



SCAN ME

ALBERT RUTHERFORD

Nguyễn Ngọc Anh dịch

# Rèn luyện tư duy phản biện

XÁC ĐỊNH TÍNH LOGIC  
của các quan điểm

NHỮNG SAI LẦM  
về nhận thức phổ biến

PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ  
các lập luận

KỸ NĂNG  
ra quyết định hiệu quả

GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ  
một cách hệ thống

NGHỆ THUẬT  
đặt câu hỏi



1988  
BOOKS®  
HỘI THẢO THỰC

PN  
HỘI THẢO THỰC  
HỘI THẢO THỰC

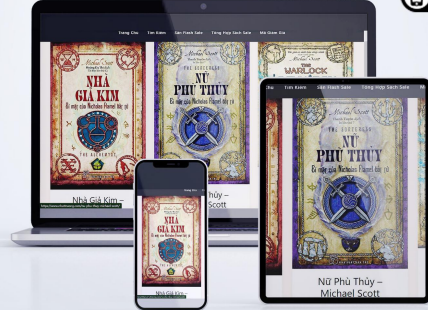


# TBOOKS PRO 2022



SCAN ME

- HOÀN TOÀN MIỄN PHÍ
- Kho data ebook lớn nhất Việt Nam
- Hơn 30.000 ebook nhiều thể loại
- Giao diện đơn giản - Không quảng cáo
- Nhiều định dạng file AZW3/EPUB/PDF/MOBI
- Đa dạng thiết bị hỗ trợ:



Download Ứng Dụng [Tbooks Cloud](#)

## Table of Contents

[Lời mở đầu](#)

[Chương 1: Khoa học thần kinh về niềm tin và sự hoàn hảo](#)

[Chương 2: Ký ức và sự ngộ nhận](#)

[Chương 3: Thực tế](#)

[Chương 4: Những lập luận và những nguy biện logic](#)

[Chương 5: Tiếp thị, truyền thông, và những trò chơi trí tuệ khác](#)

[Chương 6: Những thuyết âm mưu được huyền bí hóa](#)

[Kết](#)

[Tham khảo](#)

[Trích dẫn tài liệu tham khảo](#)

# LỜI MỞ ĐẦU

**S**uy nghĩ là việc chúng ta làm hằng ngày và thường là trong vô thức. Khi bạn làm bữa sáng, đánh răng hay lái xe đến chỗ làm, bạn cũng đang suy nghĩ. Nhưng đã bao giờ bạn nghĩ về quá trình suy nghĩ, cách mà bạn đưa ra quyết định sẽ ăn gì vào bữa trưa hoặc khi nào thì dậy đi làm chưa?

Nghĩ về quá trình suy nghĩ được gọi là siêu nhận thức (metacognition). Nhận thức được cách hình thành những suy nghĩ là bước đầu tiên trong việc phát triển các kỹ năng tư duy phản biện. Tư duy phản biện là một phương pháp bạn có thể dùng để xem xét cẩn thận những suy nghĩ và niềm tin của bạn, và từ đó có khả năng tương tác với ý tưởng của những người khác một cách cẩn thận. Điều này sẽ khiến những cuộc hội thoại hằng ngày và những quyết định của bạn dễ dàng hơn và được cân nhắc cẩn thận hơn, đồng thời giúp bạn giải quyết những vấn đề phức tạp hơn. Những người tư duy tốt nhất thế giới dùng những chiến thuật tư duy phản biện để giải quyết những vấn đề lớn như tìm cách lên Sao Hỏa, biến đổi khí hậu và xóa bỏ vũ khí hạt nhân. Những thứ này có thể quá vĩ mô đối với bạn, nhưng nếu bạn nghĩ về câu hỏi ẩn sau chúng, tự nhiên chúng sẽ trở nên dễ giải quyết hơn. Điều gì gây nên biến đổi khí hậu? Ai sẽ chịu trách nhiệm đối với hậu quả? Làm thế nào để thay đổi họ? Quá trình thay đổi họ sẽ như thế nào? Điều gì khiến quy trình đó trở nên hiệu quả? Bắt đầu suy nghĩ về những câu hỏi này chính là cách những người thông minh nhất làm việc.

Bạn cũng có thể áp dụng cách tư duy này cho những vấn đề nhỏ hơn, ví dụ như nếu bạn muốn bắt đầu tập thể dục, bạn sẽ bắt đầu từ đâu? Bài tập nào sẽ phù hợp với bạn? Để giải quyết vấn đề này, bạn có thể chia nhỏ vấn đề: Bạn muốn khỏe mạnh hơn hay muốn chạy nhanh hơn? Bạn đang tìm kiếm lợi ích sức khỏe nào? Một bài tập thể dục nọ có thực sự tốt như bạn nghĩ? Làm thế nào để nhận biết

bài tập đó có hiệu quả với bạn hay không? May mắn là, chúng ta có thể tiếp cận được nhiều thông tin hơn bao giờ hết nhờ có Internet, nhưng vấn đề là những thông tin đó không phải lúc nào cũng chính xác hoặc có giá trị đối với vấn đề của bạn. Tư duy phản biện sẽ giúp bạn lọc những thông tin này và dùng chúng hiệu quả nhất có thể.

Bộ não là một cơ quan tuyệt vời. Nó không chỉ nảy sinh ra những suy nghĩ, mà còn có thể nghĩ về cách nó nảy sinh những suy nghĩ đó. Bộ não có thể nghĩ về quá khứ, tưởng tượng về tương lai và tưởng tượng những điều chưa bao giờ xảy ra. Nhưng bộ não cũng có thể đánh lừa chúng ta. Chúng ta đều có những định kiến mà bản thân không nhận thức được, dựa trên những kinh nghiệm và kiến thức của chúng ta, thứ sẽ ảnh hưởng đến cách chúng ta nghĩ và nó có thể đánh lừa đánh giá của chúng ta. Những cảm xúc và “bản năng” có xu hướng đưa chúng ta tới những kết luận không phải lúc nào cũng đúng.

Thay vào đó, chúng thường là những quyết định dễ dàng nhất, những quyết định chúng ta cảm thấy thoải mái dựa trên những định kiến cá nhân, bởi đây là một chiến lược sinh tồn tốt với những người nguyên thủy. Họ sống trong một thế giới mà bản năng là rất có ích, nhưng thế giới hiện đại ngày nay lại phức tạp hơn rất nhiều. Việc xem xét kỹ lưỡng những quan điểm và suy nghĩ của chúng ta, vì lợi ích của chính chúng ta và của cả nhân loại đã ngày càng trở nên tối quan trọng.

Bạn có thể nghĩ về tư duy phản biện như là một bộ chiến lược để dẫn đường giúp bạn tránh xa khỏi các quyết định thiên vị, cảm tính và hướng đến sự cân nhắc lý trí cho những hành động và đức tin của mình. Điều này sẽ giúp chúng ta trở thành những người suy nghĩ độc lập, có thể tự đưa ra lựa chọn một cách thấu đáo. Những kỹ năng mà một người tư duy phản biện cần phát triển bao gồm việc hiểu được những logic đằng sau những ý niệm và học thuyết, có thể phân tích và công thức hóa những lập luận, có thể xây dựng những giải pháp từng bước, xác định tính hợp lệ của những ý tưởng và có thể xem xét những lý do đằng sau đức tin của chính bạn. Bạn có thể đã nhận ra rằng tư duy phản biện không có nghĩa là chỉ biết nhiều

kiến thức. Đó là một quá trình rất khác so với việc chỉ ghi nhớ hay tiếp nhận thông tin; giỏi ghi nhớ không khiến bạn trở thành một người có tư duy phản biện tốt! Những người có tư duy phản biện tập trung hơn vào cách họ biết hơn là cái họ biết. Điều này có nghĩa là họ có thể sử dụng thứ họ biết để dự đoán hậu quả của chuỗi hành động, giải quyết các vấn đề và quyết định sẽ dùng thông tin nào khi họ muốn học một thứ mới.<sup>1</sup>

Tư duy phản biện không có nghĩa là “phê phán gay gắt”. Thực tế thì, tư duy phản biện chủ yếu là việc giữ được một cuộc tranh luận hợp lý, bình tĩnh và trí thức. Tư duy phản biện sẽ cho phép bạn phân tích những lập luận của mọi người và cho họ thấy cái sai của họ, mà không cần phải lăng mạ hay sỉ nhục người khác. Điều này sẽ giúp chúng ta làm việc dễ dàng hơn với những người không có cùng quan điểm. Tư duy phản biện là một chiến lược tốt để sử dụng trong các dự án nhóm hoặc những việc cần sự hợp tác, chính xác là vì nó tạo ra một môi trường lý tưởng cho việc tương tác về mặt trí thức.

Quá trình tư duy trí tuệ này không nhất thiết phải cực kỳ sáng tạo. Mặc dù chúng ta thường nghĩ logic là một thứ đối lập hoàn toàn so với sự sáng tạo, bản chất của tư duy phản biện chính là làm thế nào để dùng những tư duy logic để kích thích sự sáng tạo. Sự xem xét một cách logic tất cả các ý tưởng có nghĩa là bạn nhận ra rằng ý tưởng kém phổ biến hơn lại chính là ý tưởng hợp lý nhất, hoặc rằng có một giải pháp tốt hơn cho vấn đề bạn đang cân nhắc. Sử dụng những kỹ năng tư duy phản biện có thể mở ra cho bạn cả một chân trời mà bạn chưa bao giờ nghĩ tới.

Chúng ta sinh ra không có sẵn những kỹ năng tư duy phản biện. Thay vào đó, chúng ta phải học hỏi và luyện tập thì mới có thể sử dụng tốt những kỹ năng đó. Tin tốt là, ai cũng có thể học cách tư duy phản biện! Như tất cả các quá trình tự cải thiện bản thân, học cách tư duy phản biện bắt đầu với việc nhận ra những thứ bạn cần cải thiện. Điều này có nghĩa là nhận ra được những lỗi sai trong chính cách suy nghĩ của bạn.

Những lỗi sai đó cũng có đến vài loại. Thứ đầu tiên mà bạn phải nghĩ đến là những nguy biện logic, hay chính là lỗi sai bạn tạo ra trong quá trình hợp lý hóa suy nghĩ. Bạn cũng phải kiểm tra những làm tưởng trước đó của bạn và xem cái nào là sai; bạn có thể không nhận ra rằng một vài thứ mà bạn vẫn “biết” thực ra lại không hoàn toàn chính xác. Bạn cũng nên tự đặt câu hỏi về trí nhớ của mình (mà không phải lúc nào cũng hoàn toàn chính xác) và liệu những dự đoán cũng như “giác quan thứ 6” của bạn có đúng hay không. Tất cả những lỗi sai này sẽ được bàn luận chi tiết hơn trong những chương sau, nhưng hiện tại thì chắc chắn đó là những thứ bạn cần cân nhắc.

May mắn là, chúng ta có thể sửa lại những lỗi sai phổ biến đó. Đây là khi siêu nhận thức trở nên rất quan trọng – ví dụ, khi bạn phải nghĩ về việc làm thế nào để lại nhớ lại một sự kiện và từ đó có thể đánh giá liệu nó có thực sự xảy ra hay không. Bạn có thể áp dụng những quá trình như theo dõi tiến trình suy nghĩ của bạn bằng cách ghi chép, thực hiện những thay đổi nếu bạn thấy rằng có gì đó không tốt hoặc cần cải thiện, tự ý thức được những chiến lược suy nghĩ, và suy nghĩ xem những kinh nghiệm bạn rút ra có sự kết nối với nhau ra sao. Bạn có thể nghĩ về quá trình siêu nhận thức này như việc tiếp nhận một sự nghi ngờ khoa học về điều mà bạn chưa bao giờ thắc mắc trước đó. “Sự nghi ngờ khoa học” có nghĩa là nghi ngờ một cách thông minh, phân tích quá trình tư duy của bản thân và cách bạn biết những điều bạn đã biết thông qua những bằng chứng khách quan. Nghiên cứu những suy nghĩ của bạn giống như chúng là một đối tượng nghiên cứu khoa học sẽ giúp bạn tìm ra thứ khoa học vẫn luôn hướng tới: sự thật, thay vì những cái chúng ta mong muốn là sự thật.<sup>2</sup>

“Duy ý chí” có thể đặc biệt gây hại đến tư duy phản biện vì nó hướng chúng ta đến những kết luận chúng ta muốn đưa ra thay vì những kết luận chính xác. Cách tốt nhất để chống lại điều này là tập trung vào bằng chứng khách quan mà bạn thu thập được, thay vì những phỏng đoán hay những kiến thức bạn biết. Ví dụ, nếu bạn luôn cảm thấy buồn nôn và đau đầu, bạn có thể tra các triệu chứng trên Google hoặc là hỏi bạn bè của mình, hoặc là tới bác sĩ. Phương

án nào sẽ cung cấp câu trả lời tốt nhất cho vấn đề của bạn? Rõ ràng là, một bác sĩ với nhiều năm kinh nghiệm sẽ có thể đánh giá những triệu chứng của bạn với bằng chứng khách quan và đưa ra một kết luận đáng tin cậy hơn là một trang Wiki hay là bạn của bạn. Do đó, họ sẽ thực sự nói cho bạn điều gì không ổn (nếu có) và ngăn bạn đi đến kết luận rằng bạn mắc bệnh gì đó nghiêm trọng.

Tất nhiên, bác sĩ thường đại diện cho khoa học thuần túy – một yếu tố quan trọng đối với các vấn đề khoa học, bởi ngay khoa học cũng sẽ đưa bạn tới những kết luận không chính xác. Ví dụ, nếu bạn quyết định tới gặp những pháp sư chữa trị bằng đá khoáng, họ có thể sẽ không thành công trong việc chữa lành những triệu chứng của bạn so với bác sĩ. Lý do là vì cách họ hành nghề không hề dựa trên sự khách quan, hay bằng chứng được xem xét nghiêm ngặt. Bạn luôn có thể nhận biết điều gì có tính khoa học thuần túy thông qua phương pháp học mà nó sử dụng. Nó sẽ không đi theo một chuỗi những niềm tin không có căn cứ. Thay vào đó, nó sẽ đi theo một con đường thăm định rất cụ thể, hợp lý và logic để đi tới kết luận. Một người tư duy phản biện có thể nhận ra điều này, và lựa chọn những điều họ tin là đúng dựa trên con đường thăm định một cách khoa học.

Điều quan trọng tiếp theo là một người có tư duy phản biện hiểu rất rõ bản chất của kiến thức. Một trong những bằng chứng khoa học duy nhất có thể quan sát được là tự nhiên; những hiện tượng thiên nhiên mà chúng ta thấy mỗi ngày chắc hẳn sẽ có những nguyên nhân tự nhiên. Những nguyên nhân siêu nhiên đến nay vẫn chưa được chứng minh bởi những phương pháp khoa học (dù bạn muốn tin vào những thợ săn ma quỷ ra sao) bởi vì chúng không thể đo lường bằng thực nghiệm được. Những người có tư duy phản biện biết rằng những học thuyết khoa học không đồng nghĩa với sự thật; sẽ luôn luôn có những lỗi sai gây ra bởi yếu tố con người trong những quan sát thực nghiệm. Điều này có nghĩa là thông tin luôn luôn có thể được cải thiện với dữ liệu mới – và đây là một điều tốt! Chừng nào những bằng chứng thực nghiệm được sử dụng để tiến tới những kết luận và kiến thức, nó sẽ được cân nhắc cẩn thận hơn là một kết luận được đưa ra mà không có tư duy phản biện.

Nếu chúng ta sử dụng tư duy phản biện, chúng ta sẽ rất dễ bị cảm dỗ bởi suy nghĩ ảo tưởng, tại đó chúng ta sẽ hoàn toàn sống trong thực tại của chính mình hay một thực tại được dựng nên bởi người khác. Những thực tại này không thể biến thành sự thật được, bởi vì chúng không dựa trên bất kỳ quan sát thực nghiệm nào. Nếu chúng ta sống dựa vào những xúc cảm và những đức tin không có căn cứ, chúng ta sẽ ngày càng xa rời bản chất của vấn đề bởi vì quan điểm của chúng ta đã bẻ cong chúng. Điều này được biết tới như là những thiên kiến xác nhận; chúng ta trở nên hứng thú với việc tìm kiếm những bằng chứng ủng hộ quan điểm của mình hơn là đưa ra những kết luận từ bằng chứng mà chúng ta nhìn thấy. Trong một thời kỳ mà chúng ta có thể truy cập vào nhiều thông tin (đúng hoặc sai lệch) hơn bao giờ hết, sử dụng tư duy phản biện để tránh bị thao túng và dốt mũi là điều rất cần thiết, cho dù đó là vấn đề liên quan đến sức khỏe, chính trị hay tiêu dùng. Áp dụng những chiến lược tư duy sẽ giúp bạn có định hướng rõ ràng giữa biển tri thức và tìm thấy những sự thật.

Bạn có thể đã biết tới một vài người có tư duy phản biện nổi tiếng. Họ thường có chung những đặc điểm sau:

- Sự tò mò về nhiều chủ đề đa dạng;
- Nhận thức rõ về những tình huống họ có thể dùng tư duy phản biện;
- Tự tin vào những lý lẽ của mình;
- Luôn muốn thu nạp thêm nhiều kiến thức mới;
- Hiểu được những quan điểm của người khác;
- Cởi mở để cải thiện đức tin;
- Có sự khách quan trong việc đánh giá lý lẽ;
- Tự nhận thức được những định kiến và những khiếm khuyết của mình;



- □ Đánh giá cẩn thận khi thay đổi quan điểm; và
- □ Sẵn sàng thay đổi một luận điểm sai khi được giải thích hợp lý.

Như bạn có thể thấy, chìa khóa để trở thành một người có tư duy phản biện tốt chính là sự tự nhận thức. Bạn cần phải đánh giá trung thực những điều trước đây bạn nghĩ là đúng, cũng như quá trình suy nghĩ đã dẫn bạn tới những kết luận đó. Nếu bạn không có những lý lẽ hợp lý, hoặc nếu suy nghĩ của bạn bị ảnh hưởng bởi những kinh nghiệm và cảm xúc, thì lúc đó hãy cân nhắc sử dụng tư duy phản biện! Bạn cần phải nhận ra được rằng con người, kể từ khi sinh ra, rất giỏi việc đưa ra những lý do lý giải cho những suy nghĩ khiếm khuyết của mình. Nếu bạn đang có những kết luận sai lệch này thì có một sự thật là những đức tin của bạn thường mâu thuẫn với nhau và đó thường là kết quả của thiên kiến xác nhận, nhưng nếu bạn biết điều này, thì bạn đã tiến gần hơn tới sự thật rồi!

Những người tư duy phản biện cũng biết rằng họ cần thu thập những ý tưởng và đức tin của mọi người. Tư duy phản biện không thể tự nhiên mà có.

Những người khác có thể đưa ra những góc nhìn khác mà bạn có thể chưa bao giờ nghĩ tới, và họ có thể chỉ ra những lỗ hổng trong logic của bạn mà bạn đã hoàn toàn bỏ qua. Bạn không cần phải hoàn toàn đồng ý với ý kiến của những người khác, bởi vì điều này cũng có thể dẫn tới những vấn đề liên quan đến thiên kiến, nhưng một cuộc thảo luận phản biện là một bài tập tư duy cực kỳ hiệu quả. Việc lắng nghe những ý kiến của người khác cũng có thể giúp bạn nhận ra rằng phạm vi tri thức của bạn không phải là vô hạn. Không ai có thể biết hết tất cả mọi thứ. Nhưng với việc chia sẻ và đánh giá phê bình kiến thức, chúng ta có thể mở rộng tâm trí. Nếu điều này khiến bạn cảm thấy không thoải mái, không sao cả. Trên thực tế, bước ra ngoài vùng an toàn là một điều quan trọng để mở rộng niềm tin và suy nghĩ của bạn. Tư duy phản biện không phải là chỉ biết vài thứ, và chắc chắn không phải việc xác nhận những điều bạn đã biết. Thay vào đó, nó xoay quanh việc tìm kiếm sự thật – và biến chúng trở thành thứ mà bạn biết.

# *Chương 1*

## **KHOA HỌC THẦN KINH VỀ NIỀM TIN VÀ SỰ HOÀN HẢO**

**G**ia sử rằng bạn muốn có một chú chó, và mặc dù bạn cảm thấy giống nào cũng được, thì vẫn có một giống mà bạn rất thích. Giả sử giống chó mà bạn thích là giống Corgi. Bạn dừng lại ở một trại chó địa phương và ở đó có một vài con mà bạn thích, một trong số đó là giống Corgi. Rõ ràng bạn sẽ phải nghiên cứu những giống chó khác nhau đó. Bạn sẽ gõ gì lên Google? Bạn có thể tìm kiếm những cụm từ như “chó Pitbull rất nguy hiểm” hay “chó Jack Russell năng động”, trong khi đối với giống chó mà bạn thích thì bạn lại không đặt những câu hỏi tương tự. Thay vào đó, bạn gõ vào những thứ như là “chó Corgi có thân thiện với trẻ em không” hay “chó Corgi có dễ huấn luyện không”. Rõ ràng là những câu hỏi khác nhau này sẽ đưa ra cho bạn những câu trả lời khác nhau. Mặc dù giống chó Jack Russell hay giống Pitbull bạn vừa thấy trong trại chó có thể là giống chó phù hợp nhất với bạn – chó Pitbull nguy hiểm chỉ là một giả thiết, và chó sục Jack Russell vẫn có thể là giống chó tốt cho gia đình – nhưng những kết quả mà bạn tìm thấy sẽ tích cực đưa bạn tới kết luận vốn bạn đã định đưa ra: chó Corgi. Bạn đã nghiên cứu, nhưng não bạn lại lựa chọn những thông tin dựa trên thiên kiến mà bạn đã ngầm có. Bạn cảm thấy mình như nạn nhân của một vấn đề quá đỗi “con người”: chúng ta tin vào những thứ chúng ta muốn tin.

Đây không phải là một lựa chọn có ý thức. Não của chúng ta thường tạo ra những liên kết nơ-ron khiến chúng ta tin vào những thứ chúng ta muốn tin, bởi vì đây là những phản ứng thuộc về cảm xúc. Những phản ứng xúc cảm đã từng có ích khi con người phải chạy trốn khỏi

những động vật ăn thịt, nhưng chúng lại có thể cản trở những suy nghĩ hợp lý trong thế giới hiện đại. Tuy nhiên, nếu chúng ta hiểu được việc này, chúng ta có thể giảm nhẹ ảnh hưởng của những thiên kiến cá nhân trong não chúng ta.

Não chúng ta hoạt động ở ba cấp độ: bộ “não người,” bộ “não linh trưởng,” và bộ “não bò sát”. Điều này được biết tới như là “mô hình bộ não ba trong một” và được phát triển bởi nhà khoa học thần kinh Paul MacLean. Theo như mô hình, ba “bộ não” này sẽ phản ứng với mỗi phần của bộ não (vỏ não, hệ viền, và hạch nền), và sẽ hoạt động ở mức độ tương ứng khi chúng ta dần phát triển. Bộ “não người”, hay tân vỏ não, phần tiến hóa muộn nhất trong quá trình tiến hóa, có thể bị điều khiển bởi những phần tiến hóa sớm hơn. Rất nhiều quá trình nhận thức của chúng ta, bao gồm những xúc cảm, thực sự xảy ra vô thức ở những phần não tiến hóa sớm hơn. Chúng được phát triển sớm trong quá trình tiến hóa bởi chúng giúp chúng ta đưa ra những quyết định nhanh, đây là điều rất quan trọng để sinh tồn khi chúng ta chưa phát triển được tư duy phức tạp. Ví dụ, nếu bạn ngửi thấy những hóa chất có mùi khó chịu, bạn đột nhiên sẽ không muốn ăn nó; điều này giúp bạn sống sót, và nó nhanh hơn, hiệu quả hơn việc đưa ra lý do tại sao bạn không nên hấp thụ những thứ bạn ngửi.<sup>3</sup>

Bộ não bò sát là phần tiến hóa sớm nhất trong ba bộ não. Nó được điều khiển bởi hạch nền, bộ phận nằm ở trung tâm não bộ con người và được tìm thấy ở mọi động vật, bao gồm cả bò sát và các loài chim. Những học giả cho rằng bộ não của loài bò sát và những loài động vật tiến-hóa-giai-đoạn-đầu được cấu tạo phần lớn bởi bộ phận này. Do đó, có học thuyết cho rằng hạch nền là bộ phận phát triển đầu tiên. Hạch nền điều khiển những hành vi tự vệ, điều cần thiết cho sự sinh tồn của động vật. Những hành vi này bao gồm ăn uống, chống lại những mối nguy hại, chạy trốn những nguy hiểm không thể chống đỡ, và sinh sản. Đằng sau những hành vi này là những hoạt động cơ bản khác như tự vệ, bảo vệ gia đình, giao tiếp, vai trò xã hội và bảo vệ lãnh thổ hoặc tài sản. MacLean gọi những hành vi này là những “hành vi điển hình của loài”.

