

Giải pháp nâng cao năng lực tranh luận cho sinh viên năm thứ nhất Trường Đại học Trà Vinh

Phạm Thị Thuý Loan*, Võ Hoàng Khương*

*ThS.Trường Đại học Trà Vinh

Received: 10/2/2024; Accepted: 15/2/2024; Published: 19/2/2024

Abstract: Developing debate ability is a complex and long-term process that needs to be continuously trained for students as soon as they enter university. Research article on developing debate capacity for first-year students at Tra Vinh University. On that basis, the author proposes a number of skills that need to be trained for students with the aim of “students achieving more positive results in their studies as well as meeting job positions after graduation”.

Keywords: Students, debate ability.

1. Đặt vấn đề

Trong thời đại của cuộc cách mạng khoa học lần thứ tư, kho tàng kiến thức mênh mông thì điều tạo nên sự khác biệt và thành công của mỗi cá nhân đó chính là bạn có công cụ, kỹ năng để biến những tri thức khoa học trở thành thực tế. Rất nhiều bạn sinh viên sau khi tốt nghiệp ra trường đều gặp khó khăn khi xin việc vì thiếu kỹ năng mềm. Chính vì vậy rèn luyện các kỹ năng là yếu tố không thể thiếu trong giáo dục đại học. Trong đó phải kể đến khả năng tranh luận – một kỹ năng quan trọng và cấp thiết cần được trang bị cho sinh viên.

2. Nội dung nghiên cứu

2.1. Khái niệm về tranh luận

Tranh luận là hình thức giao tiếp ngôn ngữ mang tính đối kháng, nảy sinh khi có sự khác biệt hoặc đối lập gay gắt về quan điểm trước cùng một vấn đề, một sự việc, một hiện tượng... trong đó hai bên tranh luận đều nỗ lực dùng lý lẽ, bằng chứng và lập luận để bác bỏ quan điểm của đối phương, đồng thời khẳng định chân lý, lẽ phải thuộc về mình.

Tranh luận để bảo vệ, chứng minh cho tính đúng đắn của một tư tưởng, một quan điểm... phải là sự diễn giải trình tự logic, khoa học theo một “cấu trúc” chặt chẽ gồm:

- Các luận điểm.
- Các lý lẽ làm cơ sở, làm chỗ dựa cho các luận điểm.
- Các minh chứng xác thực cho sự tồn tại của những lý lẽ đã nêu ra.

Tranh luận không phải là phê bình, chỉ trích bởi tranh luận là dùng lý lẽ, dùng lập luận để phân định lẽ phải, phân định chân lý trong khi phê bình, chỉ trích là sự phê phán, phủ định một chiều, mang tính áp đặt khi

đứng trên một quan điểm nào đó. Sự khác biệt ở đây chính là tranh luận luôn nhìn nhận, xem xét vấn đề từ cả hai phía, nghĩa là bên trong khái niệm tranh luận luôn chứa đựng nội hàm là sự phân biện.

2.2. Các hình thức tranh luận trong đời sống

Có thể phân loại tranh luận dựa trên các tiêu chí: Tính chất mâu thuẫn, hình thức thực hiện tranh luận và chức năng, mục đích tranh luận.

+Căn cứ vào tính chất mâu thuẫn:

* *Tranh luận không có tính đối kháng*

Là loại tranh luận xuất phát từ sự mâu thuẫn, sự đối lập không mang tính bản chất, chỉ là mâu thuẫn mang tính tạm thời, cục bộ. Đó là:

- Mâu thuẫn do đối lập về quan điểm sống, về chuẩn mực đạo đức và ứng xử giữa các cá nhân/thể hệ.
- Mâu thuẫn do đối lập về quyền lợi kinh tế. Mâu thuẫn do sự đối lập về quan điểm học thuật/nghệ thuật.

* *Tranh luận đối kháng*

Là loại tranh luận do mâu thuẫn mang tính bản chất, toàn diện, sâu sắc, không thể dung hòa có tính chất đối đầu quyết liệt, phủ định, loại trừ nhau giữa hai bên đối nhau về các lợi ích, bao gồm:

- Tranh luận tại tòa giữa hai bên nguyên đơn và bị đơn, giữa bên công tố và luật sư bào chữa.
- Tranh luận chính trị, tư tưởng do mâu thuẫn đối kháng mang tính xã hội giữa các giai cấp, đảng phái chính trị nhằm loại trừ nhau để tranh giành quyền lực. Vì tính chất căng thẳng, quyết liệt, không khoan nhượng nên tranh luận này còn gọi là luận chiến.

