

MỘT SỐ CHIẾN LƯỢC KẾT TỘI

THỂ HIỆN QUA TIỀN DẪN NHẬP KẾT TỘI

TS. ĐẶNG THỊ HẢO TÂM
NGUYỄN THỊ BÍCH HỢP
(Đại học Sư phạm Hà Nội)

1. Mở đầu

Kết tội là một hành vi ngôn ngữ khó khăn, phức tạp. Nhưng vì ý nghĩa của nó với đạo đức và trật tự xã hội, với công bằng và lẽ phải, người kết tội không thể phó mặc sự thành bại cho may mắn - phải có những điều kiện đảm bảo kết tội thành công. Một trong những điều kiện căn bản nhất là có chiến lược kết tội. Trong bài viết này, chúng tôi sẽ tìm hiểu về một số chiến lược kết tội được thể hiện thông qua tiền dẫn nhập.

Qua phân tích 417 đoạn thoại, chúng tôi bước đầu nhận thấy một số biện pháp được sử dụng thường xuyên, lặp đi lặp lại. Chúng tôi tập hợp và xác lập được bốn nhóm chiến lược cơ bản sử dụng trong tiền dẫn nhập kết tội là: chiến lược trực diện, chiến lược tác động quan hệ liên nhân, chiến lược bóng gió và chiến lược bầy.

2. Các nhóm chiến lược kết tội thể hiện qua tiền dẫn nhập

2.1. Chiến lược kết tội trực diện

Chiến lược kết tội trực diện là biện pháp sử dụng tiền dẫn nhập kết tội mà không có sự che chắn đích kết tội. Nói cách khác, các tiền dẫn nhập thể hiện chiến lược trực diện thực hiện chức năng “đánh tiếng” triệt để bên cạnh chức năng “dọn đường” cho hành vi kết tội trung tâm.

Các tiền dẫn nhập kết tội thuộc nhóm này thường đề cập đến các yếu tố tình tiết của sự

việc một cách trực tiếp, không giấu diếm nhằm tạo cơ sở cho hành vi kết tội. Các yếu tố này chính là các thành tố nội dung kết tội, khi được xác lập, đó sẽ là những bằng cứ thuyết phục để kết tội và do được khai thác từ đối tượng nên khi đối tượng thừa nhận cũng đồng nghĩa với đối tượng có sự thành khẩn và có chủ tâm nhận tội. Các thông tin thường được đề cập trong tiền dẫn nhập là: thời gian, địa điểm xảy ra vi phạm; động cơ, diễn biến của sự việc...tức các **yếu tố nội dung về quá trình phạm tội**. Vì vậy chiến lược này dù muốn cũng không thể che chắn đích kết tội vì các thông tin khai thác sẽ là dấu hiệu chỉ dẫn của hành vi kết tội trung tâm.

- Chiến lược kết tội trực diện **đề cập các thông tin liên quan đến hành vi phạm tội**: động cơ, cách thức, phương tiện, thời gian, địa điểm phạm tội... nhân chứng, vật chứng... (29/417 - 6,95%).

Trong ví dụ [1] dưới đây, tiền dẫn nhập kết tội nêu thời gian (*thứ bảy vừa rồi*), địa điểm (*hiệu X*), phương tiện (*vật cứng, nhọn*), cách thức (*mở cốp xe*) của hành vi phạm tội (*trộm cắp*).

[1] Sp1: Anh là thợ rửa xe ở cửa hiệu X?

Sp2: Vâng.

Sp1: Thứ bảy vừa rồi là phiên của anh rửa xe?

Sp2: Vâng.

Sp1: Và anh có nhận rửa một chiếc xe Spacy?

Sp2: Nhiều xe quá, tôi không nhớ.

Sp1: Không được vòng vo, hãy nói thật đi, nếu không chúng tôi sẽ đưa bằng chứng ra đấy.

Sp2: Vâng, đúng là tôi có nhận rửa một chiếc Spacy.

Sp1: Anh đã lấy trộm 14 triệu của chủ xe để trong cốp xe?

Sp2: Các ông không được vu cáo, tôi làm gì có chìa khóa để mở cốp xe của cô ta.

Sp1: Anh rất biết là khách hàng khi rửa xe, bao giờ cũng được các anh yêu cầu mở cốp xe để cất đồ cho khỏi ướt. Và người phụ nữ đó vì không muốn để lộ số tiền nên đã tự mở cốp xe cất đồ. Do đó anh đã phát hiện trong cốp có tiền.

Sp2: Nhưng tôi làm gì có chìa khóa để mở?

Sp1: Chỗ này, nhà sản xuất xe đã để lại một khe hở cho kẻ gian. Với thợ rửa xe như anh, dùng một vật cứng, nhọn là có thể mở được cốp xe.

Sp2: ...Ờ...ơ...

(Phim Cảnh sát hình sự)

- Chiến lược kết tội trực diện có **chứa hành vi kết tội trực tiếp hoặc gián tiếp** (16/417 - 3,84%).

[2] Sp1: Con lại hút thuốc lá, phải không?

Sp2: Đâu ạ?

Sp1: Còn chối...Thế cái mùi gì nồng nặc trong phòng con thế này?

Sp2: ...