Mặc dù bộ não bò sát rõ ràng rất hữu dụng trong thế giới hoang dã, nó vẫn đem lại những lợi ích nhất định trong thế giới hiện đại. Mỗi lần chúng ta đối mặt với nguy hiểm, phản ứng “chiến đấu – thoát thân – đông cứng tạm thời” mà chúng ta gặp phải được điều khiển bởi chính bộ não bò sát. Nó cũng giúp chúng ta “đánh hơi” thấy hiểm nguy trước khi nó xảy ra; đây là cách con người có thể “cảm nhận” được một vụ đột nhập, một vụ cướp hay thậm chí là việc chạm trán một nhân vật nguy hiểm trước khi nó thực sự xảy ra. Nói ở một cấp độ cơ bản hơn, bộ phận này của não (hạch nền) là một phản ứng linh cảm về những cái quen thuộc so với những cái lạ lẫm. Đây chính là lý do tại sao một tình huống mới lạ có thể khiến chúng ta cảm thấy phấn khích và làm cho tim ta đập nhanh hơn, kể cả khi nó chỉ là một cuộc phiêu lưu thú vị và chẳng có gì nguy hiểm! Bộ não bò sát sẽ nghỉ ngơi khi ở xung quanh những thứ quen thuộc, nhưng khi đang ở một môi trường lạ lẫm, nó sẽ tiết ra adrenaline và một phản ứng cảnh giác tự động. Phản ứng này đứng sau những phản ứng mạnh mẽ như hồi tưởng và nỗi nhớ nhà. Những nhà quảng cáo thường đánh mạnh vào những cảm xúc này, và cố gắng gợi chúng ta nghĩ về những thứ quen thuộc để tạo ra sự liên kết và làm chúng ta thấy an tâm hơn về một sản phẩm.<sup>4</sup>

Hiểu được bộ não bò sát là rất quan trọng, bởi vì đó là xuất phát điểm của những “linh cảm” mà mọi người thường nhắc đến. Mặc dù những bản năng này giúp chúng ta sống sót trong những tình huống nguy hiểm, chúng cũng có thể làm chúng ta nhầm tưởng rằng mình đang an toàn, trong khi thực chất đang ở trong một tình huống không hề quen thuộc.

Ví dụ, nếu bạn đang ở nước ngoài với nền văn hóa khác biệt và bạn không thể nói ngôn ngữ của họ, bộ não bò sát có thể khiến bạn cảm thấy sợ hãi mặc dù bạn không cần phải sợ. Nó có thể khiến bạn từ chối những ý tưởng không quen thuộc đơn giản chỉ vì nó mới mẻ đối với bạn. Bộ não bò sát là nguồn gốc của sự tiến hóa thành công của con người, nhưng nó cũng là nguồn gốc của nhiều hành động xấu xí nhất của nhân loại. Đó chính là lý do tại sao việc hiểu được khía cạnh này của cấu tạo thần kinh lại quan trọng đến thế.

Hoạt động của bộ não bò sát cũng liên quan đến điều kiện sống của chúng ta. Bạn có thể đã nghe về Tháp nhu cầu của Maslow. Học thuyết này được phát triển bởi Abraham Maslow và nó mô tả những nhu cầu cảm xúc của chúng ta dựa trên những tình huống trong cuộc sống. Chúng ta có những nhu cầu cơ bản như thức ăn và chỗ ở nhưng mọi người cũng cần thấy an toàn và được yêu thương. Cuối cùng khi các nhu cầu cảm xúc khác được đáp ứng, bạn sẽ hình thành lòng tự trọng, và sau này là thứ gọi là nhu cầu tự thể hiện bản thân. Nhu cầu tự thể hiện bản thân là giai đoạn khi chúng ta là phiên bản tốt nhất của chính mình, khi chúng ta được tự do khám phá tiềm năng của mình bởi vì chúng ta không có nhu cầu gì khác nữa. Cấu trúc thần kinh của chúng ta phần nào đã mô phỏng lại hệ thống tháp này, bởi những phần não có những nhu cầu cơ bản đã nhấn chìm những phần có “ít nhu cầu” hơn. Phần vỏ não, phần tiến hóa muộn nhất của não, quản lý nhu cầu tự thể hiện bản thân này. Hệ thống của Maslow không hề bất biến; bạn có thể ở trong vài thang nhu cầu cùng một lúc (ví dụ, bạn có thể đói nhưng vẫn yêu và cảm thấy được yêu thương). Nó chỉ phản ánh những thứ đang diễn ra trong đầu khi chúng ta cần một thứ gì đó.<sup>5</sup>

Não bộ chúng ta được tạo ra để biết tránh những hình phạt và tuyên dương những phần thưởng. Điều này phát triển để chúng ta có thể học cách tránh những thứ gây hại tới mình - chúng ta cảm thấy tội tệ khi bị phạt, nhưng não sẽ tiết ra nhiều dopamine khi chúng ta được trao thưởng. Dopamine là một chất hóa học làm chúng ta cảm thấy vui vẻ; phát triển khả năng chịu đựng nó cũng có thể dẫn tới những chứng nghiện. Phản ứng tiến hóa này kích thích quá trình suy nghĩ của chúng ta để có thể tránh bị phạt và cố gắng được thưởng, mặc dù đây có thể không phải là quyết định chính xác.<sup>6</sup>

Những nhu cầu con người có những ảnh hưởng khác nhau lên quá trình suy nghĩ của chúng ta. Chúng ta cảm thấy một nhu cầu tâm lý sâu sắc đối với việc kiểm soát hành động và cuộc sống của chính mình, điều này thường được biểu hiện qua những sai sót phổ biến trong tư duy phản biện. Sự mê tín được sinh ra khi từ chính nhu cầu kiểm soát của con người, bởi vì nó tạo ra ảo tưởng rằng chúng ta kiểm soát được những thứ mà chúng ta không thể kiểm soát. Mặc

chiếc áo đội bóng yêu thích hay đeo đá phong thủy sẽ không thực sự giúp đội của bạn thắng hay làm cho ngày của bạn tươi đẹp hơn, nhưng chúng làm cho bạn nghĩ rằng bạn có thể kiểm soát những thứ này. Mê tín cũng đem lại cho thế giới ngẫu nhiên của chúng ta một cảm giác về ý nghĩa và mục đích sống. Yếu tố mê tín cũng ảnh hưởng tới những nhu cầu tâm lý sâu sắc của con người về sự kết nối và ý nghĩa trong cuộc sống, yếu tố này cũng giải phóng dopamine vào não khi chúng ta tin rằng chúng có tồn tại. Để theo đuổi cảm xúc này, chúng ta thường rơi vào những quá trình suy nghĩ bị làm sai lệch bởi thiên kiến xác nhận và suy nghĩ viễn vông.

Con người cũng khao khát có được những lời giải thích đơn giản cho những vấn đề phức tạp bởi vì chúng giúp cho vấn đề đỡ nặng nề và dễ kiểm soát hơn. Mặc dù đơn giản hóa vấn đề có lẽ sẽ làm cho nó có vẻ dễ dàng hơn, nhưng thực chất nó lại cản trở chúng ta có những đánh giá phê bình. Điều quan trọng là bạn phải nhận ra và chia nhỏ sự phức tạp của vấn đề khi sử dụng tư duy phản biện. Tuy nhiên cũng không nên quá đơn giản hóa vấn đề vì sẽ dẫn đến sự cố chấp. Thực tế luôn phức tạp hơn những điều não muốn chúng ta tin vào.

Con người chúng ta có một nhu cầu tâm lý sâu sắc cho ý nghĩa của cuộc sống. Nó cho ta một mục đích, một lý do để tồn tại, sinh sản và nhân giống. Mặc dù điều này rõ ràng là có lợi khi nhìn từ góc độ tiến hóa, nhưng thực chất nó lại dẫn đến thiên kiến xác nhận trong suy nghĩ của chúng ta. Chúng ta nói rằng “mọi thứ xảy ra đều có lý do của nó”, và chúng ta cố áp đặt cái logic đó vào những sự kiện ngẫu nhiên, thậm chí kể cả với những việc vượt ngoài tầm kiểm soát. Thuyết âm mưu là một ví dụ; mọi người chế ra những lời giải thích phi logic cho những tai nạn như những vụ ám sát và tấn công khủng bố bởi vì họ không thể chấp nhận suy nghĩ rằng một thứ tồi tệ như vậy lại có thể là một sự kiện ngẫu nhiên. Họ bám vào những suy nghĩ đó ngay cả khi chúng hoàn toàn phản logic.

Ngoài ra, chúng ta cũng có nhu cầu được tôn trọng bởi cộng đồng, và cảm thấy tốt về bản thân. Chúng ta đã phát triển nhu cầu này thông qua ước muốn được hòa nhập vào một nhóm và được bảo

vệ. Tuy nhiên, điều này cũng có thể gây ra những sai sót trong tư duy phản biện. Mọi người thường tìm những lý do khách quan khi mọi chuyện không được như ý thay vì tự kiểm điểm bản thân, hoặc tự thuyết phục rằng họ không thể tránh những sai lầm mà mình tự gây ra. Những cơ chế tự vệ này bảo vệ chúng ta khỏi sự xấu hổ hay ngại ngùng, nhưng chúng cũng làm lu mờ khả năng đánh giá rõ ràng và học tập từ lỗi sai của chính mình. Bản năng muốn làm hài lòng người khác của chúng ta cũng có nghĩa chúng ta sẽ cố tránh làm những thứ khiến họ cảm thấy tức giận hay buồn bã, và chúng ta có thể tự thuyết phục mình giữ vững quan điểm kể cả khi nó không hợp lý.

Một nhược điểm logic thường thấy nữa là bất hòa nhận thức, hay khi chúng ta có hai quan điểm khác nhau cùng một lúc. Chúng ta thường không nhận ra điều này vì chúng ta có xu hướng củng cố lòng tự trọng của bản thân, nhưng đây là một trong những rào cản quan trọng nhất trong việc phát triển những kỹ năng tư duy phản biện. Nếu bạn nhận ra rằng những niềm tin của bạn có sự mâu thuẫn, đây là dấu hiệu cho thấy bạn nên kiểm tra lại kiến thức của mình để tìm ra được thứ mà bạn cần điều tra. Tuy nhiên để làm được việc này, bạn cần đặc biệt cẩn thận để không hợp lý hóa những lỗi sai trong quá trình tiếp nhận những tri thức này. Bản năng con người chính là một vật cản lớn cho suy nghĩ lý trí!

Hãy nghĩ về đạo đức của bạn. Dù tin hay không, đây cũng là một phần tiến hóa trong não bạn! Chúng ta, và những thành viên trong vương quốc động vật, cần một quy tắc đạo đức để những nhóm xã hội có thể hoạt động. Liệu bạn có mua một ngôi nhà mà một tên giết người đã từng sở hữu không? Chắc là không, phải không nào? Không có lời giải thích hợp lý, chính đáng nào cho việc bạn không nên làm thế cả - phần lớn mọi người sẽ nghĩ đến quả báo hay ma quỷ - nhưng bạn vẫn sẽ cảm thấy căn nhà có vẻ u ám. Chúng ta phát triển phản ứng này là có lý do. Đương nhiên bạn sẽ không muốn lại gần một kẻ giết người, bạn đã tiến hóa để tránh xa mọi thứ có thể giết chết bạn!

Sử dụng tư duy phản biện trong cuộc sống hằng ngày có thể khó khăn hơn nhiều người nghĩ. Tôi chắc chắn sẽ không thể thay đổi suy nghĩ của bạn về ngôi nhà của kẻ giết người với những lập luận hợp lý. Thay đổi những mê tín cổ xưa, đức tin và thói quen là rất khó! Tuy nhiên, áp lực ngang hàng có thể giúp chúng ta. Chúng ta có xu hướng điều chỉnh hành vi cho phù hợp với những người xung quanh bởi vì chúng ta muốn là một phần của cộng đồng. Nên việc ở xung quanh những người có tư duy phản biện sẽ giúp bạn bắt chước sở thích của họ!

Khi chúng ta nghĩ về “thông minh”, chúng ta thường nghĩ về kỹ năng trí tuệ hay khối lượng kiến thức mà họ biết. Tuy nhiên, như chúng ta đã biết, điều này không làm cho bạn trở thành một người có quyết định hoàn hảo hay có tư duy phản biện. Có một loại thông minh khác gọi là “trí tuệ xúc cảm”. Đây là lúc bạn phải tự nhận thức được cảm xúc của mình, biết được chúng là gì, và có thể điều khiển chúng để chúng có thể giúp bạn giải quyết những vấn đề. Điều này có nghĩa là bạn có thể điều chỉnh cảm xúc của mình một cách lành mạnh và cảm thông với những người khác. Đến nay, những nhà tâm lý học vẫn chưa đưa ra được một hệ thống đo lường trí tuệ cảm xúc giống như cách đo trí tuệ thông thường. Điều này nghĩa là nhiều chuyên gia vẫn đang hoài nghi, nhưng đây là một khái niệm phổ biến trong giới kinh doanh, nơi mà những nhà tuyển dụng đã quyết định tạo ra những bài “kiểm tra” với hy vọng tìm được những nhân viên tốt hơn. Điều quan trọng cần ghi nhớ là không hề có sự liên kết nào giữa sự thành công trong công việc và trí tuệ xúc cảm. Tuy nhiên, nó có thể bù đắp cho sự thiếu tương quan giữa trí tuệ thông thường và những kỹ năng đưa ra quyết định.

Hãy nghĩ về những tác phẩm ảo ảnh quang học mà bạn đã thấy trên mạng hoặc trong lớp mỹ thuật. Tại sao não có thể bị lừa rằng một thứ trong bộ phim 3D thực sự sẽ va vào bạn, hay một bức tranh vòng xoáy đang chuyển động trong khi nó đứng yên? Câu trả lời là bộ não chỉ có thể xử lý một lượng thông tin tiếp nhận nhất định. Ảo ảnh quang học lợi dụng những bất thường trong quá trình hoạt động của não để đưa vào thông tin mâu thuẫn với thực tế. Những ảo thuật gia và những nhà tâm thần khai thác khía cạnh tương tự của



cấu trúc não bộ; họ có thể lừa chúng ta bởi họ biết những mảnh có thể lừa bộ não của chúng ta. Não bộ chúng ta cũng có thể tạo ra một nhận thức mới mà không bao gồm những dữ liệu não nhận được. Ví dụ, trong hiện tượng được biết đến như là hiệu ứng McGurk, khi một tiếng động được ghi đè lên hình ảnh chuyển động môi của một người đang tạo ra tiếng động khác, chúng ta thực sự sẽ nghe ra một tiếng động thứ ba, đặc biệt khi chất lượng âm thanh tệ. Điều này là do não chúng ta đang cố tổng hợp thông tin mâu thuẫn từ các giác quan.<sup>7</sup>

Tất cả những hiện tượng kể trên là ví dụ cho thấy thông tin cảm giác dễ bị đánh lừa ra sao. Não của chúng ta lọc và giải thích tất cả những dữ liệu mà các giác quan cung cấp, theo những cách không thực sự chính xác. Hãy nghĩ trong một ngày bạn đã nghe nhầm bao nhiêu người mà xem! Mắt của bạn cũng có thể bị lừa; trong một nghiên cứu được gọi là bài kiểm tra về “con tinh tinh vô hình”, những nhà nghiên cứu phát hiện ra khi mọi người được yêu cầu tập trung vào hình ảnh một người đang nẩy bóng trong một video, họ hoàn toàn bỏ qua hình ảnh một người mặc bộ đồ tinh tinh đang đi qua trong khung hình. Thậm chí kể cả khi họ được bảo về con tinh tinh và nói rằng hình ảnh đó quá rõ và không đời nào họ có thể bỏ lỡ, thì sự thật là họ thực sự đã bỏ lỡ! Điều này cho thấy khi bạn quá tập trung vào một thông tin nào đó, bạn sẽ bỏ lỡ rất nhiều thông tin khác. Điều này làm sai lệch nhận thức của chúng ta về thực tế. Thứ mà chúng ta nhìn thấy hoặc nghe được chưa chắc đã thực sự xảy ra!

Chúng ta thích nghĩ rằng mình là một người làm tốt nhiều việc cùng một lúc, đặc biệt là ở nơi làm việc căng thẳng ngày nay. Tuy nhiên, nghiên cứu đã cho thấy rằng, không ai có thể làm tốt nhiều việc cùng một lúc – đó không phải bản tính của con người! Thay vào đó, chúng ta chỉ đơn giản là chuyển sự tập trung từ thứ này sang thứ khác. Khả năng tập trung của não thường khiến chúng ta không chú ý đến những thay đổi ở xung quanh, như khi đèn bật tắt, hay một con sóc di chuyển trên cây. Những thứ này là một phần của hiện thực, chỉ là chúng ta không thể nhìn thấy nó! Hiện thực của chúng ta bị ảnh hưởng bởi cách não chúng ta xử lý thông tin, và chúng ta cần

phải nhận thức được điều đó như những người tư duy phản biện. Trăm nghe không bằng một thấy, và đây là lý do tại sao kỹ năng tư duy phản biện lại quan trọng đến thế.

**(?) Hãy tóm tắt lí do vì sao kỹ năng tư duy phản biện lại vô cùng quan trọng trong cuộc sống của chúng ta.**

---

---

---

---

---

## Chương 2

# KÝ ỨC VÀ SỰ NGỘ NHẬN

**H**ãy nghĩ về những ký ức đầu tiên của bạn.

Đó có phải là hình ảnh bạn chạy vòng quanh trong sân chơi, đến công viên giải trí, gặp anh chị em của bạn không? Bạn có thể tưởng tượng được đã có gì xảy ra không?

Nhiều khả năng là, ký ức này thực tế là do não bạn tự phát minh ra. Chúng ta không có máy thu hình gắn vào mắt chúng ta. Não chúng ta chịu trách nhiệm xây dựng những ký ức, và do đó những ký ức không nhất thiết phải phản ánh thực tế. Thay vào đó, chúng bị ảnh hưởng bởi những đức tin và thiên kiến đã tồn tại từ trước, chính những yếu tố đó đã biến ký ức trở thành thực tế mà não chấp nhận. Trước khi chúng ta đào sâu vào tư duy phản biện, chúng ta phải khám phá chi tiết bản chất của ký ức để có thể hiểu được cách não chúng ta xử lý những thông tin chúng ta nhớ và biết.

Phản trí nhớ mà chúng ta dùng nhiều nhất trong cuộc sống hằng ngày là trí nhớ ngắn hạn. Đây là thông tin mà chúng ta vừa xử lý gần đây, và chúng ta có thể ghi nhớ mà không phải cố gắng nhiều. Hành động ghi nhớ này chỉ là tạm thời. Chúng ta thường quên những thứ ký ức ngắn hạn sau một khoảng thời gian dài. Nghiên cứu cho thấy chúng ta chỉ có thể ghi nhớ khoảng bảy thứ khi dùng trí nhớ ngắn hạn, và chúng ta chỉ có thể nhớ nó trong khoảng một phút sau khi thông tin đó được xử lý. Điều này khiến chúng ta trông có vẻ như chẳng bao giờ dùng đến trí nhớ, nhưng thật ra nó lại rất quan trọng. Ví dụ, khi có ai đó nói chuyện với bạn, bạn cần nhớ những từ họ vừa nói trước đó để có thể hiểu được toàn bộ câu chuyện của họ. Trí nhớ ngắn hạn cũng chịu trách nhiệm cho việc chúng ta quên mất đã để đồ ở đâu; nếu não bạn nghĩ về quá nhiều

thứ, thì vị trí của món đồ bị mất sẽ bị đẩy ra khỏi ký ức ngắn hạn. Trí nhớ ngắn hạn tiến hóa như vậy vì nó giúp chúng ta tập trung vào những thứ quan trọng, như là liệu hổ có ăn thịt chúng ta không, thay vì bị phân tâm bởi những cành cây mà chúng ta vừa giẫm vào. Trí nhớ ngắn hạn, như thiên kiến và cảm xúc, được thiết kế để giúp chúng ta sống sót trong hoang dã.<sup>8</sup>

Vì trí nhớ ngắn hạn chiếm một phần rất nhỏ trong não chúng ta, chúng ta sẽ không thể nhớ hoàn chỉnh một ký ức giống như ở trí nhớ dài hạn. Thay vào đó, não chúng ta đưa ra những tín hiệu như những từ ngữ, hình ảnh và để chúng ta tự đoán phần còn lại. Vì mô hình trí nhớ này là rất có hạn và ngắn hạn, chúng ta phải cố gắng duy trì bất kỳ thông tin nào chúng ta muốn ghi nhớ lâu dài. Nỗ lực này có thể ở dưới dạng lặp lại thông tin, hoặc chia nhỏ thông tin thành những phần nhỏ, đơn giản hơn. Bạn cũng có thể bắt đầu một quá trình liên kết như một “cung điện ký ức”. Cung điện ký ức là phương tiện ghi nhớ mà bạn có thể xây dựng một ngôi nhà tưởng tượng, và bạn đặt những thứ bạn muốn nhớ ở những phòng khác nhau để bạn có thể tạo ra liên kết giữa những hình ảnh nhất định và những ký ức khác. Động lực để bạn nhớ một thứ cũng có thể giúp bạn ghi nhớ – nếu bạn đang có một kỳ nghỉ tuyệt vời và bạn tự nói với mình, “Mình muốn ghi nhớ điều này”, bạn chắc chắn sẽ nhớ đấy!

Một khi bạn đã hoàn thành quá trình tập trung này, thông tin bạn tập trung vào sẽ chuyển sang trí nhớ dài hạn, từ đó bạn có thể ghi nhớ trong một khoảng thời gian lâu hơn. Mặc dù bạn có thể nghĩ rằng bạn không nhớ nhiều thứ về tuổi thơ của mình, chắc chắn bạn sẽ nhớ rất rõ ngày tốt nghiệp trung học (cho dù đã 30 năm trôi qua). Thực tế, có rất nhiều tranh luận về việc liệu bạn có thực sự quên những ký ức, hay nó chỉ trở nên khó tìm trong não hơn theo thời gian. Trí nhớ dài hạn chủ yếu liên kết những ký ức với ý nghĩa và những ký ức khác, đó là cách vận hành cơ bản của trí nhớ. Tuy nhiên, cũng có một vài bằng chứng cho thấy não chúng ta liên kết ký ức với âm thanh, điều đó giải thích chúng ta ghi nhớ lời bài hát dễ hơn là nhớ những đoạn văn hay bài thơ.<sup>9</sup>

Quá trình đưa mọi thứ vào bộ nhớ dài hạn của chúng ta hoạt động như thế nào theo cấu trúc vật lý của não? Để xử lý thông tin cho trí nhớ dài hạn, bộ não thực chất phải tái cấu trúc những nơ-ron của nó, hoặc tế bào thần kinh. Hiện tượng này được gọi là tăng độ mạnh dài hạn.\* Bất cứ khi nào chúng ta học thứ gì đó, nó thay đổi cấu trúc những tế bào não và thậm chí có thể tạo ra những tế bào não mới! Những cấu trúc được tạo ra bởi những nơ-ron được gọi là mạng lưới nơ-ron vì các nơ-ron thần kinh giao tiếp với nhau thông qua một mạng lưới. Khi chúng ta phát triển những mạng lưới mới qua việc học, những nơ-ron của chúng ta tạo ra protein giúp chuyển các chất dẫn truyền thần kinh, hoặc các tín hiệu hóa học giúp các tế bào não giao tiếp, qua những liên kết giữa những tế bào Xynap. Mỗi lần chúng ta sử dụng liên kết này, nó sẽ mạnh hơn. Những liên kết này cũng kết nối với các bộ phận khác của bộ não, như phần vỏ não thị giác và thính giác, điều này giúp chúng ta gắn kết dữ liệu cảm giác với ký ức của chúng ta.