+Căn cứ vào hình thức tranh luận:

* *Tranh luận trực tiếp:* là dạng thức tranh luận trong đó hai bên tranh luận bằng cách đấu khẩu, đối đáp trực tiếp. Hình thức này thường diễn ra với các dạng tranh luận đòi thường, tranh luận trong hội thảo,

trong lớp học, trên nghị trường, trong phiên tòa...

* **Tranh luận gián tiếp:** là dạng thức tranh luận bằng văn bản viết, được đăng tải trên báo chí.

+ **Căn cứ vào chức năng, mục đích:**

* **Tranh luận đời thường:** dạng tranh luận này thường diễn ra trong phạm vi gia đình, cơ quan, công ty, hội đoàn... hoặc trong các quan hệ xã hội như anh em, bạn bè, đồng nghiệp, đối tác...

* **Tranh luận theo chủ đề:** đây là dạng tranh luận có chủ đề đã định trước và các bên tham gia tranh luận thường có sự chuẩn bị chu đáo, bài bản.

* **Tranh luận mô phỏng:** là dạng tranh luận với chủ đề và bối cảnh giả định. Mục đích là thông qua cuộc thi tranh luận để đánh giá trình độ kiến thức, sự hiểu biết, năng lực tư duy, khả năng lập luận, tài ứng biến và hùng biện.

2.3. Các đặc điểm cơ bản của tranh luận

- Tính trí tuệ: chất lượng của một cuộc tranh luận phụ thuộc trước hết vào thái độ của các bên trong việc tôn trọng và chú tâm tìm ra sự thật trên nền tảng logic, khoa học.

- Tính đối lập: tính đối lập và không có sự tương nhượng là đặc điểm làm khởi phát mọi tranh luận.

- Tính tương tác: là sự tương tác hai chiều giữa các bên có quan điểm đối lập nhau: bên khẳng định hay tán thành (gọi là bên chính biện) và bên phủ định hay phản đối (gọi là bên phản biện) trong từng luận điểm của chủ đề tranh luận.

- Tính cạnh tranh: tranh luận là sự cạnh tranh quyết liệt, không khoan nhượng.

- Tính văn hóa: các bên tranh luận phải có thái độ tôn trọng lẫn nhau, có ý thức cầu thị và biết giữ hòa khí. Đó là lý do vì sao một cuộc tranh luận có chất lượng trước hết phải là một quá trình giao tiếp có tính văn hóa. Tính văn hóa yêu cầu mỗi bên tranh luận phải biết gạt bỏ cảm tính và tham vọng cá nhân, kìm chế sự bùng phát của những cảm xúc bản năng, không dùng những ngôn ngữ có tính cay cú, đả kích.

2.4. Các yêu cầu của tranh luận

- **Có thái độ khách quan, công bằng:** Trong tranh luận không được để các ý tưởng, tình cảm mang tính chủ quan can thiệp, chi phối mục đích tranh luận. Các luận cứ sử dụng để chứng minh cho luận điểm được đưa ra phải rõ ràng, chính xác và tin cậy. Các kết luận cuối cùng chỉ được rút ra trên cơ sở phân tích, lập luận, đánh giá chặt chẽ.

- **Nhanh nhạy và linh hoạt trong tư duy:** Tranh luận là cuộc đọ sức bằng ngôn ngữ, trong đó cả hai bên tranh luận vừa phải lập luận để bảo vệ quan điểm của mình, lại vừa phản biện để bác bỏ quan điểm của

đối phương, tức phải vừa “công”, vừa “thủ”, nên tranh luận không chỉ đòi hỏi tư duy đa chiều, tư duy phản biện mà còn đòi hỏi cả sự linh hoạt, nhạy bén trong tư duy, trong các hoạt động nghe, nghĩ và nói.

- **Đảm bảo sự chặt chẽ, sắc sảo trong ngôn ngữ và lập luận:** Khi nhìn nhận tranh luận là cuộc giao đấu về tư tưởng bằng công cụ ngôn ngữ thì yếu tố tư duy phản biện chính là nền tảng cho “cuộc giao đấu về tư tưởng”, còn chỗ dựa cho “công cụ ngôn ngữ” chính là sự chặt chẽ, sắc sảo trong việc sử dụng ngôn ngữ và lập luận. Yêu cầu chặt chẽ đòi hỏi ngôn ngữ sử dụng phải được chọn lọc, phản ánh chính xác bản chất, nội dung vấn đề đang tranh luận, không lan man, dài dòng dẫn đến lạc đề, thậm chí hiểu sai vấn đề, tạo cơ hội để đối phương phản công lại. Yêu cầu sắc sảo đòi hỏi ngôn ngữ sử dụng phải có sức mạnh “công phá”, tạo lợi thế nhằm bẻ gãy luận điểm của đối phương