(Hội thoại thường ngày)

Cần nhắc lại là phần lớn các tiền dẫn nhập có chứa hành vi kết tội luôn phải kết hợp với các chiến lược khác, các tiền dẫn nhập chỉ thuộc tiểu loại này (chứa cặp thoại kết tội - bác bỏ như trên đây) phần lớn đạt được đích kết tội bằng các biện pháp đe dọa sử dụng vũ lực, phản bác bằng chứng cứ, chất vấn bác bỏ (trường hợp liên tiếp sau

hành vi dẫn nhập kết tội vừa bị bác bỏ xuất hiện tái dẫn nhập kết tội chúng tôi không chấp nhận là tiền dẫn nhập kết tội, đó chỉ là một tham thoại dẫn nhập kết tội thực hiện bằng hai lượt lời liên tiếp). Ngoài kết hợp chiến lược kết tội khác, tiền dẫn nhập có chứa hành vi kết tội cũng kết hợp với chiến lược trực diện nêu các yếu tố của quá trình phạm tội. Kiểu tiền dẫn nhập trực diện phối hợp này cũng chiếm một số lượng nhất định trong ngữ liệu chúng tôi thu thập được.

- Chiến lược kết tội trực diện **phối hợp hành vi kết tội và các thông tin cho thấy sự phạm tội**: 22/417 (5,28%).

[3] Bao Công: Tội bây bốn đứa to gan thiệt, đã cướp vải lại còn nhẫn tâm đâm chết người ta và bỏ thây trong rừng vắng. Tang tích đã rõ ràng, hãy mau khai đi.

Lí Tam: Thưa Thượng quan, vải do tôi xuất tiền ra buôn chợ có cướp của ai đâu? Xin đại nhân minh xét.

Bao Công: Ta nói có bằng chứng hần hoi, mi còn không tin sao? Vải chợ con dấu mi dùng đóng trên vải đâu, đưa ta coi.

Lí Tam: ...(đưa con dấu họ Lý)

Bao Công: Mười hai cây vải mi đem tới lúc trước có phải của mi không?

Lí Tam: Dạ...dạ...cũng của tôi.

Bao Công: Nói láo. Con dấu đóng trên mép mười hai cây vải mi đem đến trước đều mang tên họ Lã, đâu phải của mi? Trông đó, con dấu họ Lã đó. Cãi nữa thôi?

Lí Tam: ...

(Tài đoán án của Bao Công, tr.458-459)

Bao Công mở đầu đối thoại kết tội bằng một hành vi kết tội trực tiếp nhưng bị Lí Tam bác bỏ, do đó Bao Công phải sử dụng vật chứng (con dấu, mười hai cây vải) để vạch tội hắn.

Chiến lược kết tội trực diện thường không cần tính đến quan hệ liên nhân mà chỉ chú trọng quan hệ giữa các nhân vật kết tội với sự việc đã xảy ra. Chiến lược này thường được áp dụng khi người kết tội

nắm chắc các tình tiết cơ bản quan trọng có thể đảm bảo sẽ kết tội thành công. Các vấn đề nêu ra hầu như chỉ có tính xác minh chứ không phải những khai thác mới mẻ. Bởi vậy, cách đặt vấn đề của người kết tội thường rất đơn giản, ít lựa chọn, khiến cho đối phương không có cơ hội quanh co, che giấu. Đồng thời, việc đề ngỏ đích kết tội cũng có tác dụng trấn áp người bị kết tội, tác động mạnh vào tâm lí hoang mang, lo sợ của đối phương.

Tuy vậy, trong ngữ liệu khảo sát, chúng tôi nhận thấy có một số trường hợp, bản thân người kết tội lại chưa thực sự biết chắc những điều cốt lõi của sự việc nhưng vẫn áp dụng chiến lược kết tội trực diện, cố ý khiến cho đối phương nghĩ rằng mình biết nhiều hơn thế. Đây chính là “mưu lược” của người kết tội vẫn thường gọi là “bắt nọn”, “bắt thóp” đặt người phạm tội vào tình thế bất buộc khai báo với hi vọng được khoan dung, tha thứ. Chúng tôi cho rằng đây chính là một cách vận dụng chiến lược kết tội trực diện, dựa vào thói quen tư duy chung về cơ sở của chiến lược này là người nói đã có những hiểu biết chắc chắn về sự việc.

Hành vi ngôn ngữ thường được sử dụng trong các tiền dẫn nhập kết tội thuộc nhóm chiến lược này là hành vi hỏi trực tiếp, các câu hỏi đặt ra càng dồn dập người bị kết tội càng khó gian dối và nhanh chóng bị rơi vào thế bị động, để lộ điểm yếu và bị kết tội. Các kiểu câu hỏi thường được sử dụng là *câu hỏi xác minh bằng lựa chọn có/ không, đúng/ sai, câu hỏi dạng chính xác hóa chi tiết còn mập mờ, câu hỏi bổ sung những vấn đề còn bỏ ngỏ, câu hỏi gợi ý cho đối tượng nhớ lại diễn biến sự việc; nội dung câu hỏi thường đi thẳng vào tội danh, các vấn đề liên quan đến đến tội danh, các tình tiết cụ thể quan trọng...* Nếu các câu hỏi có liên quan đến diễn biến thì thường nêu tuần tự theo trình tự sự việc xảy ra - vừa giúp người kết tội nắm bắt sự việc, vừa giúp người bị kết tội tái hiện

các tình tiết chính xác, nếu câu hỏi chỉ chú trọng vấn đề nào đó chính yếu thì lại phải đưa ra câu hỏi ở những thời điểm bất ngờ, đột ngột, tạo điều kiện cho người kết tội có thể kết thúc sự kiện kết tội nhanh chóng trong khi đối tượng chưa kịp chuẩn bị sự đối phó.