\* Nguyên gốc tiếng Anh là “Long-term potentiation”.

Sinh lý học của trí nhớ ngắn hạn là tạm thời; phần lớn là những giao tiếp nhanh, ngắn gọn giữa những phần cảm giác của bộ não và phần thùy trán, thùy trước trán và thùy đỉnh (nơi chủ yếu điều khiển những quyết định nhanh). Tuy nhiên, trí nhớ dài hạn được lưu trữ tại những liên kết vĩnh cửu và phát triển tốt hơn trong não chúng ta, những ký ức dài hạn sau này sẽ là phần chiếm nhiều diện tích nhất trong não chúng ta. Bạn có thể biết hỏi hỏi mã là một phần của não liên quan tới ký ức, nhưng đó không phải là chỗ chứa những trí nhớ dài hạn. Thay vào đó, nó giúp di chuyển dữ liệu từ những trí nhớ ngắn hạn sang dài hạn, cũng như bắt đầu những thay đổi cấu trúc mà chúng ta vừa nói.

Vậy thì việc “quên” hoạt động như thế nào? Khi chúng ta quên một thứ, điều đó có nghĩa những liên kết chúng ta hình thành trong mạng lưới nơ-ron thần kinh đã yếu đi. Bạn cũng có thể quên khi não chúng ta xây dựng một mạng lưới mới đè lên cái cũ. Hãy tưởng tượng giống như ngày xưa, bạn có thể ghi đè một video khác lên cuộn băng VHS; quá trình quên cũng đại loại giống như vậy. Đây là

lý do tại sao chúng ta thường hay quên khi chúng ta cảm thấy bị kiệt sức bởi quá nhiều công việc. Não chúng ta thường “ghi đè” lên những thứ cũ để có thể chứa những thứ mới.

Bạn đã bao giờ tự hỏi mình có khả năng nhớ nhiều đến mức nào chưa? Vào năm 2007, Richard Wiseman đã tiến hành một thí nghiệm gọi là “Nhớ lại toàn bộ” để kiểm tra chính xác não người có khả năng nhớ được bao nhiêu thứ. Ông thực hiện thí nghiệm bằng cách cho hai tình nguyện viên (đều là nữ) xem 10.000 hình ảnh trong hai ngày, sau đó kiểm tra để xem họ có thể nhớ được bao nhiêu hình ảnh. Loại thí nghiệm này không có gì là mới; Lionel Standing là người đầu tiên thực hiện thí nghiệm trí nhớ này vào những năm đầu thập kỷ 70 ở Canada, thông qua thí nghiệm này, ông phát hiện ra những đối tượng thử nghiệm có thể nhớ đến 70% số bức ảnh – hay 7.000 hình ảnh lướt qua trong 1 giây chỉ trong vài ngày! Vấn đề với nghiên cứu này là nó rất khó để mô phỏng và Wiseman là người đầu tiên thử mô phỏng lại.

Wiseman đã thấy rằng những đối tượng, trung bình sẽ có khả năng nhớ tốt hơn nếu có ít hình ảnh hơn, nhưng ông vẫn thấy bất ngờ vì khả năng nhớ của họ - trung bình, tới 98% đối với 612 bức ảnh và 65% đối với 10.000 bức ảnh. Hóa ra là chúng ta nhớ được nhiều thứ chúng ta thấy trong cuộc sống hàng ngày hơn chúng ta nghĩ, dù là quảng cáo, những gương mặt, hay những mô hình giao thông. Con người thực chất có một trí nhớ hình ảnh rất quyền năng.<sup>10</sup>

Tuy nhiên, trí nhớ của chúng ta không giống những ổ cứng máy tính có thể truy cập dễ dàng; chúng có giới hạn nhất định. Giới hạn rõ ràng nhất mà bạn có thể nghĩ tới là khi bạn không thể nhớ được thứ gì đó nữa. Đây là khiếm khuyết duy nhất mà chúng ta có thể tự nhận ra, nhưng nó không phải là khiếm khuyết duy nhất. Qua thời gian, những ký ức của chúng ta có thể sáp nhập lại thành một ký ức duy nhất, hoặc chúng có thể thay đổi. Điều này có nghĩa những ký ức của chúng ta không phải lúc nào cũng đáng tin, nhưng thú vị là, những cảm xúc mạnh mẽ có thể tạo ra những ký ức đáng nhớ.

Những ký ức sáng tỏ là những ký ức mà đột nhiên chúng ta có, những thứ không ngờ tới được gắn chặt với những cảm xúc mãnh liệt, thay vì những sự kiện thường ngày. Những ký ức này thường duy trì lâu hơn phần lớn ký ức thường ngày và chứa được nhiều chi tiết của sự việc thực tế hơn. Ví dụ, phần lớn những người sống sót trong ngày Tổng thống John F. Kennedy bị ám sát hay thảm họa 9/11 sẽ nhớ rõ họ đang ở đâu, đang làm gì và đang ở với ai khi họ biết đến sự kiện đó vì họ cảm nhận được những cảm xúc mãnh liệt. Loại trí nhớ này thường được gắn với những chấn động cảm xúc, đây cũng là lý do vì sao những nạn nhân của xâm hại tình dục nhớ rất rõ vụ tấn công cho dù nó đã xảy ra rất lâu rồi.

Roger Brown và James Kulik đặt ra thuật ngữ “ký ức sáng tỏ” vào năm 1977 cho những ký ức đau thương. Học thuyết của họ cho thấy bộ não đã ghi lại những sự kiện này vô cùng chính xác bởi vì chúng quá khó để xử lý vào lúc đó, và phải được phân tích sau một khoảng thời gian khi sự kiện diễn ra. Điều này sẽ cung cấp lợi thế tiến hóa của việc học hỏi từ những kinh nghiệm đau thương để ngăn chúng tái diễn.<sup>11</sup>

Tuy nhiên, những ký ức này cũng có phai mờ đi một chút qua thời gian. Một nghiên cứu năm 1992 bởi Ulric Neisser và Nicole Harsch đã đánh giá bản chất của ký ức sáng tỏ. Họ đã khảo sát ký ức của 106 học sinh về vụ nổ của tàu con thoi Challenger qua một bảng câu hỏi. Khoảng hai năm rưỡi sau, họ đưa cho nhóm học sinh đó những câu hỏi y hệt. Sau đó, họ đã so sánh những câu hỏi để đánh giá tính chính xác về ký ức của các học sinh sau hai năm rưỡi từ cuộc khảo sát đầu tiên. Họ thấy rằng 1/4 số học sinh đạt điểm 0 trên thang điểm chính xác từ 0-7, và 50% đạt được điểm thấp hơn hoặc bằng 2. Điều này có nghĩa là những ký ức của các học sinh đó về sự kiện đã phai mờ đi trong một khoảng thời gian khá ngắn. Các học sinh có nhớ sự kiện – chỉ là họ nhớ không chính xác thôi. Ký ức của họ đã bị thay đổi theo thời gian.<sup>12</sup>

Sau thảm họa 9/11, một thí nghiệm tương tự được tiến hành. Lần này, trí nhớ của những người tham gia về những sự kiện tầm thường cũng được đánh giá cùng với ký ức sáng tỏ về sự kiện đau

thương đó. Những nhà nghiên cứu nhận thấy sự khác biệt giữa ký ức sáng tỏ và ký ức thường ngày là những bệnh nhân tự tin về những ký ức sáng tỏ của họ hơn là những ký ức bình thường. Sự tự tin này không có nghĩa là những ký ức sáng tỏ là chính xác. Tự tin có thể dẫn đến những ký ức rõ ràng, nhưng nó cũng chưa chắc đã đúng với thực tế.

Hãy nghĩ tới một sự thật bạn tự tin là bạn biết.

Giả sử bạn biết dì Carol của bạn sống ở Michigan một vài năm trước. Nhưng liệu bạn có nhớ bạn đã biết thông tin đó bằng cách nào không? Mọi người thường gặp vấn đề trong việc nhớ ra tại sao họ lại nhớ những điều họ nhớ. Hiện tượng này được gọi là “mất trí nhớ nguồn” (source amnesia). Mất trí nhớ nguồn thường xảy ra khi ký ức rõ ràng của bạn, hoặc ký ức mà bạn dùng để nhớ những thứ như ngày kỷ niệm hay giờ họp, gặp trực trực. Đây là bản sao của trí nhớ rõ ràng, nơi chúng ta lưu những thứ như cách bơi, một cách vô thức. Trí nhớ rõ ràng được dành cho những thứ chúng ta muốn ghi nhớ, đây là yếu tố rất cần thiết cho việc nhớ được nguồn thông tin của chúng ta.<sup>13</sup>

Tất cả mọi người đã từng trải qua việc mất trí nhớ nguồn, và phần lớn thì nó sẽ không gây ảnh hưởng gì cả. Hơn nữa từ góc nhìn tiến hóa, quan trọng là chúng ta nhớ những điều chúng ta đã biết thay vì cách chúng ta biết nó; sau cùng thì biết “lửa cháy” quan trọng hơn là nhớ người nào đã hướng dẫn chúng ta tránh xa nó khi còn bé. Tuy nhiên, hiện nay việc trích dẫn các nguồn thông tin cũng rất quan trọng. Nếu không chúng ta sẽ tin vào những lời nói dối hoặc thông tin sai lệch, hoặc thậm chí là tuyên truyền chúng, vì chúng ta không biết liệu nguồn thông tin đó có đáng tin cậy hay không.

Con người cũng trải nghiệm việc mất trí nhớ sự thật, đây là hiện tượng khi chúng ta nhớ một khẳng định nào mà không chắc chắn nó chính xác hay không. Chúng ta thường nói rằng, “Ồ, tôi đã từng nghe nó rồi”, mà không nhận ra chúng ta cũng đã nghe rằng khẳng định đó là không chính xác. Đây là cách những tin đồn lan tỏa. Nếu chúng ta thấy một câu nói nghe có vẻ quen thuộc, chúng ta sẽ nhớ



nội dung hơn là tính xác thực của nó, nhưng trên thực tế việc chúng ta nhớ nó khiến chúng ta nghĩ là nó chính xác. Điều này khiến chúng ta có thể gán những tính không chính xác vào thông tin mà chúng ta thực sự mới chỉ biết tới.<sup>14</sup> Điều này được biết đến như là “hiệu ứng chân lý ảo tưởng”, và đã được khám phá vào năm 1977 trong một nghiên cứu kết hợp của một nhóm những nhà nghiên cứu từ Đại học Temple và Đại học Villanova. Ví dụ, chúng ta có thể nghĩ là, “Ồ, mình đã từng nghe về việc Cuba có liên quan đến vụ ám sát Tổng thống Kennedy”, nhưng không nhớ rằng thông tin này đã được bác bỏ. Sau đó chúng ta có một ấn tượng rằng chính Cuba có liên quan đến vụ ám sát. Đây là thứ khiến thông tin sai lệch và “những sự thật thay thế” trở nên xảo quyệt như vậy: Nếu chúng ta không cố gắng nhớ ra rằng những thông tin này không đúng sự thật, não sẽ lừa chúng ta nghĩ rằng chúng chính xác. Sự gợi ý rất quyền lực; sự lặp lại và củng cố thông tin có thể thuyết phục chúng ta nghĩ rằng nó chính xác. Thiên vị mù quáng là một dạng khác của hiệu ứng này; nếu ai đó nói với chúng ta rằng một thứ gì đó là sự thật, chúng ta sẽ hỏi tưởng và tạo liên kết để chúng ta tin rằng tự bản thân cũng có thể đưa ra kết luận đó. Sự quen thuộc có thể quyền lực hơn những suy nghĩ lý trí, cho nên chúng ta phải cẩn thận với nó trong các lỗi tư duy phản biện.<sup>15</sup>

Khía cạnh cuối cùng của ký ức mà chúng ta cần hiểu trong bối cảnh của tư duy phản biện là chúng ta có hai loại khác nhau: ký ức xúc cảm và ký ức chi tiết. Ký ức xúc cảm là những ấn tượng tổng quát của chúng ta về những thứ đã xảy ra và như bạn cũng có thể đoán được, phần lớn gắn kết chặt chẽ với cảm xúc của chúng ta. Ví dụ, bạn chắc chắn sẽ nhớ khoảnh khắc khiến bạn kinh sợ ngay khi nhắc về nó. Bạn chắc hẳn sẽ có những nơi hoặc tình huống gắn liền với những cảm xúc như sợ hãi, dù bạn có thể không nhớ sự kiện gì đã khiến bạn cảm thấy như vậy. Trong khi đó, ký ức chi tiết của bạn gắn liền với những thứ chính xác như cái tên của nó: những chi tiết. Những cuộc thử nghiệm qua máy quét MRI đã xác định được rằng khi mọi người nhớ lại những loại ký ức khác nhau, họ có những mô hình não khác nhau, điều đó có nghĩa là họ kích thích hoạt động thần kinh của các khu vực khác nhau. Điều này có nghĩa là những

phần khác nhau của bộ não xử lý những chi tiết và cảm xúc rộng hơn.<sup>16</sup>

Đối với chúng ta, những chi tiết thường khó nhớ hơn, bởi vì bên cạnh việc có một trí nhớ thần kinh mạnh mẽ cho những xúc cảm, tâm trí chúng ta thích tập trung vào những thứ kích thích hấp dẫn và điều chỉnh phần còn lại. Hiện tượng này được gọi là “chú ý chọn lọc” và nó thực sự là một điều tốt vì nó ngăn não chúng ta bị quá tải với những dữ liệu cảm giác. Thay vào đó, chúng ta sẽ chỉ cần nhớ những chi tiết quan trọng. Ví dụ, nếu bạn bị tấn công với một vũ khí, bạn chắc chắn sẽ nhớ vũ khí đó là gì, nhưng có lẽ sẽ không nhớ nhãn hiệu áo của kẻ tấn công.

Mặt trái của xu hướng xóa đi những chi tiết nhỏ là não chúng ta thường tự lấp những lỗ hổng trong ký ức – và não thực sự không làm tốt việc này. Những chi tiết này thường bị thay đổi hoặc đơn giản là không chính xác. Phần lớn những chi tiết bạn nhớ từ bất kỳ tình huống nào, thực tế đều được xây dựng lại thay vì nhớ lại tình huống đã thực sự xảy ra. Những chi tiết này cũng có thể thay đổi dựa trên những nền tảng kiến thức sâu rộng của bạn, bởi vì mỗi lần bạn học được một thông tin mới, não bạn cũng cập nhật những thứ khác. Não chúng ta thích có một câu chuyện về những trải nghiệm thế giới, nên nó thường thay đổi ký ức để phù hợp với câu chuyện đó. Đó chính là lý do vì sao chúng ta rất thích phóng đại mọi thứ - tâm trí chúng ta thích biến những tình huống nguy hiểm nghe có vẻ nghiêm trọng hơn (tất nhiên, bạn có thể thấy chúng quan trọng như thế nào từ góc nhìn tiến hóa). Những chi tiết trong ký ức chúng ta đều dựa trên các thiên kiến, được xây dựng và được tạo ra khi cần đến, và việc chúng ta nhận ra điều này là rất quan trọng. Những nhà nghiên cứu gọi đây là “ô nhiễm bộ nhớ”.

Hãy nhớ lại một cuộc hội thoại gần đây giữa bạn và bạn của bạn. Nếu bạn hỏi những người bạn về cuộc hội thoại đó, ký ức của họ về những điều bạn đã nói thường sẽ rất khác so với trí nhớ của bạn, và bạn cũng sẽ nhớ rằng mình đã nói những điều rất khác. Hiện tượng này xảy ra là vì não của bạn luôn thiên vị câu chuyện của bạn hơn và xây dựng những ký ức phù hợp với câu chuyện đó. Đây là lý do

tại sao việc chia sẻ quan điểm và nhận ra rằng mọi người luôn tự bóp méo ký ức của họ là rất quan trọng. Tất cả chúng ta đều có những đóng góp quan trọng khi ngẫm lại quá khứ.

Nếu bạn có một công việc đòi hỏi trí nhớ, đây là lúc cần ghi nhớ điều này một cách đặc biệt quan trọng. Trí nhớ của bạn, mặc dù có thể bạn rất tự tin về nó, không phải lúc nào cũng chính xác. Nếu bạn là một sĩ quan cảnh sát đang phải phỏng vấn nhân chứng về một tai nạn nào đó, hãy nhớ rằng trí nhớ của nhân chứng sẽ thường thiên vị theo câu chuyện của họ. Nếu bạn là một nhà trị liệu, bạn cần nhớ rằng trí nhớ bệnh nhân không phải lúc nào cũng chính xác, và có thể bị ảnh hưởng bởi những vấn đề tâm lý hay quá khứ đau thương. Một cách quan trọng để đối mặt với những việc trên là hỏi những câu hỏi mang tính gợi mở thay vì những câu hỏi có hoặc không, vì chúng sẽ mang lại kết quả chính xác hơn là câu hỏi “dẫn dắt” như “Bạn có nhìn thấy tên trộm rẽ trái ở ngã tư không?” Trùng hợp là, đây là lý do những câu hỏi “mở” thường được dùng trong những bài kiểm tra tại tòa án khi luật sư tra khảo nhân chứng của bên mình, và những câu hỏi “dẫn dắt” được dùng trong bước kiểm tra chéo, khi luật sư cố tìm ra lỗ hổng trong lời khai của nhân chứng phía đối phương.

FBI coi những câu hỏi “mở” là yếu tố làm hỏng quá trình thẩm vấn, và không khuyến khích những đặc vụ sử dụng nó. FBI cũng không khuyến khích sử dụng từ “hướng dẫn” - hoạt động hướng dẫn một nhân chứng đưa ra thông tin để xác nhận giả thiết của đặc vụ. Điều này sẽ dẫn đến thiên kiến xác nhận trong khi thẩm vấn. Ví dụ, nếu một đặc vụ hỏi một đối tượng thẩm vấn về sự có mặt của anh ta tại hiện trường vụ án, đặc vụ đó đang hướng nghi phạm đến những bằng chứng chống lại chính mình. Những câu hỏi mở sẽ giúp nhân chứng thoải mái nhớ lại những điều họ đã thấy hơn.

Áp lực cũng là một nhân tố quan trọng đối với việc ghi nhớ, và những đặc vụ FBI (cũng như những chuyên gia thực thi pháp luật) được khuyến khích ghi nhớ điều này. Một người thoải mái có khả năng đưa ra những lời khai chính xác hơn, so với những người bị dẫn dắt phải khai những lời mà người thẩm vấn muốn nghe. Do đó,

FBI tích cực khuyến khích các quy trình "đồng cảm" luôn ghi nhớ bối cảnh của một đối tượng – nền văn hóa của họ, các thiên kiến và kinh nghiệm của họ. Như bạn có thể đã thấy trong các chương trình tư pháp hình sự và những chương trình podcast như Making a Murderer (tạm dịch: Tạo nên một kẻ giết người) và Serial (tạm dịch: Giết người hàng loạt), trí nhớ là một trong những công cụ hữu ích nhất của những cơ quan lập pháp, nhưng sự bất thường của nó có đồng nghĩa với việc những nhân chứng cần được đối xử cẩn thận. Nếu không, hệ thống pháp luật có thể sẽ không hoàn thành nhiệm vụ và xử oan những người vô tội.<sup>17</sup>

Việc nhận ra được rằng trí nhớ là một nguồn hữu ích, nhưng cũng hiếm khi chính xác 100% là rất quan trọng. Não của chúng ta cũng đã tiến hóa để tạo ra, thay đổi và xây dựng những ký ức xung quanh những thiên kiến đã tồn tại từ trước và những câu chuyện cá nhân. Cấu trúc vật lý của não thực sự thay đổi cùng với ký ức của chúng ta, điều đó có nghĩa là những thay đổi thường vĩnh viễn cho đến khi có những thay đổi khác xảy ra. Chúng ta thường lấp đầy những lỗ hổng thông tin mà chúng ta tiếp nhận với những chi tiết được não dựng nên, hoặc thậm chí được lấy từ ký ức khác (hãy nghĩ về những người có xu hướng tô điểm cho những ký ức của mình với những chi tiết trong bộ phim họ đã xem). Chúng ta thường không biết rằng mình đang làm như thế. Đối với chúng ta, tất cả những ký ức đều là thật, và việc phát hiện ra một ký ức sai lệch là rất khó, thậm chí là không thể. Điều này có nghĩa là tư duy phản biện là một công cụ đặc biệt hữu ích khi nghĩ về quá khứ - là quá trình tạo nên lịch sử.<sup>18</sup>

Ký ức của chúng ta không hề đáng tin cậy! Nếu bạn có thể nhận ra điều này, bạn có thể phối hợp cùng với những người khác để tạo ra một hình ảnh chính xác của những sự kiện trong quá khứ. Đây chính là điều những nhà sử học làm hằng ngày, nhưng bạn thậm chí có thể làm điều đó trong chính cuộc sống của bạn. Hãy cân nhắc một điều rằng những mâu thuẫn có thể đã xảy ra vì những điều bạn nói hoặc làm, và bạn thậm chí có thể không nhớ rằng bạn đã làm như vậy. Trừ khi những hành động của chúng ta được ghi lại, được viết hay được thu thập theo một cách khách quan khác, nếu không

chúng ta không thể biết được liệu chuyện đó có thực sự xảy ra hay không. Nhận ra được điều này là một bước cần thiết trong việc phát triển kỹ năng tư duy phản biện. Trí nhớ là một nguồn, nhưng bằng chứng và lý luận logic cũng rất cần thiết để tìm ra sự thật.

**(?) Bạn có tự tin về khả năng ghi nhớ của mình không? Hãy thử nhớ và viết lại chi tiết một mâu hội thoại bất kỳ giữa bạn với một người bạn trong tháng này xem sao nhé.**

---

---

---

---

---

# Chương 3

## THỰC TẾ

**G** iống như trí nhớ và quan điểm, thực tế cũng là một thứ được dựng nên bởi bộ não. Bộ não hoạt động rất chăm chỉ để tạo ra một thực tế mà chúng ta cảm thấy có thể chấp nhận, nhưng thực tế thực ra cũng chỉ là một ảo giác. Não chúng ta xây dựng thực tế dựa trên những dữ liệu não tiếp nhận, nhưng điều này cũng bao gồm việc lọc rất nhiều thông tin. Quá trình lọc thông tin này ảnh hưởng rất nhiều đến cách chúng ta nhìn nhận thế giới. Ví dụ, đây là lý do tại sao chúng ta cảm thấy mình chỉ có một ý thức rời rạc, trong khi thật ra những phần khác nhau của bộ não làm việc cùng nhau và trao đổi để điều khiển quá trình suy nghĩ. Mỗi phần của bộ não mâu thuẫn với những phần khác khi tiếp nhận thông tin, bởi vì chúng phục vụ cho những mục đích khác nhau. Mâu thuẫn giúp tạo nên những phản ứng, và có thể dẫn đến việc chúng ta đưa ra những lựa chọn kém-tối-ưu-hơn.

Tân vỏ não của chúng ta đóng vai trò rất quan trọng trong quá trình “xây dựng” này. Phần này của não sẽ điều khiển hành vi, hành động lên kế hoạch và đưa ra quyết định ở mức có trí tuệ hơn những phần nguyên sơ hơn của bộ não như đã đề cập trước đó. Tuy nhiên, vấn đề của tân vỏ não là nó áp dụng những chức năng tinh vi này lên những điều mà phần não nguyên sơ vốn đã đưa ra quyết định.