- **Phải có thái độ khiêm tốn, tôn trọng và cầu thị:** Điều kiện quan trọng và căn bản để tranh luận đạt hiệu quả tốt là tranh luận phải nằm trong khung cảnh tương kính lẫn nhau. Thái độ tôn trọng người tham gia tranh luận thể hiện trước hết ở ý thức biết chấp nhận và tôn trọng sự khác biệt, biết gạt bỏ định kiến, biết sử dụng các tri thức, tư duy, kinh nghiệm, sự tiên đoán, khái quát... và các năng lực, hiểu biết về vấn đề đang quan tâm để lập luận nhằm tìm ra những kết luận, nhận định cốt lõi của vấn đề. Vì lẽ đó, trong tranh luận tuyệt đối tránh thái độ và hành vi xúc phạm, miệt thị hoặc tấn công người đang tranh luận.

2.5. Các kỹ năng cần rèn luyện khi tranh luận

* **Rèn luyện kỹ năng làm chủ nội dung tranh luận**

- **Nắm vững và bám sát vấn đề cốt lõi:** Để làm được điều này, trước và trong khi tranh luận, cần luôn chủ động, thường trực “đánh thức” bản thân bằng việc bám sát, tự trả lời 5 câu hỏi: Câu hỏi 1. Vấn đề chính cần làm sáng tỏ là gì? Câu hỏi 2. Các khái niệm cốt lõi là gì và đã được xác định rõ ràng chưa? Câu hỏi 3. Các thông tin liên quan có tin cậy, khách quan và đủ để đưa ra kết luận chưa? Câu hỏi 4. Có giả định, hàm ý gì khác không? Có góc nhìn nào khác không? Câu hỏi 5. Lập luận có logic không? Có nguy hiểm không?

- **Chủ động kiểm soát chiều hướng diễn biến của cuộc tranh luận:** Cho dù mục đích cuối cùng của một cuộc tranh luận là sự phân định phải/trái, đúng/sai, hay/dở, tốt/xấu... nhưng không phải lúc nào yêu cầu đó cũng là mục đích bắt buộc phải đạt được.

Loại 1: Những chủ đề đặt các bên tranh luận vào cùng một thang độ, một hệ thống khi đánh giá. Đó là những nội dung đang phân tích, xem xét mà kết luận đòi hỏi phải có tính chính xác, có tính chân lý,

bất biến...

Loại 2: Những chủ đề mà các bên tranh luận không thể có cùng chung một thang độ, một hệ thống để đánh giá, phán xét. Đó là những nội dung mà kết luận có thể theo nhiều hướng hợp lý khác nhau tùy thuộc vào quan niệm... của các bên.

Loại 3: Những chủ đề mà các bên tranh luận có những mâu thuẫn, đối lập nhau khi đi đến kết luận. Thường đó là những chủ đề mà các bên tranh luận có nền văn hóa, tập quán, xu hướng chính trị... mâu thuẫn, đối lập nhau.

***Rèn luyện kỹ năng chứng minh và bác bỏ trong tranh luận**

Các thành phần của phép chứng minh:

- Luận đề: là điều cần chứng minh, trả lời câu hỏi “Cần chứng minh điều gì?”. Về phương diện logic học, luận đề là một phán đoán mà tính chân xác của nó (đúng/sai, tốt/xấu...) cần phải được chứng minh.

- Luận cứ: là bằng chứng được sử dụng để chứng minh cho luận đề, trả lời câu hỏi “Chứng minh bằng cái gì?”. Về mặt logic, luận cứ là phán đoán mà tính chân xác đã được công nhận và được sử dụng làm tiền đề để chứng minh luận đề.

- Luận chứng: là cách thức, quy tắc, phương pháp tổ chức một phép chứng minh, nhằm vạch rõ mối liên hệ logic giữa các luận cứ và giữa toàn bộ luận cứ với luận đề, trả lời câu hỏi: “Chứng minh bằng cách nào?”.

Các phương pháp chứng minh:

- Chứng minh trực tiếp: Chứng minh trực tiếp là cách chứng minh trong đó tính chân thực của luận đề được rút ra trực tiếp từ các luận cứ.

