



Văn hóa tranh luận và ngụy biện

Văn hóa tranh luận và nghị biện

(Phần 1)



Tranh luận trên các diễn đàn công cộng là một hình thức trao đổi ý kiến không thể thiếu được trong các thể chế dân chủ và văn minh. Ở nhiều nước Tây phương, lưu lượng của những tranh luận cởi mở và nghiêm túc được xem là một dấu hiệu của một xã hội lành mạnh. Nhưng thế nào là tranh luận nghiêm túc? Nói một cách ngắn gọn, cũng như trong một cuộc đấu võ, một tranh luận nghiêm túc là

một cuộc tranh luận có qui tắc hẳn hoi, mà trong đó người tham gia không được, hay cần phải tránh, phạm luật chơi. Những qui tắc chung và căn bản là người tham gia chỉ phát biểu bằng cách vận dụng những lí lẽ logic, với thái độ thành thật và cởi mở, chứ không phát biểu theo cảm tính, lười biếng, hay biểu hiện một sự thiên cận, đầu óc hẹp hòi. Để đạt những yêu cầu này, người tranh luận nghiêm túc trước khi phát biểu hay đề xuất ý kiến, đưa ra lời bình phẩm của mình, cần phải xem xét tất cả các trường hợp khả dĩ, phải cân nhắc những quan điểm và những cách giải thích khác nhau, phải đánh giá ảnh hưởng của sự chủ quan và cảm tính, phải chú tâm vào việc tìm sự thật hơn là muốn mình đúng, sẵn sàng chấp nhận những quan điểm không được nhiều người ưa chuộng, và phải ý thức được định kiến và chủ quan của chính mình. Khi tranh luận phải nhất quán là chỉ xoay quanh chủ đề bàn luận, luận điểm bàn luận chứ không đi lạc đề. Không nhằm vào cá nhân và bản thân của người tham gia tranh luận.

Đó là những đòi hỏi khó khăn cho một cuộc tranh luận nghiêm túc có ý nghĩa, và không phải ai cũng có khả năng đạt được những yêu cầu này. Thành ra, không mấy ai ngạc nhiên khi thấy có quá nhiều trường hợp chất lượng của cuộc tranh luận rất thấp.

.....

Trong cộng đồng người Việt, vấn đề này còn nghiêm trọng hơn. Rất nhiều trường hợp, những cuộc tranh luận trong cộng đồng đã trở thành những cuộc chửi lộn, mà trong đó người tham gia tha hồ vung vít, ném liệng vốn liếng chữ nghĩa

qua lại một cách hỗn độn, mà chẳng cần để ý đến logic hay các nguyên tắc của tranh luận là gì.

.....

Hơn nữa, rất dễ dàng nhận thấy rằng trong các cuộc tranh luận đó người ta nhắm vào mục tiêu là bản thân, cá nhân của người tranh luận chứ không nhắm vào quan điểm và lý lẽ của người đó.

.....

Thực ra, nhận dạng nguy biện không phải là một việc làm khó khăn. Nói chung chỉ với một lương năng bình dân, người ta có thể phân biệt một phát biểu mang tính nguy biện với một phát biểu logic. Tuy nhiên, cũng có nhiều dạng thức nguy biện mà vẻ bề ngoài hay mới nghe qua thì rất logic, nhưng thực chất là phi logic. Những loại nguy biện núp dưới hình thức “khoa học” này không dễ nhận dạng nếu người đối thoại thiếu kiến thức về logic học hay thờ ơ với lí lẽ. Do đó, một điều quan trọng trong tranh luận là cần phải phát hiện và nhận dạng những hình thức nguy biện, và quan trọng hơn, cần phải hiểu tại sao chúng sai. Có thể phân loại nguy biện thành nhiều nhóm khác nhau liên quan đến việc đánh lạc vấn đề, lợi dụng cảm tính, thay đổi chủ đề, nhầm lẫn trong thuật qui nạp, lí luận nhập nhằng, phi logic, và sai phạm trừ.