Ví dụ, bạn quyết định thay kem đánh răng của anh/chị/em bạn với kem bôi chân bởi vì bạn đang giận họ. Phần não nguyên sơ của bạn đã thúc đẩy bạn trả thù họ. Tân vỏ não của bạn có thể đã nghĩ ngay từ đầu rằng “Như thế này là không được”, điều này đương nhiên sẽ mâu thuẫn với động lực của não nguyên sơ. Nếu tân vỏ não thắng, bạn sẽ quyết định không thực hiện kế hoạch vì bạn đã quyết định

rằng không làm thì hợp lý hơn. Tuy nhiên, nếu phần não nguyên sơ thắng, tâm vỏ não cuối cùng cũng sẽ đưa ra đánh giá với những suy nghĩ như “Họ xứng đáng phải chịu thế!” hay “Nó đâu tệ đến thế!”. Một khi não của bạn quyết định đi theo hướng nào, nó sẽ tiết ra dopamine dẫn truyền thần kinh để làm bạn cảm thấy thoải mái với sự thật rằng bạn đã đưa ra quyết định đó.

Mặc dù những quyết định của bạn có vẻ tình táo và lý trí, thực tế lại hoàn toàn ngược lại. Thay vào đó, chúng ta đưa ra quyết định một cách vô thức qua một quá trình tiến hóa của não. Vào năm 2008, một nhóm các nhà nghiên cứu đã tìm ra rằng não chúng ta đưa ra các tín hiệu ra quyết định qua các dây thần kinh 10 giây trước khi chúng ta nhận ra rằng mình đã đưa ra quyết định. Họ tiến hành thí nghiệm sử dụng một máy fMRI để quét những bệnh nhân bị bắt phải đưa ra quyết định bấm một trong hai nút, mỗi nút có một chữ cái được chiếu trên màn hình. Những nhà nghiên cứu thấy rằng trong 60% thử nghiệm, họ đã có thể dự đoán được quyết định của những đối tượng đó dựa trên vị trí hoạt động của não họ. Tín hiệu đưa ra quyết định đến từ vỏ não trước, nằm ở ngay sau trán. Mặc dù những nhà nghiên cứu đã không thể tìm ra phần nào của não đưa ra quyết định nhất quán 100%, nghiên cứu của họ cho thấy chúng ta đã vô thức xử lý tất cả những lựa chọn trước khi chúng ta đưa ra quyết định.<sup>19</sup>

## **TRỰC GIÁC**

Trực giác cũng là một cách con người hay dựa vào để đưa ra quyết định, mặc dù nó có thể không được coi là một quá trình suy nghĩ lý trí. Nó có vẻ rất tự phát, nhưng thực chất nó là kết quả của chức năng vô thức của não như xử lý cảm xúc, giải thích các tín hiệu xã hội phi ngôn ngữ và nhận thức của chúng ta về phản ứng của chính mình. Đây là lý do tại sao mọi người thường có “cảm giác không tốt” về một thứ nguy hiểm họ đối mặt, như những kẻ giết người – mặc dù họ không thể chỉ ra cụ thể điều gì không ổn về kẻ xấu đó, những tín hiệu phi ngôn ngữ và trí tuệ xúc cảm đã báo với họ người này là kẻ xấu.

Bạn cũng có thể đưa ra câu trả lời một cách vô thức cho một vấn đề mà ban đầu có vẻ cần được giải quyết bằng suy nghĩ lý trí. Đây chính là lý do tại sao những nhà toán học thường tìm được câu trả lời cho những vấn đề khó trong khi nghỉ giải lao, hoặc là lý do tại sao bạn có thể nhớ được câu trả lời cho thứ gì đó trong khi đang tắm. Não chúng ta phân tích những vấn đề mà chúng ta muốn giải quyết một cách vô thức, thậm chí ngay cả khi chúng ta không hề nghĩ đến nó. Một khi não tìm ra câu trả lời, nó sẽ gửi thông tin đó cho não có ý thức, làm cho nó có vẻ như tự nhiên xuất hiện.

## **NHỮNG THAY ĐỔI TRONG NÃO BỘ**

Những thay đổi ở những vùng khác nhau của bộ não có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến quá trình đưa ra quyết định. Đối với phần lớn các bộ não, tất cả những phần khác nhau đều có ảnh hưởng đối với quyết định của bạn. Tuy nhiên, nếu bạn đang bị thiếu mất một phần não, phần đó sẽ không thể tham gia vào quá trình đưa ra quyết định, và do đó quyết định bạn đưa ra cũng sẽ khác. Hai nhà khoa học Sophie Sowden và Caroline Catmur đã công bố nghiên cứu của họ về vấn đề này vào năm 2013. Họ đã tiến hành một thí nghiệm để kiểm tra hoạt động của não trong việc đưa ra quyết định bằng cách tạm thời chặn ngã ba thái dương phải với phương pháp gọi là kích thích từ xuyên sọ, hay TMS. Việc chặn ngã ba này sẽ loại bỏ một phần của não có chức năng nhận ra ý định của người khác, và do đó cho phép chúng ta dự đoán hành vi của họ. Điều này rất quan trọng khi đứng từ góc nhìn tiến hóa, nhưng nó cũng rất quan trọng đối với đánh giá đạo đức của chúng ta. Khi Sowden và Catmur chặn con đường này, họ nhận ra rằng khả năng đưa ra quyết định đạo đức của con người về những thứ như liệu một người có phạm tội dựa trên ý định của họ không, đã bị ảnh hưởng một cách tiêu cực. Một nhóm những nhà nghiên cứu khác cũng tìm ra được là những bệnh nhân bị tai biến ở vỏ não (một phần của não điều khiển lòng ham muốn và, rộng hơn, chứng nghiện) đã từ bỏ những cơn nghiện trước đây một cách dễ dàng. Những ví dụ này liên quan đến các phản ứng vật lý của chúng ta và cách chúng kiểm soát các quyết định thông qua bộ não, nhưng liên kết giữa não bộ vật lý và những phản ứng thần kinh cũng vẫn tồn tại ở những vùng khác.<sup>20</sup>



## THÍ NGHIỆM TÁCH NÃO

Ví dụ, thí nghiệm “tách não”, lần đầu tiên được tiến hành vào những năm 1950 bởi Roger Sperry và Ronald Myers, đã dẫn đến khám phá rằng những bán cầu não điều khiển những chức năng khác nhau. Những đối tượng thí nghiệm đều đã được tách não để ngăn chặn những dịch bệnh, thường là động kinh, lan sang những phần khác nhau của bộ não. Việc tách biệt này cho phép những nhà nghiên cứu kiểm tra mỗi bán cầu có thể điều khiển được bao nhiêu phần “tỉnh táo”. Sperry và Myers đã phát hiện ra rằng trong một bộ não bị tách, những hành vi được điều khiển bởi một bán cầu não không được truyền sang bán cầu còn lại. Thay vào đó, mỗi bán cầu hoạt động một cách độc lập.

Những thí nghiệm đã được thiết lập theo cách sau: những bệnh nhân được yêu cầu nhìn vào một màn hình được chia ra bởi một chấm đen ở giữa, để mỗi bên của bộ não chỉ nhận được thông tin đầu vào mà bên mắt tương ứng có thể truyền được (mỗi bán cầu chỉ có thể xử lý thông tin từ một mắt). Vì mỗi bán cầu sẽ xử lý thông tin từ bên mắt đối diện, bán cầu phải sẽ xử lý thông tin từ màn hình trái và bán cầu trái sẽ xử lý thông tin từ màn hình bên phải. Khi Sperry chiếu nhanh một từ ở một bên màn hình và hỏi những bệnh nhân đó là cái gì, họ đều có thể nhận ra và nhớ nó với bán cầu trái, nhưng bán cầu phải thì không. Điều này khiến Sperry kết luận rằng bán cầu trái sẽ xử lý ngôn ngữ. Tuy nhiên, khi ông yêu cầu nhóm xử lý bằng bán cầu phải minh họa từ được hiện lên (ví dụ, “táo” và vẽ một quả táo), họ có thể vẽ được với tay trái (được điều khiển bởi bán cầu phải). Điều này có nghĩa là bán cầu phải nhận thông tin mà nó thấy, nhưng không thể xử lý, và do đó người ta không thể minh họa được. Thí nghiệm này, cùng với những thí nghiệm khác, giúp Sperry duy trì những kết luận của ông, cũng như học thuyết rằng những người bị “tách não” sẽ vẫn mất đi một vài chức năng thậm chí ngay cả khi họ không bị khuyết tật, bởi vì các bán cầu của họ không thể giao tiếp để xử lý thông tin được.<sup>21</sup>

Não chúng ta cũng điều khiển việc liệu chúng ta có cảm thấy chúng ta có đang sống trong cơ thể hay không, đặc biệt là ở những vùng

tối ở sau mắt (não, tất nhiên, nằm ở đây). Cảm giác này là một trải nghiệm giả, và khi não không thể làm được điều đó do thuốc hoặc bị tổn thương, chúng ta thường có một trải nghiệm lia-khỏi-xác. Cảm giác “sờ hữu” cơ thể mình, ví dụ cảm giác khi tay bạn là của bạn khi bạn giơ tay lên, cũng được tạo nên bởi sự tương tác hài hòa giữa những xung não và khả năng làm theo những chỉ dẫn từ não của cơ bắp. Khi người ta bị đột quỵ hay bị tai nạn giao thông, họ thường cảm thấy chân tay của họ không còn là của họ nữa, điều này dẫn đến “hội chứng chân tay ngoài hành tinh”. Điều ngược lại xảy ra trong trường hợp bị cắt cụt chân tay; những người bị cắt chân tay thường mô tả cảm giác có một “chi giả” ở chỗ bị cắt vì não và cơ bắp của họ vẫn kết nối ở đó và muốn kiểm soát toàn bộ chi đó. Một nhóm những nhà nghiên cứu đã công bố những phát hiện ở New England Journal of Medicine rằng “gương trị liệu”, hay việc có thể nhìn thấy chi bị cắt di chuyển trong gương, sẽ giúp làm giảm được nỗi đau do hiện tượng “chi giả”.

Mặc dù họ không thể xác định chính xác hiện tượng này theo thuật ngữ thần kinh, việc nhìn hình ảnh trong gương có vẻ đã giúp não họ quen với cảm giác của các cơ bắp và các nơ-ron thần kinh.<sup>22</sup>

## **HIỆU ỨNG VÔ THỨC CỦA CON NGƯỜI<sup>23</sup>**

Hiệu ứng vô thức bao gồm một tương tác phức tạp tương tự giữa các cơ, não và hình ảnh đầu vào. Đây là một hiệu ứng điều khiển động cơ tiềm thức. Ví dụ, bạn có thể đi bộ đến cửa hàng mà không hề nhớ rằng bạn đang đi đến đó. Thay vào đó, não bạn vô thức hướng những cơ bắp của bạn đến địa điểm đó. Mọi người thường suy ra những hiện tượng siêu nhiên cho hiệu ứng này, như là việc bị nhập hồn. Tuy nhiên, hiệu ứng này hoàn toàn là tự nhiên, và là kết quả từ khả năng ngăn cách chức năng vận động thành những quá trình tiềm thức của não bộ.

## **TÌNH TRẠNG NHẬN THỨC BỊ THAY ĐỔI**

Thay đổi tình trạng nhận thức có thể khiến chúng ta ý thức được những phần khác nhau của não hoạt động như thế nào vào những

thời điểm khác nhau. Ví dụ, bạn có thể thấy rằng vừa vẽ vừa hát là rất khó, hoặc bạn không thể vừa phác họa khi đang mơ. Ma túy và rượu cũng sản sinh ra tình trạng này. Đó là bởi chúng làm suy nhược một vài phần nhất định của bộ não, đặc biệt là thùy trán (có liên quan đến ức chế và việc đưa ra quyết định). Những đánh giá và kỹ năng xã hội của bạn sẽ suy giảm khi bạn say, nhưng bạn sẽ không thể lý giải tại sao. Những thay đổi này là vô thức, cũng như trong những thí nghiệm tách não.

Khi chúng ta bị thôi miên, chúng ta cũng đang trong tình trạng thay đổi nhận thức. Thôi miên đòi hỏi một sự nâng cao nhận thức, đến một mức mà chủ thể có thể nhận ra những thứ não bộ có ý thức không thể nhận thức được. Trong quá trình bị thôi miên, các thông tin cảm giác được xử lý hoàn toàn thông qua các kênh cảm giác vô thức, điều này có thể sinh ra những hiệu ứng bất thường. Tuy nhiên, não chúng ta cũng có thể làm điều ngược lại; khi người ta chấp nhận một nhà lãnh đạo cuồng tín, họ từ bỏ phần tư duy phản biện trong não và từ chối xử lý những tín hiệu tiềm thức đang cảnh báo. Điều này thực ra là một phản ứng đã tiến hóa; khi mọi người hoặc là bị thôi miên, hoặc là đối mặt trước một nhà lãnh đạo lôi cuốn, tư duy phản biện của họ bị “tắt đi” bởi não để nhường chỗ cho những phản ứng vật lý.

Não là một cơ quan phức tạp. Tuy nhiên, nó là một cơ quan hữu hình, và do đó nó phải tuân theo những quá trình hóa học mà nó tạo ra. Đây là lý do tại sao con người không thể kiểm chế bản thân một cách hoàn hảo, và là loài đưa ra quyết định bốc đồng và không thể tự chủ. Mọi người thường thất bại khi họ cố gắng thay đổi sở thích của họ một cách chủ định; đó là bởi não chúng ta gặp khó khăn trong việc điều chỉnh những cân bằng hóa học và mong muốn của chúng ta. Thùy trán, nơi điều khiển quyết định của chúng ta, tốn rất nhiều năng lượng, nên chúng ta thường không sử dụng nó khi chúng ta cần. Do đó, chúng ta thường phó mặc cho bản năng của bản thân.

Tuy vậy, chúng ta vẫn có khả năng tự đưa ra quyết định. Thực tế, nhận thức được những cạm bẫy và điểm yếu của não sẽ giúp chúng

ta dễ dàng đi qua quá trình tư duy phản biện. Thậm chí ngay cả khi chúng ta phải tuân theo những thói quen và mong muốn của mình, không có nghĩa là chúng ta không thể thay đổi nó. Chúng ta có thể thay đổi thói quen bằng cách thay đổi hành vi và suy nghĩ, bởi vì làm vậy sẽ thay đổi não bạn dần dần. Tư duy phản biện là một trong những công cụ cơ bản giúp bạn có thể thay đổi hành vi của mình. Não bộ cũng có thể thay đổi về hình dạng hoặc về thần kinh, đây là một dấu hiệu tốt rằng chúng ta có thể huấn luyện não. Một khi não bạn biết cách dùng những công cụ thực nghiệm, logic, bạn sẽ có thể áp dụng chúng cho tất cả các khía cạnh cuộc sống, và từ đó có thể tránh những cạm bẫy gây ra bởi “bộ não nguyên thủy”. Những chương tiếp theo sẽ bàn về cách phát triển những kỹ năng giúp bạn có thể đưa ra quyết định tốt hơn.

**(?) Bạn có thường đưa ra quyết định một cách bản năng không? Hãy nêu một vài ví dụ.**

---

---

---

---

---

# *Chương 4*

## **NHỮNG LẬP LUẬN VÀ NHỮNG NGỤY BIỆN LOGIC**

**N**hững chương trước đã mô tả những lỗi sai mà não mắc phải vì bản chất của chúng.

Tuy nhiên, có một vài công cụ chúng ta có thể dùng để tránh những lỗi sai này. Thụ ý trán, phát triển khi chúng ta lớn lên, giúp chúng ta đưa ra những quyết định hợp lý (đây là lý do tại sao lứa tuổi thanh thiếu niên nổi tiếng là bốc đồng). Phần này của não giúp tạo ra những tranh luận logic, cũng như những lỗi sai thường gặp trong logic được gọi là ngụy biện, chương này sẽ làm rõ những nội dung này.

Những lập luận vững chắc sẽ giúp bạn chứng minh được luận điểm của mình, đồng thời giúp bạn giao tiếp tốt hơn với người khác. Hãy nhớ rằng, tư duy phản biện không xoay quanh việc giành chiến thắng – nó xoay quanh việc theo sát quá trình phát triển luận điểm để đi đến kết luận. Với những kỹ năng tranh biện hiệu quả, bạn sẽ có thể xác định kết luận nào là đúng, cũng như những điểm hợp lý trong luận điểm của người khác. Tranh luận lành mạnh sẽ giúp bạn học hỏi, và từ đó trau chuốt những đức tin và ý tưởng của bạn.

Những kỹ năng tranh luận cũng sẽ giúp bạn quen với việc lý luận những ý tưởng của mình, thay vì hợp lý hóa chúng. Hãy nghĩ về hợp lý hóa như là thứ tạo ra thiên kiến xác nhận; đây thường là lúc bạn đưa ra kết luận trước, sau đó mới đưa ra luận điểm để biện hộ cho kết luận đó. Trong khi quá trình lý luận lại hoàn toàn khác. Quá trình lý luận đòi hỏi chúng ta phải thu thập dữ liệu, quan sát và có đủ

chứng cứ để đưa ra kết luận. Trùng hợp thay, đây cũng là cách các học giả trong mọi ngành tạo ra công trình học thuật của mình, hoặc ít ra là nên như thế. Từ bỏ việc hợp lý hóa rất khó, bởi vì chúng giúp chúng ta giải thích những quyết định mà chúng ta đã đưa ra (khi không nghĩ kỹ), điều này thường khiến chúng ta yên lòng. Não không thích bị sai, và mỗi lần ta hợp lý hóa, phần nhận thưởng trong não được truyền cho một liều dopamine để có thể hợp lệ hóa “tính chính xác” của não. Tuy nhiên, việc cởi mở với tiềm năng của tư duy phản biện và tranh luận logic sẽ giúp giải quyết bất cứ sự khó chịu mà não cảm thấy khi nhận ra nó đã sai. Một khi xây dựng được quá trình đánh giá lại những luận điểm, bộ não sẽ trở nên thoải mái hơn với tiềm năng thay đổi quan điểm.

## **CÁCH XÂY DỰNG MỘT LUẬN ĐIỂM**

Theo góc nhìn logic, luận điểm là một chuỗi những khẳng định bạn dùng để hỗ trợ cho kết luận của bạn. Việc nói rằng một thứ gì đó là chính xác, hoặc giải thích tại sao nó đúng, không thể cấu tạo nên một luận điểm.

Khi chúng ta xây dựng luận điểm, chúng ta phải bắt đầu với những tiền đề cụ thể có thể giúp chúng ta đi đến kết luận. Chúng ta coi những tiền đề đó là đúng; những tiền đề này có thể là một sự thật hoặc là nhận định. Giả sử, khi kiểm tra những tiền đề, chúng ta phát hiện ra một tiền đề là sai, chúng ta có thể kết luận rằng luận điểm đó là không hợp lý. Tìm ra những tiền đề này là một trong những khía cạnh khó nhất của việc đánh giá một luận điểm, nhưng đây là một việc rất quan trọng. Khi mọi người không đồng ý với bạn, đó thường là do họ đang có những tiền đề khác, và trừ khi họ tìm được tiền đề phù hợp, nếu không sẽ rất khó để hòa giải sự bất đồng của hai bên.

Nếu bạn dùng những nhận định làm tiền đề cũng không sao cả; điều quan trọng là bạn nhận ra rằng nhận định không phải là sự thật. Điều này không có nghĩa là chúng sai, chỉ là chúng không phải lúc nào cũng chính xác. Chúng có thể sẽ không hoàn chỉnh hoặc thống nhất về mặt logic. Do đó, bạn không nên mặc nhiên dùng nhận định khi đang tranh luận, bởi vì chúng có xu hướng làm yếu luận điểm

của bạn và dẫn đến những kết luận không chính xác. Hãy luôn cố gắng sử dụng nhiều dẫn chứng nhất có thể.

Khi mọi người bất đồng về những dẫn chứng, một trong những số đó phải có người sai. Điều này cũng đúng với những kết luận. Nếu bạn bất đồng quan điểm với người khác về một điều mà hai bạn đều coi là sự thật, phản ứng của bạn không nên tập trung vào việc bảo vệ luận điểm “của bạn”. Thay vào đó, bạn nên chuẩn bị để mổ xẻ luận điểm của cả hai bên để tìm được gốc rễ của sự bất đồng.

Một trong hai bên đang có tư duy sai lệch. Nếu hai bên có thể làm việc cùng nhau để tìm ra lỗi sai, thì cuối cùng các bạn sẽ có được kết luận chính xác (mà có thể cả hai không hề nghĩ tới). Giải quyết theo hướng này sẽ tạo ra năng suất và tốt cho mối quan hệ của hai người hơn là bảo vệ luận điểm của bạn đến cùng.

Mặc dù việc tìm ra sự thật có vẻ là mục tiêu để xây dựng luận điểm, đôi khi những luận điểm cũng có thể không chính xác. Những kết luận có thể đúng hoặc sai, nhưng vì chúng ta không thể biết được sự thật tuyệt đối, chúng ta coi nó là “đúng” khi chúng ta có đủ bằng chứng để chứng minh nó là một sự thật. Tuy nhiên, những sự thật luôn là đối tượng để tái kiểm tra và đó là cách xã hội tiến triển.

Chúng ta sử dụng từ “hợp lệ” thay vì “chính xác” với logic, vì một thứ có thể hợp lý một cách logic mà không cần phải “chính xác”. Nếu một trong những tiền đề của bạn là sai nhưng logic của bạn vẫn đúng, thì luận điểm hoặc lý luận logic của bạn vẫn hợp lệ. Nếu tiền đề của bạn đúng và luận điểm của bạn hợp lệ, thì kết luận của bạn là đúng.

Trong trường hợp này, luận điểm của bạn là hợp lý. Tuy nhiên, thậm chí ngay cả khi một luận điểm không hợp lý, nó vẫn có thể đúng, hoặc sai. Ví dụ, bạn có thể nói rằng trời lạnh vì mặt trời ít khi ló dạng hơn. Cả hai điều này sẽ đúng khi chúng đứng độc lập, nhưng chúng không có quan hệ nguyên nhân – kết quả. Do đó, kết luận của bạn đã đúng tuy sai về mặt logic.

**LOGIC DIỄN DỊCH<sup>24</sup>**

Một trong những loại logic phổ biến nhất là logic diễn dịch, một loại logic kết hợp các tiền đề với nhau để tạo ra kết luận. Nếu bạn bắt đầu với một tiền đề như tất cả cây đều có gỗ và sàn nhà của bạn làm bằng gỗ, bạn sẽ suy được rằng sàn nhà của bạn làm từ cây. Bởi vì cả hai tiền đề đều đúng, kết luận của bạn cũng sẽ đúng và logic của bạn là hợp lý. Những kết luận này được gọi là những “khẳng định tích cực”, có nghĩa là chúng đang nói về một thứ là gì, thay vì nó không phải là gì.

Mặc dù những luận điểm được suy luận logic, nếu hợp lý thường đúng, điều đó không có nghĩa chúng là những đánh giá đúng về giá trị hay tính thẩm mỹ. Bạn và một người bạn có thể bất đồng với nhau về việc vở nhạc kịch có thú vị hay không, hay sử dụng cây cảnh có phải là một cách trang trí tốt hay không. Những đánh giá này là chủ quan, và không có câu trả lời “đúng” cho câu hỏi về bản chất của chúng. Sự thất bại trong việc nhận ra điều này – nói cách khác, hiểu nhầm quan điểm của bạn là một sự thật chủ quan – là gốc rễ của phần lớn luận điểm và sự bất đồng của con người. Khi chúng ta nhận thức được việc này, chúng ta có thể “đồng ý về việc bất đồng quan điểm” và chấp nhận rằng mỗi người có đánh giá giá trị và thẩm mỹ khác nhau, không liên quan đến những sự thật hợp lý.

