

# VẠCH MẶT THIÊN TÀI NÓI DỐI

OOPSY



Bạn có dám trưởng thành?

Bạn có dám hiểu thấu mọi sự thật nằm sau  
những lời nói tưởng như vô hại nhất đến hấp dẫn nhất?

Bạn có dám nhìn rõ từng điều sâu thẳm và đen tối  
trong những người bạn yêu thương?

• ————— • .. Đã đến lúc .. ————— •

## VẠCH MẶT THIÊN TÀI NÓI DỐI!

Lời nói dối chỉ đáng sợ khi không ai biết

sự thật nằm ở đâu, cả kẻ nói và người nghe!

Lời nói dối chỉ thao túng khi không ai biết làm  
sao để biết được sự thật, cả người nghe và kẻ nói!

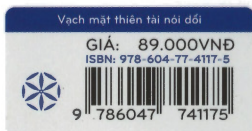
Lời nói dối sẽ bị bóc tách khi bạn dám đối mặt với  
con-người-trần-trụi và đau-khổ trong bất kì ai!

Lời nói dối sẽ bị vạch mặt ngay khi

bạn đọc cuốn sách này!

• ————— • .. Hãy cùng .. ————— •

## VẠCH MẶT THIÊN TÀI NÓI DỐI!



# **VẠCH MẮT THIÊN TÀI NÓI DỐI**



*Cuốn sách số 17 của GUbooks:*

## **VẠCH MẶT THIÊN TÀI NÓI DỐI**

Bản quyền tiếng Việt © GUbooks, 2018

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kì hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của GUbooks.

---

GUBOOKS TEAM  
Triển khai: Vân Nhạc  
Biên tập: Khuông Tế  
Sửa bản in: Khuông Tế

---

Mọi ấn phẩm của GUbooks đều được xuất bản  
với chất lượng tốt nhất.

Liên hệ bản thảo, dịch vụ tư vấn, đại diện & giao dịch bản quyền:

[info.gubooks@gmail.com](mailto:info.gubooks@gmail.com)

Liên hệ hợp tác xuất bản & truyền thông trên sách:

[pr.gubooks@gmail.com](mailto:pr.gubooks@gmail.com)

OOPSY

# VẠCH MẮT THIÊN TÀI NÓI DỐI



**GUBOOKS**  
Growing Up Together



**NHÀ XUẤT BẢN**  
**THẾ GIỚI**



## 7 NÓI DỐI? THÌ SAO?



### CHƯƠNG 1

## AI CŨNG ĐANG NÓI DỐI

- 23 Ba bước bóc tách lời nói
- 32 Trò gian lận của biểu tượng
- 37 Bất kể nói dối phải cân nhắc
- 43 Lời tâm tình sắc bén
- 57 Những lời nói dối “hùng mạnh”
- 64 Kiến tạo tư duy bóc tách



### CHƯƠNG 2

## CÁI TÔI TO NHẤT

- 80 Nói dối so sánh
- 91 Nói dối nhân hóa
- 98 Dưới mặt nạ sâu sắc và tinh tế
- 108 Vứt bỏ mặt nạ so sánh và nhân hóa



### CHƯƠNG 3

## CẦU XIN CHÚT TÌNH

- 125 Phép đánh lừa nhận thức
- 134 Sự đồng cảm qui quyết
- 144 Thuốc độc giấu trong lời nói
- 155 Cái giá là tổn thương

# 167

CHƯƠNG 4

## CƠN KÍCH ĐỘNG PHI LÍ

|  |     |
|--|-----|
| Cuộc tiến hóa của ác cảm và sự phụ thuộc | 169 |
| Lời khuyên mất trí                       | 181 |
| Dục vọng trả hình                        | 189 |

# 201

CHƯƠNG 5

## TẤT CẢ VÌ TRỰC LỢI

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| Phép nói dối điệp từ giá trị     | 203 |
| Sự tử tế chống lại thói trực lợi | 216 |
| Kẻ tham lam tội nghiệp           | 226 |
| Những chuỗi mê muội              | 234 |

CHƯƠNG 6

# 2145

## KHÔNG TỪNG CÓ SỰ THẬT

|                        |     |
|------------------------|-----|
| Nhập môn lừa đảo       | 247 |
| Tổn thương từ sâu thẳm | 264 |



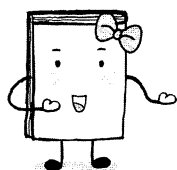
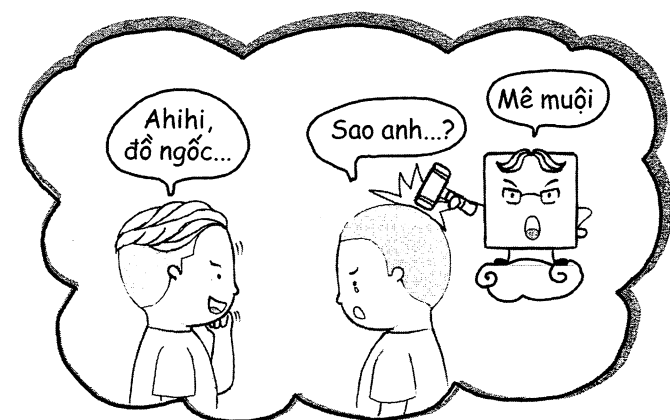
## 273 VÀI LỜI KẾT

**NÓI  
DỐI ?  
THÌ  
SAO !**



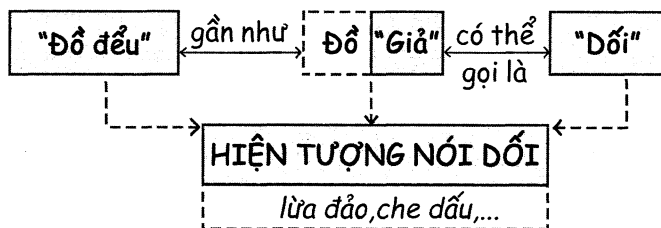
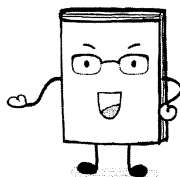
Bạn có muốn bị dối lừa không?

Những người bị dối lừa và phải chịu tổn thương luôn bị xem là thiếu khôn ngoan hoặc bị xem thường, đó là một định kiến xã hội mà cho đến nay vẫn tồn tại mặc nhiên một cách kì lạ.



Cho nên, việc **THOÁT RA KHỎI** sự lừa dối, có khả năng nhận biết những động lực tâm lí đằng sau những lời nói là mình chứng cho một đầu óc đã trưởng thành, vượt ra khỏi tình trạng "ngây thơ", và là một người thông minh, sắc sảo.

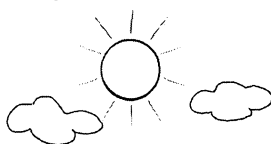
Ngược lại, những ai còn sống trong lừa dối luôn bị xem là **MÊ MUỘI**.



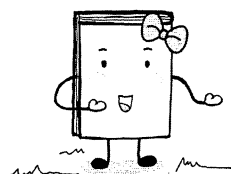
Ví dụ thường gặp nhất về sự dối trá mà không mấy ai thấy cần thắc mắc là: Khi bạn mua phải một “đồ đểu”, có nghĩa nó không giống như quảng cáo. Nói đơn giản hơn là: Vật đó không có đủ chất lượng, chỉ là đồ đểu. Nếu đã là đồ đểu thì cũng gần như đồ giả, mà cái gì đã là “giả” thì bạn cũng có thể gọi là “dối”. Còn nhiều hiện tượng dối trá khác nữa, *lừa đảo* chẳng hạn, *che giấu* chẳng hạn. Tất cả đều được quy hết vào trong những thứ gọi là *hiện tượng nói dối*.

Một việc được gọi là “dối trá” khi nó không đúng với sự thật. Nhưng nhận thức con người lại mang tính tương đối, do đó rất khó nói khi nào một sự thật được nói ra và một lời nói dối phát sinh. Bất kể là chuyện gì.

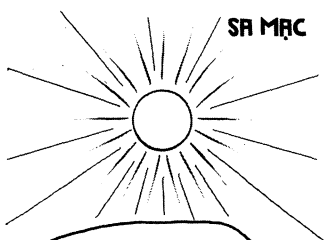
**ÔN ĐỚI**



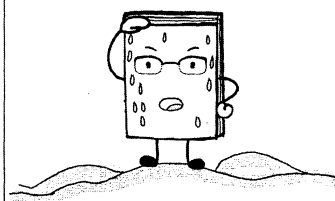
Bạn thấy mặt trời thế nào?



**SA MẠC**



Mặt trời trông hơi nóng, hơi rực.



Ví dụ như ta hỏi B: “Bạn thấy Mặt trời thế nào?”, B đáp: “Mặt trời trông hơi nóng, hơi rực”. Nếu như so sánh với sự thật về Mặt trời, tức là một tiêu chuẩn chân lí về mối quan hệ giữa con người với Mặt trời, thì câu này sẽ có ý nghĩa đúng hoặc sai. Tuy vậy, với một người đã quen sống ở một sa mạc với một người quen sống ở vùng ôn đới, Mặt trời thế nào là nóng và rực lại rất khác nhau. Trong trường hợp đó, ta không trách nhận xét “Mặt trời trông hơi nóng, hơi rực” ấy là dối trá hay nói thật, mà ta chỉ bảo rằng: Do những hệ giá trị và cảm quan khác nhau mà câu nói đó có thể đúng hoặc sai. Mới chỉ là vấn đề tiêu chuẩn để xác định đúng sai, ta đã phải đối mặt với vấn đề phức tạp hơn nữa: Nếu nói dối dựa trên một hệ giá trị thừa nhận nó, thì nói dối bỗng thành

“nói-đúng”. Thật vậy, và do đó *nói dối* là gì không phải câu hỏi dễ trả lời. Có rất nhiều mức độ nói dối, đến mức nhiều mức nói dối trong đó bạn sẽ không muốn xem đó là nói dối.

Hoặc, sắp giao cho bạn một đề tài: Thiết kế một cái xe tăng nhưng với giá thành của một xe ô tô bình thường, chỉ 300 triệu – bằng giá một ô tô cũ. Sếp yêu cầu phải thiết kế bền chắc như xe tăng, chạy khỏe như xe tải, nhưng phải tiêu tốn rất ít xăng như xe máy.

Bạn không biết làm thế nào bây giờ, nhưng lại nghĩ:

Nếu mà sếp đã giao thì chắc chắn là có đường hướng rồi, đây là thử thách, mình phải làm được.



Một phút cảm hứng bỗng bột nổi lên, bạn đồng dục nói:

Em sẽ cố gắng bằng được.



Xét theo một nghĩa nào đấy thì đây là một lời nói dối. Bạn không hề có cơ sở nào để làm, không hề có một kiến thức nào về một loại xe như thế để thực hiện, không có một tiêu chí kinh tế hoặc là cơ khí nào để làm cả. Rõ ràng việc nhận lời này là nói dối, nhưng chúng ta thường thấy là lời nói dối này được gọi là lời nói dối hiệu quả, bởi vì chúng ta vẫn có thừa những lời hứa hẹn. Những lời hứa hão này cũng được xếp vào dạng nói dối. Nhưng nếu xét trên hệ giá trị quyết tâm, nhiệt thành, thì nó lại thành: Đúng.