Điểm mạnh của chiến lược kết tội trực diện là có thể làm rõ nội tình sự việc thông qua đối thoại với người bị kết tội; đánh vào tâm lí hoang mang không rõ vi phạm của mình đã bị bại lộ hay chưa của người bị kết tội bằng sự bất ngờ khiến đối tượng bị động, không kịp nguy tạo, buộc phải nói đúng sự thật. **Điểm yếu của chiến lược** này là người kết tội nếu không khéo léo dễ bị bộc lộ những điều mình đã nắm về đối tượng và sự việc, cũng có nghĩa là bộc lộ điểm hạn chế của mình và có thể gây phản tác dụng, đối tượng sẽ kiên quyết không trình bày trung thực sự việc hoặc né tránh các vấn đề mấu chốt. Bởi vậy, vấn đề cơ bản là người kết tội phải biết cách che giấu hiểu biết của mình trong khi không che giấu đích kết tội, nói đúng hơn là phải khiến cho đối tượng cảm thấy dường như mình đã nắm được tất cả, các vấn đề được trao đổi chỉ mang tính chất đánh giá sự thành khẩn của người bị kết tội mà thôi.

Một cách hình tượng, chiến lược kết tội trực diện chính là “một ván bài ngửa” trong đó chủ thể kết tội chủ động dẫn dắt đối phương vào cuộc, thúc đẩy đối phương bộc lộ những tình tiết còn che giấu, thừa nhận những bằng cứ đã có và từng bước khuất phục đối phương.

2.2. Chiến lược tác động quan hệ liên nhân

Chiến lược tác động quan hệ liên nhân là biện pháp sử dụng tiền dẫn nhập để thay đổi một cách tương đối quan hệ giữa chủ thể và đối tượng kết tội nhằm thúc đẩy đối tượng nói lên sự thật, thú nhận

hành vi sai trái. Chiến lược này cơ bản ít thực hiện chức năng “đánh tiếng” mà chủ yếu chỉ thực hiện chức năng “dọn đường” tạo điều kiện cho hành vi kết tội diễn ra thuận lợi. Có lẽ vì thế, chiến lược này rất ít xuất hiện độc lập mà thường mở đường cho các chiến lược khác thực hiện tiếp các chức năng tiền dẫn nhập.

Cơ sở hình thành của chiến lược tác động quan hệ liên nhân là đặc điểm tâm lí của người bị kết tội và mối quan hệ giữa hai nhân vật kết tội. Bản chất của chiến lược này là thương lượng lại quan hệ liên nhân bằng các tham thoại tiền dẫn nhập. Sự thương lượng ở đây có thể là nhấn mạnh quan hệ liên nhân có sẵn, lựa chọn một trong một số quan hệ liên nhân giữa hai nhân vật kết tội, xác định lại quan hệ liên nhân hình thành quan hệ liên nhân mới... Có hai chiến lược tác động quan hệ liên nhân thường gặp là *chiến lược nhấn mạnh/ tăng khoảng cách quyền uy* và *chiến lược nhấn mạnh/ tăng mức độ thân cận*.

- **Chiến lược nhấn mạnh/ tăng khoảng cách quyền uy:** 11/417 (2,64%).

[4] Sherlock Holmes: (đặt súng vào gáy) *Đủ rồi! Hãy buông súng xuống!*

Bob: Ông là ai?

Sherlock Holmes: *Tôi là Sherlock Holmes.*

Bob: Ôi!

Sherlock Holmes: *Tôi đại diện cho cảnh sát cho tới lúc họ đến đây.*

Bob: ...

(Cô gái đi xe đạp, tr.281)

- **Chiến lược nhấn mạnh/ tăng mức độ thân cận:** 20/417 (4,80%).

[5] Sherlock Holmes: *Hãy đóng cửa lại. Giờ đây, ông thấy là chúng ta hoàn toàn tách biệt với bên ngoài. Không một ai nghe chúng ta nói chuyện. Vậy thì chúng ta có thể nói chuyện với tất cả lòng thẳng thắn. Chúng tôi muốn biết, làm thế nào mà ông, một người trọng danh dự, lại phạm vào một lỗi lầm như ngày hôm qua?*

Gi-ri: ...

Sherlock Holmes: *Coi nào, chàng trai! Sau cái điều vừa thoát ra khỏi cổ họng Bani, địa vị của ông hẳn là bớt đẹp. Ông chỉ còn có một cơ may: thành thật nhận lỗi.*

Gi-ri: ...(quỳ gối, úp mặt vào hai bàn tay khóc)

Sherlock Holmes: *Coi nào, coi nào. Lỗi lầm là bản chất của con người, có thể anh thích để cho tôi nói thay anh? Anh sẽ đính chính nếu tôi bị lầm lẫn. Anh đồng ý chứ? Tốt. [...]*

Gi-ri: *Đúng, thưa ông.*

(Câu chuyện xảy ra ở kí túc xá, tr.382-383)

Có thể thấy rằng các chủ thể kết tội có nhiều cách khác nhau để điều chỉnh quan hệ liên nhân: thay đổi xưng hô, thay đổi sắc thái tình cảm, trực tiếp thương lượng lại quan hệ liên nhân, nhắc nhở đối tác về khoảng cách... Các phương thức đó có thể bộc lộ qua ngôn từ, ngữ điệu, các yếu tố kèm lời hoặc phi lời... Cũng thuộc nhóm này là các tiền dẫn nhập có chứa các hành vi tích cực như xoa dịu, động viên, khích lệ... đối tượng kết tội thành thật, dũng cảm, thường kèm theo những hứa hẹn khoan dung, tha thứ, bảo vệ quyền lợi của đối tượng. Trong khi chiến lược nhấn mạnh/ tăng khoảng cách quyền uy thường nhằm mục đích uy hiếp đối tượng kết tội, dập tắt ý định chống đối của đối tượng, thì chiến lược nhấn mạnh/ tăng mức độ thân cận lại thường xoa dịu đối tượng, có tác dụng trấn an tinh thần, tạo cảm giác tin cậy để đối tượng có thể dễ dàng bộc lộ những chi tiết liên quan đến sự việc kết tội.