## **LOGIC QUY NẠP**

Logic quy nạp ngược lại hoàn toàn với logic diễn dịch. Điều này có nghĩa nó quyết định một thứ gì đó là đúng dựa trên sự quan sát, và do đó là một cách tốt nhất để xây dựng học thuyết thay vì những dẫn chứng. Lập luận quy nạp cũng giống với những lập luận được sử dụng trong phương pháp khoa học. Việc phát minh ra penicillin xuất phát từ những ghi chép của một nhà khoa học rằng những nấm mốc, penicillin, đã phát triển trên một đĩa petri trong phòng thí nghiệm của ông và đã giết hết vi khuẩn ông đang nghiên cứu. Từ góc nhìn này và sự lặp lại của điều kiện, ông dùng lập luận quy nạp để kết luận rằng penicillin là một loại kháng sinh. Penicillin vẫn là một loại kháng sinh phổ biến nhất ngày nay bởi không có bằng chứng nào có thể bác bỏ tính hữu dụng của nó, nhưng nếu có, mọi



người sẽ thay đổi suy nghĩ và không dùng nó để chữa bệnh nữa. Những kết luận dựa trên lập luận quy nạp luôn là căn cứ để kiểm tra nếu như có những quan sát mới; ví dụ ở trên chỉ tình cờ là một trong những khẳng định dựa trên chứng cứ đặc biệt vững chắc.

## **NHỮNG LOGIC KHÔNG HỢP LỆ HOẶC SAI (NON SEQUITUR)<sup>25</sup>**

Hãy nghĩ về tính logic của khẳng định sau: Tất cả A là B.

B là A.

Do đó, C là B.

Đây là một lập luận hoàn toàn vô lý, nhưng tại sao? Nếu hai tiền đề đầu là đúng, thì bất kỳ thứ gì là A sẽ là B, và bất kỳ thứ gì là B sẽ là A. Nhưng không có tiền đề nào có C cả. Vì vậy dựa trên những kết luận trước đó, C không thể là B và luận điểm này hoàn toàn vô lý. Đây là một ví dụ về một ngụy biện logic, bởi vì nó không phải là một kết luận hợp lý bắt nguồn từ quá trình suy luận logic. Có rất nhiều loại ngụy biện, và đây được gọi là lý lẽ không hợp lệ (non sequitur). "non sequitur" trong tiếng Latin có nghĩa là "không tuân theo" và nó đúng như tên gọi – khi một kết luận không tuân theo những tiền đề. Một vài loại ngụy biện logic khác sẽ được giải thích phía dưới.

## **NHỮNG LOẠI NGỤY BIỆN LOGIC**

Ngụy biện “người có thẩm quyền luôn đúng”<sup>26</sup>

Những ngụy biện “người có thẩm quyền luôn đúng” là những câu như “bởi vì tôi nói thế”, bởi vì tôi là người đứng đầu, nên tôi luôn đúng. Loại ngụy biện này áp dụng cho những người có vẻ đáng tin chỉ vì họ có những đặc điểm được coi là tích cực; ví dụ, “Shelly tình nguyện ở một trại mồ côi và là một người tốt, cho nên việc cô ấy tin vào thực phẩm hữu cơ là đúng”. Điều tệ nhất của ngụy biện này là nó thường được tìm thấy trong những giáo phái, nơi mọi người thường tin tưởng những người đứng đầu lời cuốn. Con người trong quá trình tiến hóa đã muốn được tồn tại trong các nhóm xã hội gắn

kết, nơi họ có thể đi theo người dẫn đầu. Sự tôn trọng này giúp giữ cho cộng đồng liên kết, nhưng không thể suy nghĩ lý trí.

Ngụy biện “người có thẩm quyền luôn đúng” là một ngụy biện rất dễ mắc phải bởi nhu cầu tiến hóa của chúng ta là đi theo một người lãnh đạo. Tuy nhiên, những ngụy biện khác bắt nguồn từ những động lực khác nhau. Chúng cho phép chúng ta hợp lý hóa một thứ không đúng, bằng cách dùng những nhận định hoặc tiền đề sai, hoặc bằng cách đi theo những logic không hợp lệ. Ngụy biện là cơ chế tự vệ của não khi não muốn cảm thấy những kết luận của mình là đúng và hợp lệ.

Ngụy biện “người có thẩm quyền luôn đúng” cũng là một phản biện thường thấy; rất nhiều luận điểm tốt, như luận điểm của Galileo rằng Hệ Mặt Trời xoay quanh Mặt trời, đã bị bác bỏ bởi những luận điểm từ chính quyền. Đương nhiên, chỉ vì một người có thẩm quyền đưa ra luận điểm không có nghĩa là luận điểm đó là sai. Những chuyên gia không cần phải mù quáng tuân theo, nhưng nếu có những bằng chứng xác thực, cần nhắc luận điểm của những người có quyền là một cách khôn ngoan. Đây là lý do tại sao những phương pháp khoa học và bình duyệt ngang hàng tồn tại: để đạt được sự đồng thuận gần với sự thật nhất có thể. Do đó, mọi người phải cẩn thận khi khẳng định luận điểm từ người có quyền; những người có thẩm quyền như những chuyên gia khoa học thường được tin tưởng hơn những người chỉ ở vị trí đứng đầu.

### **Ngụy biện nhân quả**

Đặc trưng của ngụy biện nhân quả là nhân và quả được gộp lại với nhau – sự ngụy biện này bắt đầu với một kết quả có thể kiểm chứng và nguyên nhân dẫn tới sự kiện đó sẽ được giả định. Nó thường xuất hiện với những luận điểm như, “Kết luận này là không đúng, bởi vì tôi không thích điều mà nó ám chỉ,” hay “Kết luận này là đúng, bởi vì nó ủng hộ quan điểm tôi thích”. Những người theo thuyết tiến hóa hữu thần\* thường sử dụng những ngụy biện như thế này để chứng minh đức tin của họ rằng tiến hóa không có thật, bằng cách đưa ra luận điểm rằng con người không thể tiến hóa từ loài động vật bậc thấp hơn mình. Đó là bởi vì những loài động vật cấp thấp đó

không có “đạo đức”, vì vậy chúng ta không thể phát triển đạo đức qua tiến hóa được. Tuy nhiên, một người có tư duy phản biện có thể dễ dàng phản biện lại điều này bằng cách nói rằng, chỉ bởi vì động vật không có đạo đức như con người không có nghĩa là chúng ta không tiến hóa từ chúng. Những luận điểm này cũng là những luận điểm theo thuyết mục đích luận, một cách nói khác của những kết luận được đưa ra thông qua những nguyên nhân được xác định dựa trên sự kiện. Đây thường là một cách suy nghĩ được sử dụng bởi những nhà sử học để cố gắng giải thích thế giới hiện đại, nhưng nó không phải là một phương thức chắc chắn cho suy nghĩ khoa học.

*\* Từ gốc: Creationists: những người tin rằng Chúa sáng tạo ra mọi thứ. (ND)*

Những người tin vào thuyết âm mưu cũng có xu hướng sử dụng những ngụ biện nhân quả. Họ thích nghĩ về những sự kiện thế giới theo hướng những người khác sẽ được lợi gì, hay qui bono. Đây là lý do họ tranh luận rằng việc đặt chân lên mặt trăng là dàn dựng; Hoa Kỳ cần cho một người lên Mặt trăng để đi đầu trong cuộc đua vũ trụ, và công nghệ lúc đó chưa đủ thời gian để phát triển, nên chính phủ phải giả mạo nó. Đương nhiên, lúc nào cũng sẽ có người được lợi từ những sự kiện lịch sử, và trong trường hợp này là Hoa Kỳ. Tuy nhiên, họ đã có thể hoàn toàn bại trận nếu như nhiệm vụ đi sai hướng, và họ đã mất đi một vài phi hành gia bởi những vụ tai nạn trong quá trình phát triển công nghệ. Việc đặt chân lên Mặt trăng là một chiến tích đáng nhớ, nhưng không có nghĩa nó phải là giả. Đưa ra kết luận như vậy là bằng chứng của lỗi sai logic.

### **Ngụy biện Post hoc**

“Post hoc ergo propter hoc” có nghĩa là “sau điều đó, vì điều đó” trong tiếng Latin, và lỗi ngụy biện này có ý nghĩa đúng như cái tên của nó. Chỉ bởi vì X xảy ra sau Y, không có nghĩa Y gây ra X. Lỗi ngụy biện này đặc biệt có hữu ích khi mọi người không biết rõ về sự phức tạp của xác suất và thống kê. Ví dụ, một nhà xã hội học đã có thể kết luận rằng tỉ lệ tội phạm ở một thành phố giảm khi những hình vẽ graffiti được dọn dẹp, và cho rằng việc dọn dẹp những hình vẽ graffiti là cái dẫn tới kết quả. Tuy nhiên, nó có thể do những yếu tố

khác như thời tiết, cuộc đột kích của một băng đảng ma túy, hoặc một thứ gì khác.

“Post hoc ergo propter hoc” cũng khá hấp dẫn bởi vì là con người, bản năng của chúng ta là tìm ra ý nghĩa cho những sự kiện chúng ta nhìn thấy. Tuy nhiên, chỉ bởi vì chúng xảy ra theo một thứ tự nhất định, không có nghĩa mối quan hệ giữa chúng là mối quan hệ nhân quả. Mọi người thường nhầm lẫn giữa mối quan hệ tương quan với mối quan hệ nhân quả, nhưng khi kiểm tra tính logic đằng sau lỗi ngụy biện này, rõ ràng đây không phải là một dòng suy nghĩ logic hợp lý. Ví dụ, tưởng tượng rằng X xảy ra sau Y, như đã nói ở đoạn trước. Có thể Y gây ra X, nhưng nó cũng có thể là do một sự kiện khác, Z, gây ra X, hoặc cả X và Y. Thậm chí còn không cần đến sự tương quan, tất cả những sự xảy ra của những sự kiện này có thể đơn thuần là trùng hợp. Có rất nhiều khả năng cho nguyên nhân gây ra X, và tất cả những nguyên nhân đó (những trường hợp tương quan, và trùng hợp) cần được kiểm tra trước khi xác định mối quan hệ nhân quả. Ví dụ, tiền vệ cánh phải Andrew Schlafly đã tuyên bố một điều về phá thai: “Ở Rome, phá thai là bất hợp pháp trong hai thập kỷ cai trị của nhà độc tài cộng sản Nicolae Ceausescu, và đất nước được hưởng một trong những tỉ lệ ung thư vú thấp nhất thế giới, thấp hơn cả những nước phương Tây.”<sup>27</sup>

Không có bằng chứng chính xác và đáng tin cậy nào nói rằng tỉ lệ phá thai thấp có liên hệ trực tiếp tới nguy cơ ung thư vú thấp. Loại tương quan này không phải là bằng chứng của mối quan hệ nhân quả. Một nghiên cứu dịch tễ học nên xem xét những yếu tố có thể ảnh hưởng trực tiếp lên nguy cơ gây ra ung thư vú. Có thể tỉ lệ hút thuốc giảm hoặc thói quen ăn uống đã thay đổi. Lý do có thể là bất cứ điều gì.

Rất dễ để nhận ra ngụy biện Post hoc vì chúng hiếm khi có được một bằng chứng đáng tin cậy để ủng hộ. Có thể sẽ có sự hiện diện của sự tương quan, nhưng nó không phải là mối quan hệ nhân quả. Để tìm ra mối quan hệ nhân quả, tất cả những yếu tố gây nhiễu phải được loại bỏ – môi trường, xã hội, hoàn cảnh – và một thí nghiệm phải được tiến hành cẩn thận. Đây là lý do tại sao phương pháp

khoa học là rất quan trọng; những trường hợp khoa học tệ hại, như thí nghiệm xã hội học được mô tả ở trên, chính là kết quả của lỗi sai này.

### **Ngụy biện phi thể thức (Ad hoc) hay lý lẽ post hoc**

Lỗi ngụy biện này xảy ra khi mọi người thêm lý lẽ sai vào những học thuyết của họ để giải thích bản chất của bằng chứng họ tìm được. Lý lẽ này không tự nó sai; mà cái sai nằm ở cách áp dụng nó.

Những người tin vào tính xác thực khoa học của ESP (ngoại cảm) cũng tin rằng sự nghi ngờ đã ngăn ngoại cảm phát huy tác dụng. Những người tin vào điều này, đương nhiên, tạo ra các lý do phi thể thức để giải thích tại sao ngoại cảm không hoạt động trong những thí nghiệm được thực hiện một cách khoa học. Một người tiên phong không có lý do gì để tin rằng sự hoài nghi sẽ ngăn chặn ESP cho đến khi có vấn đề xảy ra, đây cũng là một cách nhận biết chính của ngụy biện phi thể thức.<sup>28</sup>

Ngụy biện phi thể thức giúp mọi người công thức hóa những học thuyết, nhưng nó không thể được dùng như một tiền đề. Có hàng tá thứ không chính xác sẽ trở nên đúng nếu một tiền đề là thật, nhưng tạo ra những tiền đề như thế sẽ là thiếu logic.

Những người tin vào thuyết âm mưu cũng thích ngụy biện phi thể thức bởi vì nó cho phép họ phát minh ra lời giải thích cho những học thuyết đã được phát triển sẵn. Ví dụ, người theo chủ nghĩa âm mưu về người ngoài hành tinh, Billy Meier, khẳng định rằng những bức ảnh tài liệu của ông ta là kết quả của sự ăn may sau khi chúng bị nghi vấn là một trò chơi khăm. Mỗi khi có người tìm ra được một yếu tố sai trong bằng chứng của ông ta, ông ta đều có lời giải thích. Những lời giải thích này thường rất lố bịch, như lời khẳng định của ông ta rằng người ngoài hành tinh đã di chuyển một cái cây trên sân của ông ta để che giấu danh tính của họ sau khi một bức ảnh của UFO được xác định là có xuất hiện cái cây không có trên sân của ông ta. Đây là một ví dụ điển hình của việc một người tự tạo chứng

cứ để hỗ trợ học thuyết của họ, nhưng nói chung ngụ ý biện phi thể thức cũng theo nguyên tắc tương tự.<sup>29</sup>

### **Ngụy biện tấn công cá nhân (Ad hominem)**

Ngụy biện tấn công cá nhân xảy ra ở trong những cuộc tranh luận hướng trực tiếp đến những người có luận điểm đối lập, thay vì những yếu tố chính của cuộc tranh luận. Đây là đồng minh với lối luận điểm từ người có quyền, bởi vì nó chối bỏ những luận điểm dựa trên những điểm xấu của người đưa ra nó hơn là chấp nhận chúng dựa trên những điểm tốt của người tranh luận. Mọi người cũng thường đối đáp với những người hay hoài nghi bằng những ngụ ý biện công kích cá nhân, nói rằng họ bảo thủ hoặc không có đầu óc cởi mở. Tuy nhiên, điều này không bao gồm việc chấp nhận những luận điểm tốt, và bỏ qua việc những người hoài nghi có thể có một quá trình lý luận đúng đắn. Thực chất, người “bảo thủ” có thể khá cởi mở, và chỉ phản đối những lời khẳng định thiếu logic hoặc không có bằng chứng hỗ trợ. Vì vậy, những công kích cá nhân thường bịt miệng những người có tư duy phản biện tốt nhất.

Ngụy biện công kích cá nhân cũng xảy ra khi mọi người từ chối những luận điểm dựa trên sở ghét của họ hay ấn tượng về ai đó, ví dụ như quan điểm rằng một nhà khoa học thường kiêu ngạo. Mọi người cũng thường chối bỏ những bằng chứng chắc chắn đối với những thứ như biến đổi khí hậu dựa trên lý do rằng những nhà khoa học là “những người theo chủ nghĩa quý tộc”. Tương tự, mọi người cũng thường ngụ ý biện rằng những người họ bất đồng quan điểm là những người được chống lưng bởi các tập đoàn lớn, hoặc một vài phe phái mờ ám của chính phủ. Tất nhiên, mọi người ai cũng có bất đồng quan điểm, nhưng việc giả sử thường dẫn đến tình trạng ngụ ý biện tấn công cá nhân, và tệ nhất là những thuyết âm mưu nguy hiểm và điên rồ.

Công kích một người không phải là ví dụ của ngụ ý biện tấn công cá nhân. Thay vào đó, sự chỉ trích cá nhân phải được sử dụng để làm vô hiệu bằng chứng mới được gọi là ngụ ý biện tấn công cá nhân.

Mọi người mắc lỗi và đều có những khuyết điểm cá nhân, nhưng điều này không có nghĩa là bằng chứng của họ không đúng.

Một khía cạnh liên quan của lỗi ngụy biện này được gọi là đầu độc, khi mọi người cố “đầu độc” một luận điểm của người khác bằng cách liên kết chúng với một khái niệm không phổ biến. “Luật Godwin” là một ví dụ – đó là ý tưởng rằng một luận điểm càng tồn tại lâu trên Internet, thì càng có nhiều cơ hội nó sẽ được so sánh với Hitler hoặc Chủ nghĩa quốc xã. Những người chống lại vaccine thường so sánh những người ủng hộ vaccine với thuyết ưu sinh của Đức quốc xã trong những bình luận trên mạng của họ, đây là ví dụ rõ ràng nhất của hiện tượng này.<sup>30</sup>

Đương nhiên, chỉ ra những lỗi sai của người khác có thể là một cách hay để vô hiệu luận điểm của họ; ví dụ, nếu người đó khẳng định mình không phân biệt chủng tộc nhưng hóa ra họ ủng hộ những nhà hùng biện phân biệt chủng tộc, vị trí của họ như là một người không phân biệt chủng tộc là hoàn toàn lừa dối. Trong một ví dụ khác, nếu một người đã từng lừa đảo trước đó, sẽ là công bằng nếu chúng ta từ chối đầu tư vào công ty mới của họ; đây không phải là “đầu độc” mà là một quá trình suy nghĩ hợp lý dựa trên những bằng chứng có thật.

### **Ngụy biện bất khả tri (Argumentum ad ignorantiam)**

Ngụy biện bất khả tri là hoạt động tạo ra những bằng chứng cho một kết luận dựa trên sự thiếu kiến thức. Ví dụ, những người theo thuyết âm mưu về người ngoài hành tinh sẽ thường khẳng định là người ngoài hành tinh đã tạo ra những vòng tròn trên ruộng vì họ không biết đó có phải do con người làm hay không. Bởi vì không hề có yếu tố con người cụ thể, họ ngay lập tức kết luận rằng người ngoài hành tinh đã gây ra hiện tượng đó thay vì cân nhắc những khả năng khác hoặc chấp nhận là không rõ nguyên nhân. Những người theo chủ nghĩa tiến hóa hữu thần cũng thường mắc phải lỗi ngụy biện này. Họ tin rằng bởi vì những nhà khoa học không có bằng chứng của sự “thiếu liên kết”, nên “người kiến tạo xuất sắc” (thường là Chúa) chắc hẳn đã tạo ra con người. Lời giải thích này lấp đầy lỗ hổng trong

kiến thức của họ; tuy nhiên, nó không phải là bằng chứng thực sự, bởi vì cũng không có bằng chứng chắc chắn nào cho quá trình kiến tạo xuất sắc cả.

Hơn nữa, lỗi ngụy biện này là một yếu tố đặc trưng của các thuyết âm mưu. Mọi người bị thu hút bởi những thuyết âm mưu vì chúng có thể lấp đầy những lỗ hổng kiến thức của họ, như là tại sao Tổng thống John F. Kennedy bị ám sát hay tại sao cảnh sát lại hủy chứng cứ trong những năm sau vụ ám sát của Tổng thống Robert F. Kennedy. Mọi người thường tìm kiếm những thứ có vẻ không phù hợp với thời gian xảy ra sự kiện và sau đó lấp đầy những lỗ hổng với những học thuyết của riêng họ. Có rất ít hoặc không có bằng chứng nào cho những học thuyết của họ, và đó là lý do tại sao những học thuyết này lại được tạo ra ngay từ đầu. Sự thiếu bằng chứng chính là yếu tố làm cho một luận điểm bị mắc phải lỗi ngụy biện này.

### **Ngụy biện “nhị nguyên luận” (False dichotomy)**

Hãy tưởng tượng bạn đang cố xác định xem tại sao món súp bạn nấu lại không ngon. Bạn đoán là do bạn không nêm đủ muối, hoặc là bạn chưa đun nó đủ lâu, và bạn thử cả hai cách để xem nó có giải quyết được vấn đề không. Tuy nhiên, cả hai phương án đều không làm cho món súp ngon hơn. Vấn đề không thể được giải quyết bằng cách này bởi vì nó được suy luận bởi nhị nguyên luận, hay ý tưởng chỉ có hai lựa chọn cho một câu trả lời trong khi thực chất có thể có nhiều lựa chọn hơn. Mọi người thường rơi vào cái bẫy này trong các cuộc tranh luận phổ biến về những vấn đề như “tự nhiên hay nhân tạo”, hay gen di truyền hay sự dưỡng dục sẽ ảnh hưởng đến tính cách nhiều hơn. Di truyền học là một lĩnh vực đang phát triển nhanh chóng, nó gợi ý một câu trả lời thứ ba rằng đó là do sự kết hợp của cả hai và làm rõ rằng những cuộc tranh luận này bắt nguồn từ lỗi nhị nguyên luận.

Ngụy biện “nhị nguyên luận” rất nguy hiểm vì nó có thể làm giảm số câu trả lời cho một câu hỏi xuống thành hai câu trả lời tách biệt. Khi nói đến vấn đề giới tính chẳng hạn, mọi người mới chỉ nhận ra gần đây rằng có nhiều giới tính hơn là đồng tính hay dị tính. Thật ra,



phần lớn mọi người đều nằm đâu đó trên thang giới tính, và đôi lúc đã bị hấp dẫn bởi nhiều giới tính hoặc không giới tính nào cả. Cũng có một lỗi ngụy biện gọi là lỗi sai liên tục, ngược lại hoàn toàn với loại ngụy biện “nhị nguyên luận”; chỉ bởi vì có sự liên tục không có nghĩa là sự bất thường không tồn tại. Có một vài người chỉ thích người cùng giới, và một vài người chỉ thích người khác giới. Tuy nhiên, đây không phải là hai loại giới tính duy nhất trên thế giới.

Nhị nguyên luận rất cám dỗ vì chúng phù hợp với mong muốn tìm ra sự rõ ràng và đơn giản trong thế giới quan của con người. Do đó, để nhớ được và không bao giờ giới hạn khả năng trả lời xuống còn hai lựa chọn là điều vô cùng quan trọng. Thói quen này có thể loại bỏ rất nhiều ý tưởng hay ho.

## **Đổi mục tiêu**

“Đổi chuyển mục tiêu” không phải là một ngụy biện logic chính thức như ngụy biện công kích cá nhân, nhưng cần phải chú ý để không mắc phải lỗi này. Lỗi ngụy biện này xảy ra khi các luận cứ để tạo ra một luận điểm bị thay đổi sau khi kết luận được đưa ra mà chẳng vì lý do gì. Những người coi việc bàn luận giống như một cuộc thi thường sẽ dùng chiến thuật này để cố “chiến thắng” hoặc ít ra là không bị “thua”. “Những mục tiêu” có thể được thay đổi khác đến nỗi cuối cùng sẽ không đi đúng trọng tâm của cuộc tranh luận. Đáng chú ý hơn, đây cũng từng là vấn đề với những thuyết âm mưu của phe cánh hữu về Tổng thống Barack Obama. Khi những người theo chủ nghĩa âm mưu yêu cầu xem giấy khai sinh của Tổng thống Obama, ông đã công bố nó. Khi họ phàn nàn rằng đó không phải là giấy khai sinh đầy đủ, Obama đã đến tiểu bang Hawaii và đã công bố bản đầy đủ. Sau khi phải đối mặt với những bằng chứng không thể chối cãi này, những người theo chủ nghĩa âm mưu đó đã đòi hỏi nhiều hơn về hồ sơ của Obama từ thời trung học, đại học và thậm chí là cả đời tư của mẹ ông. Nhiều người theo chủ nghĩa âm mưu cũng sử dụng chiến thuật tương tự, như những người nghi ngờ về việc du hành Mặt trăng luôn đòi hỏi những bằng chứng hình ảnh có độ phân giải cao hơn khi NASA công bố thêm ảnh chụp.