Nói dối có rất nhiều trạng thái khác nhau, và hiện tượng nói dối xuất hiện khắp nơi. Chẳng hạn có một người mắng bạn: “Cậu không có năng lực để làm chuyện đấy”. Bạn rần ròi

đáp: “Em sẽ cố gắng bằng được”. Nhưng nếu sự thật là bạn không có khả năng thì sao? Đây chính là một lời nói dối ở trạng thái hứa hão như ta đã nói ở trên. Rồi một thời gian ngắn nữa, sự thật sẽ là: Không hề có chuyện bạn làm được, không hề có chuyện bạn làm tốt, lúc này liệu có xét là bạn đã nói dối hay không? Tất cả những trạng thái *hứa* do đó thường giống như một lời nói dối, hoặc chính là nói dối, đó là lí do ta thường bất an trước lời hứa mặc dù bị nó thuyết phục.



Một trạng thái dễ gặp hơn, đây chính là nói dối vì tình thương. Ví dụ, bây giờ tự nhiên một anh bạn xấu trai hỏi bạn rằng: “Bạn thấy tôi đẹp trai không?”. Bạn vốn luôn nghĩ thằng bạn mình xấu lắm, trong lòng không làm sao thấy

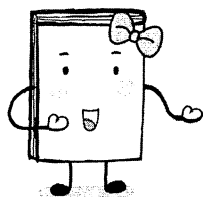
nó đẹp cho được. Nhưng vì một tình thân mến thương, bạn buộc phải đáp: “Đẹp trai không phải vấn đề đâu, cái đầu mới quyến rũ”, hoặc “Bạn trông rất dễ thương mà”. Dù dùng cách nói nào đi nữa, trong lòng bạn không thấy anh ta đẹp trai nổi, và như thế thì lời nói kia chính là nói dối. Nhưng trên hệ giá trị tình thân, đó lại là một lời nói: Phải lẽ. Thật vậy, nếu rơi vào trường hợp đó, chúng ta không đánh giá dựa vào sự thật mà đánh giá dựa vào tấm lòng. Như thế, bản thân tấm lòng đấy có phải là một sự thật không và có đúng hay không, chúng ta lại không thể chắc.

Hoặc một trường hợp quen thuộc hơn, bây giờ bạn nói với người yêu mình rằng: “Sau này anh sẽ cưới em”. Trong bạn lúc này chỉ muốn nói là anh yêu em lắm, đám cưới chỉ là một biểu tượng cho tình chung thủy của bạn thôi. Nghĩa là, bạn thật sự không nghĩ nghiêm túc về chuyện cưới, và lời nói dối này trước hay sau chỉ nhằm tranh thủ một cảm tình nhất thời của người yêu mình, chứ không phải là một sự thật. Nhưng phải đánh giá thế nào? Trên hệ giá trị tình thương, ta biết rằng câu nói đó đáng giá và cần nói. Chúng ta cần nói dối? Không đùa đó chứ?

Một trường hợp khác nhé. Giã thử trời lạnh lắm, mà bạn thì cố gắng rủ cô người yêu ra ngoài chơi. Nhưng cô người yêu của bạn thì lại rất ghét trời lạnh, nếu trời lạnh thật thì cô ta sẽ không ra ngoài. Bạn đến đón cô ta, và nói là:

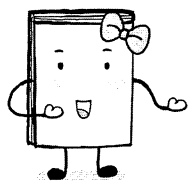
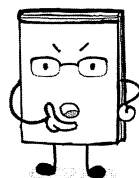


Đấy là một lời nói dối. Đối với bạn đấy là nói dối và bạn ý thức chuyện mình đang nói dối rất rõ. Nhưng bạn cũng có thể không biết là thực ra mình đang muốn gì. Điều bạn ý thức được chỉ đơn giản là có một sự kết nối của tình yêu: Chúng ta đi chơi với nhau, chúng ta thân ái với nhau.



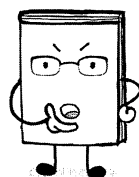
Xét trên hệ **GIÁ TRỊ TÌNH YÊU**, lời nói dối này theo một nghĩa nào đấy không nhất định là nói dối.

Nhà **TÂM LÍ HỌC** sẽ thấy một sự thật ẩn sau đó: Bạn tưởng rằng có thể làm người yêu mình an lòng, hoặc là làm người yêu mình tin tưởng vào một sự thật nào đấy như là "ám áp"

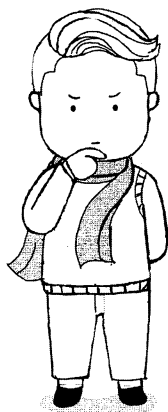


Nghĩa là, khi nói dối, bạn **VÔ THỨC** cố gắng thiết lập một niềm tin lên người mình yêu, liệu có một động lực đó hay không?

Nhà **TÂM LÍ HỌC** nói: Có, khi nói dối, ta cố gắng gieo một niềm tin và cảm tình nào đó lên người khác.



**VÀ ĐỂ LÀM GI  
NỮA?**

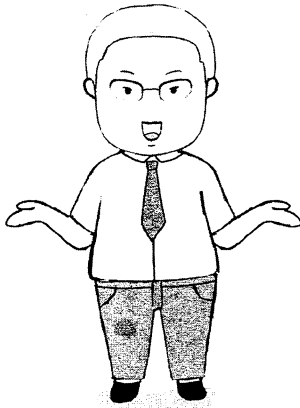


Câu này sẽ  
khó trả lời.

Tất nhiên người nói dối luôn tự cảm thấy mình rất chủ động chuyện nói dối. Tất cả các trạng thái nói dối, từ việc nói đùa, giả vờ, giấu diếm, lừa đảo, trí trá, v.v... tất cả các trạng thái đấy, dù trạng thái nào, bạn đều biết là mình đang làm thế đúng không? Trong tâm lí học, sự thật lại phức tạp hơn một chút: Khi chúng ta tưởng là mình đang nói dối, thực ra chúng ta hóa ra lại cũng đang nói rất thật, chỉ là sự thật ấy ẩn giấu sau chính lời nói dối. Bằng tất cả các phương cách để phân tích về các thủ pháp nói dối và sự thật ẩn sau đó, bạn sẽ thấy: Lời nói dối hóa ra thật dễ hiểu.

Được rồi, đến đây bạn đang có những câu hỏi cần tự trả lời đấy:

- (?) Nói dối là gì?
- (?) Hệ giá trị có giúp nói dối thành đúng đắn không?
- (?) Chúng ta có cần nói dối không?
- (?) Nói dối để làm gì thế?
- (?) Nói dối thật ra có động lực gì?
- (?) Nói dối có dễ hiểu không?



**CUỐN SÁCH NÀY SẼ  
TRẢ LỜI TẤT CẢ  
NHỮNG CÂU HỎI ĐÓ.**

Nó sẽ chỉ ra những cách và các mẫu hình nói dối để bạn có thể phân biệt và nhìn thấu những trạng thái nói dối, ít nhất là nhìn thấu động lực của những lời nói dối ta hay gặp nhất.



**CHÀO MỪNG BẠN  
ĐẾN VỚI THẾ GIỚI  
CỦA NHỮNG LỜI NÓI DỐI!**



○ CHƯƠNG 1

# AI CŨNG ĐANG NÓI DỐI

Ⓜ Bóc tách con người



**P**hương pháp bóc tách, đừng nhầm với phương pháp phân tích, được xem là vận năng trong việc chỉ ra lời nói dối. Khi một lời nói dối được bóc ra từng lớp thì chúng ta bắt đầu thấy sự thật sâu bên trong.

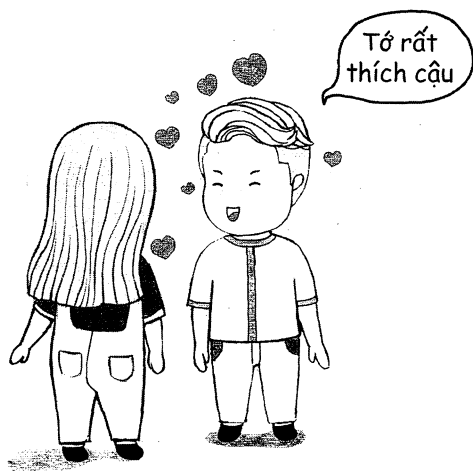


## BA BƯỚC BÓC TÁCH LỜI NÓI

.....

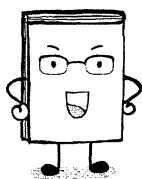
Phương pháp bóc tách lời nói dối đặt nền trên ba bước (ba quy tắc) thế này: (i) thứ nhất là *tất cả những gì nói ra ngay lập tức thì không phải là sự thật*; (ii) thứ hai là *những gì người ta nói là người ta tin, hoặc là họ tưởng mình tin, đều không phải là sự thật*; (iii) thứ ba, *bản thân người nói dối không thật sự biết sự thật*, nói cách khác người ta không biết đến sự thật sâu trong mình. Ba nguyên tắc này rất quan trọng: Những gì được nói ra đều không phải sự thật, những gì người ta tin đều không phải sự thật, và nguyên tắc thứ ba là *tất cả những gì là sự thật thì người ta không ý thức nổi*.

Bạn hãy thử tưởng tượng mà xem, một ngày nào đấy bạn đang lang thang ngoài đời. Sau đấy, bạn gặp một cô nàng tóc vàng. Bạn cảm giác đây là một người mình rất thích và nói:



Giờ thì ta hãy áp dụng phương pháp bóc tách theo từng bước:

**THỨ NHẤT**, bạn không được tin vào lời nói này ngay.



Với tư cách là một nhà tâm lí học, bạn phải mặc định đây là một **LỜI NÓI DỐI**.

**BẠN SẼ THẮC MẮC:**

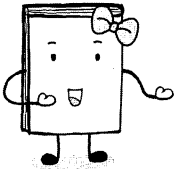
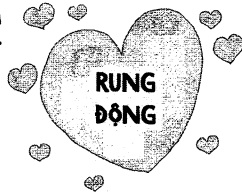
Ủa, nếu tôi nói đúng lòng mình là thấy thích cô ấy thì sao?





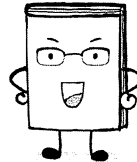
Giả thử có một máy đo thì câu nói này sẽ có một trường độ nhịp trong trái tim.

Giả thử đo xong, kết luận là bạn cảm thấy **RUNG ĐỘNG** thật, trong đôi mắt thấy lấp lánh thật và thậm chí lúc đấy sẵn sàng cắt tay bỏ mạng xuống vì cô gái tóc vàng, thì tình yêu này đáng tin phải không?

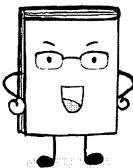


Câu trả lời của phương pháp bóc tách là: **VẪN KHÔNG TIN ĐƯỢC.** Chúng ta vẫn không được tin vào điều đấy, và phải kết luận rằng cả lời nói "thật tâm" đó vẫn là nói dối.

Vì trong tâm lí học, cái gì ai cũng biết thì không phải là sự thật.



**THỨ HAI**, tất cả những gì mà người ta tưởng là mình tin, hoặc là người ta tin, thì đều không phải là sự thật.



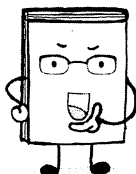
Bạn có thể tin là mình đã thích, đã yêu cô gái tóc vàng suốt tám mê đắm kia rồi, nhưng sự thật có thể không phải như thế.

Vậy sự thật là gì?



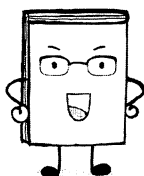
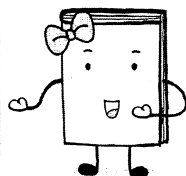
**THỨ BA**, sự thật chắc chắn là một điều bạn không hề biết đến.

**CHÚNG TA BẮT ĐẦU CÓ THỂ GỌI TÊN ĐIỀU NÀY RA:**



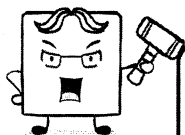
Hám dục, háo sắc, hay là sở thích nào đó theo các trạng thái tâm thần nào đấy nổi lên.