Như vậy, phương thức tổng quát để chủ thể kết tội tác động quan hệ liên nhân là nâng cao hoặc hạ thấp một cách tương đối vị thế xã hội hoặc của bản thân, hoặc của đối phương, hoặc của cả hai bên sao cho đạt tới quan hệ phù hợp thuận lợi cho hành vi kết tội. Cũng vì sự trái chiều của hai tiêu chiến lược như vậy mà ở nhóm

chiến lược này không có dạng phối hợp như ở nhóm chiến lược kết tội trực diện.

Ưu thế của chiến lược tác động quan hệ liên nhân là không phụ thuộc vào các yếu tố của sự việc vi phạm, sự chuẩn bị cho chiến lược này chỉ là phong thái, khả năng thuyết phục của chủ thể kết tội nên chiến lược này có thể áp dụng tức thời trong bất kì thời điểm nào nếu hoàn cảnh đòi hỏi. Chiến lược này cũng là trợ thủ đắc lực tạo điều kiện cho người kết tội vận dụng các chiến lược khác thành công hơn. Hạn chế của chiến lược là tầm ảnh hưởng với quan hệ liên nhân chỉ ở mức độ nhất định, tương đối và rất khó áp dụng với các trường hợp chỉ tồn tại một quan hệ liên nhân duy nhất, chiến lược này đặc biệt thích hợp với những trường hợp giữa hai nhân vật tồn tại cùng lúc nhiều quan hệ liên nhân.

Tuy nhiên, đây vẫn là một chiến lược rất hữu ích và sự xuất hiện của nó khá thường xuyên, nhất là dưới dạng phối hợp với các chiến lược khác.

2.3. Chiến lược kết tội bóng gió

Chiến lược kết tội bóng gió là cách thức người kết tội sử dụng các phương tiện ngôn ngữ một cách ngụ ý nhằm mục đích kết tội đối phương. Kết tội bóng gió có thể thể hiện bằng hành vi kết tội có tính chất quy chiếu ám chỉ hoặc tiền dẫn nhập có sự gợi dẫn tới đích kết tội. Ở đây, chúng tôi chỉ tập trung xem xét chiến lược kết tội bóng gió thực hiện ở tiền dẫn nhập.

Nếu chiến lược trực diện dùng đích kết tội để trấn áp đối tượng trong một “ván bài ngựa” thì chiến lược bóng gió dùng đích kết tội để lôi kéo đối tượng hợp tác và theo đuổi đến cùng hành vi kết tội như trò chơi “mèo vờn chuột”. Như vậy, trong khi chiến lược trực diện mong muốn đối tượng kết tội nhận thức đầy đủ hiệu lực kết tội thì chiến lược bóng gió lại chỉ có thể để đối tượng nắm bắt được một phần nhất định nào đó của hiệu lực kết tội.

Cơ sở hình thành của chiến lược này là những hiểu biết *được thể hiện là tương đương* của người kết tội và kẻ bị kết tội về sự việc đã xảy ra, các tình tiết quan trọng, các vấn đề mấu chốt trên hình thức - như bất cứ ai có thể hiểu biết về sự việc... quan hệ liên nhân giữa hai nhân vật thường cũng ở trạng thái tương đương, không quá thiên lệch về bên nào. Mặt khác, chủ thể kết tội phải chuẩn bị cho mình những “vũ khí bí mật” - sao cho hoàn toàn bí mật - để sử dụng vào thời điểm quyết định, cũng là bước ngoặt tạo điều kiện kết thúc sự kiện với thắng lợi cho người kết tội. Hai vấn đề trên có ảnh hưởng tới trạng thái tâm lý của người bị kết tội, tư tưởng cho rằng những “uẩn khúc đích thực” của sự việc chưa bị phát giác tạo cho người bị kết tội sự bình thản, tự chủ để tham gia đến cùng diễn biến của sự kiện lời nói kết tội - đến khi đã vô tình ở vào tình thế không thể không nhận tội. Tác động hỗ trợ cho vấn đề trên, người kết tội có thể tạo cho đối tượng một khoảng tự do tâm lý nhất định: về tư cách (là một trong nhiều người tham gia hội thoại, xuất hiện như một nhân chứng...), về thái độ (tôn trọng, bình đẳng...), về xưng hô...

Căn cứ vào mức độ công khai của đích kết tội và khả năng đe dọa đối tượng kết tội, chúng tôi tạm chia các tiền dẫn nhập bóng gió thành hai tiểu chiến lược bóng gió gần và bóng gió xa.

- **Chiến lược kết tội bóng gió gần:** 27/417 (6,47%).

[6] Bao Công lúc đó đang đàm đạo với phò mã Lưu Anh về chuyện văn chương thi phú. Ông khẽ gật đầu rồi cầm bình rượu giơ lên và nói:

- Bây giờ là tuần rượu thứ hai, để mừng Phò mã.

Miệng nói, tay ông nghiêng bình rượu rót vào chén Lưu Anh. Không thấy rượu chảy, Bao Công cầm bình rượu ghé bên tai và lắng

mạnh. Bình rỗng vì chỉ chứa đủ hai chén rượu đã rót.

Bao Công giả làm mặt giận, la to:

- Tụi bay đâu. Mau đem bình rượu khác ra đây.