- Chứng minh gián tiếp: Chứng minh gián tiếp được sử dụng khi không có luận cứ để chứng minh trực tiếp. Căn cứ vào kết cấu của phán luận đề (phán đoán đối lập với luận đề), chứng minh gián tiếp được chia thành 2 loại: chứng minh phản chứng và chứng minh loại trừ.

Các phương pháp bác bỏ: Có ba cách bác bỏ, đó là bác bỏ luận đề, bác bỏ luận cứ và bác bỏ luận chứng. Để bác bỏ lập luận của đối phương, chỉ cần bác bỏ một thành phần là luận đề, luận cứ hoặc luận chứng là đủ.

***Rèn luyện kỹ năng lắng nghe và kiểm soát cảm xúc khi tranh luận**

Muốn giành phần thắng trong tranh luận, không chỉ hiểu rõ quan điểm của đối phương về chủ đề tranh luận mà còn phải nắm vững các lý lẽ, chứng cứ... mà đối phương sử dụng để có giải pháp đối phó hiệu quả. Vì vậy, yêu cầu cốt yếu là phải biết lắng nghe. Lắng nghe để chọn lọc, ghi nhớ thông tin trọng điểm, biết phân biệt, xử lý thông tin, đồng thời phải tổng hợp và

liên kết, xâu chuỗi thông tin nhanh nhạy để có thể đưa ra phương án đối phó, phản biện tức thì.

***Rèn luyện kỹ năng sử dụng ngôn ngữ khi tranh luận**

Tranh luận đòi hỏi sự rõ ràng, chính xác, dễ hiểu về quan điểm. Ngôn ngữ trong tranh luận phải đảm bảo được 5 tiêu chuẩn: “Trong sáng, Ngắn gọn, Dứt khoát, Rõ ràng và Phù hợp”. Cụ thể: Ngôn ngữ sử dụng phải ngắn gọn, được chất lọc, đi trực tiếp vào vấn đề cần tranh luận, không vòng vo, dài dòng, lan man, không được trùng lặp. Ngôn ngữ diễn đạt phải rõ ràng, mạch lạc, dễ hiểu. Tuyệt đối tránh dùng các ngôn từ mơ hồ, tối nghĩa, các câu từ cảm thán, trừu tượng, khó hiểu.

***Rèn luyện kỹ năng giao tiếp phi ngôn ngữ khi tranh luận**

Phi ngôn ngữ bao gồm giọng nói (ngữ điệu, khẩu khí, chất giọng, tốc độ, cao độ khi nói...) và hành vi (nét mặt, dáng điệu, ánh mắt, nụ cười...). Mặc dù không ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng của tranh luận nhưng do có khả năng truyền đạt thông tin hiệu quả nên các biểu hiện phi ngôn ngữ vẫn có ảnh hưởng quan trọng đến việc gia tăng sức thuyết phục trong tranh luận, cả khi nói lẫn không nói.

***Rèn luyện kỹ năng sử dụng hiệu quả các thủ thuật phản biện**

Phản biện trong tranh luận chủ yếu và trước hết là hoạt động nhằm bác bỏ quan điểm, niềm tin của đối phương. Cần quan tâm rèn luyện các thủ thuật tấn công vào lập luận, tâm lý, cảm xúc của đối phương.

3. Kết luận

Là hình thức giao tiếp ngôn ngữ đặc thù, kỹ năng tranh luận luôn gắn bó tự nhiên, giao thoa và song hành cùng kỹ năng lập luận và kỹ năng tư duy phản biện để hình thành nhóm kỹ năng tư duy – ngôn ngữ. Thực trạng cho thấy kỹ năng tranh luận của sinh viên hiện nay là rất hạn chế, cần được các giảng viên quan tâm và rèn luyện xuyên suốt cho sinh viên ngay khi họ bước vào giảng đường đại học.

Tài liệu tham khảo

1. Lê Thanh Sơn, Đoàn Đức Lương (2020), *Kỹ năng lập luận và tranh luận*, NXB ĐH Huế.
2. Zoe McKey (2018), *Tư duy phản biện*, NXB Thế giới. Hà Nội
3. Lê Thanh Sơn, Đoàn Đức Lương (2018), *Kỹ năng Tư duy phản biện*, NXB ĐH Huế.
4. Đỗ Thị Diệu Ngọc, Nguyễn Huy Cường (2019), *Tư duy biện luận – nghĩ hay hơn hay nghĩ*, NXB Thế giới. Hà Nội
5. Nguyễn Trường Giang (2006), *Logic trong tranh luận*, NXB Thanh niên. Hà Nội