Đây đều là những trạng thái mà bạn không lập tức gọi tên ra được khi nói yêu ai đó, **NHÂN MẠNH LÀ BẠN KHÔNG THỂ LẬP TỨC THẤY.**



Nếu cho bạn sống một cuộc đời lâu dài, **20 - 30 NĂM** trải qua rất nhiều đau khổ, bạn mới nghĩ được khi nhìn lại câu tỏ tình vội vã ấy:

Ờ, hồi đấy mình thích con bé chỉ vì nó trông xinh xắn, chả có gì đặc biệt, mà mình cứ bảo nó đặc biệt



Hai mươi - ba mươi năm mới thấy sự thật, vì lúc đấy sự thật mới tòi ra.

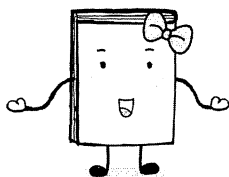
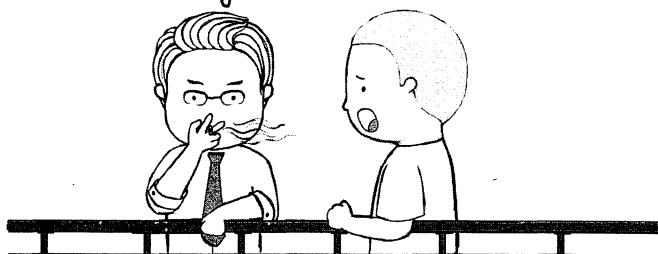
**Sao, bạn trải qua nhiều sự thật kiểu đó rồi chứ?**



Lấy một ví dụ khác. Có một ngày công ty của bạn đã đến bờ vực là có thể phá sản, theo nghĩa là bắt đầu có những báo hiệu phá sản. Ngài tổng giám đốc uy nghiêm đến, ông hút thuốc, đứng ngoài ban công, trầm mặc nói với bạn: “Tôi rất lo là chúng ta sắp giải thể rồi, công ty này sắp phá sản rồi, sợ là từ đây rất là khó, mọi người phải cố gắng lên”. Đây là một nội dung rất dài, chúng ta phải nghĩ gì về điều này? Bước thứ nhất của phương pháp bóc tách, chúng ta phải mặc định: Đây là lời nói dối. Hẳn rồi, bởi vì có thể ông chẳng lo gì cho cơ quan cả, hoặc ông ấy chỉ lo lợi ích ông ấy mất, có thể là ông chỉ lo ông mất chức tổng giám đốc. Ông ấy chẳng lo cho ai, đừng bao giờ tin, đừng bao giờ bám vào, nói thiết tha rằng: “Chú ơi chú, thế chúng ta phải làm gì?”.

Tôi rất lo là chúng ta sắp giải thể rồi, công ti này sắp phá sản rồi, sợ là từ đây rất là khó, mọi người phải cố gắng lên.

Chú ơi chú, thế chúng ta phải làm gì?



Tất cả những phương pháp ông đề xuất đều có thể là **GIẢ TẠO**, hoặc đều **KHÔNG CÓ Ý NGHĨA**, bạn phải nghĩ như thế.

Đây không phải là thuyết âm mưu, mà là phương pháp bóc tách. Bạn phải nghĩ như sau:

- *Đầu tiên*, mọi lời nói dù cao đẹp nhất, dù có thể thiết thực nhất, dù có những văn bản chứng minh điều đấy, dù có rất nhiều bằng chứng và dù liên quan đến một sự thật nào đấy, vẫn có thể là một lời nói dối.

- *Sau đó*, tất cả những gì người ta tin đều là nói dối. Vẫn có thể ông sếp của chúng ta yêu công ty như là bản thân ông ta, ông ta tin đây là một cái gì đấy ông ta tạo lập nên, đây là máu huyết của ông ta, đây là tâm huyết của ông ta, đây là một điều gì đấy lớn lao trong cuộc đời mà ông ta không muốn từ bỏ. Nhưng rất có thể đấy không phải sự thật, đấy là điều ông ta tin, đấy không có nghĩa là sự thật.
- *Cuối cùng*, những gì người ta không nghĩ đến thì rất có thể đấy mới là sự thật. Những gì người ta không thấy được, như đã nói, chúng ta có thể nghĩ là có thể ông ta hám lợi, có thể ông ta hám danh, có thể chỉ là một luyến tiếc nào đấy trong cuộc đời, không muốn chia tay công ty này. Có thể ông ta cũng chẳng tiếc thương gì công ty đấy, có thể ông ta chỉ ngại là tất cả mọi người sẽ nói xấu ông là: “Ông này kinh doanh rất kém”, “Ông không biết chỉ đạo, ông không phải là sếp”, “Ông kinh doanh thất bát”, v.v... Tất cả điều đấy khiến cho người ta rất sợ hãi.

Hãy nói một trường hợp đơn giản khác, ví dụ bạn sống chết quyết định lấy một cô bé bị tật ở chân, khuôn mặt thì vô cùng xinh đẹp, nhà rất giàu có làm vợ. Bạn nhất quyết lấy cô gái này. Bố bạn nghe thế đổ bệnh luôn, ốm nằm nhà, rồi ông nói với bạn:



Nguyên tắc bóc tách đòi hỏi chúng ta phải nghĩ:

- *Thứ nhất*, lời nói đó là nói dối, bố không lo cho con, bố lo cho bố thì đúng hơn, bố lo cho danh dự gia đình, bố không lo cho các con, bố sợ người ta nói: “Thằng con trông đẹp trai sáng láng lại đi lấy một cô vợ tật nguyền”.
- *Thứ hai*, tất cả những gì bố bạn tin đấy là sự thật, sự tốt đẹp: Nào là những tiêu chuẩn, rồi “không nên lấy một cô vợ tật nguyền”, “thương cho con”, v.v... tất cả những gì ông bố đang tin và nghĩ là ông đang có cảm xúc đấy thật thì đều là giả.

- *Thứ ba*, cái mà bố bạn không ý thức thật rõ rất có thể là lòng hám danh, là nỗi sợ quần chúng, nỗi sợ những dư luận, một nỗi sợ nào đấy tồn tại ở trong lòng, sợ đến mức phát bệnh. Và chính nỗi sợ đấy gây ra bệnh, chứ không phải là việc con đòi cưới gây ra bệnh. Đấy là trạng thái nói dối mà người ta hay phạm vào nhất, còn trạng thái chủ động nói dối với ý thức là mình đang nói dối thì chúng ta sẽ xếp vào hạng khác.

Rất dễ áp dụng đấy chứ!

Phương pháp bóc tách khi đã thành một tư duy thì bạn không bao giờ bị đánh lừa bởi những lời nói đầu tiên. Bạn sẽ thấy rằng luôn có một động lực tâm lí gì đấy ẩn sau những điều được nói ra, và bạn phải cố gắng “bóc tách” những điều đấy. Phương pháp này hướng đến việc mổ xẻ tất cả, chỉ ra động lực đích thực của những gì được nói ra. Sự-thật, tự nó có tuyệt vời không? Bạn đã khoan cắt một khối đá lớn giả dối và thấy trong đó một sự thật tăm tối. Nhưng chính vì thấy ra sự thật tăm tối ấy, kẻ nói dối phải đối mặt với một sự thật máu chót của chính mình, hẳn phải lựa chọn xem giờ đây hẳn phải làm gì và vì gì. Lần đầu tiên và về sau đó, hẳn sẽ phải hành xử với sự-thật. Và chính từ đây, phương pháp bóc tách sẽ làm cho người ta tốt đẹp lên. Vì chẳng có lời nói dối nào tạo ra điều tốt. Hãy nhớ kĩ nhé! Nhưng đường đến sự thật còn cần thêm vài bước nữa.



## TRÒ GIAN LẬN CỦA BIỂU TƯỢNG

Đa phần chúng ta sống trong trạng thái nói dối. Bằng phương pháp bóc tách, bạn có thể chỉ ra đâu là sự thật. Để che giấu lời nói dối, để che giấu sự hiểu nhầm và sự ngộ nhận, người ta hay có một “biểu tượng” nào đấy, và bạn phải tìm ra được các biểu tượng đó.

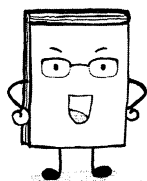
### BIỂU TƯỢNG NÀY CÓ THỂ:



Dù thế nào, các biểu tượng này sẽ là mấu chốt để khi chúng ta phá hủy nó thì bức tường che giấu sự thật của người ta bắt đầu đổ vỡ. Ví dụ, bạn nói với bố:

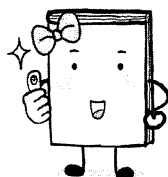


Biểu tượng ở đây là một thứ vô hình và khó sờ mó là "tình yêu", và liên quan đến một biểu tượng khác là "tật nguyên". Chúng ta sẽ thấy hai biểu tượng này phải có một mối quan hệ với nhau.

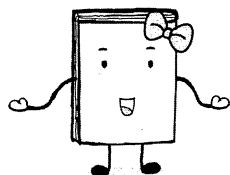


**"TÌNH YÊU" VÀ "TẬT NGUYÊN"** -  
có phải bạn muốn nhấn mạnh  
tình yêu của bạn là vô tư, vô  
tội, một cảm xúc chân thật?

Bằng **PHƯƠNG PHÁP BỐC TÁCH**,  
chúng ta lại chia ra ba phần:



**THỨ NHẤT**, lời biện hộ tình yêu trên của bạn phải là nói dối,  
tức là bạn không thật sự yêu vì tình yêu vô tội nào cả.

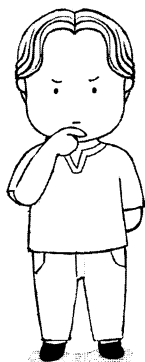


Bạn có thể yêu do bị ai đó xui,  
có thể yêu do một cái gì đấy mơ hồ  
hơn, hoặc có thể chỉ đơn thuần là:

Trông mặt cô ấy xinh quá  
mà nói ngọt ngào quá,  
mình không yêu không được.

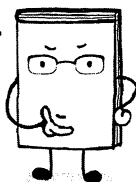


**HOẶC**



Thực ra mình rất thích vì nhà  
cô bé này giàu, lấy xong cô ta  
tật nguyên cũng không đi được  
với ai, chỉ đi được với mình thôi,  
thế là mình làm chủ hết rồi.

Tính toán rất  
"sâu sắc" như thế.



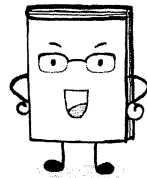
**THỨ HAI**, như bạn thấy rồi đấy, điều bạn tin là tình yêu thật, cũng như nỗi day dứt khi bị bố mẹ ngăn cấm khiến bạn nghĩ:



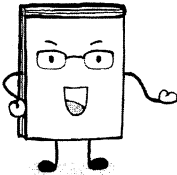
° 0

Tại sao mình không thể đến được với tình yêu này? Tại sao mình phải khổ sở thế? Sao cuộc đời không cho người ta sống với chính mình?"...

**TẤT CẢ SUY NGHĨ ĐÓ LÀ GIẢ DỐI.**

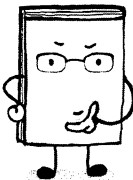


**THỨ BA** là khơi dậy cái nền tảng trong lòng bạn.



Không phải lời khuyên hay xúi bẩy của ai, mà có thể là tâm háo sắc, tâm tham lợi, có thể là một tâm nào đấy mà chúng ta sẽ gọi tên nó ra rất nhanh.