Bao Công vờ quát mắng thủ hạ một hồi rồi đổi giọng cười bảo Lưu Anh:

- Xin Phò mã thứ lỗi, gia nhân này mới vô nên sơ suất. Xin miễn chấp.

Rồi ông nghiêng bình châm đầy hai chén rượu. Hai người cùng nhau cạn chén. Bao Công lại cầm bình châm rượu lần thứ ba.

Bình lại cạn! Bao Công lại làm mặt giận quát gọi gia nhân. Viên thám tử trở ra và khúm núm bẩm:

- Thưa, Đại quan và Phò mã thứ lỗi. Nhà hết rượu, lính đi mua chưa về tới.

Bao Công đưa bình rượu cạn cho thám tử và nói lớn:

- Không chờ được. Mi đổ nước lã vào đây rồi đem ngay lên để Phò mã dùng đỡ cũng được rồi.

Lưu Anh sa sầm nét mặt, gay gắt nói:

- Bao thái doãn, sao ông khi ta quá vậy? Nội quan to trong triều đều phải kính nể ta, ông biết không?

Bao Công ngửa mặt lên trời cười ha hả một hồi rồi mĩa mai đáp:

- Xin... Phò mã chớ chấp. Quan nào kính nể thì cứ việc, riêng ta thì không.

Rồi hướng vào trong nhà, Bao Công nói lớn:

- Bay đâu, bưng bình nước lã lên đây.

Lưu Anh đứng phắt dậy toan bỏ ra về. Bao Công ung dung vuốt râu nói:

- Người trẻ tuổi hay nóng nảy và thường không biết thân biết phận. Phò mã hãy vui lòng ngồi xuống uống chén nước lã đã, không chết được đâu. **Tháng sáu năm qua, một sông nước uống còn đắng mà nay mới mời một chén nước lã đã vội giận hờn sao?**

Lưu Anh giật mình, mặt tái mét, chân tay bủn rủn ngã ngồi xuống ghế.

(Tài đoán án của Bao Công, tr.567-568)

Trong ví dụ [5] phò mã Lưu Anh vốn được một gia đình cứu sống trong trận lụt và nhận làm con nuôi nhưng đến khi có địa vị lại vong ân bội nghĩa, rắp tâm hại chết em nuôi. Bao Công biết chuyện đã bày ra kế mời rượu để dụ Lưu Anh đến phủ làm rõ trắng đen. Lời Bao Công ngầm chê trách Lưu Anh không biết thân biết phận và bóng gió ám chỉ hành động bội bạc của Lưu Anh một sông nước uống còn đắng. Nội dung mệnh đề đối với người khác có thể vô nghĩa, không có tính quan yếu nhưng với Lưu Anh lại hoàn toàn ý nghĩa, nhất là trong cuộc đối thoại tay đôi này, sự quy chiếu đích kết tội tới Lưu Anh càng rõ rệt. Đó chính là lí do gây nên phản ứng hoảng hốt, thất thần của Lưu Anh. Chiến lược bóng gió gần mà Bao Công sử dụng trong trường hợp này đã thể hiện tốt vai trò tiên dẫn nhập, sau cuộc trò chuyện trên chỉ cần đánh dọa vài hèo Lưu Anh đã thú nhận tất cả.

- Chiến lược kết tội bóng gió xa: 41/417 (9,83%).

[7] Đầu lớp, thằng Khải vươn cao cổ như hươu, gõ cái thước kẻ của thầy xuống bàn gào to:

- Ai là cao thủ ô mai?

Cả lớp cùng gào lên, tay đập xuống bàn loạn xạ:

- Loan nhúm!

- Ai ngày nào cũng nói dối?

- Chương trình dự báo thời tiết! - Cả lớp vừa gào vừa cười.

- Ai... - Bỗng thằng Khải im bật, cả lớp im bật. Đây là trò chơi yêu thích của cả lớp tôi, hay lấy những tật xấu của nhau ra để trêu đùa. Và tôi linh cảm thấy thằng Khải không thể nói được vì chẳng biết nói thế nào, nhưng điều đó làm tôi đau lòng. Trong đầu tôi vang thẳm câu hỏi của thằng Khải: Ai ăn cắp vật? Và tiếng gào to của cả lớp trong tiếng đập bàn ầm ỉ: Thằng Mạc...

(Truyện ngắn chọn lọc 2006, tr 79)

Trong ví dụ trên, người kết tội đã sử dụng chiến lược kết tội bóng gió xa ở tiền dẫn nhập. Cụ thể, cách hỏi - đáp tron tru của Sp1 và đám đông (trong đó có Sp2) về những thói hư tật xấu giống như “tấm gương” về những “tội lỗi” bị phơi bày không thương tiếc, làm dấy lên trong tư tưởng Sp2 những cảm nhận mơ hồ nhưng mạnh mẽ về giây phút chính mình sẽ bị vạch mặt