.....

Nhóm 1. Thay đổi chủ đề

1. Công kích cá nhân (ad hominem). Đây là một loại nguy biện phổ biến nhất, nguy hiểm nhất, và có “công hiệu” nhất, vì nó tấn công vào cá nhân của người tranh luận, và tìm cách trốn tránh luận điểm của cá nhân đó. Hình thức nguy biện này thường xuất hiện dưới dạng: Ông A phát biểu về một vấn đề; ông B tấn công vào cá nhân ông A, và làm cho người ta nghi ngờ luận điểm của ông A. Tuy nhiên, có thể không có mối liên hệ nào giữa cá nhân và luận điểm của ông A.

Có hai hình thức thuộc loại nguy biện này. Thứ nhất là dưới hình thức sỉ nhục, hay chửi rủa. Khi bất đồng ý kiến, người nguy biện chỉ việc công kích vào cá nhân của người phát biểu. Chẳng hạn như “Ông nói là những người vô thần có đạo đức, vậy mà chính ông là người từng li dị với vợ con,” hay “Ông ta đang làm ăn với phía Việt Nam, tất nhiên ông ta phải nói tốt về Việt Nam”. Đây là một nguy biện, bởi vì sự thật của phát biểu không tùy thuộc vào cá nhân của người phát biểu mà là logic của lời phát biểu. Một cách nguy biện khác cũng dựa vào cách nói này là dùng một nhân vật khác, chẳng hạn như “Vậy thì chúng ta hãy đóng cửa nhà thờ cả đi. Hitler và Stalin đã chắc hẳn sẽ đồng ý với anh.”

Hình thức nguy biện thứ hai trong loại này là người nguy biện cố gắng thuyết phục người đối thoại chấp nhận luận điểm của họ bằng cách đề cập đến hoàn cảnh của cá nhân đó. Ví dụ: “Anh nói là không nên uống rượu, vậy mà anh đã từng ngất ngưỡng cả năm qua.”

Cũng nằm trong loại nguy biện này là thói dùng một đặc điểm của một vật thể nào đó để ứng dụng cho một cá nhân hay một vật thể khác. Ví dụ: “Anh theo

học trong một trường dành cho con nhà giàu. Do đó, anh là một người giàu có, anh không hiểu gì về sự nghèo khổ.”

3. Lợi dụng quyền lực nặc danh. Trong trường hợp này, người ngụy biện không nêu danh tính người có thẩm quyền, và vì không ai biết tên người có thẩm quyền nên không ai có thể kiểm chứng sự chính xác của lời phát biểu. Một loại ngụy biện khác có quan hệ với loại này là dùng lời đồn đại để làm cơ sở lập luận. Ví dụ như “Một viên chức tình báo trong chính phủ Úc cho rằng chính anh từng hoạt động cho địch.”

.....

5. Luận điệu cá trích. Loại ngụy biện này thường hay được ứng dụng khi một người nào đó đưa vào những phát biểu không dính dáng gì đến vấn đề đang tranh luận, nhằm mục đích đánh lạc hướng vấn đề. Ví dụ: “Anh có thể nói rằng tử hình là một hình thức không có hiệu quả trong việc chống lại tội phạm, nhưng còn nạn nhân của tội phạm thì sao? Gia đình của nạn nhân sẽ nghĩ gì khi họ thấy tên sát nhân người thân của họ bị giam giữ trong nhà tù bằng đồng tiền của chính họ. Họ có nên nuôi dưỡng những tên sát nhân như thế không?”

6. Luận điệu ngược ngạo. Bằng chứng luôn luôn là gánh nặng của người phát biểu. Do đó, tìm cách di chuyển gánh nặng đó cho một người khác là một thủ thuật giới ngụy biện hay dùng. Chẳng hạn như trong câu này “Được rồi, vậy anh không tin là có người ngoài hành tinh đã từng chi phối đến chính phủ Mỹ, nhưng

anh có thể chứng minh điều đó không,” đáng lẽ người phát biểu phải chứng minh, nhưng công việc đó lại được chuyển cho người đối thoại!