**VẬY LÀM SAO ĐỂ GIÚP BẠN BÂY GIỜ?**



° 0

Phương pháp bóc tách mới chỉ ra các biểu tượng mà người ta sử dụng để nói dối, chứ chưa đưa ra cách giải quyết.

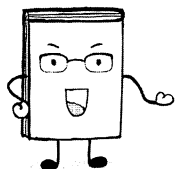
Quay trở lại với biểu tượng ban đầu đã nói, đấy chính là biểu tượng “tật nguyên” và “tình yêu”. Gắn hai biểu tượng này với nhau để tạo nên một sức mạnh theo kiểu là “đây là một tình yêu vô tư, đây là một tình yêu vô tư và nó vô tội”. Ý bạn có phải là muốn nhấn mạnh sự vô tội, để nói rằng: “Bố đừng nghĩ về chuyện tật nguyên, đấy là tình cảm chân thật của bọn con, và bọn con muốn đến với nhau”? Bạn phải đọc ra được một thông điệp từ các biểu tượng được sử dụng trong lời nói dối. Thông điệp từ biểu tượng này không nằm ngay trực tiếp trong lời nói, nhưng bạn cố gắng dựa vào nó như một nền tảng giá trị, một “đức lí”: Bạn muốn nói tình yêu của bạn là vô tội.

Từ phương pháp bóc tách biểu tượng, chúng ta thấy lộ ra tình yêu vô tội này. Nếu bố bạn tinh ý, ông sẽ nhìn ngay ra điều bạn muốn nói: Tình yêu không có lỗi lầm gì. Ông phải nói thật cõi lòng mình trước đứa con trai đáng buồn: “Nhưng con làm thế là làm nhục gia đình”, và như thế là ông cũng phải thừa nhận sự thật nơi mình. Tất nhiên đằng sau câu mắng ấy còn có một sự thật sâu hơn, đấy là nỗi sợ, nỗi sợ bị người khác xem thường, sợ mất danh tiếng, sự thật đấy bị nhân gian này che lấp đi rất nhiều rồi, không nhận ra nhưng sự thật ở một mức nào đấy trong lòng có thể nói ra là: “Con làm bố thấy nhục”, chứ không phải là: “Bố lo cho con”.

Nhưng đó chưa phải là cách giải quyết trạng thái nói dối này.



## BẮT KẺ NÓI DỐI PHẢI CÂN NHẮC



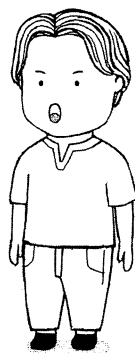
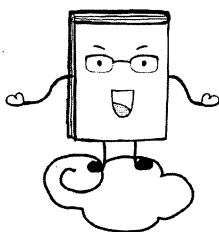
Để giúp bạn **THOÁT KHỎI LỜI NÓI DỐI** của chính mình, tôi sẽ phải làm cho bạn bắt đầu ý thức rõ hơn một chút về những hậu quả bạn gây ra.

Ví dụ, tôi sẽ hỏi bạn là:

Bạn sẽ bắt đầu muốn nhấn mạnh sự vô tội của tình yêu, và khẳng định nó:

Nếu như cậu quyết tâm lấy, nếu cô ấy tận tâm hơn chẳng hạn, thì cậu nghĩ sao?

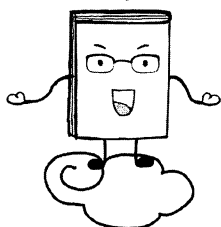
Dù cô ấy thế nào tôi vẫn yêu, và tôi không có suy nghĩ về chuyện đấy.



Tốt rồi, chân thật hơn rồi, chuyện đấy lộ rõ ra hơn, tôi sẽ bắt đầu phải hướng bạn đến chỗ tự gọi tên tình yêu của mình là vô tội, bắt bạn tự vạch mặt cái nền tảng đức lý mà bạn đang dựa vào. Phương pháp bóc tách đòi hỏi ta khi tấn công một biểu tượng, không được nói thẳng ý nghĩa biểu tượng, bạn phải gợi ý sao cho người ta tự gọi tên nó ra.

Tôi sẽ hỏi:

Thế cậu yêu cô ấy không phải vì gì à? Thế cậu không tính toán cho tương lai, không suy nghĩ gì về tương lai của một gia đình mà có đứa con, xong rồi người mẹ ấy sẽ nuôi đứa con khó khăn à?

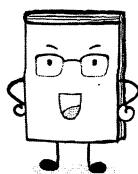


Nếu bạn không muốn nhấn mạnh tính chất vô tội, bạn sẽ bảo:

Ồ tôi chưa nghĩ đến chuyện đấy.



Nhưng như thế cũng là tôi đang dần khiến cho bạn phải tự gọi tên thật của biểu tượng đấy.



Chỉ cần thêm một vài câu hỏi,  
bạn sẽ phải bật ra:

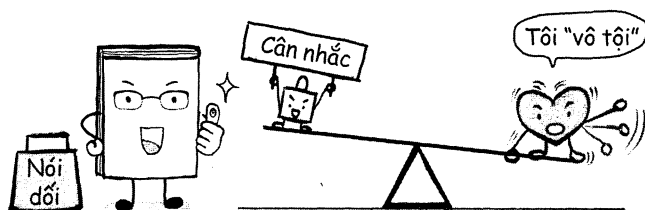


Thực ra tôi nghĩ là yêu  
chỉ là yêu thôi, và tôi nghĩ  
là tình yêu nó phải là...

Bạn đã nói ra điều đấy là tôi cũng bắt đầu đã nắm được một cái thóp. Khi bạn đã bắt đầu gọi hẳn tên cái đức lí ẩn khuất mà bạn dựa vào là tình yêu vô tư, vô tội, không có lỗi lầm, với một mệnh đề kiểu: “Tôi sẵn sàng hi sinh cho nó”, thế là đã rất gần với lúc bạn sắp bị vạch mặt điều sâu thẳm hơn.

Tôi có thể nói rất đơn giản thế này với bạn: “Ừ đúng rồi, tình yêu thì không có ai sai cả”. Vì khi bạn bắt đầu lộ ra cái đức lí tình yêu vô tội, câu nói của bạn sẽ đề cập trực tiếp đến tính chất của vấn đề. Sau đấy tôi sẽ lật ngược lại vấn đề: “Nhưng đám cưới này sẽ làm tổn thương tất cả, cậu làm tổn thương cậu đầu tiên, cậu làm tổn thương bố mẹ cậu thứ hai, và sẽ khiến tất cả mọi người đều cảm giác đây là một sai lầm, một cái gì đấy mà cậu sẽ đau khổ ở trong lòng”. Thế là tôi nhấn mạnh những sự thực, những hậu quả mà bạn sẽ

gây ra nếu cười bằng được. Khi bạn nhấn mạnh đến nền tảng là tình yêu vô tư, vô tội, bạn muốn bỏ qua những hậu quả, hoặc những tổn thương hoặc những cái giá phải trả. Nhưng chúng ta sẽ chỉ rõ ra những cái giá này, và dần dần đưa khái niệm tình yêu vô tội này xuống đáy của nó, bắt nó lộ mặt, đặt nó lên bàn cân.



Khái niệm cân đo, cân nhắc là một khái niệm tuyệt vời. Thế nào là cân nhắc? Ngày xưa chúng ta đo một cái gì thì chúng ta đặt vật đấy lên một phía của cân, rồi chúng ta đặt một quả cân lên bên kia. Nếu đặt nhiều cân quá thì sao, thì bên cân sẽ nặng hơn đúng không? Bên cân sẽ hạ xuống, vậy chưa cân bằng, chúng ta bắt đầu lại nhắc ra một chút, bỏ thêm phần nhiều, lại nhắc ra tiếp. Cách tốt nhất là bỏ một khối cân-nặng trước, rồi cho thêm cân nhỏ hơn, nhắc ra rồi bỏ vào, nhắc ra bỏ vào, cứ thế được gọi là cân-nhắc, và đã cân-nhắc thì thường chính xác.

Điều tuyệt vời ở trong phương pháp bóc tách là đưa người ta vào trạng thái cân nhắc, chứ không đưa người ta đến trạng thái thực hiện mục đích. Khi người ta có một mục đích sẵn thì người ta sẽ bằng mọi giá đạt đến nó, người ta không quan tâm đến sự thật. Khi đó, họ sẽ lại viện đến các biểu tượng và sau đấy người ta dùng biểu tượng để che khuất những điều khác, như trong ví dụ bạn cưới cô gái tậ nguyên thì bạn dùng “tình yêu” và tậ nguyên” để đề cao cái “tình yêu vô tội”, “vô tư”, một “tình yêu không lỗi lầm”. Đó là một lời nói dối hai lớp.

Thế nào là lời nói dối hai lớp? Mọi lời nói dối đều có ít nhất hai lớp. Hãy nghĩ kĩ nhé. Vào lúc bạn nói bạn yêu cô ấy vì gì, vì gì, không vì gì và không vì gì, bạn đang dùng các biểu tượng để che đi từ “tình yêu vô tội”. Nhưng tình yêu vô tội thực chất là một phong nền giá trị, sau cái “tình yêu vô tội” ấy còn có động lực khác.

Nhưng nhờ vào cái lớp nói dối “tình yêu vô tội” vốn đã bị che khuất, nên nó không bị công kích, thành ra giá trị này được bảo vệ. Nhờ đó, trong cuộc tranh cãi với bố bạn, bạn ngày càng chiếm phần cao thượng. Bố bạn càng cố công kích bạn: “Trời ơi sao con lại lấy một đứa tậ nguyên để làm gì hả con?”, thì lúc đấy bạn càng cảm giác: “Cô ấy tậ nguyên thì sao? Nhưng mà con yêu cô ấy”. Cái tình yêu “vô tội” gần như đang là lí tưởng của bạn. Bạn sẽ sống trong tình yêu lí tưởng

này như thể một sự thật, và sự hiểu nhầm này sẽ nặng lên đến mức bạn biến việc yêu sự thật nguyên thành một giá trị mới.

Cho nên, để bạn không tiếp tục sa vào nói dối, tôi phải khiến cho bạn cân nhắc: “Ồ đúng rồi, tình yêu của cậu vô tội, thế nhưng tình yêu này gây ra rất nhiều cái giá phải trả”, và rồi bạn bắt đầu thật sự phải cân nhắc: “À một đằng là ta thỏa mãn mình, một đằng là ta có được những điều kia, ta sẽ làm tổn thương từng đấy người. Ta có được điều ta muốn và ta làm tổn thương một đồng người, vậy thì phải xét thế nào đây?”.

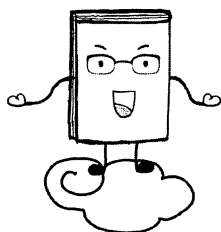


## LỜI TÂM TÌNH SẮC BÉN

Đã đến lúc bạn dùng đến một vũ khí đánh bại những thành trì cuối cùng của lời nói dối: Tâm tình. *Giai đoạn tâm tình này rất quan trọng. Mỗi lời tâm tình đều khiến từng ý nghĩ cân nhắc được đào sâu hơn. Quy tắc rất đơn giản: Phủ nhận là phủ nhận sự-thật, khẳng định là nói-dối.*

Tôi sẽ tâm tình  
với bạn thế này:

Nhà cô bé cũng có  
điều kiện, xét đến  
cùng không phải  
khổ đâu.



Nhưng bạn bắt đầu  
trầm ngâm đáp:

Thực ra tôi  
không quan tâm  
đến chuyện đấy.