May mắn là lỗi ngụy biện này rất dễ để phát hiện. Mặc dù tìm thêm bằng chứng là tốt, nhưng việc “đổi mục tiêu” lại nằm trong một danh mục khác và mục đích của việc “đổi mục tiêu” là làm mất uy tín của đối thủ đến mức họ không thể đáp ứng được tiêu chuẩn của những yêu cầu sau đó. Cách tốt nhất để đối phó với chiến lược này là hãy mặc kệ và để những bằng chứng tự giải thích. Lỗi sai này thường là dấu hiệu của sự tuyệt vọng.

## **Ngụy biện rơm**

Lỗi ngụy biện cuối cùng được bàn tới trong chương này cũng là một lỗi được sử dụng phổ biến trên mạng – ngụy biện rơm. Đây là chiến thuật khi một người sẽ phản ứng với một phần trong luận điểm của đối thủ mà họ đã thay đổi theo ý mình. Ý tưởng của họ là phiên bản mới này sẽ dễ để đánh bại hơn, như một con bù nhìn rơm khi đối mặt với một người lính thực thụ. Đây là một chiến lược khác mà mọi người dùng khi họ tranh luận để chiến thắng, thay vì để học hỏi. Ví dụ, trong một cuộc tranh luận chính trị, những người ủng hộ cải cách tư pháp hình sự, như giảm mức phạt cho tội liên quan đến ma túy, thường sẽ phải đối mặt với người rơm, “Vậy ông muốn đường phố tràn ngập ma túy và tội phạm à?”. Đây không phải là vấn đề mà những người ủng hộ cải cách tư pháp đang tranh luận, nhưng luận điểm này dễ đánh bại hơn. Một ví dụ khác, nếu hội đồng trường đề xuất một quỹ mới để thay thế những cửa sổ hút gió, những đối thủ sử dụng ngụy biện rơm sẽ phản ứng lại, “Thế ông không muốn đầu tư vào các phương pháp bảo vệ tốt hơn để giữ cho trường an toàn hơn à?”

Lỗi ngụy biện người rơm có thể rất hay được sử dụng trong những tình huống cảm xúc lán át. Tuy nhiên, việc nhận ra rằng tranh luận là để tìm ra giải pháp, không phải để thắng là rất quan trọng. Nếu bạn thấy mình tranh luận với người khác sử dụng những thứ họ chưa bao giờ nói là họ tin, bạn đang hướng tới chiến thuật người rơm, và có lẽ bạn nên cân nhắc lại luận điểm của mình.

## **KẾT LUẬN**

Tranh luận là rất hữu ích vì chúng cho phép con người liên kết những quan điểm khác nhau và giải quyết chúng. Mục tiêu của một cuộc tranh luận nên là tìm ra những lỗi ngụy biện hoặc những tiền đề sai, chứ không phải là tiêu diệt bên kia. Hãy nhớ rằng, niềm tin có thể thay đổi với những bằng chứng thích hợp, và điều đó bao gồm niềm tin của bạn. Hãy xem xét những luận điểm của bạn và xem bạn có mắc bất kỳ lỗi sai nào được mô tả ở trên hay không như một bài tự đánh giá và tự hoàn thiện. Điều này cũng giúp tăng kỹ năng tư duy phản biện của bạn, và cuối cùng là giúp bạn đi đến những kết luận hợp lý và được hỗ trợ bởi bằng chứng.

**(?) Bạn có mắc lỗi ngụy biện logic nào trong số những lỗi ngụy biện logic được nêu trong chương này không? Hãy thử xác định và viết ra một bản đánh giá.**

---

---

---

---

---

## ***Chương 5***

# **TIẾP THỊ, TRUYỀN THÔNG, VÀ NHỮNG TRÒ CHƠI TRÍ TUỆ KHÁC**

**H**ãy nghĩ xem bạn nhận được bao nhiêu email mỗi ngày. Rất nhiều trong số đó là email từ những cửa hàng với những đợt giảm giá nhỏ, những chương trình khuyến mãi, hay miễn phí vận chuyển từ nhà hàng yêu thích của bạn. Hoặc đó có thể là email từ hội cựu sinh viên đại học để xin quyên góp, hoặc từ những tạp chí yêu thích của bạn với danh sách những bài báo mà bạn có thể sẽ thích. Tất cả những email này đang cố làm cho bạn thực hiện điều gì đó – có thể là mua giày mới, đặt giao đồ ăn, quyên góp cho đại học, hoặc đọc tạp chí. Chắc là có bản in, nhưng bạn không đọc. Bạn đọc những thứ mà người gửi email muốn bạn đọc.

Những dạng tiếp thị, quảng cáo, tuyên truyền và thuyết phục đã tồn tại từ khi con người có thể giao tiếp với nhau. Tuy nhiên, sự tồn tại của Internet đã thay đổi cuộc chơi. Internet đã khiến việc truy cập thông tin trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết, và quyền truy cập này dẫn đến sự dân chủ hóa. Thông tin của chúng ta cũng ít được chỉnh sửa và xử lý hơn trước đây, và điều này có nghĩa là mọi ý kiến, thiên kiến và quan điểm đều được phơi bày trên Internet cho dù chúng có tốt hay không. Những kỹ năng tư duy phản biện rất cần thiết để có thể định hướng trong môi trường đầy thông tin chưa được xử lý này. Với việc có quá ít biên tập viên để trung hòa nội dung, thì mọi người cần tự thực hiện quá trình đó. Tư duy phản biện sẽ hỗ trợ quá trình đưa ra quyết định xem thông tin nào là đáng tin cậy.

## THƯ RÁC

Mục lục thư “rác” hoặc “spam” trên email thường chứa một loạt những trò lừa đảo. Một vài thư thậm chí còn rất phiền phức; chúng chứa đầy sự độc hại. Chúng thường có lời lẽ như thế này:

*“Kính gửi Ông/Bà.*

*Tôi đã lướt qua hồ sơ của ông/bà và đã điều tra được ông bà là người thụ hưởng chính thức lọt vào danh sách được nhận khoản tiền này nhưng chỉ có tổng số bảy triệu đô la Mỹ (7.000.000 đô la) được chấp nhận thanh toán.”*

Loại tin nhắn này thường sẽ xuất hiện cùng với yêu cầu cung cấp thông tin cá nhân, như tài khoản ngân hàng hoặc số an sinh xã hội.

Những trò lừa đảo này là rất thường thấy. Nhiều người gọi nó là “lừa đảo của người Nigeria” theo tên đất nước đã phát minh ra kiểu email này, hay là “lừa đảo 419” theo số thứ tự của nó trong Luật hình sự Nigeria. Chúng đã tồn tại từ những năm 1920 dưới dạng thư tay, nhưng Internet đã tạo điều kiện cho chúng phổ biến rộng rãi với quy mô chưa từng có. Những trò lừa đảo này tạo ra doanh thu tới năm tỷ đô la một năm. Chúng cũng dựa vào lòng tham và sự thiếu hụt tài chính của nạn nhân, cũng như sự cả tin của họ. Một khi những người bị lừa trả lời email, những người lừa đảo sẽ tiếp tục moi móc tiền từ họ hết mức có thể, bắt trả phí hoặc yêu cầu trả tiền hối lộ. Đôi khi, những kẻ lừa đảo thậm chí sẽ yêu cầu những người bị lừa di chuyển đến một đất nước khác, sau đó bắt cóc họ và tống tiền gia đình họ. Đây chỉ là một trong những nguy hiểm từ việc thiếu cảnh giác trên mạng.

## NHỮNG EMAIL “TIN GIẢ”

Những email này thường xuất hiện theo chuỗi, và bạn có thể đã từng nhìn thấy chúng; ví dụ, một cái nói rằng, “một hacker đã kết bạn với những người bạn biết. Nếu anh ta là bạn của một trong những đám bạn của bạn, anh ta có thể hack vào tin nhắn Messenger của bạn. Ảnh cá nhân của anh ta là một chiếc xe màu

đỏ. HÃY TỰ BẢO VỆ MÌNH đừng chấp nhận đề nghị kết bạn của anh ta.” Đôi lúc những trò lừa đảo này bắt nguồn từ sự thật, nhưng chúng đã bị bóp méo để hoàn toàn phản tác dụng. Chúng được thiết kế để lan truyền mạnh mẽ trên Internet, được chia sẻ bởi những người bị lừa.

Một trong những email này có nội dung lưu hành giữa phe cực hữu và thành phần Hồi giáo trên Internet – đó là một “đám cưới tập thể” ở Gaza của những người đàn ông độ tuổi 20 muốn cưới những cô dâu chỉ mới 10 tuổi hoặc nhỏ hơn. Có những bức ảnh của những bé gái chụp từ đám cưới Hamas có thật ở Gaza – nhưng những bé gái đó chỉ là khách mời và họ hàng, không phải những cô dâu. Phần lớn cô dâu, thực tế, đều là 18 tuổi, và người nhỏ nhất là 16 tuổi – đã đủ độ tuổi kết hôn tối thiểu theo luật pháp (nếu có sự đồng ý của phụ huynh) ở nhiều bang ở Hoa Kỳ. Tuy nhiên, không thèm kiểm tra lại thông tin, những người phe cánh hữu đã biến câu chuyện gốc thành dẫn chứng và đăng nó trên trang blog cũng như diễn đàn của mình, châm ngòi cho những định kiến chống Hồi giáo.

Có rất nhiều dấu hiệu cho thấy câu chuyện trên là sai sự thật: lời văn mang tính thiên kiến cảm xúc, và câu chuyện thiếu những liên kết về nguồn uy tín của thông tin đó. Những bức ảnh cũng không có mô tả; không có bức nào được chụp tại nơi diễn ra nghi lễ, và thay vào đó chỉ là ảnh của nhiều nhóm người. Hơn nữa, không có đơn vị tin tức quốc tế nào đưa tin về chuyện này. Những dấu hiệu này dấy lên sự nghi ngờ cho những người có tư duy phản biện, và nghiên cứu trên mạng sẽ chứng minh rằng câu chuyện chỉ là một trò lừa bịp. Tuy nhiên, rất nhiều người thậm chí không hề tra Google để kiểm tra xem nó có phải thật hay không. Nếu bạn nhận được một email với chủ đề có thông tin đáng nghi, hỏi một người biết về chủ đề đó luôn là việc có ích, và xem liệu bạn có lý do để cảnh giác với thông tin đó không.

## **HUYỀN THOẠI BÁNH BURGER<sup>31</sup>**

Bạn có thể đã từng nghe về câu chuyện rằng những chiếc bánh hamburger ở những cửa hàng ăn nhanh có rất nhiều chất bảo quản,

đến mức bạn có thể để nó một tháng hoặc một năm mà không bị hỏng. Điều này thực ra là một huyền thoại thời hiện đại được gọi là “huyền thoại bánh burger”, và được tuyên truyền bởi một vài “bà mẹ blogger” sống khỏe, những người không muốn con cái của họ ăn bánh burger. Một nhà báo đã quyết định kiểm tra khẳng định này bằng cách tiến hành thí nghiệm sử dụng phương pháp khoa học bởi vì điều này chưa từng được thử trước đây. Đầu tiên anh đưa ra một vài giả thuyết về các yếu tố giữ bánh burger được tươi, và loại trừ chúng cho đến khi quyết định thử giả thuyết thịt bò không bị thối bởi vì nguyên liệu của nó. Để kiểm tra khẳng định này, anh đã tự mua thịt bò xay và tự làm bánh burger ở nhà để làm vật thí nghiệm. Anh đã mua một vài loại burger của McDonald’s và làm những bản sao homemade của chúng, rồi để tất cả ở ngoài, kiểm tra chúng mỗi ngày để xem có nấm mốc hay không. Anh thấy rằng không có cái burger nào là bị hỏng một cách đặc biệt cả - kể cả burger không muối (muối đóng vai trò như là một chất bảo quản). Tuy nhiên, bánh Quarter Pounders cho thấy nhiều dấu hiệu nấm mốc nhất, khiến anh đưa ra kết luận rằng bánh càng lớn thì sẽ bị khô nhanh hơn, làm cho nấm mốc, một loài cần độ ẩm để sinh sôi, có nhiều thời gian phát triển hơn.

Vậy điều này có nghĩa gì? Bất kỳ burger nào được nấu đúng cách sẽ có một vài tính chất tự bảo quản. Người ta đã ướp muối, sấy khô và bảo quản thịt mà không cần tủ lạnh hay tủ đông trong hàng ngàn năm. Việc sấy khô đã bảo quản đồ ăn, chứ không phải những chất hóa học chỉ có ở đồ ăn nhanh.

Có rất nhiều khẳng định như vậy trên Internet, trong mọi góc ngách của những cộng đồng khác nhau. Việc dẫn chứng toàn bộ những khẳng định đó là không thể nhưng may là tất cả những khẳng định đó có thể được đánh giá theo một cách. Quá trình tư duy phản biện cung cấp một hướng dẫn giải cho những thông tin điên rồ được tìm thấy trên mạng, và những bước này sẽ giúp tách sự thật khỏi ảo tưởng.

Điều đầu tiên bất kỳ ai cũng nên cân nhắc khi liên quan đến thông tin trực tuyến đó là nguồn của nó. Trang web đó có thiên kiến chính

trị hay ý thức hệ rõ ràng không? Nó có được phát hành độc lập không? Nó có giọng văn nhạy cảm không? Nó được điều hành bởi những kẻ nghiệp dư, hay những nhà báo chuyên nghiệp và những học giả có đạo đức nghề nghiệp? Tất cả những điều này đều quan trọng trong việc quyết định một trang web có đáng tin cậy hay không.

Trường hợp bánh burger cũng mô tả tầm quan trọng của việc cân nhắc tất cả những hàm ý của một khẳng định. Nếu bánh burger nguy hiểm đến thế, tại sao chưa có nhà khoa học hay chính quyền nhà nước nào cấm nó? Thế còn những cộng đồng quốc tế thì sao? Sự im lặng từ những chuyên gia với một chủ đề có thể mang hàm ý rằng thông tin đó là không đúng sự thật.

Cuối cùng, hãy xem những nguồn đáng tin cậy có đồng thuận với vấn đề đó hay không. Đọc một vài website được điều hành bởi những chuyên gia được nói tới ở trên để tìm ra bất cứ mô hình nào và đọc thêm những nguồn khác để biết thêm thông tin. Một khi bạn tìm thấy “nguồn gốc” nơi mọi người đang thu thập thông tin từ đó, hãy đọc nó. Nếu tất cả những nguồn này đều nói giống nhau, sẽ là công bằng khi đánh giá rằng lời khẳng định đó đáng tin và trung thực.

## **NHỮNG TRÒ LỪA TRONG TIẾP THỊ**

Có cả một ngành công nghiệp được xây dựng để khai thác phản ứng não bộ, nhận thức và thiên kiến của con người để lừa họ mua mọi thứ: Marketing. Toàn bộ lĩnh vực này phát triển quanh ý tưởng rằng có một vài chiến thuật nhất định sẽ làm cho mọi người tiêu tiền vào những thứ họ không cần.

Một trong những chiến lược này là đồng giá 99 cent. Con người có một thứ gọi là hiệu ứng số lẻ, khi mà chữ số ngoài cùng bên trái của giá ảnh hưởng đến cách chúng ta nhìn nhận giá tiền đó nhiều hơn so với những chữ số khác. Vì chúng ta nhận thấy một thứ có giá 19,99 đô la thì thấp hơn hẳn so với một thứ có giá 20,00 đô la (mặc dù nó không rẻ hơn), chúng ta gần như sẽ luôn mua món đồ có giá 19,99 đô la. Những nhà nghiên cứu đã công bố rằng hiệu ứng này



xuất phát từ giới hạn của não người khi liên quan đến lượng thông tin nó có thể xử lý; nói cách khác, xu hướng con người thích những thông tin đơn giản hơn là những ý tưởng phức tạp.<sup>32</sup>

Một chiến lược tiếp thị cơ bản khác là điều khiển mọi người dựa trên nhu cầu của họ về lòng tự trọng và có vẻ hơn người. Những nhân viên bán hàng sẽ thường dùng những chiến thuật như hỏi những câu dẫn dắt về chất lượng sản phẩm hay bạn thích nó như thế nào để khiến bạn đồng ý và cuối cùng lừa bạn tin vào những thứ bạn nói về sản phẩm. Nếu bạn có vẻ thích sản phẩm đó, bạn sẽ nhất trí với người bán hàng, và do đó bạn có khả năng sẽ mua nó. Đây là một cách dễ dàng để thao túng những cảm xúc, khiến bạn mua một thứ không cần thiết, hay thậm chí là không thích.

Tất nhiên, phần lớn quyết định mua đồ của chúng ta không dựa trên quá trình suy nghĩ lý trí. Thay vào đó, chúng thường là vô thức. Những nhà tiếp thị khai thác những “động lực mua hàng” để thúc đẩy chúng ta mua sản phẩm của họ. Thực tế, khoảng 80% những món đồ xa xỉ và 60% đồ ăn được mua là do động lực mua hàng! Tâm lý học đóng vai trò vô cùng quan trọng trong hiện tượng này. Hiệu ứng Heuristics, hay ý niệm rằng não chúng ta thường để ý tới cái giá cao hơn là giá thật, là một chiến thuật; đây là lý do tại sao những cửa hàng thường đánh dấu những sản phẩm được giảm giá, mặc dù không có sự chênh lệch quá cao, hay có công cụ so sánh giá cả. Những cửa hàng cũng cung cấp những dịch vụ như đảm bảo hoàn tiền nếu người mua đổi ý bởi vì họ muốn khách hàng cảm thấy rằng họ hài lòng với việc mua sản phẩm đó và đã lựa chọn đúng đắn khi mua nó.

Những nhà marketing cũng rất giỏi trong việc phát minh ra những vấn đề khiến khách hàng của họ phải lo lắng. Hãy nghĩ về việc marketing cho hệ thống điều khiển máy quay an ninh đắt tiền đang dần trở nên phổ biến ngày nay; những quảng cáo thường được phát trong những chương trình tv hoặc podcast về tội phạm, và nói với bạn rằng “đây là cách mà bạn có thể bảo vệ chính mình”, cho dù bạn có rất ít hoặc không bao giờ bị giết bởi một kẻ giết người hàng loạt. Các công ty bán hệ thống an ninh đã dựng nên một nỗi sợ hãi,

và làm cho nó có vẻ thật nhờ những quảng cáo trong một chương trình giải trí về những sự kiện có thật. Điều này làm bạn quên mất rằng những sự kiện đó thực chất rất hiếm, và khiến bạn nghĩ rằng chìa khóa để xoa dịu nỗi sợ nhân tạo này là mua sản phẩm đó.

## **MLM (KINH DOANH ĐA CẤP – MULTI-LEVEL MARKETING)**

Gần đây bạn có thể đã nhận được một tin nhắn từ một người bạn cũ từ đại học hoặc trung học nói với bạn về một cơ hội kinh doanh mới thú vị mà bạn có thể “làm sếp của chính bạn” hay “giờ giấc linh hoạt” khi bán những mặt hàng như đồ trang điểm, thực phẩm chức năng, dụng cụ thể thao, hoặc dao. Đây là cách nhiều người lần đầu tiếp cận với kinh doanh đa cấp hay MLM, một trò lừa đảo được sinh sôi trên các phương tiện truyền thông. Cảnh giác về những nguy hiểm và hoạt động của MLM là đặc biệt quan trọng, bởi vì chúng là những mô hình kim tự tháp\* mang vẻ ngoài của mô hình kinh doanh hợp pháp.

*\* Pyramid scheme hay mô hình kim tự tháp là một cách lừa tiền của những nhà đầu tư (những người đưa tiền cho một công ty mong được lấy lại nhiều hơn), khi một công ty nhận tiền từ những khách hàng mới nhưng không đầu tư vào lợi ích của họ, mà được dùng để trả nợ cho những khách hàng đã có. (Theo Cambridge Dictionary – ND)*

Ở mô hình kinh doanh đa cấp, những người bán hàng kiếm tiền từ việc tuyển người bán hàng dưới trướng họ, bởi vì mỗi người được chia một phần lợi nhuận từ những nhân viên họ tuyển. Mọi người tự trả cho sản phẩm của mình và phải trả lại vốn đầu tư của mình bằng cách bán chúng cho những người khác. Nếu họ không kiếm lại được số tiền họ đã đầu tư, họ không thể lên hạng. Mỗi người bán hàng do đó phải tuyển người dưới trướng để có thể giữ cho họ ở trên cao. Đương nhiên, đây không phải là một mô hình kinh doanh bền vững; sau khoảng 15 cấp, họ sẽ phải tuyển toàn bộ con người trên Trái đất để có thể duy trì mô hình MLM! Điều này tương tự với hiện tượng sụp đổ phả hệ, khi hôn nhân cận huyết làm giảm kích cỡ của cây phả hệ cho đến khi nó sụp đổ, như được thấy trong vụ việc nổi tiếng của gia tộc Habsburg, gia tộc đã bị diệt vong do loạn

luân.<sup>33</sup> Sự nhanh chóng bão hòa của những nhân viên bán hàng khiến việc duy trì mô hình là không thể xảy ra.

Những mô hình MLM sử dụng chiến thuật của họ một cách rất thuyết phục. Họ biến chính khách hàng của mình thành lực lượng bán hàng, điều này khiến họ trở nên trung thành vì họ đã bị lừa nghĩ rằng sản phẩm họ bán là rất tuyệt vời (hãy nhớ rằng, không ai muốn là người xấu cả). Khoảng 95% những người bán hàng đa cấp không bao giờ kiếm lại được tiền và thực tế còn mất thêm tiền, vì họ không thể giảm tải hàng hóa cho những người ở ngoài mạng lưới và thay vào đó trở thành chính khách hàng của họ. MLM thường buộc mọi người phải mua số lượng tối thiểu của một món hàng, hành động này khiến người bán rất khó thoát khỏi nợ nần. Tuy nhiên, thực sự có những người ở đầu kim tự tháp, những người làm tưởng rằng họ có thể thành công thậm chí ngay cả khi điều đó cực kỳ khó xảy ra.

Nhiều mô hình MLM về cơ bản là những hiệu thuốc lang băm, họ bán những loại thuốc hoặc sản phẩm liên quan đến sức khỏe mà không có tác dụng hoặc thậm chí có thành phần gây nguy hiểm. Tuy nhiên, họ lừa mọi người mua những sản phẩm này bằng những tuyên bố về hiệu quả quá tốt của thuốc như là các đặc tính tăng cường hệ miễn dịch hay giảm cân tức thì mà không cần phải nỗ lực.

Đương nhiên, nếu những thứ này là thật, thì chúng đã tràn lan trên các phương tiện truyền thông và mọi người đã biết đến chúng rồi. Tuy vậy, họ phản bác lại những khẳng định này bằng cách thúc đẩy những thuyết âm mưu về sự đàn áp của các công ty dược phẩm hoặc chính phủ.

Thay vì dựa vào khoa học, những sản phẩm này thường dựa vào những thử nghiệm trên người như một chiến lược quảng cáo. Con người vốn sinh ra đã bị hấp dẫn bởi những câu chuyện của người khác; sau cùng thì chúng ta cũng chỉ là loài động vật xã hội, và những câu chuyện thường lôi cuốn hơn là những báo cáo thí nghiệm. Tuy nhiên, những câu chuyện đó thường sai lệch sự thật. Một vài MLM sẽ khẳng định những sản phẩm của họ được chứng nhận khoa học bởi các chuyên gia, đây là một chiến thuật hiệu quả,

nhưng chẳng có bằng chứng nào để hỗ trợ những khẳng định này. Do đó, chiến thuật phổ biến nhất vẫn là thử nghiệm trên người và những biến thể về tác dụng của thuốc. May mắn là, tư duy phản biện là một công cụ đánh giá đặc biệt hữu dụng để chống lại những khẳng định và những chiến lược sai lệch được sử dụng bởi MLM, và từ đó bạn sẽ có thể bảo vệ chính mình.