Văn hóa tranh luận và nghị biện

(Phần 2)



Nhóm 2. Lợi dụng cảm tính và đám đông

7. Dựa vào bạo lực (ad baculum). Nghị biện dựa vào bạo lực thực chất là một sự đe dọa, nhằm mục đích gây áp lực cho người đối thoại phải chấp nhận một kết luận nào đó. Loại nghị biện này thường được giới chính khách dùng, và có thể

tóm gọn bằng một câu “chân lí thuộc về kẻ mạnh”. Sự đe dọa không hẳn chỉ xuất phát từ người phát biểu, mà có thể từ một người khác. Ví dụ như “Những ai không tin vào Kinh thánh sẽ bị thiêu cháy dưới đáy địa ngục”, hay “Thôi được rồi, tôi đã biết số điện thoại của anh và biết anh đang ở đâu. À, tôi có nói cho anh biết là tôi có giấy phép mang súng chưa nhỉ?”

.....

10. Lạm dụng chữ nghĩa. Đây là một loại ngụy biện dựa vào dùng những chữ mang cảm tính cao để gắn một giá trị đạo đức vào một đề nghị hay một câu phát biểu. Chẳng hạn như trong câu “Bất cứ một người có lương tri nào cũng phải đồng ý rằng về Việt Nam ăn Tết là làm lợi cho **,” chữ “lương tri” được cài vào nhằm cho người đối thoại phải nghiêng theo những người có lương tri.

11. Dựa vào quần chúng (ad numerum). Loại ngụy biện này tin rằng nếu có nhiều người ủng hộ một đề nghị nào đó, thì đề nghị đó phải đúng. Ví dụ như “Đại đa số người dân trong cộng đồng ủng hộ ông Minh, vậy phát biểu của ông Minh ắt phải đúng.” Liên hệ với loại ngụy biện này là hình thức tranh thủ sự ủng hộ của đám đông để cố gắng cho thấy luận điểm của mình là đúng.

Nhóm 3. Làm lạc hướng vấn đề

12. Lí lẽ chẻ đôi. Loại ngụy biện này thường phân định một vấn đề thành hai giá trị: trắng và đen, bạn và thù, có và không, v.v.. dù trong thực tế, có hơn hai lựa chọn. Chẳng hạn như “Hoặc là anh hợp tác với tôi hay là anh chống tôi, anh

chọn hướng nào, yes hay là no?”, hay “Đối với Mỹ, anh chỉ có hai lựa chọn: thương hay ghét, trả lời đi!”

.....

14. Lí luận lươn trạch. Loại nguy hiểm này cho rằng nếu một sự kiện xảy ra, các sự kiện có hại khác sẽ xảy ra. Chẳng hạn như “Nếu chúng ta hợp pháp hóa marijuana, công chúng sẽ bắt đầu hút á phiện, và chúng ta cũng sẽ phải hợp pháp hóa á phiện. Rồi chúng ta sẽ là một quốc gia với những người ăn bám vào xã hội. Do đó, chúng ta không thể hợp pháp hóa á marijuana”. Hay một đoạn ví dụ khác:” Tiếc thay một cuộc cải cách về kinh tế, bình bị, tài chính, xã hội, nông nghiệp như vậy, đang trên đường thành công rực rỡ: bị tan vỡ, bị huỷ bỏ chỉ vì tham vọng đánh Đại Việt của Vương An Thạch. Mà đau đớn biết bao, khi người phá vỡ chỉ là một thiếu phụ Việt ở tuổi ba mươi. Giá như Thạch không chủ trương Nam xâm, chỉ cần mười năm nữa, toàn bộ xã hội Trung quốc thay đổi; rồi với cái đà đó, thì Trung quốc sẽ là nước hùng mạnh vô song, e rằng cứ muôn đời mặt trời vẫn nở phương Đông chứ không ngã về Tây như hồi thế kỷ 18 cho đến nay bao giờ.”