Lời phủ nhận này mách bảo một sự thật, một sự-thật sâu trong bạn. Hãy nhớ, ngay sau khi cân nhắc, lời phủ nhận bao giờ cũng chính là phủ nhận sự-thật. Đây chính là điều mà bạn muốn che giấu, đấy chính là bạn tham, bạn tham lợi, vì cô bé này nhà giàu, bạn sẵn sàng chấp nhận hoàn cảnh đấy. Chúng ta phải thử nốt điều còn lại. Phải xem xem bạn ham cái gì, Danh, Lợi hay Tình?

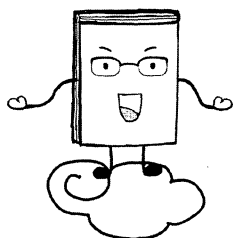
Khi bạn bắt đầu rơi vào trạng thái cân nhắc thì chúng ta bắt đầu “vạch mặt” từng vấn đề, đây chính là một thủ thuật liên quan đến phương pháp bóc tách. Ví dụ, tôi có thể nói:



Bạn sẽ đáp thế. Vậy có phải là bạn cần sự chia sẻ, cần tâm tình không? Không, điều bạn khẳng định là dối trá.

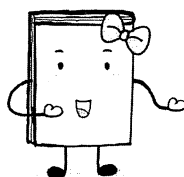
Tôi sẽ nói tiếp:

Thực ra cô bé  
cũng xinh, nhìn  
lâu có cảm tình.



Nếu bạn nói:

Đúng là nét  
mặt cô bé rất  
dễ thương.



Lời khẳng định lúc cân nhắc là nói dối,  
vậy cả sự dễ thương và sự chia sẻ đều là  
nói dối, chỉ có một thứ khó chấp nhận nhất  
mà bạn cố gắng tránh nó, bạn đang cố gắng  
**PHỦ NHẬN CÁI SÂU THẳM TRONG BẠN.**

Nhưng không phải đến khi động lực tham lam xuất hiện  
thì nghĩa là nó mới chi phối bạn đâu, trong suốt quá trình  
yêu đương bạn đã cân nhắc điều này rồi. Nhưng bạn bắt đầu  
cố gắng che khuất nó đi bằng các biểu tượng tạt nguyên,  
bằng tình yêu, bằng sự vô tư, bằng sự thấu hiểu, sự chia sẻ,

sự xinh đẹp, bằng rất nhiều ý nghĩ cân nhắc khác. Sự phủ nhận khi đang cân nhắc là phủ nhận sự thật, và sự thừa nhận thường là nói dối.

Những lời tâm tình sẽ làm xuất hiện những mấu chốt căn bản nhất trong việc bạn muốn cưới cô bé tật nguyền là tham lợi. Không có điều gì bạn thừa nhận lại là sự-thật, và thường sự-thật lại chính là điều bạn muốn phủ nhận. Nhưng khó mà một người tự gọi tên được sự-thật đó, phải có người khác gọi tên cho. Nếu chưa được gọi tên, sự-thật này, con quỷ này chưa được lôi ra ngoài, chúng ta sẽ mãi vòng vo tìm một hệ giá trị tốt đẹp đắp lên cho mình. Rồi suốt cuộc đời vòng vo những chuyện dối trá loanh quanh, ta nhận lại đau khổ. Thế thì đừng hỏi tại sao trong đời mình, ta cứ hi vọng và thất vọng, cũng đừng đổ lỗi những nỗi thất vọng cho người ngoài. Chính bạn tự nói dối mình, tự lừa mình, dựa vào những hệ giá trị cao đẹp, hóa ra chỉ là một mớ những dục vọng.

Ví dụ, ngày xưa có một cô gái rất thích bạn, thế nhưng cô ấy cố gắng trốn tránh sự thật đấy. Cô ta bảo bạn:



Bằng tư duy bóc tách, chúng ta sẽ nghĩ là cô bé này nói dối. Điều ngược lại có thể đúng: Cô ta muốn phụ thuộc vào bạn, thế nhưng thực ra sự thật nằm ở títtít sau đấy. Phương pháp bóc tách đòi hỏi chúng ta đầu tiên phải biết rằng nếu như họ lấy biểu tượng vô hình là “tốt”, “phụ thuộc”, “không tiến đến tình yêu” – vậy lớp nói dối bị che giấu sẽ là: Cô ta muốn bạn chủ động tìm đến mình. Bằng vài lời tâm tình, bạn sẽ khiến cô ấy bộc lộ ra cả. Hãy thử lắng nghe và thường thức sự-thật vui vẻ ấy xem sao.

Ví dụ dưới đây sẽ cho bạn thấy tại sao lời tâm tình lại rất *sắc bén*. Các lớp nói dối chồng xếp lên nhau, nhưng những lời

tâm tình sẽ như lưỡi dao sắc, rạch các rãnh sự thật vào khối bùng nhùng hỗn loạn của những lời nói dối. Từ đó, cái thứ mũ “phủ nhận” hay “khẳng định” chảy ra, và đó là dấu hiệu mách bảo cho ta sự-thật mà họ cố trốn tránh. Những lưỡi dao tâm tình sẽ cắt bỏ hiệu quả vẻ ngoài đáng tin của những lời nói dối.

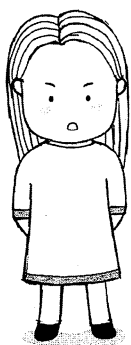
Trước hết, hãy cùng xét trường hợp một nhân viên công sở muốn chuyển việc. Giả thử có một người tìm đến bạn và tâm sự:



Dĩ nhiên, đến giờ bạn sẽ phải tin rằng: Lời giải thích “vì lương” này là nói dối. Bạn hiểu không? Hãy tin rằng “sự giả dối” là một thực tế nơi con người. Có cần bạn bị phản bội để hiểu ra điều ấy không đấy?

Nếu sử dụng phương pháp bóc tách, bạn phải nhìn vào biểu tượng, bạn nhìn vào các biểu tượng: *Chỗ làm*, *luong* và *sự di chuyển*. Bạn thấy đây là các biểu tượng, người ta muốn che giấu điều gì trong lúc này? *Chỗ làm* là nặng nhất, rồi *luong*, rồi *sự di chuyển ra chỗ khác* – giờ thì hãy nghĩ kĩ từng điểm một. “Chỗ làm”, rồi “luong”, ý cô bé nói là gì? Ví dụ, chỗ làm có thể quy ra một cái chỗ là “không gian nơi em làm việc”, lương quy ra chỗ là không đủ nguồn sống, tức là nghèo đói, và di chuyển tức là muốn trốn tránh hiện thực. Khi đã kết hợp tất cả các ý nghĩa này: (i) Không gian em sống, (ii) Nguồn sống của em, và (iii) Em muốn có một môi trường tốt hơn (hoặc một cái gì đấy để trốn tránh môi trường đã có); tôi sẽ nghĩ ngay rằng vấn đề không phải là tham tiền, vấn đề đích thật hẳn là tổn thương. Hoặc cô bé ấy bị công ty đuổi việc, hoặc công ty đấy có ai không đánh giá cao cô bé, hoặc là có ai làm tổn thương cô ấy, hoặc là sống ở đấy cô bé không được tôn trọng, v.v... Dù gì thì điều đó khiến cô ấy muốn bỏ việc, nhưng cô bé phải viện một cái cơ nào đấy cho hợp lí và đỡ buồn tủi. Ở đây, điều đầu tiên cô ấy nói ra chắc chắn không phải là sự thật.

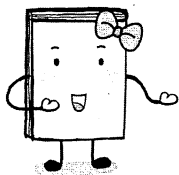
Giờ ta phải khiến cô bé cân nhắc về những biểu tượng ấy. Trong trường hợp là cô bé muốn chuyển chỗ làm, tôi sẽ phải nói với cô bé về các biểu tượng ấy, tôi sẽ phải tâm tình cho đến lúc cô bé bật ra được hệ giá trị nền của mình, buộc cô bé phải thừa nhận rằng:



Em đi chỉ vì mọi người không tôn trọng em.

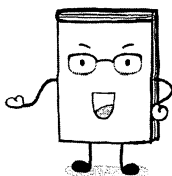
Vậy thì bạn sẽ phải nói điều này với cô bé: “Thực ra lương thế cũng là cao đấy, cứ làm tiếp thì sẽ có cơ hội thăng tiến, đừng lo về lương. Nói chung, ban đầu cứ phải chịu khó chịu khổ em ạ, không có vấn đề gì cả. Mình đi làm ở đâu em quen rồi, đi ra chỗ khác không thay đổi gì đâu, chỗ nào cũng như nhau ấy mà”. Cô bé sẽ bật ra “Nhưng mà...”.

Càng đào sâu vào lật lại ý nghĩa của biểu tượng thì người ta càng lôi những giá trị nền tảng ra để bảo vệ lời nói dối.



Lời tâm tình sắc bén luôn cắt bỏ những ý nghĩa tô đắp bên ngoài.

Đừng để cập đến lương nữa, hãy tâm sự xem trong mấy chuyên **ĐẠNH, LỢI, TÌNH**, cái nào thật sự đang chiếm lĩnh cô bé.

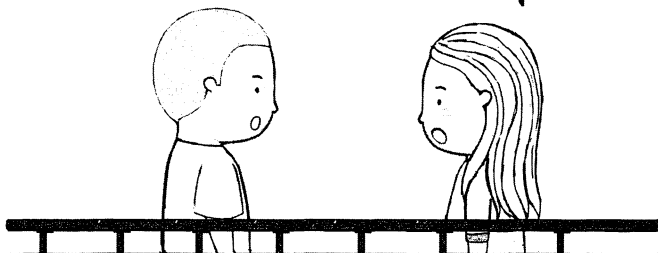


Bạn hãy tâm tình nhẹ nhàng:

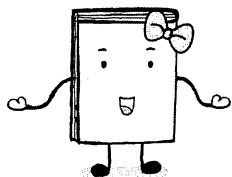
Nếu cô bé bật ra:

Lương thấp một chút thì có sao đâu em, lương đâu mua được niềm vui và an lành. Ở môi trường hiện giờ em thấy thoải mái yên ổn là được rồi, cứ học việc thật tốt đã rồi sau này có cơ hội khác thì tính sau chứ?

Em không muốn ở lại đây đâu, mọi người ở đây cũng hay nói xấu em!



**THÌ BẠN HÃY NHỚ QUY TẮC PHỦ NHẬN LÀ PHỦ NHẬN SỰ THẬT.**



Sự thật ở đây là gì?

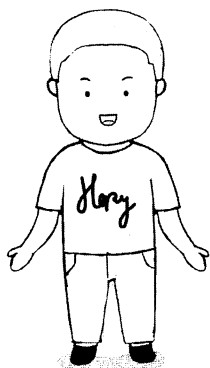
Cô bé đang muốn nói:

Em muốn ở lại đây lắm anh ạ



Bạn phải tin là lời phủ nhận kia là nói dối. Nếu bạn không tin, bạn sẽ bị những lập luận mới của cô bé, vốn dựa trên hệ giá trị “tôi muốn sống tốt hơn”, đánh bại. Phát hiện và giải tỏa lời nói dối là một cuộc đấu trí thật sự. Điều này rất quan trọng, ngay cả khi những vấn đề lộn xộn khiến cô bé thật sự phải chuyển việc, thì nói dối vẫn là nói dối. Khi bạn đánh mất niềm tin vào phương pháp bóc tách và chỉ thấy những gì “mắt thấy tai nghe” theo nghĩa đơn giản nhất, bạn lại bắt đầu sa vào mê cung của trò lừa tâm trí.