**(?) Hãy liệt kê những lần bạn bị mắc lừa bởi những chiêu tiếp thị, quảng cáo hoặc tin giả.**

---

---

---

---

---

# Chương 6

## NHỮNG THUYẾT ÂM MƯU ĐƯỢC HUYỀN BÍ HÓA

### LỜI GIỚI THIỆU

**N**ếu bạn được yêu cầu nêu một thuyết âm mưu ngay bây giờ, bạn sẽ dễ dàng nghĩ ra ngay một cái phải không? Ví dụ, giả thuyết rằng Đảng xã hội đen Mafia hoặc là Cơ quan tình báo Hoa Kỳ CIA đã ám sát Tổng thống Kennedy, hay chính phủ đã biết về thảm họa 9/11 và thậm chí còn sắp đặt nó để lấy lý do xâm lược Iraq, hay việc đặt chân lên Mặt trăng thực chất chỉ được quay tại phim trường. Nhiều người tin rằng có ít nhất một trong những giả thuyết này là thật mặc dù chúng không được những nhà báo và những học giả chính thống xem là đáng tin cậy. Tại sao lại thế?

Trong thâm tâm, mỗi người đều có một phần thích chủ nghĩa âm mưu. Nhiều người thích cái ý tưởng rằng những tổ chức lớn đã ngăn cản họ đạt được mục tiêu, thay vì chính những lỗi sai và khiếm khuyết của họ. Điều này là bởi con người đã phát triển những mô hình nhận thức một công cụ tiến hóa để hỗ trợ sinh tồn; nếu với liều nhỏ, thì nó rất hữu dụng, nhưng lại có thể trở nên có hại nếu vượt khỏi tầm kiểm soát. Một vài người tạo ra những phỏng đoán về thế giới quanh mình và hoàn toàn bị nuốt chửng bởi nó. Ông tôi là một cựu chiến binh trong Thế chiến thứ II và cho đến lúc ông mất, ông vẫn nghi ngờ hàng xóm người Đức của chúng tôi theo chủ nghĩa Phát xít và đang bí mật lên kế hoạch để chiếm được niềm tin của mọi người. Ông đã dành hàng giờ để nhòm qua cửa sổ xem hàng xóm đang làm gì, khi nào ông ta ra khỏi nhà, khi nào ông ta quay lại, ông ta nói chuyện với ai, và đến cuối ngày ông tôi chia sẻ những

điều đó như những “khám phá” với gia đình. Mỗi người nói chuyện với ông hàng xóm người Đức đều trở nên khả nghi trong mắt ông tôi. Không lâu sau đó, toàn bộ khu quanh nhà của chúng tôi đều trở nên “không an toàn”. Nhưng ông tôi lại không muốn chuyển đi đâu cả bởi vì “phải có người để ý” gã hàng xóm chứ. May thay, ông tôi không phải là người bạo lực và ông chỉ chia sẻ sự phỏng đoán ấy trong phạm vi ngôi nhà của chúng tôi. Trong mắt cả thế giới thì ông tôi chỉ là một cựu chiến binh Anh tội nghiệp bị mắc chứng rối loạn căng thẳng sau chấn thương nặng.

Thuyết âm mưu của ông tôi có thể không đáng kể bởi vì nó chỉ chỉ có sự tham gia của hai người, ông tôi và vị hàng xóm người Đức. Bất kỳ thuyết âm mưu nào ở phần đầu của chương đều được coi là những “âm mưu lớn”, hay những thuyết âm mưu bao gồm những tổ chức lớn hoặc một vài chính phủ (hoặc kết hợp cả hai) đã làm việc với nhau trong một thời gian dài. Những âm mưu lớn về thế giới thường liên quan đến ba loại người:

1. Những người tạo ra âm mưu, những người xấu, vô cùng quyền lực và có thể có vô số nguồn lực nếu họ cần. Mặc dù có tất cả nguồn lực như vậy nhưng họ vẫn bất cần và những sơ hở của họ có thể cung cấp manh mối về sự tồn tại và lịch trình của họ.

2. Những người theo chủ nghĩa âm mưu, những người duy nhất nhìn ra được bản chất của những người lập mưu. Họ đủ “thông minh” để kết hợp những manh mối mà những người lập mưu để lại, và thường nghĩ rằng mình là Đấng Cứu thế, người có thể cứu rỗi nhân loại.

3. Những người ngây thơ, những người không tham gia vào và cũng không điều tra những âm mưu này.

Những thuyết âm mưu này thường chống lại người Do Thái; ví dụ, ý tưởng rằng người Do Thái điều khiển tất cả các loại tiền và chính phủ trên thế giới, hay gia đình nhà Rothschild bí mật cầm đầu hội điều khiển mọi tổ chức trên thế giới, hội “Illuminati”. Mọi người nghĩ những nhóm này để lộ thân phận qua những biểu tượng như những con mắt hay những hình tam giác, biểu tượng rất phổ biến và được

sử dụng bởi nhiều tổ chức như tổ chức Freemasons, tổ chức này sau đó đã bị mọi người đồn thổi là theo hội Illuminati. Những mảnh ghép biểu tượng này được não bộ của những người theo chủ nghĩa âm mưu chuyển hóa thành bằng chứng rằng một vài nhóm hoặc hội điều khiển những tổ chức lợi dụng họ. Điều này nghe có vẻ vô lý, nhưng sao nó vẫn cảm dỗ như vậy?

## **TẠI SAO CON NGƯỜI THÍCH CÁC THUYẾT ÂM MƯU?**

Bạn có thể đã để ý rằng những người tin vào thuyết âm mưu, những người đã từng bị cho ra rìa, như Alex Jones, đã trở nên nổi tiếng hơn qua một vài thập kỷ gần đây. Vào năm 1966, Richard Hofstadter đã dự đoán phần lớn sự thịnh hành ngày nay của những thuyết âm mưu trong cuốn sách của ông, *The Paranoid Style in American Politics* (tạm dịch: Những sự hoang tưởng trong chính trị Hoa Kỳ). Hofstadter tin rằng những âm mưu là một loại bệnh tâm lý, gần giống như một bệnh thần kinh gây hoang tưởng. Tuy nhiên, ông ấy không thể giải thích thứ gì làm cho bệnh lý này hấp dẫn đến vậy. Câu trả lời nằm ở chính nhu cầu điều khiển của con người. Người hâm mộ của những người theo chủ nghĩa âm mưu, như Jones, là những người cảm thấy bất lực trong thế giới hiện đại thay đổi nhanh chóng này. Hơn nữa, trong thời đại mà rất nhiều tin tức bị rút ngắn thành những câu từ ngắn gọn dễ tiêu hóa, thì mọi người ngày càng lấp đầy lỗ hổng kiến thức của họ bằng những thuyết âm mưu. Điều này nuôi dưỡng nhu cầu muốn cảm thấy chắc chắn và an toàn về vị thế của con người trên thế giới.

## **NHẬN DẠNG HÌNH MẪU VÀ TÂM LÝ HỌC**

Những thuyết âm mưu cũng thường xoay quanh xu hướng nhận dạng các hình mẫu của con người. Thuyết âm mưu suy cho cùng cũng chỉ là những hình mẫu sự kiện được xây dựng công phu, thêm vào một vài quan hệ nhân quả từ một tổ chức lớn hơn. Tạo ra những hình mẫu cũng là một phản ứng thường thấy khi người ta cảm thấy thiếu kiểm soát hoặc sự điều khiển trong cuộc sống, điều này khiến cho thuyết âm mưu trở nên hấp dẫn đối với họ. Hơn nữa, những thuyết âm mưu thường giúp con người xây dựng lòng tự trọng, bằng cách làm cho họ cảm thấy thông thái và quan trọng

trong thế giới rộng lớn. Chúng cũng được coi như một ống xả cho sự tức giận hoặc tuyệt vọng, phần nào là lý do tại sao những thuyết âm mưu về vụ ám sát Tổng thống Kennedy lại nổi tiếng trong những năm tháng sau đó đến thế; đó là một vết thương lớn đối với người dân Hoa Kỳ. Thuyết âm mưu tạo ra cảm giác thuộc về thứ gì đó cho con người, cũng như là ấn tượng rằng mình thật đặc biệt, đây có thể là một sự kết hợp gây ra tác động mạnh mẽ đối với nhiều người, đặc biệt là những người bị tước quyền.

## **NHẬN DẠNG MẪU VỚI KIỂM TRA THỰC TẾ**

Khi não nhận dạng được hình mẫu, chúng bắt đầu một quá trình gọi là “kiểm tra thực tế” để xử lý nó. Kiểm tra thực tế là việc não cố kiểm tra xem hình mẫu đó có hợp lý trong thực tế mà nó đã xây dựng hay không. Nó có lý trí, logic và hợp lý trong bối cảnh mà não đã biết không? Đối với nhiều người, việc kiểm tra thực tế những thuyết âm mưu là một từ “không” to đùng. Tuy nhiên, cũng có những thuyết âm mưu khá phù hợp với thực tế đang tồn tại của một nhóm người. Bên trong bộ não của con người, có một phạm vi rộng lớn gồm những mô hình nhận dạng mẫu và kiểm tra thực tế, liên quan đến nhiều yếu tố khác nhau. Ví dụ, những người mắc các bệnh tâm thần như tâm thần phân liệt có phần kiểm tra thực tế ít nghiêm ngặt hơn những người không bị bệnh, bởi vì phản ứng hóa học trong não của họ đã làm giảm khả năng nhận thức và xử lý thực tế mà những người không bị bệnh có thể nhận ra. Do đó, những người bị ảo giác hoặc ảo tưởng có xu hướng dễ bị mắc cảm với thuyết âm mưu hơn, mặc dù không phải tất cả những người theo chủ nghĩa âm mưu đều bị chứng bệnh này.

Cách những người theo chủ nghĩa âm mưu tư duy cũng là kết quả của một vài “bẫy nhận thức” trong cách não bộ vận hành. Ví dụ, thiên kiến xác nhận, đóng vai trò rất lớn trong tư duy âm mưu, bởi vì xu hướng của não là tự chọn lọc bằng chứng ủng hộ cho một kết luận hiển nhiên. Bất kỳ thông tin nào ngược lại đều bị lờ đi hoặc bị bỏ qua một cách không công bằng. Những người theo chủ nghĩa âm mưu thường thể hiện rất nhiều thiên kiến xác nhận bởi họ thích những bằng chứng mờ ám hoặc không rõ ràng để ủng hộ khẳng



định của họ thay vì những bằng chứng pháp lý hoặc khoa học. Hơn nữa, thiên kiến xác nhận khiến việc thay đổi suy nghĩ của một người theo chủ nghĩa âm mưu trở nên rất khó; một khi họ đã bám chặt vào một giả thiết, rất khó để làm cho họ rời bỏ nó.

Một lỗi sai nhận thức thường thấy khác ở những người theo chủ nghĩa âm mưu là lỗi quy kết cơ bản, đây là hành động quy hành vi của một người cho tính cách cá nhân của họ hoặc những yếu tố bên trong khác, thay vì dựa vào tình huống. Những hành động của con người không phải lúc nào cũng được lên kế hoạch hay có chủ đích, và nhiều thứ chỉ là trùng hợp, nhưng những người theo chủ nghĩa âm mưu không nhìn mọi thứ theo cách đó. Thay vì thế, họ nghĩ rằng mỗi hành động và hoàn cảnh là kết quả của sự lên kế hoạch kỹ lưỡng. Ví dụ, họ tin rằng Bush đã gây ra vụ 9/11 bởi vì ông không ở Washington DC ngày hôm đó, trong khi thật ra đây chỉ là thay đổi lịch trình đột ngột và chỉ đơn thuần là trùng hợp.

Những thuyết âm mưu thường phát triển thành những “hệ thống đức tin khép kín”, hoặc một hệ thống không thể thay đổi cho dù có những bằng chứng và những lý luận dùng để bác bỏ chúng. Điều này là bởi đức tin và quá trình nhận thức của họ đã phát triển để chống lại những ý tưởng bất đồng từ bên ngoài thay vì tiếp thu những thông tin khác. Bất kỳ thứ gì có mâu thuẫn với niềm tin của họ sẽ bị coi như là không chính xác hoặc bị bóp méo thành những bằng chứng chứng minh rằng niềm tin của họ là đúng; ví dụ, những người theo chủ nghĩa âm mưu về vụ ám sát của Tổng thống RFK thường chấp nhận rằng Sirhan Sirhan là kẻ ám sát, nhưng ông ta bị điều khiển bởi một tổ chức lớn hơn. Những suy nghĩ này làm cho những người theo chủ nghĩa âm mưu tự cô lập họ trong những hệ thống đức tin của họ, và càng khó để tách họ ra khỏi chúng.

Hơn nữa, những lý thuyết gia nổi tiếng là thường thay đổi mục tiêu để chứng minh một điều gì đó, cũng như tự tách họ khỏi trách nhiệm phải chứng minh bằng chứng trong một cuộc tranh luận. Thay đổi trách nhiệm chứng minh bằng chứng có nghĩa rằng người đang tranh luận với người theo chủ nghĩa âm mưu phải chứng minh rằng âm mưu đó là sai, chứ không phải người theo nghĩa âm mưu phải

chứng mình rằng nó là đúng. Nếu không, những người theo thuyết âm mưu sẽ không tin vào lời khẳng định của người kia. Thậm chí nếu có đủ bằng chứng để chứng minh họ sai, người theo chủ nghĩa âm mưu có thể thay đổi mục tiêu sang vô hiệu hóa bằng chứng đó; nói cách khác là tuyên bố một cách tùy tiện rằng nó không đủ tốt và không đáp ứng được tiêu chuẩn bằng chứng của họ. Điều này, đương nhiên, là một lỗi suy luận, nhưng nó cũng là một chiến thuật tách biệt đối với hệ thống đức tin của người theo chủ nghĩa âm mưu. Thậm chí nếu bạn cố giải thích mọi khía cạnh của việc tại sao đặt chân lên Mặt trăng là sự kiện có thật, họ vẫn sẽ đưa ra những chi tiết “không có ý nghĩa” và hợp lý hóa quan điểm của họ, như lá cờ đã di chuyển khi họ cắm xuống đất (mặc dù khía cạnh này của học thuyết đã được đính chính bằng khoa học), hay có điều gì đó không ổn với nguồn cấp dữ liệu video khiến nó có vẻ như được quay ở Trái đất, hay là Stanley Kubrick một lần đã đưa ra nhận xét kỳ lạ về sự kiện đó. Những “lỗ hổng” này không phải bằng chứng rõ ràng rằng người theo chủ nghĩa âm mưu là đúng, nhưng họ vẫn sẽ bám vào chúng bởi vì chúng khiến quan điểm của họ trở nên hợp lý. Đây cũng là lý do tại sao việc lý lẽ với những người theo thuyết âm mưu trở thành một trải nghiệm bực bội.

Những người theo chủ nghĩa âm mưu cũng thích bám vào những điều kỳ quặc và những sự kiện bất thường trong lịch sử xảy ra cùng lúc với chủ đề ưa thích của họ - hãy nghĩ về việc Jack Ruby bắn Lee Harvey Oswald.\* Họ sau đó dùng những sự kiện này để phản biện lại những người cố tranh cãi với họ, mà không thực sự đưa ra bất kỳ bằng chứng nào về chính thuyết âm mưu đó. Tuy nhiên, lịch sử chứa đầy những sự kiện kỳ lạ - đây là cách mà thế giới hoạt động. Những sự trùng hợp vẫn xảy ra mỗi ngày! Đây là một phần của thứ gọi là “quy luật số lượng lớn” khi mà số lượng sự kiện và tình huống xảy ra mỗi ngày trở nên quá lớn đến nỗi những sự việc kỳ lạ có xu hướng xảy ra. Vì vậy, sự bất thường không thực sự nói lên điều gì về bất kỳ hình mẫu lớn hơn hoặc những âm mưu tổ chức độc ác. Những người theo chủ nghĩa âm mưu thích nghĩ rằng những thuyết âm mưu của họ có ý nghĩa sâu sắc (điều này tất nhiên bị ảnh hưởng bởi xu hướng thiên kiến xác nhận của họ), nhưng thực ra chúng không có ý nghĩa gì cả.

*\* Lee Harvey Oswald là một cựu lính thủy quân lục chiến Hoa Kỳ, và bị cáo buộc đã ám sát Tổng thống John F. Kennedy.*

Tất cả những nguy biện logic và lỗi nhận thức này đều dẫn đến nguy biện suy luận “rẽ hai nhánh”. Đây thực chất là sự tổng hợp của tất cả những điều mà những người theo chủ nghĩa âm mưu tìm thấy qua quá trình được nêu cụ thể ở những đoạn trên. Với tất cả những “bằng chứng” này, người theo chủ nghĩa âm mưu sẽ đưa ra một kết luận rẽ nhánh sai giữa câu chuyện thường được chấp nhận và lý thuyết âm mưu của riêng họ để đưa chúng về cùng đẳng cấp và làm mất hiệu lực của câu chuyện thường thấy.

## **MỞ RỘNG ÂM MƯU**

Những người theo chủ nghĩa âm mưu cũng thường mở rộng âm mưu của họ để đáp lại sự chỉ trích. Nghĩ về điều này như là sự nghịch đảo của việc thay đổi mục tiêu. Ví dụ, để đáp lại những chỉ trích rằng không phóng viên nào từng tìm thấy bằng chứng các băng đảng mafia đã ám sát Tổng thống JFK, những người theo chủ nghĩa âm mưu cũng sẽ phản ứng lại rằng truyền thông cũng nhúng tay che giấu chuyện đó. Nếu họ được hỏi về vụ điều tra của CIA hoặc FBI, họ đơn giản sẽ mở rộng mạng lưới để bao gồm cả những tổ chức đó. Những âm mưu này càng lớn, thì sẽ càng khó để ủng hộ. Tại sao những đặc vụ người Cuba và CIA cấu kết với nhau để ám sát Tổng thống John nếu họ đã tuyên thệ là kẻ thù địa chính trị của nhau? Trong trường hợp của việc du hành Mặt trăng, chẳng phải Liên Xô, với mạng lưới gián điệp rộng lớn của họ, sẽ phát hiện ra sự thật rằng dấu mốc quan trọng nhất trong “Cuộc đua vũ trụ” là giả mạo hay sao? Cuối cùng, những âm mưu trở nên quá phóng đại đến mức chúng đòi hỏi sự kết hợp của những phe sẽ không bao giờ làm việc với nhau. Điều này có vẻ thật khó tin đối với những người không theo chủ nghĩa âm mưu, nhưng những người có theo chủ nghĩa đó lại có một lượng lớn chiến thuật đa dạng để bảo vệ và cách ly tầm nhìn của họ khỏi những điều vô lý, như đã nói trong những đoạn trước.

## **TÁC HẠI CỦA VIỆC ĐƯA RA CÁC THUYẾT ÂM MƯU LÀ GÌ?**

Có phải tất cả những thuyết âm mưu đều tốt, hay xấu, cho xã hội? Bạn có thể sẽ ngạc nhiên khi biết rằng trên thực tế có một cuộc tranh luận học thuật về chủ đề này. Thuyết âm mưu có thể tốt nếu chúng có chức năng như những “con chuồn chuồn” cho xã hội, thỉnh thoảng chỉ ra một vài lỗi sai thực tế trong những giải thích chính. Ví dụ, thuyết âm mưu RFK phần lớn đã có chức năng nhấn mạnh sự cần thiết của việc phải có sự hợp tác thực thi pháp luật tốt hơn giữa các chính quyền liên bang, tiểu bang và thành phố. Chúng cũng có chức năng như là lời nhắc về sự cần thiết của việc chính phủ và các tổ chức tư nhân hoạt động một cách minh bạch; bí mật trong các tổ chức lớn sẽ chỉ làm dấy lên sự nghi ngờ đối với những người theo thuyết âm mưu. Điều này có thể dẫn đến luật tự do ngôn luận và tự do thông tin mang lại lợi ích cho toàn thể xã hội.

Mặt khác, những thuyết âm mưu có thể dẫn đến sự nghi ngờ chính phủ và các quá trình dân chủ hóa một cách trầm trọng. Hãy nghĩ về Alex John – thuyết âm mưu của ông ta, nổi bật nhất là Birtherism,\* đã làm suy yếu lòng tin của mọi người vào nền dân chủ và âm thầm chia rẽ Hoa Kỳ. Những học thuyết như vậy có thể thực sự dẫn đến việc mọi người tranh luận cho việc siết chặt nghiêm ngặt hơn tự do ngôn luận và thông tin bởi vì sự nguy hiểm của chúng. Hơn nữa, mọi người cũng có thể nghiêng quá về phía ý kiến ngược lại của những người theo chủ nghĩa âm mưu và chấp nhận những câu chuyện chính thống mà không hề thắc mắc. Những câu hỏi hợp lý giữ cho chính phủ đáng tin cậy, và thậm chí có thể giúp vén mở sự sụp đổ hoặc những hành vi sai trái của những tổ chức quyền lực. Những thuyết âm mưu liên tục phá hoại những hoạt động phản đối lành mạnh bởi vì chúng làm cho bất cứ mọi câu hỏi trở nên kỳ cục, không logic, không hợp lý và nguy hiểm. Do đó, rõ ràng là phải có hiểu biết vững chắc về việc đâu là thuyết âm mưu và đâu không phải thuyết âm mưu.

*\* Một giả thiết rằng Obama không thể làm Tổng thống Mỹ vì không được sinh ra ở Mỹ.*

## **NHỮNG THUYẾT ÂM MƯU CÓ CĂN CỨ**

Mặc dù phần lớn thuyết âm mưu là không đáng tin cậy, thực chất có một vài cái lại là đúng! Những thuyết âm mưu sau được đưa vào danh sách trong một bài báo của Reader's Digest là những sự việc thực sự đã xảy ra:

- □ Cuối nhiệm kỳ thứ hai của Woodrow Wilson, có những lời đồn rằng tổng thống đã mắc bệnh và căn bệnh làm cho ông không thể điều hành được, nên Đệ nhất Phu nhân đã cai quản phần lớn nhiệm vụ chính thức. Edith Wilson, người vợ trẻ của ông ta, thực tế đã tiếp nhận phần lớn việc của ông trong vài tháng sau khi ông bị bệnh, nhưng chính phủ giữ kín câu chuyện vì sợ chính trị bất ổn. Mặc dù Edith đã luôn nói rằng bà chỉ hoạt động như một thư ký, phần lớn những nhà sử học đồng ý rằng bà ấy về cơ bản đã hoạt động như tổng thống khi xem xét những vấn đề nhà nước.

- □ Mọi người đồn rằng vào những năm đầu của Chiến tranh lạnh, chính phủ Hoa Kỳ đã lấy cắp những xác chết để thử nghiệm những ảnh hưởng của bụi phóng xạ hạt nhân. Điều này thực sự đã xảy ra – trong một cuộc thử nghiệm được gọi là Dự án SUNSHINE, các đặc vụ chính phủ đã thu thập những phần thân của những trẻ em và trẻ sơ sinh bị chết từ khắp thế giới để thử nghiệm, mà không thông báo hay xin phép từ phía gia đình.

- □ Thuyết âm mưu điều khiển tâm trí của chính phủ khá phổ biến, nhưng có một dự án có thật của CIA gọi là MK-ULTRA đã thật sự tập trung vào việc điều khiển tâm trí. Vào những năm 1960, chính phủ tuyển những đối tượng kiểm tra để thử nghiệm với LSD với nỗ lực điều khiển trí óc. Cuối cùng, họ bắt đầu chuốc thuốc những người không tình nguyện, và nhiều người này đã mắc phải những căn bệnh về não vĩnh viễn.