.....

16. Đơn giản hóa. Đây là một loại nguy hiểm mà người phát biểu cố tình biến một quan niệm trừu tượng thành một điều cụ thể để bắt lấy thế thượng phong trong đối thoại (nhưng là nguy hiểm). Ví dụ: “Tôi để ý thấy anh mô tả ông ta là một người qui quyết. Vậy tôi hỏi anh cái “qui quyết” đó nó nằm ở đâu trong bộ

nào? Anh không chỉ ra được cho tôi; do đó, tôi có thể nói cái qui quyết không có thực.”

.....

19. Kéo dài tính tương đồng. Trong loại nguy biện này, người dùng nó đề nghị một điều lệ chung chung, rồi ứng dụng nó cho mọi trường hợp và cá nhân. Ví dụ: “Tôi tin rằng chống luật pháp bằng cách phạm luật pháp là một điều sai trái”, hay “Nhưng quan điểm đó ghê tởm lắm, vì nó ám chỉ rằng anh sẽ không ủng hộ Martin Luther King,” hay “Anh muốn nói rằng luật về mật mã cũng có tầm quan trọng tương đương với phong trào giải phóng người da đen hay sao? Sao anh dám nói thế?”

20. Lí lẽ quanh co. Loại nguy biện này thường lẫn lộn trong vài giả định và kết luận. Chẳng hạn như “Những người đồng tính luyện ái nhất định không thể nắm chính quyền. Do đó, phải tống khứ những viên chức chính phủ đồng tính luyện ái. Vì thế, những người đồng tính luyện ái sẽ làm mọi cách để dấu diếm hành tung của họ, và họ có nguy cơ bị tống tiền. Do vậy, những người đồng tính luyện ái không được giữ chức vụ gì trong chính phủ.” Tức là trong một lí giải như thế, cả hai giả thuyết và kết luận đều giống nhau.

23. Lợi dụng trường hợp cá biệt. Nguy biện này thường dùng một trường hợp cá biệt để đem ra ứng dụng cho một đám đông. Ví dụ: “Chúng ta cho phép bệnh nhân sắp chết dùng á phiện, chúng ta nên cho phép mọi người dùng á phiện.”

.....

25. Nguy biện rơm. Loại nguy biện này cố tình xuyên tạc, bóp méo quan điểm hay phát biểu của người khác, để làm luận điểm tấn công. Đây là một nguy biện, vì nó không đương đầu với cái lí lẽ đang bàn. Chẳng hạn như: “Chúng ta nên ủng hộ chế độ cưỡng bách quân dịch. Người ta không thích tòng quân vì họ không muốn cuộc sống bị đảo lộn. Nhưng họ cần nhận thức rằng có nhiều điều quan trọng hơn tiện nghi trong cuộc sống.”

Nhóm 5. Nguyên nhân giả

26. “Post hoc”. Loại nguy biện này phát biểu rằng hai sự kiện xảy ra, một trước và một sau, có quan hệ với nhau như nguyên nhân và hậu quả. Ví dụ: “Liên Xô sụp đổ sau khi nhà nước theo chủ nghĩa vô thần. Do đó, chúng ta phải từ bỏ chủ nghĩa vô thần để khỏi bị suy sụp.”

.....

28. Ảnh hưởng không đáng kể. Đây là một loại nguy biện mang tính phóng đại từ một ảnh hưởng rất nhỏ. Chẳng hạn như “Hút thuốc gây ra ô nhiễm môi trường ở Sydney” là một phát biểu đúng, nhưng ảnh hưởng của thuốc lá đến môi trường rất khiêm tốn khi so với ảnh hưởng của khói xe và các hãng xưởng.