Khi cô bé bật ra điều trên, thì cũng là lúc bạn tiếp tục  
**“NÉM ĐÁ DÒ ĐƯỜNG”:**



-----  
 Nhưng nếu em đi vì không hòa hợp với mọi người, em nghĩ mà xem, mọi người sẽ cười chê em, mọi người sẽ nói xấu sau lưng em nhiều hơn. Và khi đến cơ quan mới, nếu như em đã chưa rèn luyện được tính cách nhẫn chịu để vượt qua những hoàn cảnh éo le này của đời sống, thì tại cơ quan mới mọi người vẫn có thể đối xử với em như thế, và cái cuộc sống của em sẽ lại rất bất bênh.  
 -----

Bạn hiểu chứ? Khiến người ta phải cân nhắc bằng cách nêu ra hậu quả việc làm của người ta.

Khi người ta phải cân nhắc thì người ta cũng bắt đầu hé lộ một sự thật nào đấy về chính mình, người ta phải gọi tên sự thật ấy ra. Đến một điểm nọ, cô bé đó sẽ phải nói:



Lời khẳng định chính là nói dối. Có thể có ai đó thật sự đã gọi cô bé như thế, do một lí do nào đó chỉ mình họ biết, nhưng đó không phải là vấn đề thật. Nó chỉ là “cớ”, một lí do để đổ tội. Rõ ràng cô bé không vì ai nói gì mà muốn nghỉ. Và cũng rõ ràng: Từ vấn đề lương (lợi ích), đã sang đến vấn đề danh dự. Vậy còn điều gì khó nói ra đến thế? Thử ba phương án Danh, Lợi, Tình, ta có kết quả thế này:

- Về lợi ích: Lương không phải vấn đề.
- Về tình cảm: Muốn ở lại.
- Về danh dự: Xúc phạm không phải vấn đề.

Tốt rồi, giờ thì ta đã biết sự-thật là có một điều gì đó đã “đẩy” cô bé ra khỏi công ty. Và nữa: Cô bé không phải là người chủ động trong việc rời đi, mà là bị động. Không ngạc nhiên gì khi người ta muốn tô vẽ để tình thế của mình bớt bị kịch, ít nhất là trước mắt người khác. Cả một đời tỏ vẻ, rồi chúng ta sẽ khổ sở thế nào nữa mới vừa lòng? Bạn phải giúp cô bé bật được ra sự thật. Khi người ta đã nói ra được rồi, giống như Adam có thể nhổ miếng táo trong họng ra, thì cái họng sẽ trở lại bình thường, họ bắt đầu có thể nói những điều đúng hơn về mình, chân thành hơn, đó cũng là lúc họ có thể từ bỏ những sự thật tồi tệ ấy. Khi họ nói được những điều tự đáy lòng ám ảnh họ, thì họ có thể từ bỏ nó.

Tất nhiên, quá trình tâm tình đòi hỏi chúng ta phải rất kiên nhẫn và phải buộc người nói dối kiên nhẫn cùng mình. Nhiều khi người ta không trực tiếp nói được những điều tự đáy lòng, bạn sẽ phải dẫn một câu chuyện lòng vòng, dùng rất nhiều lời khen ngợi và tâm tình, cho đến lúc bạn làm cho người ta thấy bạn đồng cảm với họ.

Chẳng hạn có một người gặp chuyện thất tình. Người đó nói với bạn rằng:



Bạn phải tin là: Anh ta nói dối. Có rất nhiều thứ nằm đằng sau cái “không chịu đựng nổi” đó, tất nhiên bạn có thể hỏi ngay là: “Anh ghen tuông à?”, chẳng hạn thế, nhưng bạn vẫn phải nhắm vào tất cả những gì người ta nói: “chịu đựng”, “cố gắng”, “chia tay”, “chị ý”. Anh ta muốn nói đến cảm giác khó chịu, muốn nói mình đã làm điều tốt, rằng sự đổ vỡ là do “chị ý”. Một chuỗi liên kết ý nghĩa cho phép bạn “dịch” câu nói đó thành: “Tôi đã phải thiệt thòi, chịu khổ trong mối quan hệ này. Tôi đã làm điều tốt và đúng. Nhưng do cô ta không tốt nên mọi chuyện đã đổ vỡ”. Mệnh đề rõ ràng đó chứ? Một lời nói dối tron tru nữa. Bạn phải liên kết các biểu tượng lại, dò từng ý nghĩa. Bạn hãy yêu cầu anh ý cân nhắc, chẳng hạn bảo:



Khi anh ta bắt đầu liệt kê các lí do khiến anh ta “không chịu đựng nổi”, đó là lúc bạn xem xét kĩ lưỡng và dùng lời tâm tình sắc bén để vạch những rãnh sự thật.

Trải qua giai đoạn tâm tình, khi người ta bắt đầu phải hé lộ và thốt ra những lời “phủ nhận” hoặc “khẳng định”, bạn sẽ có thể giúp họ tự nhận ra con người mình.



## NHỮNG LỜI NÓI DỐI “HÙNG MẠNH”

Lời hứa là loại nói dối rất “hùng mạnh”, khó thách thức, vì nó “khôn khéo”.

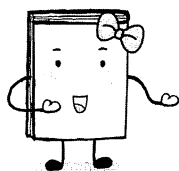
Nếu một người tuy nói dối nhưng lại có trạng thái chỉ nhắc đến những điều tích cực, thậm chí họ tự thấy mình chân thành, đây là một trường hợp rất đặc biệt, khi sự thật mấu chốt sâu thẳm bị che giấu một cách rất cực đoan.



Thôi bây giờ sống phải vui vẻ lên, ở công ti phải hòa đồng, phải nỗ lực.

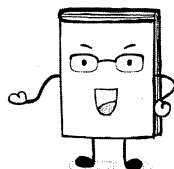
Vâng, thế em sẽ cố.

Chẳng hạn, bây giờ bạn nói với một người: “Thôi bây giờ sống phải vui vẻ lên, ở công ty phải hòa đồng, phải nỗ lực”. Người ta đáp lại: “Vâng, thế em sẽ cố”. Bạn sẽ nghĩ thế nào? Phương pháp bóc tách mặc nhiên rằng người này đang nói dối. Lời hứa cố gắng mau chóng được nói ra bao giờ cũng giả tạo. Rất hiếm người khi vẫn đứng trong một hoàn cảnh mà sẽ thật sự cố gắng theo lời khuyên của người khác. Họ rất muốn nói một điều gì đấy, nhưng bạn đã chặn họng họ và khiến cho họ không nói ra được, vì thế họ: Hứa. Những câu kiểu như: “Em sẽ thay đổi, em sẽ cố gắng”, “Em sẽ...” thế này, “Em sẽ...” thế kia, đều là nói dối, đều không đáng tin, mọi nhà giáo dục và nhà quản lí đều biết điều đó.



Lúc này không thể dùng phương pháp bóc tách được nữa, vì nếu dùng bạn sẽ phải công kích thái độ tích cực của họ, và những điều tiêu cực sẽ được nhân rộng.

Bạn phải chờ một dịp khác để bóc tách lại.



Nếu phân tích cho đến tận cùng, bạn sẽ thấy là bạn sống trong một thế giới đầy hiểu nhầm và gian dối. Rõ ràng là chúng ta quá quen che giấu bản thân, cho đến lúc ngộ nhận

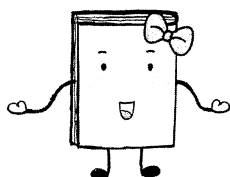
về đời mình (quả là một mệnh đề hiển sinh). Còn có những trường hợp việc bóc tách có thể vi phạm quy tắc đạo đức.

**Những lời nói dối gắn với tình yêu thương cũng “hùng mạnh”, vì trong tình yêu thương sự thật không quan trọng bằng biểu hiện.** Chẳng hạn bạn về nhà thăm bà nội. Bà nội xoa đầu bạn bảo rằng: “Bà thương con lắm”. Bạn có dám nghĩ rằng đó là lời nói dối không?

Có một câu chuyện rất “phi lí” và rất nổi tiếng: *Trang Tử khóc vợ*. Lúc vợ Trang Tử mới chết, ông khóc lóc thương tiếc vô cùng. Huệ Tử đến thăm, Trang Tử thấy Huệ Tử liền chỉnh lại quần áo, ngồi gảy đàn ca hát. Huệ Tử ngạc nhiên hỏi:



Nói xong Trang Tử lại ngồi hát, Huệ Tử chán quá bỏ về. Huệ Tử và Trang Tử luôn luôn “đối đầu” trong cuộc chiến trí tuệ tuyệt đẹp thời cổ đại Trung Quốc.



Trang Tử ca hát không phải để đấu trí với Huệ Tử, mà là để **TỎ RÕ MỘT SỰ THẬT**. Khi có một người đến thăm, đó là lúc Trang Tử phải cân nhắc về thái độ của mình.

Trong lòng ông nghĩ gì?  
Ông sẽ phải tự hỏi mình xem mình thương tiếc vợ vì gì.  
Ông nhận ra nỗi thương tiếc ấy và những lí do nội tâm đều không-có-thật. Vì trước “Đạo” thì mọi thứ khác đều

**NHẤT-THỜI, KHÔNG-THẬT.**



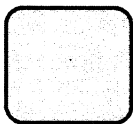
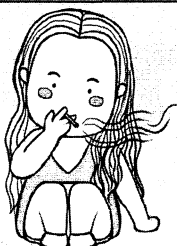
Bài hát của Trang Chu là bài hát của sự-thật,  
bài hát của Đạo, của thái độ thuận Đạo.

Còn khi ta nhân danh một hệ giá trị nào đó, muốn duy trì các tình cảm rất tốt đẹp trong mình, có thể ta không hề biết rằng đó là những lời nói dối được ngụy trang bằng biểu tượng thì sao? Và rốt cục, chính sự tốt đẹp mà bạn tự gọi tên cho mình thực ra là một sự hiểu nhầm về bản thân mình thì sao? Đấy sẽ là một chuyện rất tệ hại. Sự thật có cách xuất hiện của nó. Nó mãnh liệt, không ngụy biện, không thừa thãi. Nó thôi đẩy bạn dù đó là đạo lí, tình yêu hay cả dục vọng, ác ý.

**Còn có những lời nói dối thật sự hùng mạnh, thậm chí là hùng mạnh bậc nhất: Định kiến.**

Thế giới xung quanh nắm bắt chúng ta trong một chuỗi tất cả những hệ thống định kiến. Mọi hệ thống định kiến đều mang tính cấm đoán hơn là tính giải thích. Đơn giản nhất, bạn không thể đặt câu hỏi: Tại sao không nên hắt xì vào mặt người khác. Câu trả lời của định kiến là: Vì đó là bất lịch sự. Bất lịch sự có phải vấn đề thật không? Đó là một câu trả lời mà về bản chất tâm lí là nói dối. Bạn không nên hắt xì vào mặt người khác vì bạn nên nghĩ đến hậu quả của việc đó. Đúng chứ?

## FACEBOOK

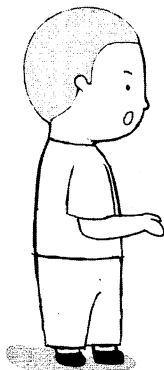


Có một cô hoa hậu nọ, vì bị đăng hình ảnh hút thuốc lên mạng mà bao nhiêu người vào thóa mạ, đòi rút lại danh hiệu hoa hậu của cô.

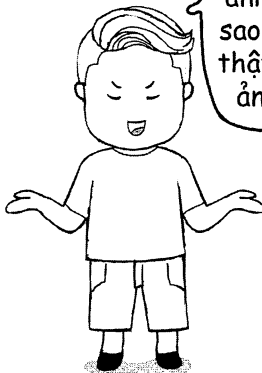
Nếu bạn hỏi một trong những người thóa mạ cô ta rằng:

Anh ta sẽ trả lời như trên Facebook:

Này, vì sao bạn giận dữ thế?