Có thể thấy, trong chiến lược kết tội bóng gió, **chủ thể kết tội luôn gọi dẫn cho đích kết tội của mình bằng những vấn đề khác có liên quan. Chính mức độ liên hệ của những vấn đề khác và cách trình bày của người kết tội quyết định tâm xa - gần của chiến lược bóng gió.** Khi nội dung mệnh đề tiền dẫn nhập là một phần nội dung kết tội nghĩa là chủ thể kết tội sử dụng chiến lược bóng gió gần. Mặt khác, nếu sự quy chiếu từ tham thể (trong cấu trúc vị từ - tham thể) tới đối tượng kết tội không phải là duy nhất (mà có thể là một số đối tượng) thì chủ thể kết tội đã sử dụng chiến lược bóng gió xa... Sự khác nhau giữa hai tiểu chiến lược này là các tham thoại tiền dẫn nhập bóng gió gần khi cần thiết có thể sử dụng như những bằng chứng kết tội còn các tham thoại tiền dẫn nhập bóng gió xa thì không. Ngoài ra, chúng tôi còn nhận thấy chiến lược bóng gió gần thường kèm theo thái độ, đánh giá của người kết tội về sự việc hay về đối tượng kết tội còn chiến lược bóng gió xa thì không. Một cách hình tượng, người kết tội khi sử dụng chiến lược bóng gió xa giống như bày thế trận “giương đông kích tây”; còn sử dụng chiến lược bóng gió gần cũng như trò “rung cây dọa khỉ” và thực tế có nhiều “khỉ” do quá sợ hãi đã vội vàng “lạy ông tôi ở bụi này” bằng cách hỏi đáp thẳng vào đích kết tội chưa được tường minh - những trường hợp như thế càng chứng minh rằng kết tội bóng gió thực sự rất quen thuộc trong đời sống ngôn ngữ.

Điểm mạnh của chiến lược bóng gió là có thể kết tội bằng chính những lập luận - tường minh hay hàm ẩn - có được từ tiền dẫn nhập, và thường khi tiền dẫn nhập bóng gió thành công thì kết tội thành công. Các lập luận đó thường xuất hiện dưới hình thức trần thuật và hành vi ngôn ngữ thường được sử dụng trong kiểu chiến lược này là hành vi xác tín. Tuy vậy, do đây là chiến lược tận dụng tính ám chỉ của các phát ngôn nên đối tượng sẽ có thể sớm nhận biết và phủ nhận đích kết tội, người kết tội phải linh hoạt chuyển sang áp dụng chiến lược khác (thường là chiến lược trực diện vì đích kết tội đã được tường minh hóa). Nhưng nhìn chung, đây vẫn là một chiến lược kết tội hiệu quả và được sử dụng nhiều trong tiền dẫn nhập kết tội.

2.4. Chiến lược bẫy

Chiến lược bẫy là biện pháp sử dụng tiền dẫn nhập kết tội buộc đối tượng kết tội bộc lộ chỗ mâu thuẫn, phi lí để vạch trần lời khai gian dối và lấy đó làm cơ sở buộc đối tượng thú nhận hành vi phạm tội.

Chiến lược bẫy thường áp dụng khi chủ thể kết tội ở vào hai tình huống trái ngược. Thứ nhất, chủ thể kết tội nắm rõ nội tình sự việc, biết rõ vấn đề nào đối tượng đã cố ý che giấu hoặc trốn tránh nhằm tạo kẽ hở cho tội. Thứ hai, chủ thể kết tội nhận thấy có vấn đề bất ổn về lời khai hoặc bằng chứng nhưng bản thân không biết rõ, không thể tìm hiểu, điều tra hoặc nắm được điểm yếu của đối tượng kết tội để khai thác. Trong cả hai tình huống, người bị kết tội thường ở trong trạng thái tâm lí bình tĩnh, đã có sự chuẩn bị kĩ lưỡng khiến cho người bị kết tội gặp khó khăn. Tuy nhiên đó cũng là lí do khiến đối tượng dễ chủ quan, yên tâm không phòng bị đầy đủ dẫn tới mắc bẫy của người kết tội. Chiến lược kết tội này thú vị nhất bởi nếu người kết tội phải sử dụng chiến lược này nghĩa là các chiến lược khác đều không hiệu quả, tương quan giữa hai nhân vật kết tội

khá “cân sức”; cũng vì thế, đây là chiến lược thể hiện rõ nhất bản lĩnh, khả năng của người kết tội, đó là phải tinh tường, nhanh nhạy, khéo léo và linh hoạt.

Để thực hiện chiến lược này, người kết tội về cơ bản sử dụng hai biện pháp: **ngụy trang vấn đề chính bằng những vấn đề khác, tạo mâu thuẫn và sử dụng mâu thuẫn để tấn công đối tượng...** Biện pháp ngụy trang khá giống với bóng gió nhưng điểm cơ bản cốt lõi là phải hoàn toàn không để lộ ý định chính của chủ thể kết tội (có thể để ngỏ đích kết tội nhưng không được để lộ vấn đề mấu chốt sẽ chọn làm bàn đạp tấn công), phải làm sao khi đối tượng thừa nhận các vấn đề “giả” là vô tình thừa nhận vấn đề “thật”. Biện pháp thứ hai phải trải qua hai bước: tạo mâu thuẫn và tấn công mâu thuẫn. Để tạo mâu thuẫn, người kết tội có thể sử dụng nhiều câu hỏi vòng vo, đề cập các vấn đề không quan trọng, trình tự tái hiện tình tiết không giống với trình tự sự việc đã xảy ra, xen giữa các vấn đề quan tâm là những vấn đề ngoài lề...tất cả nhằm phá vỡ hệ thống, tạo sự đứt quãng trong tư duy đối tượng làm cho đối tượng vô tình bộc lộ sơ hở, mâu thuẫn. Sự mâu thuẫn có thể là giữa trình bày của đối tượng với diễn biến sự việc/ bằng chứng/ khả năng hành động của đối tượng/ trình bày của các đối tượng liên quan khác/ những trình bày khác của chính đối tượng... Điểm chung của hai biện pháp này là phải hoàn toàn kín đáo phương hướng tấn công...), đánh trúng vào tâm lý chủ quan, thậm chí phải thúc đẩy sự tự mãn của đối tượng, bắt ngờ lật lại vấn đề vạch trần điểm phi logic khi đối tượng chưa kịp chuẩn bị đối phó.