.....

30. Nguyên nhân phức tạp. Một sự kiện xảy ra có thể do nhiều nguyên nhân khác nhau, nhưng người nguy biện có thể đơn giản hóa thành một liên hệ đơn

giản. Chẳng hạn như “Tai nạn xe cộ là do đường xá xấu” có thể đúng, nhưng tai nạn cũng có thể do người lái xe ẩu trong một điều kiện xấu.

31. Nguyên nhân sai (Non causa pro causa). Loại ngụy biện này xảy ra khi một điều nào đó được cho là nguyên nhân của một sự kiện, nhưng nó chưa thực sự được chứng minh là nguyên nhân. Ví dụ: “Tôi uống một viên aspirin và cầu nguyện thượng đế, và tôi không còn bị nhức đầu. Như vậy thượng đế đã chữa trị tôi khỏi nhức đầu.”



Văn hóa tranh luận và ngụy biện

(Phần 3)



Nhóm 6. Nhập nhằng

33. Chơi chữ (Amphiboly). Ngụy biện bằng chơi chữ dựa vào những giả thuyết mơ hồ, nhập nhằng, do bất cẩn thận hay cách phát biểu sai văn phạm. Chẳng hạn như một phát biểu kiểu như “Giả thuyết: tin vào Thượng đế sẽ lập đi

khoảng trống tinh thần” là nguy hiểm, vì người “lấp đi khoảng trống tinh thần” là một điều trừu tượng, ai muốn hiểu sao thì hiểu.

.....

39. Giả định hư. Đây là một loại nguy hiểm bằng cách dùng kỹ thuật phỏng vấn. Một trường hợp cổ điển là “Ông đã ngưng đánh vợ chưa?” Tức là một câu hỏi với một giả định rằng người được hỏi từng hành hung vợ. Đây là một mẹo mà giới luật sư thường hay dùng trong thẩm vấn. “Ông đầu tiên ăn cắp đó ở đâu?” Giới chính khách cũng thích mẹo này, đại khái như “Bao giờ thì nhóm EU này sẽ không còn xâm phạm vào công việc của chúng ta?”

Nhóm 9. Các nhầm lẫn khác

42. Dẫn chứng bằng giai thoại. Một trong những nguy hiểm phổ biến nhất và đơn giản nhất là dựa vào những câu chuyện có tính vụn vặt, hay giai thoại. Chẳng hạn như “Có hàng khối bằng chứng cho thấy thượng đế hiện hữu và vẫn ban phép màu hàng ngày. Mới tuần rồi đây, tôi có đọc được một câu chuyện về một cô gái sắp chết vì ung thư, cả gia đình cô đi cầu nguyện trong nhà thờ, và chỉ vài ngày sau cô hết bệnh.” Dùng kinh nghiệm cá nhân để minh họa cho một luận điểm là một điều hoàn toàn hợp lý, nhưng dùng những giai thoại như thế sẽ chẳng chứng minh gì. Một anh bạn có thể cho rằng anh từng gặp Elvis ở một siêu thị nào đó, nhưng những người chưa gặp Elvis bao giờ thì cần nhiều bằng chứng xác thực hơn.

.....

45. Lí lẽ của đồng tiền. Loại nguy biện này thường dựa vào một niềm tin duy nhất rằng đồng tiền là một tiêu chuẩn của sự đúng đắn. Những người có nhiều tiền có khả năng đúng hơn những người ít tiền. Chẳng hạn như “Nhu liệu của hãng Microsoft đương nhiên là tốt hơn; nếu không thì làm sao Bill Gates có thể trở nên tỉ phú như thế”.

.....

49. Nguy biện “Tu quoque”. Đây là một trong những nguy biện rất phổ biến. Nó dựa vào lí lẽ rằng một hành động có thể chấp nhận được bởi vì người đối nghịch đã làm. Chẳng hạn như “Anh là một người lừa dối.” “Rồi sao? Anh cũng là một tay lừa dối vậy.”