Vì một nhân vật đại chúng, một hoa hậu đất nước mà có hình ảnh thế này thì làm sao chấp nhận được, thật là làm ô uế hình ảnh người phụ nữ.



Bằng phương pháp bóc tách, lời nói dối dựa trên định kiến “hình ảnh phụ nữ” kia có thể lộ ra một kẻ rối hơi, nhiều uất ức và ác ý, đang tìm một chỗ trú ẩn những nỗi phẫn nộ của mình lên cô hoa hậu có bức ảnh hút thuốc đó. Lời nói dối về hình ảnh người phụ nữ rất hùng mạnh, bóc tách hoặc vạch mặt nó, bạn sẽ hứng chịu vô số lời chỉ trích nặng nề.

Còn rất nhiều định kiến nữa, và việc dựa vào định kiến để nói ra một lời chân chính nào đó để hạch sách, chỉ trích người khác là một hiện tượng phổ biến trong xã hội. Ví dụ như “yêu nước thì *phải*...”, “yêu bố mẹ thì *phải*...”, đó là những mẫu nói dối dễ thấy nhất. Hãy nghĩ kĩ trước khi định bóc tách nó, vì đó là những lời nói dối hùng mạnh một cách “khủng khiếp”.

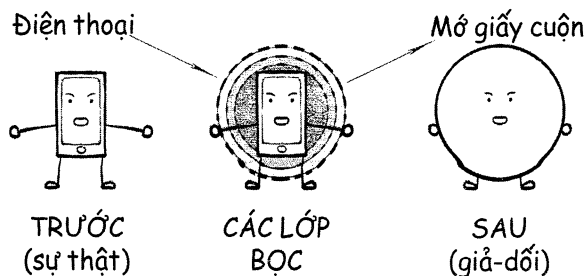


## KIẾN TẠO TƯ DUY BÓC TÁCH

.....

Dẫu còn có những lời nói dối hùng mạnh, bạn vẫn nên trang bị cho mình một tư duy bóc tách tốt. Muốn thế, có những quy tắc và vấn đề sau trong tư duy bóc tách bạn phải ghi nhớ khi thực hành bóc tách.

*Thứ nhất, hãy ghi nhớ câu trả lời cho vấn đề: Tại sao chúng ta phải bóc tách sự thật? Tại sao về mặt tâm lí, gọi tên sự thật ra ngay lại khiến cho người ta phản cảm? Tại sao sự-thật-phải-thật-sự được bóc tách từng lớp, từng lớp một? Hãy tưởng tượng một hình tượng như thế này, sự thật bị bọc ở trong nhiều lớp chồng xếp lên nhau giống như chúng ta bọc lại, theo nghĩa đen.*



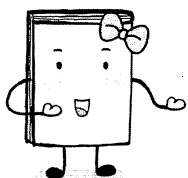
Ví dụ bạn bọc một chiếc điện thoại lại, bạn sẽ quấn giấy một lớp, quấn thêm một lớp khác, quấn thêm một lớp khác nữa, quấn cho đến lúc mà chiếc điện thoại này không còn nhận ra được nữa, chỉ giống một mớ giấy cuộn. Thật ra, theo một nghĩa nào đấy, sự thật bị che giấu đi một cách an toàn, nó được gói ghém, nó được bọc các lớp, để nó không bị ai công kích, không bị ai vạch mặt, và tiếp tục chi phối hành động của chúng ta. Giống như bạn chuyển một món hàng dễ vỡ, đầu tiên bạn đặt vào bên trong một cái khay, rồi bạn dùng bông, dùng những cái chống vỡ, chống nén, bạn bắt đầu dùng những đồ vật này, đồ vật kia, bạn bắt đầu cho vào. Có một cái bình quý, bạn phải cho vào một hộp to được lót bông, gỗ cứng rồi chống sốc đầy đủ, rồi nhét bông từng lớp, từng lớp một. Sự thật trong bạn được bọc trong rất nhiều lớp như thế, có chống sốc, chống va đập, chống nước, chống bụi... sao cho chúng ta cứ việc đưa lời nói dối ra bảo vệ cho hành động của mình.

*Thứ hai, trong tư duy bóc tách, lại phải tránh thói phán xét.* Thói phán xét sẽ khiến bạn hiểu nhầm sâu sắc và áp đặt các thiên kiến lên người khác, thậm chí bạn có nỗ lực biến sự hiểu nhầm của mình thành sự thật về người khác. Ví dụ khi bạn cố gắng lấy cô bé bị tật nguyền, tôi phán xét bạn là việc lấy một cô bé tật nguyền vì tình yêu đơn giản là một ảo tưởng tình yêu. Chỉ ngay phán xét ấy đã kéo tôi lệch khỏi sự thật về bạn, và trong mọi nỗ lực bóc tách, tâm tình, tôi sẽ càng đi lệch khỏi vấn đề. Tôi sẽ cố nói với bạn:



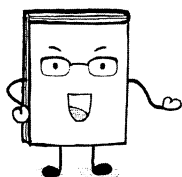
Bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau, cuối cùng điều tôi muốn chứng minh với bạn sẽ là phán xét của tôi đúng. Tôi sẽ không hề ý thức được rằng phán xét đó càng cố lộ ra thì càng là một lời nói dối to đùng.

*Thứ ba, tư duy bóc tách yêu cầu bạn phải tin rằng: Sự thật luôn nằm sau điều được nói ra. Thật ra mọi khoa học đều đặt nền tảng trên một thái độ tương tự.*

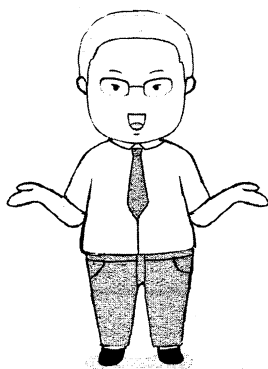


Mọi khoa học đều cho rằng động lực của những hiện tượng mà ta thấy nằm sâu trong những gì ta **KHÔNG-THỂ-THẤY**.

| VẬT LÝ   | SỬ HỌC  | HÓA HỌC   |
|--|---|---|
| Tin rằng: "Lực" hoặc "Năng Lượng" là động lực của các hiện tượng vật lí. | Tin rằng: Những quy luật lịch sử chi phối các sự kiện và kiến tạo nên xã hội qua các thời kì. | Cho rằng: Phản ứng ở cấp độ phân tử quyết định những tương tác giữa các chất... |



Và theo đó, **NHÀ TÂM LÝ HỌC** tin rằng những hiện tượng tâm lí luôn có một động lực sâu thẳm hơn, động lực này mới là sự thật, còn cái biểu hiện ra thành cảm xúc kia chỉ là vỏ ngoài, không đáng tin, luôn thay đổi.



Khi bạn sử dụng **PHƯƠNG PHÁP BỐC TÁCH**, bạn sẽ kiểm nghiệm được điều ấy không khó khăn gì.

*Thứ tư, tư duy bóc tách đòi hỏi bạn hiểu các biểu tượng và biết đâu là các biểu tượng cốt lõi. Bạn đã biết rằng mọi thứ ta “triệu hồi” trong lời nói dối đều là các biểu tượng dùng để đánh lừa và dẫn lối nhận thức. Nhưng mỗi lời nói ra đều viện đến các biểu tượng khác nhau, vậy đâu là biểu tượng trọng tâm, biểu tượng “sau chót”, lớp áo giáp cuối cùng của lời nói dối? Ví dụ, bóc hết các biểu tượng về tật nguyền và tình yêu, bạn bật ra rằng:*



Vậy biểu tượng “tình yêu vô tội” mới chính là biểu tượng cốt lõi. Loại bỏ nó, những rãnh sự thật sẽ dẫn bạn đến với sự thật. Có ba lí do khiến bạn không hiểu được các biểu tượng: (i) bạn quá không muốn hiểu người khác; (ii) bạn chưa quen và chưa có kĩ năng bóc tách; (iii) người nói dối đưa ra các biểu tượng giả.

Quay lại ví dụ chuyện bạn muốn cưới cô bé tật nguyền. Để nói dối mọi người và để hợp thức hóa tình yêu, bạn bịa

ra một kỉ niệm, một sự kiện mà trong đó bạn được cô bé cứu sống, quan tâm, vực dậy sau những thất bại. Thế là bạn đưa ra một loạt biểu tượng giả: Kỉ niệm, mạng sống, sự quan tâm, sự tin tưởng, v.v... Nếu tôi chưa quen bóc tách, tôi sẽ sa chân vào những biểu tượng này, cho rằng quả thật cô ấy có ý nghĩa quá lớn trong đời bạn và đó là lí do bạn đòi cưới. Nhưng với kinh nghiệm của một người quen bóc tách, tôi cũng xem xét mọi biểu tượng này như một lớp nói dối, và tôi chỉ cần dịch câu chuyện của bạn ra là: “Đời tôi không thể thiếu cô ấy được, chúng ta đã gắn bó và sẽ gắn bó”. Với tôi, lời nói dối về quá khứ xem như có thể quên đi, tôi chỉ quan tâm đến lời nói dối về sự gắn bó, về tình yêu đương nhiên và tình yêu vô tội. Bạn càng cố nói dối, bạn càng chỉ bộc lộ nhanh hơn sự thật trước một chuyên gia bóc tách.

*Thứ năm, đôi khi bạn phải chấp nhận lời nói dối của người khác ở một mức để duy trì quan hệ.* Bình thường những mối quan hệ trong cuộc sống đôi lúc phải duy trì theo một dạng khá hình thức, giả dối. Bạn phải cho họ tiếp tục mơ mộng và ảo tưởng, giống như thể là cho con ngựa ăn cỏ, cho mèo ăn thức ăn mèo, cho hổ báo ăn thịt sống, đó chỉ là để chúng tiếp tục tồn tại. Lời nói dối không ngẫu nhiên tồn tại, nó có chức năng của nó. Chí ít, nó là hiện thân của ba thể lực: *Những lời hứa hão, tình yêu thương của miệng và định kiến độc ác.* Cũng có khi con người chỉ muốn bày tỏ một cảm xúc để giải

tỏa những ức chế trong nhiều ngày, bạn biết đó chỉ là mượn chuyện mà giải tỏa cảm xúc, bạn vẫn phải hòa theo.

Ví như có một người hốt hải nói với bạn rằng: “Trời ơi, em lo quá! Lương tháng này tự nhiên em bị trừ một khoản rất là lớn, em không biết phải làm gì”. Có thể, để duy trì quan hệ, bạn sẽ phải cho họ tiếp tục lo lắng như thế: “Eo ơi chết thật, thế bây giờ làm thế nào?”. Bạn phải tỏ ra đồng cảm. Bạn cũng phải “nói dối”.



*Thứ sáu, hãy nhớ thái độ của người có tư duy bóc tách: Đối diện với thế giới của lời nói dối, chứ không đối diện với*

*một con người dối trá.* Một người nói dối, thì đó là vì thói quen nói dối và bao nhiêu những biểu tượng lừa dối nơi đời sống xâm nhiễm anh ta, chứ anh ta không phải là kẻ dối trá. Nếu bạn bóc tách ai, hãy giúp người đó gạt bỏ thói nói dối, giúp cho họ có khả năng tư duy về chính mình, có thể cân nhắc, lựa chọn, trả giá, chịu trách nhiệm và có thể phục hồi những phẩm giá và lòng chân thành trong người đó.