Với tiêu chí mức độ liên quan đến hội thoại, chúng tôi phân nhóm chiến lược bày thành hai tiêu chiến lược như sau:

- **Chiến lược bày vận dụng các yếu tố hội thoại:** 19/417 (4,56%).

[8] Bao Công: Ai sai người lên nhà Triệu Tín?

Trương Triều: Dạ, thưa Châu Nghĩa.

Bao Công: Hẳn dẫn người ra sao?

Trương Triều: Dạ, y biểu lên nhà Triệu Tín coi tại sao Tín chưa xuống đờ.

Bao Công: Rồi sao nữa?

Trương Triều: Tôi đến nhà Tín thấy đóng cửa im lìm, tôi gọi cửa...

Bao Công: (ngắt lời, hỏi mau) Gọi thế nào?

Trương Triều: Tôi kêu Tôn thị: “chị ơi, chị hỡi, mở cửa cho tôi”.

Bao Công: Người quen biết Tôn thị từ trước sao?

Trương Triều: Dạ không?

Bao Công: Thế tại sao lại gọi Tôn thị mà không kêu Triệu Tín?

Trương Triều: Dạ thưa tại vì... tại vì...

Bao Công: (vỗ án quát vang như sấm) Tại vì mày giết Triệu Tín rồi nên biết không còn Tín nữa mới kêu vợ người ta. Biết điều thì khai thiệt đi.

Trương Triều: (tái mặt).

(Tài đoán án của Bao Công, tr.233-234)

Trong ví dụ [8] Bao Công chỉ bằng việc hỏi tuần tự các tình tiết sự việc đã chỉ ra điều phi lo-gic trong hành động của Trương Triều và buộc hẳn phải cúi đầu nhận tội.

- **Chiến lược bày vận dụng các yếu tố thực tiễn:** 33/417 (7,91%).

[9] Bao Công nhìn người chồng, rồi ôn tồn bảo:

- Nhà người hiền lành, và cũng vô can, vậy hãy khai cho thiệt. Ngoài đôi giày, có tìm thấy gì dưới hố không?

- Dạ có cây đoản đao.

Bao Công truyền giải Lý Tân tới trước công đường, ông điểm mặt Lý Tân, quát hỏi rằng:

- Có tư thông với mục chủ quán không?

- Thưa... có

- Có chỉ chỗ chôn đôi giày cho nó không?

- Dạ có.

- Làm sao biết?

- Tôi biết vì tình cờ dùng chân gấn gốc cây đa, **thấy vết đất mới đào** nên moi lên chẳng dè gặp đôi giấy.

Bao Công hỏi dồn:

- Sao không đem lãnh thưởng?

Lý Tân nhanh trí đáp liền:

- Vì lúc tìm thấy chưa có yết thị của thượng quan nên không đoán ra đó là đôi giấy của Châu thị.

Biết là đúng phải đưa mưu mẹo và mau trí khôn, Bao Công xoay hướng tấn công:

- Có quen Vương Tam Lang không?

- Dạ có.

- Có hay tới nhà Tam Lang chơi không?

- Dạ có.

- Hắn có thể giết vợ không?

- Có thể.

- Vì sao?

- Có thể vì ghen.

- Với ai.

- Thưa... thưa tôi...không rõ.

- Lúc đào hố có thấy gì nữa không, ngoài đôi giấy thêu?

- Chỉ có đôi giấy thêu mà thôi.

- Đừng có khai man, ta biết rồi. Khôn hồn thì thú tội đi.

- Dạ thưa đại quan, tôi oan.

Bao công quát mắt nói rằng:

- Hai điều khai bày chứng tỏ sự phạm tội của mi rồi. Một là cùng chôn với đôi giấy thêu còn có cây đoản đao. Hai là nơi chôn các thứ đó là đất bùn mà đã là đất bùn thì chôn một lát khó mà nhận ra nơi chôn chớ đừng nói là vết đào mới. Đúng mi là thủ phạm giết Châu thị, mau thú tội đi.

Lý Tân tái mặt nhưng vẫn cãi liêu:

- Thưa quan chỗ đó đất cứng không có bùn.

Bao Công nổi giận la:

- Hay cho tên này to gan thiệt. Sự thực rành rành như vậy mà còn cố cãi. Lính đâu đem đôi giấy ra đây cho nó coi.

Lính hầu chìa **đôi giấy dính bùn cứng** ngắc trước mặt Lý Tân.

- Cãi nữa thôi... Đúng mi là thủ phạm giết Châu thị rồi, mau nhận tội đi.

- Thưa thượng quan, tôi oan.

Bao Công cười nhạt, hô lính lôi Lý Tân ra tra khảo. Chịu đau không nổi, hắn phải thú nhận hết tội lỗi.

(Tài đoán án của Bao Công, tr.422-423)

Ví dụ trên đây thể hiện rất rõ biện pháp hỏi vòng vo, cách quăng với những vấn đề không quan trọng (quan hệ với gia đình nạn nhân, quan hệ vợ chồng nạn nhân, ý kiến về thủ phạm...) nhằm khiến đối tượng bộc lộ những sơ hở mâu thuẫn với lời khai nhân chứng cũng như bằng chứng thực tế (đôi hài chôn dưới bùn và đoản đao chôn cùng).