50. Lạm dụng thống kê. Thống kê thường được giới nguy biện sử dụng tối đa, vì theo họ thống kê có thể dùng để “chứng minh” bất cứ điều gì. Người ta có thể vận vẹo hai con số 1 và 3 điểm để sản xuất những phát biểu như “khác nhau 2 điểm”, “cao gấp 3 lần”, hay “tăng 200%”; người ta có thể dựa vào ý kiến đồng tình của 4 người trong 5 người để cho là “80% người được thăm dò”, hay thậm chí “đa số cộng đồng” đồng ý với một luận điểm nào đó. Tức là những khái quát hoá một cách vội vã, hay dựa vào một mẫu số cực kỳ thấp, thấp đến độ nó không có nghĩa lí gì. Thực ra, thống kê không chứng minh điều gì cả. Thống kê chỉ là một phương tiện hay thuật toán dùng để loại bỏ những trường hợp khả dĩ hay không khả dĩ. Vì có quá nhiều nguy biện thống kê, nên vấn đề này sẽ được bàn tiếp trong một dịp khác. Tuy nhiên, những ai thích tìm hiểu vấn đề nguy biện thống kê có thể

tìm đọc cuốn sách rất nổi tiếng của Darrell. Huff, có tựa đề là “How to lie with statistics” (tạm dịch: “Làm thế nào để lừa dối bằng thống kê”).

Có thể nói những loại ngụy biện trên đây có những đặc điểm chung là (a) phát biểu không dựa vào lí lẽ logic; (b) các định đề không vững để đi đến một kết luận; và (c) đưa ra giả định không đúng. Ngụy biện, do đó, nói cho cùng, là một sản phẩm của sự lười suy nghĩ. Và hầu như trong chúng ta, ai cũng có ít nhất là một lần lười suy nghĩ. Do đó, nếu điếm qua những loại ngụy biện trên đây, chúng ta tự cảm nhận rằng trong quá khứ mình chắc cũng có lần phạm vào lỗi lầm của ngụy biện. Điều này có thể đúng, và không nên lấy làm ngạc nhiên, vì các nhà thông thái, và ngay cả giới có huấn luyện về logic học cũng đôi khi, vì cố ý hay vô tình, ngụy biện. Giới chính trị gia và truyền thông là những người cực kỳ nổi tiếng về ngụy biện.

Nhưng tại sao những ngụy biện vẫn còn có mặt trên báo chí? Theo tôi, bởi vì chúng vẫn có khách hàng. Vẫn có người, dù ít hay nhiều, tin tưởng vào ngụy biện, vì nó thuận nhĩ, trơn tru, và nhất là không thách thức. Sờ một hòn đá trơn tru đem lại cho chúng ta một cảm giác khoan khoái dễ chịu hơn là sờ một hòn đá lởm chởm, hay ngồi trên một cái ghế gồ ghề. Người ta thích sự trơn tru, bởi vì trơn tru là dấu hiệu của sự khoan khoái, dễ chịu, là cái khoảng thời gian giải lao, không cần sự thách thức.

Có lẽ, ở một khía cạnh nào đó, điều này cũng không đến nỗi tệ, bởi vì những ngụy biện phản ánh sự thành công [hay có người nói sự phong phú] của

ngôn ngữ trong việc tách rời giữa những gì thô thiển, gồ ghề với những gì hoàn thiện, mỹ miều. Nhưng sự trơn tru của các vật thể và ngôn ngữ ngày nay đem lại cho chúng ta một cảm giác giả tạo về thế giới thực của các vật thể. Những kỳ kẹt xe trên đường xá mới để lộ trái tim phức tạp của một thành phố. Tương tự, một sự cố của internet sẽ nhắc nhở chúng ta về tình trạng hỗn mang và phức tạp của hệ thống thông tin điện tử. Sự hỗn mang và phức tạp là thực. Trơn tru, tròn trĩnh có thể là giả tạo. Những câu văn nguy hiểm có thể chỉ là những lời phát biểu lém lỉnh thay vì lịch thiệp, hàm chứa mảnh khốc thay vì thân thiện. Có thể nói, nguy hiểm là những lời sáo ngữ liên thoảng nhằm vào mục đích lôi cuốn người nghe/đọc, thay vì cung cấp cho họ một sự thực.