- □ Vào những năm 1960, nhiều người cũng có giả thiết rằng FBI đang theo dõi những người như John Lennon, Martin Luther King đệ nhị, và Đảng Báo đen. Hóa ra, tất cả những người và nhóm này thực sự đã bị giám sát vì là những nhân vật “lật đổ”, những người tham gia vào các hoạt động cực đoan, phong trào phản chiến và hoạt động dân quyền, cùng với những thứ khác. Đây là một phần của một hoạt động có tổ chức có tên CONINTELPRO được tạo bởi

J.Edgar Hoover vào năm 1956. Tuy nhiên, loại giám sát này vẫn tiếp tục; có bằng chứng cho thấy FBI cũng đang theo dõi các nhà hoạt động trong phong trào Người da đen đáng được sống (Black Lives Matter ).

- □ Có một sự thật thường được chấp nhận rằng hút thuốc lá gây ung thư, có một bác sĩ phẫu thuật đã tuyên bố rằng hút thuốc là một mối nguy hại cho sức khỏe, mọi người bắt đầu đưa ra giả thuyết rằng các công ty thuốc lá đã biết về mối nguy hại này nhiều năm rồi. Điều này thật ra là đúng; những công ty đã tiếp cận được nghiên cứu về sự nguy hiểm của thuốc lá từ những năm 1950, nhưng không thừa nhận nghiên cứu đó là đúng mãi cho đến những năm 1990. Bộ phim truyền hình Mad Men đã đề cập rất nhiều đến sự hợp tác giữa những nhà quảng cáo và các công ty thuốc lá để che giấu sự thật vào đầu những năm 1960.

- □ Một thuyết âm mưu của người Canada nói rằng chính phủ của họ quan tâm về việc những người đồng tính “thâm nhập” vào bộ máy chính quyền đến mức mà họ thực sự phát triển một bài kiểm tra “mức độ đồng tính”. Điều này là đúng – chính phủ đã thuê một nhà khoa học vào những năm 1960 để phát triển một chiếc máy kiểm tra khả năng giãn ra của những đồng tử của các công chức, quân nhân, hay các sĩ quan cảnh sát khi họ nhìn thấy hình ảnh đồng tính. Chính phủ Canada đã sa thải hoặc từ chối thuê hàng trăm người vì bài kiểm tra này.

- □ Một vài người đã đưa ra giả thuyết rằng Dalai Lama là một đặc vụ CIA. Thực tế thì ông làm việc cho họ. CIA đã trả cho ông khoảng 180.000 đô la như một phần tài trợ của họ cho phong trào kháng chiến của Tây Tạng chống lại chính phủ Trung Quốc trong những năm 1960. Điều này có ý nghĩa cản trở và phá vỡ ảnh hưởng của Chủ nghĩa Cộng sản trên đất nước.

- □ Vì sự lan truyền nhanh chóng của Internet và phương tiện truyền thông, mọi người đã hoang tưởng rằng chính phủ đang theo dõi hoạt động trực tuyến của họ. Hóa ra là, chính phủ đã nộp hàng chục nghìn đơn yêu cầu cấp phép dữ liệu từ Facebook, Google và Apple chỉ trong năm 2016. Đạo luật yêu nước (The Patriot Act) đã ủy

quyền cho NSA giám sát và thu thập hầu hết mọi thứ trên mạng. Đương nhiên, điều này chỉ thúc đẩy sự suy đoán phổ biến về những tin tặc người Nga gây ảnh hưởng đến cuộc bầu cử tổng thống năm 2016, mà tại thời điểm tôi viết cuốn sách này vẫn đang được điều tra.<sup>34</sup>

## KẾT LUẬN

Thuyết âm mưu hấp dẫn bởi vì chúng lấp đầy nhiều nhu cầu tâm lý khác nhau của con người. Chúng không liên quan đến những nguyên tắc logic; thay vào đó, chúng dựa trên những thiên kiến nhận thức, ngụy biện, và lỗi sai trong quan điểm của mọi người về thực tế. Những người theo chủ nghĩa âm mưu cũng sử dụng những luận điểm quay vòng để tự bảo vệ chính mình khỏi sự chỉ trích. Điều quan trọng là vẫn phải cảnh giác về những đức tin và ý tưởng của chính bạn. Bạn có cảm thấy mình tự bảo vệ chính mình khỏi những bằng chứng không ủng hộ cái bạn nghĩ, hay chỉ đơn giản là bạn không thích không? Hãy nhớ rằng, bất kỳ ai cũng có thể là một người theo chủ nghĩa âm mưu; bất chấp những gì phim ảnh và TV vẫn thường chiếu, những thuyết âm mưu không có giới hạn đối với những người đội mũ thiếc.

Do đó, hãy nghĩ xem liệu suy nghĩ của bạn có nghiêng về chiều hướng của một người theo chủ nghĩa âm mưu hay không. Bạn có thấy những thế lực lớn hơn đang chống lại bạn hoặc tổ chức mà bạn yêu mến hay không? Đây có phải một thứ logic hợp lý đáng để suy nghĩ không? Sau cùng thì, thảm họa 9/11 đúng là kết quả của một âm mưu Hồi giáo cực đoan, nhưng Hoa Kỳ không liên quan đến nó – họ chỉ bỏ lỡ nhiều dấu hiệu cảnh báo bởi vì sự thiếu hợp tác giữa các cơ quan tình báo khác nhau. Al Queda cũng là một thuyết âm mưu có thật, nhưng không lớn. Hãy nghĩ về những âm mưu lớn như một loại ngụy khoa học – chúng bao gồm những điều thật sự xảy ra, nhưng chúng là kết quả bị ảnh hưởng bởi những logic tò te. Nếu bạn gặp một thuyết âm mưu, việc áp dụng tư duy logic chặt chẽ vào thuyết đó là rất quan trọng. Tự hỏi bản thân nếu âm mưu đó thực sự có những bằng chứng xác thực, và nó sẽ hé lộ điều gì nếu nó là thật. Sự hoài nghi lành mạnh là dụng cụ quan trọng nhất bạn

có thể dùng khi đối mặt với các thuyết âm mưu; nó rất hữu ích đối với việc lọc ra những gì là sai hoặc không hợp lý từ những cái đúng. Các thuyết âm mưu lớn có thể là công cụ hữu ích, miễn là bạn sử dụng chúng làm chuẩn mực cho những logic xấu – thay vì đi theo nó một cách mù quáng – và sử dụng ví dụ của chúng để chứng minh cho suy nghĩ của bạn.

**(?) Bạn có thuyết âm mưu huyền bí nào không? Nếu có, hãy viết nội dung của thuyết âm mưu đó cùng những bằng chứng chứng minh cho thuyết âm mưu đó.**

---

---

---

---

---



# KẾT

Internet đã luôn là một sự nâng cấp tuyệt vời cho xã hội. Mọi người bây giờ có thể tiếp cận dễ dàng thông tin trong tầm tay hơn so với thế hệ trước. Tuy nhiên, không phải tất cả thông tin này đều đáng tin cậy. Một vài cái, như ý tưởng rằng “người mẹ ngoại ô” đã tìm ra giải pháp cho một vấn đề mà các bác sĩ da liễu đã bó tay trong nhiều thập kỉ, hay rằng một người ở trong một ngôi làng hẻo lánh đã tìm ra một loại thảo mộc chữa được ung thư vú, là phi thường đến mức khó tin. Vậy mọi người phải tìm thông tin đáng tin cậy, hay thậm chí là đúng sự thật?

Tư duy phản biện là hữu ích, nhưng một người cần những thông tin đáng tin cậy và trung thực để có thể tạo nên nó. Mặt khác, mọi người sẽ làm thế nào để có thể đưa ra những kết luận chính xác? Đây là một vài cách thức bạn có thể học theo để sử dụng tư duy phản biện tốt trong cuộc sống hằng ngày.

Điều đầu tiên phải làm là xác nhận những thông tin bạn tìm được trên mạng. Cách tốt nhất để làm điều này là kiểm tra nhiều nguồn độc lập, được điều hành bởi những người biết họ đang nói gì, và kiểm tra thực tế nếu có thể. Luôn luôn tìm kiếm nhiều nguồn và xem chúng có thống nhất với nhau không. Điều này không phải dễ dàng; ví dụ, nhiều trang web chỉ dựa trên một bài báo chính, và lặp đi lặp lại nó. Một cách nữa để đối phó với điều này là tìm những trang web có ý kiến đối lập và xem chúng có đáng tin cậy hay không. Cách duy nhất để đánh giá một thứ có đúng hay không là phải có một ý niệm tốt về toàn cảnh của vấn đề. Thường thì, một mặt của vấn đề đáng tin cậy hơn mặt còn lại, vậy nên hãy tin tưởng mặt tốt đó.

Thành phần lớn nhất của độ tin cậy, đương nhiên, là chất lượng của trang web. Một yếu tố cốt lõi cho điều này là liệu nó trông có cũ không, hoặc trông nó có được quản lý một cách chuyên nghiệp

không. Những trang web với thông điệp chính trị mạnh mẽ, giọng văn diễn cảm, hoặc trông như đang cố gắng bán một sản phẩm nói chung là không đáng tin cậy. Những trang web về những chủ đề gây tranh cãi, ví dụ như là trang web chính trị hoàn toàn, cũng có xu hướng rất định kiến. Đối với những chủ đề gây tranh cãi, điều đặc biệt quan trọng là tìm ra được nguồn quan điểm đa dạng để tìm được thông tin đáng tin cậy. Một vài chủ đề gây tranh cãi thậm chí đối với cả các chuyên gia, như việc con người gây nên biến đổi khí hậu, là điều đáng quan tâm hơn cả. Phần lớn các nhà khoa học đồng ý rằng biến đổi khí hậu do con người gây nên là thật, nhưng một vài người vẫn không công nhận sự tồn tại của nó. Trong trường hợp này, điều quan trọng là nghiên cứu những nhà khoa học đó để xem họ có được trả tiền bởi các công ty dầu khí hay đảng chính trị nào không, để xác định những thiên kiến và đánh giá những quan điểm khoa học của họ có đáng tin cậy hay không.

Tư duy phản biện không thể thay thế kiến thức.

Thực chất, hai điều đó song hành với nhau. Điều quan trọng là phải nghiên cứu những chủ đề mà bạn muốn điều tra trước khi luyện tập tư duy phản biện và hình thành một quan điểm. Tuy nhiên, tư duy phản biện rất quan trọng trong việc đánh giá những thông tin đã nghiên cứu, và xem cái nào sẽ là tiền đề chính xác và cái nào không. Nếu một người chỉ dựa trên kiến thức đã tích lũy được mà không sử dụng những kỹ năng tư duy phản biện, thì rất dễ rơi vào những cạm bẫy logic hoặc những thiên kiến đã được mô tả trong cuốn sách này. Do đó, trong thế giới chứa đầy thông tin hiện nay, điều quan trọng là cân bằng được cả hai thứ và sử dụng cả hai để tạo nên những ý kiến chắc chắn hơn, đúng sự thật hơn.

**A.R.**

# THAM KHẢO

**A** P Psychology Community. Neisser và Harsch.  
AP Psychology Community. 2018.

<https://www.appsychology.com/IB%20Psych/IBcontent/Studies/Neisser%20and%20Harsch.htm>

Bradford, Alina. Deductive reasoning vs. Inductive reasoning. Live Science. 2017.

<https://www.livescience.com/21569-deduction-vs-induction.html>

Neel Burton. Our Hierarchy of Needs.

Psychology Today. 2012.

<https://www.psychologytoday.com/us/blog/>

hide-and-see/201205/our-hierarchy-needs

Cahn, Lauren. 12 crazy conspiracy theories that actually turned out to be true. Readers Digest. 2019.

<http://www.readersdigest.com.au/true-stories-lifestyle/12-crazy-conspiracy-theories-actually-turned-out-be-true>

Cheriyedath, Susha. What is a Phantom Limb?

News Medical. 2019.

<https://www.news-medical.net/health/What-is-a-Phantom-Limb.aspx>

Critical Thinking Web. What is Critical

Thinking? Philosophy. 2019.  
<https://philosophy.hku.hk/think/critical/ct.php> Gundacker, Felix.  
Genealogical Dictionary (PDF).

Trích từ bản PDF gốc vào ngày 19/4/2014. 2013.

Lynn Hasher, David Goldstein, Thomas Toppino. Frequency And The Conference Of Referential Validity. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior. 16 (1): 107–112. doi:10.1016/S0022-5371(77)80012-1. 1977.

Chris Higgins. The McGurk Effect. Mental Floss. 2015.

<http://mentalfloss.com/article/72587/mcgurk-effect-or-brains-are-weird>

J. H. Hyslop. The Elements of Logic, Theoretical and Practical. C. Scribner's Sons. 1892. 2019.

<https://www.logicallyfallacious.com/tools/lp/Bo/LogicalFallacies/136/Non-Sequitur>

Trích từ tạp chí Forensic Psychology. 2019.

<https://sites.google.com/site/consultingservicesinfo/criminal-justice-issues/false-memory-contamination>

John Jackson,. The Ideomotor Effect. Critical Thinking. 2005.

<http://www.critical-thinking.org.uk/psychology/the-ideomotor-effect.php>

Howard Kahane. Logic and Contemporary Rhetoric: The Use of Reason in Everyday Life, tái bản lần thứ 8. 1997.

Andreas Komninos. Our Three Brains – The Reptilian Brain. Interaction Design. 2018.

<https://www.interaction-design.org/literature/article/our-three-brains-the-reptilian-brain>

Kenji Lopez. The Burger Lab. The Burger Lab: Revisiting the Myth of The 12-Year Old McDonald's Burger That Just Won't Rot (Testing Results!) Serious Eats. 2010.

<https://aht.seriousseats.com/2010/11/the-burger-lab-revisiting-the-myth-of-the-12-year-old-burger-testing-results.html>

Jamie Madigan. The Left Digit Effect. Psychology Today. 2013.

<https://www.psychologytoday.com/intl/blog/mind-games/201306/the-left-digit-effect-why-game-prices-end-in-99>

Art Markman. The Consistency of Flashbulb Memories. Psychology Today. 2015.

<https://www.psychologytoday.com/us/blog/ulterior-motives/201506/the-consistency-flashbulb-memories>

Luke Mastin. Long Term Memory. The Human Memory. 2018.

[http://www.human-memory.net/types\\_long.html](http://www.human-memory.net/types_long.html)

Luke Mastin. Short Term Memory. The Human Memory. 2018.

[http://www.human-memory.net/types\\_short.html](http://www.human-memory.net/types_short.html)

Saul McLeod. Attention Models. Simply Psychology. 2018.

<https://www.simplypsychology.org/attention-models.html>

Cindy Perras. Metacognitive Strategies or

“Thinking About My Thinking”. Ldat School. 2019.

<https://www.ldatschool.ca/metacognitive-strategies-or-thinking-about-my-thinking/>

Psycheducation. "3-Brains-In-One" Brain. Psycheducation. 2019.

<https://psycheducation.org/brain-tours/3-brains-in-one-brain/>

Eric Robinson. Extra Sensory Perception. The British Psychological Society. 2009.

<https://thepsychologist.bps.org.uk/volume-22/edition-7/extra-sensory-perception-controversial-debate>

D.L. Schacter, J.L. Harbluk và D.R. McLachlen, Retrieval without recollection: an experimental analysis of source amnesia. *Journal of verbal learning and verbal behaviour*. 23 (5): 593–611. doi:10.1016/S0022-5371(84)90373-6. 1984.

Skeptical Raptor. Godwin's Law. Skeptical Raptor. 2019.

<https://www.skepticalraptor.com/skepticalraptorblog.php/logical-fallacies/godwins-law/>

Skeptical Raptor. Post Hoc Ergo Propter Hoc. Skeptical Raptor. 2019.

<https://www.skepticalraptor.com/skepticalraptorblog.php/logical-fallacies/post-hoc-ergo-propter-hoc-logical-fallies/>

Kerry Smith. Brain makes decisions before you even know it. *Nature*. 2008.

<https://www.nature.com/news/2008/080411/full/news.2008.751.html>

Alastair Sook. The Strange Photographs Used. BBC. 2017.

<http://www.bbc.com/culture/story/20170216-five-photographs-used-to-prove-conspiracy-theories>

Sophie Sowden, Caroline Catmur, The Role of the Right Temporoparietal Junction in the Control of Imitation, Cerebral Cortex, tập 25, số 4, 4/2015, trang 1107–1113, <https://doi.org/10.1093/cercor/bht306>. Tải xuống năm 2019.

Terry Libkuman, Charles Stabler và Hajime Otani (2004) Arousal, Valence, And Memory For Detail, Memory, 12:2, 237-247, DOI:10.1080/09658210244000630D. Todman, History of Neuroscience: Roger Sperry (1913-1994), IBRO History of Neuroscience. 2008.

[http://www.ibro1.info/Pub/Pub\\_Main\\_Display.asp?LC\\_Docs\\_ID=3473](http://www.ibro1.info/Pub/Pub_Main_Display.asp?LC_Docs_ID=3473)

Robin Waterfield. Hidden Depths: The Story of Hypnosis. Pan Macmillan. ISBN: 9781447206903. 2011.

Susan Weinschenk. Dopamine Seeking Reward Loop. Psychology Today. 2018.

<https://www.psychologytoday.com/intl/blog/brain-wise/201802/the-dopamine-seeking-reward-loop>

Richard Wiseman. Total Recall. Quirkology. 2019.

[http://www.richardwiseman.com/quirkology/new/USA/Experiment\\_totalRecall.shtml](http://www.richardwiseman.com/quirkology/new/USA/Experiment_totalRecall.shtml)

# TRÍCH DẪN TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Critical Thinking Web. “What is Critical Thinking?” Philosophy. 2019. <https://philosophy.hku.hk/think/critical/ct.php>
2. Cindy Perras. “Metacognitive Strategies or ‘Thinking About My Thinking’”. Ldat School. 2019. <https://www.ldat.school.ca/metacognitivestrategies-or-thinking-about-my-thinking/>
3. Psycheducation. “3-Brains-In-One”. Brain. Psycheducation. 2019. <https://psycheducation.org/brain-tours/3-brainsin-one-brain/>
4. Andreas Komninos. “Our Three Brains – The Reptilian Brain”. Interaction Design. 2018. <https://www.interactiondesign.org/literature/article/our-three-brainsthe-reptilian-brain>
5. Neel Burton. “Our Hierarchy of Needs”. Psychology Today. 2012. <https://www.psychologytoday.com/us/blog/hideand-see/201205/our-hierarchy-needs>
6. Susan Weinschenk. “Dopamine Seeking Reward Loop”. Psychology Today. 2018. 172 <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/brain-wise/201802/the-dopamine-seeking-rewardloop>
7. Chris Higgins. “The McGurk Effect”. Mental Floss. 2015. <http://mentalfloss.com/article/72587/mcgurkeffect-or-brains-are-weird>)
8. Luke Mastin. “Short Term Memory”. The Human Memory. 2018. [http://www.humanmemory.net/types\\_short.html](http://www.humanmemory.net/types_short.html)



9. Luke Mastin. "Long Term Memory". The Human Memory. 2018. [http://www.humanmemory.net/types\\_long.html](http://www.humanmemory.net/types_long.html)
10. Richard Wiseman. "Total Recall". Quirkology. 2019. [http://www.richardwiseman.com/quirkology/new/USA/Experiment\\_totalRecall.shtml](http://www.richardwiseman.com/quirkology/new/USA/Experiment_totalRecall.shtml)
11. Art Markman. "The Consistency of Flashbulb Memories". Psychology Today. 2015. <https://www.psychologytoday.com/us/blog/ulterior-motives/201506/the-consistency-flashbulbmemories>
12. AP Psychology Community. Neisser và Harsch. AP Psychology Community. 2018. <https://www.appsychology.com/IB%20Psych/IBcontent/Studies/Neisser%20and%20Harsch.htm>
13. D.L. Schacter, J.L. Harbluk, và D.R. McLachlen, "Retrieval Without Recollection: An Experimental Analysis of Source Amnesia". Số 173 trong Verbal Learning and Verbal Behaviour. 23 (5): 593–611. doi:10.1016/S0022-5371(84)90373-6. 1984.
14. Robin Waterfield. Hidden Depths: The Story of Hypnosis. Pan Macmillan. ISBN: 9781447206903. 2011.
15. Lynn Hasher, David Goldstein, Thomas Toppino. "Frequency and The Conference of Referential Validity". Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior. 16 (1): 107–112. doi:10.1016/S0022-5371(77)80012-1. 1977.
16. Terry Libkuman, Charles Stabler và Hajime Otani (2004) Arousal, Valence, and Memory For Detail, Memory, 12:2, 237-247, DOI:10.1080/09658210244000630
17. Saul McLeod. "Attention Models". Simply Psychology. 2018. <https://www.simplypsychology.org/attentionmodels.html>

18. Trích từ Forensic Psychology. 2019. <https://sites.google.com/site/consultingservicesinfo/criminal-justice-issues/false-memorycontamination>

19. Kerry Smith. “Brain Makes Decisions Before You Even Know It” Nature. 2008. <https://www.nature.com/news/2008/080411/full/news.2008.751.html>

20. Sophie Sowden, Caroline Catmur, “The Role of The Right Temporoparietal Junction in the Control of Imitation”, Cerebral Cortex, tập 25, số 4, 04/2015, trang 1107–1113, <https://doi.org/10.1093/cercor/bht306>. Downloaded in 2019.

21. D. Todman, “History of Neuroscience: Roger Sperry” (1913-1994), IBRO History of Neuroscience. 2008. [http://www.ibro1.info/Pub/Pub\\_Main\\_Display.asp?LC\\_Docs\\_ID=3473](http://www.ibro1.info/Pub/Pub_Main_Display.asp?LC_Docs_ID=3473)

22. Susha Cheriyaedath. “What is a Phantom Limb?” News Medical. 2019. <https://www.newsmedical.net/health/What-is-a-PhantomLimb.aspx>

23. John Jackson. “The Ideomotor Effect”. Critical Thinking. 2005. <http://www.criticalthinking.org.uk/psychology/the-ideomotoreffect.php>

24. Alina Bradford. “Deductive reasoning vs. Inductive reasoning”. Live Science. 2017. <https://www.livescience.com/21569-deductionvs-induction.html>

25. J. H. Hyslop, The Elements of Logic, Theoretical and Practical. C. Scribner’s Sons. 1892. 2019. <https://www.logicallyfallacious.com/tools/lp/Bo/LogicalFallacies/136/Non-Sequitur>

26. Howard Kahane. Logic and Contemporary Rhetoric: The Use of Reason in Everyday Life, tái bản lần thứ 8. 1997. 175

27. Skeptical Raptor. “Post Hoc Ergo Propter Hoc”. Skeptical Raptor. 2019. <https://www.skepticalraptor.com/>

skepticalraptorblog.php/logical-fallacies/post-hoc-ergo-propterhoc-logical-fallies/

28. Eric Robinson. "Extra Sensory Perception". The British Psychological Society. 2009. <https://thepsychologist.bps.org.uk/volume-22/edition-7/extra-sensory-perceptioncontroversial-debate>

29. Alastair Sook. "The Strange Photographs Used". BBC. 2017. <http://www.bbc.com/culture/story/20170216five-photographs-used-to-prove-conspiracytheories>

30. Skeptical Raptor. "Godwin's Law". Skeptical Raptor. 2019.

<https://www.skepticalraptor.com/skepticalraptorblog.php/logical-fallacies/godwins-law/>

31. Kenj Lopez. The Burger Lab. The Burger Lab: Revisiting the Myth of The 12-Year Old McDonald's Burger That Just Won't Rot (Testing Results!) Serious Eats. 2010. <https://aht.seriousseats.com/2010/11/the-burgerlab-revisiting-the-myth-of-the-12-year-oldburger-testing-results.html>

32. Jamie Madigan. "The Left Digit Effect". Psychology Today. 2013. <https://www.psychologytoday.com/intl/blog/min176d-games/201306/the-left-digit-effect-why-gameprices-end-in-99>

33. Felix Gundacker. Genealogical Dictionary (PDF). Trích từ bản gốc (PDF) vào ngày 2014/04/19. 2013.

34. Lauren Cahn. "12 Crazy Conspiracy Theories That Actually Turned Out To Be True". Readers Digest. 2019. <http://www.readersdigest.com.au/true-storieslifestyle/12-crazy-conspiracy-theories-actuallyturned-out-be-tru>