Các chiến lược bày vận dụng yếu tố hội thoại thường khai thác mâu thuẫn giữa trình bày của đối tượng với trình bày của chính mình hoặc của các đối tượng khác, chiến lược bày vận dụng yếu tố thực tiễn lại khai thác mâu thuẫn giữa trình bày của đối tượng với các bằng chứng, diễn biến sự việc và khả năng hành động của đối tượng. Hành vi ngôn ngữ thường được sử dụng trong kiểu chiến lược này là hành vi hỏi trực tiếp với nội dung phong phú, đôi khi tản mạn nhưng rất có giá trị trong việc tạo “bẫy” để kết tội đối phương.

Xét về phương diện chức năng tiền dẫn nhập, rõ ràng những **tiền dẫn nhập sử dụng chiến lược bày thực hiện trọn vẹn chức năng “dọn đường” nhưng không hề “đánh tiếng”**. Bởi lẽ, “kín tiếng” được coi là điều kiện tiên quyết đảm bảo sự thành công của chiến lược này. Đây chính là điểm khác biệt của chiến lược kết tội này nói riêng cũng như của tiền dẫn nhập kết tội nói chung so với các tiền dẫn nhập của sự kiện lời nói khác. Và đây cũng là trường hợp ngoại lệ xét về chức năng tiền dẫn nhập nếu so với những lí thuyết về tiền dẫn nhập nhưng

chúng tôi hoàn toàn không cho rằng điều này bất hợp lí, mà ngược lại, hoàn toàn hợp lí bởi chính những trường hợp ngoại lệ như vậy phản ánh đúng tính đa dạng của ngôn ngữ trong sử dụng, đặc biệt trong một sự kiện lời nói đặc thù như sự kiện lời nói kết tội.

Chiến lược bấy có khả năng kết tội thành công rất cao bởi việc buộc đối tượng bộc lộ “chân tướng” bao giờ cũng có tác động rất mạnh đến tâm lí người phạm tội vốn chủ quan, ung dung bỗng trở nên lúng túng, bị động, từ che giấu chuyển sang thú nhận. Yếu tố bất ngờ chính là điểm mạnh cơ bản của chiến lược này. Tuy nhiên, chiến lược này không thể áp dụng nếu chủ thể kết tội thiếu bản lĩnh và năng lực, đặc biệt khi đứng trước những đối tượng sùng sỏ. Cũng như các chiến lược khác, chiến lược bấy thường được sử dụng phối hợp nhằm đạt được hiệu quả kết tội cao nhất.

3. Kết luận

Những chiến lược kết tội chúng tôi trình bày trên đây có mật độ xuất hiện khá đều khắp trên khối liệu, tuy nhiên các con số thống kê đã nêu chỉ chiếm chừng một nửa số tiền dẫn nhập kết tội. Có hiện tượng như vậy là do số lượng đã phân loại trên chỉ là những dạng điển hình của mỗi chiến lược, đó là những tiền dẫn nhập hầu như chỉ được tổ chức theo một kiểu chiến lược duy nhất. Trên thực tế, dạng xuất hiện phổ biến của các chiến lược kết tội là dạng phối hợp. Ngoại trừ nhóm chiến lược trực diện có dạng phối hợp các tiểu chiến lược nội bộ như chúng tôi đã trình bày thì ba nhóm còn lại hầu hết được phối hợp với các chiến lược khác. Chẳng hạn chủ thể kết tội sử dụng chiến lược trực diện ở đầu và cuối tiền dẫn nhập, phối hợp với chiến lược bấy vận dụng

các yếu tố thực tiễn được nguy trang bằng các câu hỏi đơn giản nhưng có giá trị cao trong việc vạch trần sự gian xảo của đối tượng kết tội; Hoặc chiến lược bóng gió gần được sử dụng mở đầu tiền dẫn nhập và khi bị đối tượng nhận biết ý định của người kết tội thì ngay lập tức chiến lược trực diện được sử dụng tiếp tục đấu tranh với đối tượng; Đặc biệt chiến lược được sử dụng chủ yếu, xuyên suốt trong 417 ngữ liệu của chúng tôi là chiến lược tăng mức độ thân cận, phối hợp với chiến lược bóng gió gần. Chúng tôi hi vọng trong một bài viết khác, với mục đích nghiên cứu tập trung hơn ở vấn đề rất thú vị này sẽ đem lại kết quả thoả đáng hơn.

Tài liệu tham khảo

1. Đỗ Hữu Châu - Bùi Minh Toán, *Đại cương ngôn ngữ học - tập 2*, NXB Giáo dục, H 2003.
2. Nguyễn Thị Bích Hợp, *Tiền dẫn nhập trong sự kiện lời nói kết tội*, Luận văn Thạc sĩ, ĐHSPHN, 2008.
3. Đặng Thị Hào Tâm, *Chiến lược kết tội trong mối quan hệ với lời chất vấn*, Tạp chí *Ngôn ngữ và Đời sống* số 1+ 2/2003.
4. Đặng Thị Hào Tâm, *Tìm hiểu lời tiền dẫn nhập trong sự kiện lời nói rú*, Tạp chí *Ngôn ngữ* số 10 /2006.

Nguồn ngữ liệu

1. Doyle A.C, *Sherlock Homes toàn tập- tập 1, tập 2, tập 3*, (Nhóm dịch giả Lê Khanh), NXB Công an nhân dân, H 2006.
2. Nhiều tác giả, *Truyện ngắn chọn lọc 2006*, NXB Thanh Hoá, 2007.
3. Nguyễn Như Phong, *Chạy án - tập 1, tập 2*, NXB Lao động Xã hội, H 2006.
4. Trần Thiết Diện (biên khảo), *Tài đoán án của Bao Công*, (Nguyễn Văn Thụy dịch), NXB Thanh niên, H 2005.

(Ban Biên tập nhận bài ngày 03-06-2009)