Bởi vì nguy hiểm là những lí lẽ mà bề ngoài có vẻ logic, nên chúng có khả năng thuyết phục những người không chịu khó suy nghĩ, nhất là những người còn mang nặng cảm tính. Điều này giải thích tại sao nhiều người trong chúng ta tiếp nhận một cách thụ động quá nhiều những điều cần rõ về thế giới chung quanh, kể cả những niềm tin tôn giáo, những mê tín dị đoan, những triết lí quái đản, những thông tin sai lạc, v.v.. Cái tác hại của việc tiếp nhận thụ động này là nó làm cho chúng ta trở nên nô lệ với cảm tính, và dễ dàng trở thành những tín đồ cuồng tín của những người “lãnh đạo” chính trị hay tôn giáo.

Để không trở thành những nô lệ, chúng ta cần phải suy nghĩ nghiêm túc. Suy nghĩ nghiêm túc là một quá trình hoạt động tri thức nhằm ý niệm hóa, ứng dụng, phân tích, tổng hợp, và (hay) đánh giá những thông tin được thu thập từ

quan sát, kinh nghiệm, phản ánh, lí luận, hay liên lạc, như là một niềm tin cho hành động. Chúng ta cần phải dựa vào những giá trị tri thức với những đặc điểm như trong sáng, chính xác, nhất quán, có liên hệ, bằng chứng tốt, lí lẽ hợp lí, có chiều sâu, và công bình. Tức là, trước một câu phát biểu hay một đề nghị, chúng ta phải thẩm định lại kết cấu và nguyên tố của phát biểu hay đề nghị đó. Những kết cấu và nguyên tố này là: mục đích, vấn đề, giả định, quan niệm, bối cảnh, kết luận, ngụ ý, hậu quả, phạm vi tham khảo, và quan điểm khác.

Người Việt chúng ta thường rất tự hào về những đối thoại [mà chúng ta cho là “thông minh”] giữa Trạng Quỳnh và Chúa Trịnh ngày xưa. Nhưng nói một cách công bằng và theo tiêu chuẩn của lí luận logic, thì những trao đổi của Trạng Quỳnh hay tương tự chỉ là những nguy biến ở trình độ thô sơ nhất. Nhưng có điều đáng buồn là những đối thoại kiểu Trạng Quỳnh, mà trong đó sự hơn thua nhau từng câu nói, bắt bẻ nhau từng chữ, vặn vẹo ý nghĩa của từng câu văn, v.v... lại đi vào sử sách, như thể để làm gương cho thế hệ sau này. Mà làm gương thật. Cho đến ngày nay, có người vẫn còn cho đó là một biểu tượng của sự thâm thúy, thông minh của dân tộc, là phản ánh sự phong phú của ngôn ngữ Việt, và đem ra ứng dụng trong tranh luận. [/color].....

Trong cái sự thực phức tạp, mờ mờ ảo ảo của vấn đề, có cái đẹp riêng. Không phải cái đẹp trơn tru, tròn trĩnh, nhưng là cái đẹp khắt khe của sự thật. Tương tự, một lời phát biểu nghịch lý có cái đẹp của nó, vì nó có thể đánh thức chúng ta về một thế giới phức tạp, một thế giới không nằm gọn trong đúng/sai,

tốt/xấu, bạn/thù. Có lẽ đã đến lúc chúng ta nên vượt qua chính mình bằng cách cho các tế bào trí tuệ có cơ hội làm việc.