Khi bạn bắt đầu thực hành bóc tách sự thật, bạn chỉ cần bóc tách cho khoảng 10 đối tượng trở lên là bắt đầu có một tư duy bóc tách thật sự. Trong quá trình thành thạo việc bóc tách tâm lí của người khác, sẽ nảy sinh một loại tư duy chuyên sản xuất các ý niệm bóc tách. Thật vậy, dần dần, khi đã quen bóc tách người ta, bạn bắt đầu có một khu trí óc chuyên sản xuất loại tư duy bóc tách. Điều đó cũng như khi bạn quen mặt chữ và viết thường xuyên, não bạn sẽ có hẳn một khu vực, một loại tư duy dành cho việc viết.

Đó chính là lúc để nhắc lại, bạn không đối diện với con người, bạn đối diện với lời nói dối. Xin mượn những lời tâm huyết của Carl Rogers trong kiệt tác tâm lí học của ông, *Tiến trình thành nhân (On Becoming a Person)* để làm lời kết cho khúc dạo đầu chinh phục thế giới những lời nói dối:

*Y bắt đầu gỡ bỏ những mặt nạ giả dối hoặc những vai trò mà y đã đóng trong đời sống. Y tỏ ra cố gắng khám phá ra một cái gì có vẻ căn bản hơn, một cái gì thực sự là của mình hơn. Trước hết, y gạt bỏ ra một bên những mặt nạ mà ở một mức độ nào đó, y biết đã đeo vào...*

*Trong nỗ lực khám phá con người thực của mình thân chủ sử dụng môi tương giao để dò tìm, để quan sát những khía cạnh khác nhau trong kinh nghiệm riêng của mình ngõ hầu nhận diện được những mâu thuẫn sâu xa mà mình thường phát hiện. Y nhận thấy trong hành vi của mình cũng như trong tình cảm sẵn có của mình, có những điều không xác thực, không phát xuất từ những phản ứng chân thực của lòng mình mà chỉ là những cái tạo nên lớp vỏ bề ngoài – một thứ bình phong – mà*

mình vẫn nấp sau đó từ bao lâu nay. Người đó khám phá rằng đời mình đã biết bao nhiêu lần được hướng dẫn bởi những động lực thực sự không phải là của mình. Thường thường y thấy mình sống chỉ cốt để đáp ứng những đòi hỏi của người khác, từ cảm nghĩ đến hành động, nhất nhất đều do sự chi phối chung quanh hơn là phản ánh thực sự con người thật của mình. Đường như y thấy mình chẳng có gì gọi là bản sắc riêng cả...

Công cuộc khám phá này trở nên gay cấn hơn vào lúc các thân chủ trên bắt đầu gỡ bỏ những mặt nạ trước đây họ không biết là giả dối. Họ bắt đầu công việc đáng sợ là khám phá ra những tình cảm đôi khi dữ dội nơi chính họ. Gỡ bỏ đi mặt nạ mà trước đây bạn vẫn nghĩ nó là phần quan trọng con người thực của bạn thì chắc chắn không phải là một việc dễ làm. Nhưng khi có được một bầu khí tự do để cảm nghĩ và là mình thì bạn sẽ thấy làm được việc trên...

(Trích Tiến trình thành nhân, Tô Thị Ánh và Vũ Trọng Ứng dịch, NXB TP. Hồ Chí Minh, 1992).

## 3 QUY TẮC BÓC TÁCH LỜI NÓI DỐI



Bất cứ điều gì một người nói ra cũng là nói dối.



Bất cứ điều gì một người tin đều không phải là sự thật.



Bản thân người nói dối không biết sự thật.

## 3 BƯỚC BÓC TÁCH LỜI NÓI DỐI



Phân tích để nhận ra thông điệp từ các biểu tượng trong lời nói dối.



Buộc người nói dối phải cân nhắc về hậu quả của những gì người đó nghĩ.



Dùng những lời tâm tình để xem động cơ của người nói dối là danh dự, tình cảm hay lợi ích.

## 6 NGUYÊN TẮC TƯ DUY BÓC TÁCH

- Phải ý thức rõ lí do cần bóc tách lời nói dối.
- oo Tránh thói phán xét.
- ... Tin rằng sự-thật nằm sâu trong lời nói dối.
- //// Nắm được biểu tượng cốt lõi.
- ☆ Đôi lúc phải chấp nhận lời nói dối để duy trì một quan hệ tối thiểu.
- Đối diện với những lời nói dối, chứ không phải đối diện với một con người dối trá.

## CHƯƠNG 2

# CÁI TÔI TỐ NHẤT

⑧ Đề cao và Hạ thấp

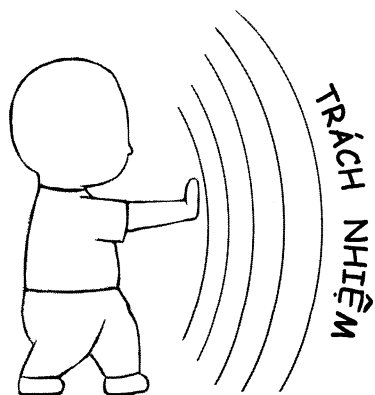


Có một động lực để chúng ta bắt đầu nói dối (đây là động lực nguyên thủy của tất cả “tội lỗi”), đấy là sau khi gây ra tổn thương cho người khác hoặc chính mình, chúng ta không muốn nhận trách nhiệm cho sự tổn thương này. Căn nguyên đầu tiên của mọi tội lỗi là: Trốn tránh trách nhiệm trước những tổn thương mình gây ra.

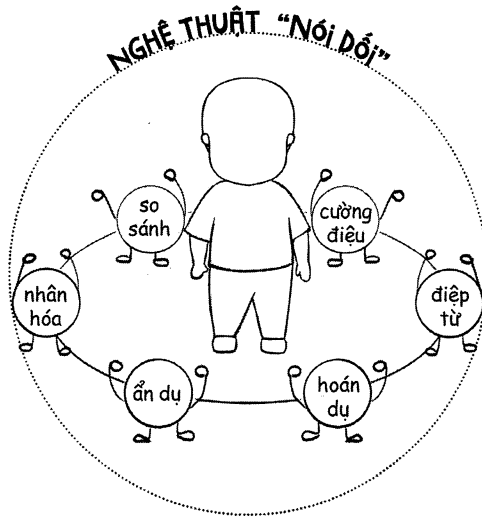
Không phải là bạn trốn tránh tổn thương đấy mà bạn trốn tránh trách nhiệm trước tổn thương đấy. Bạn đánh vỡ một cái cốc, bạn sẽ cố gắng nói là cái cốc tự rơi. Khi bạn trốn tránh trách nhiệm trước tất cả những tổn thương, bạn bắt đầu dối trá, bạn bắt đầu nhân danh một cái gì đó để biện hộ. Giống như một người đang yêu rồi chia tay, và người ta nói:



Bạn có thể đẩy trách nhiệm cho cuộc đời. Vậy là xong ấy hả? Không đâu, nói dối là nói dối, chính kẻ nói dối luôn chịu trách nhiệm cho những tổn thương, vì tổn thương ở trong tâm hồn, không ở ngoài lời nói.



Trong hàng nghìn năm, con người tìm cách đẩy trách nhiệm của mọi sự cho định kiến, đạo đức, văn hóa, kinh tế, chính trị, cuộc đời... Những lời nói dối rất cực đã có những cuộc tiến hóa vĩ đại: Chúng biến thành nghệ thuật. Nói đúng hơn, những lời nói dối dần dần tìm được cách khoác lấy những lớp vỏ khó nhận ra mà đến cả phương pháp bóc tách cũng khó lột chúng ra ánh sáng. Đó là khi lời nói dối mượn lấy hình thức của những phép tu từ: So sánh, nhân hóa, ẩn dụ, hoán dụ, điệp từ, cường điệu. Với mỗi lớp vỏ hào nhoáng mới, lời nói dối có thêm rất nhiều sức mạnh.



Trước hết, mời bạn đến hai phép nói dối song hành với nhau với mật độ dày đặc trong suốt lịch sử nhân loại: Phép nói dối so sánh và phép nói dối nhân hóa.

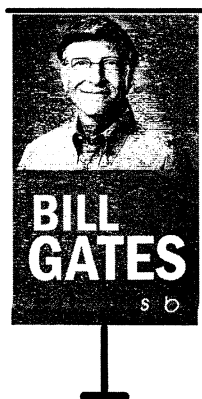


## NÓI DỐI SO SÁNH

.....

**Trong những biện pháp tu từ nổi tiếng của “thế giới nói dối”, biện pháp mà người ta dùng ca ngợi bản thân là: So sánh.**

Đơn giản thế này, trong cuộc sống, mỗi lần chúng ta ca ngợi bản thân, chúng ta bao giờ cũng dùng phép so sánh. Chẳng hạn bạn khiêm tốn tỏ vẻ thế này:



Tớ không dám so với Bill Gates đâu, nhưng tớ cũng đam mê máy tính.



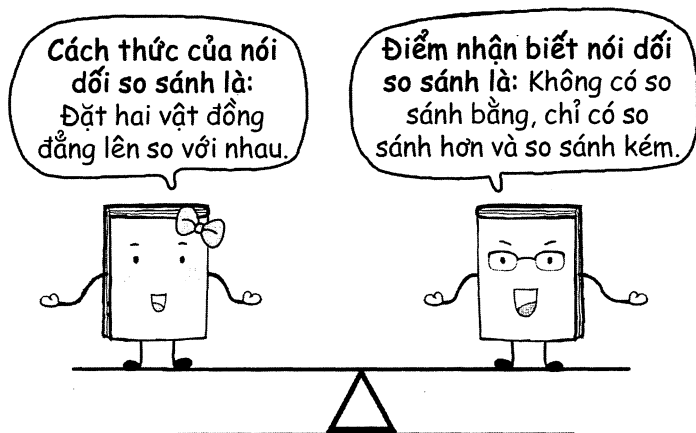
Có câu khiêm tốn nào kiêu ngạo hơn thế cơ chứ? Đây là lời ca ngợi bản thân, người ta cần một cái gì đấy để định vị mình cao hơn, đấy là nguyên tắc của phép nói dối so sánh.

Nói dối so sánh thường sử dụng các phép định vị. Giống như một công ty nọ khi sản xuất điện thoại ra rồi, muốn “nổ” về chiếc điện thoại do mình tạo ra, họ liền so sánh điện thoại của họ là: “Tốt hơn cả iPhone”. Họ lấy điện thoại iPhone như một dấu mốc, một tiêu chí để từ đó tôn địa vị sản phẩm của họ, một chiêu trò *marketing* khôn ngoan và hiệu quả. Ví như bạn mua một cái đồng hồ nhái Rolex, bạn đeo nó và cười bảo:



Đồ giả thì còn nói làm gì, chúng ta mặc định đồ giả là đồ đều. Nhưng bằng một câu nói đó, chúng ta nâng giá trị của chiếc

đồng hồ giả lên cao. Bản thân nguyên tắc định vị này cũng là một nguyên tắc trong *marketing*: Để *marketing* một sản phẩm mới, hãy gắn tên của sản phẩm này với những sản phẩm hàng đầu.



Chẳng hạn:

- *Tay anh to hơn tay tôi ấy nhỉ.* (So sánh hơn, và chắc chắn kẻ nói câu này trước hay sau rồi sẽ chê người tay to).
- *Tôi không khỏe bằng anh được.* (Chắc chắn sẽ rình cơ hội chê “bạn” vai u thịt bắp).

Nói đối so sánh không phải là tư duy gán ghép. Nói đối so sánh so vật này với vật khác, chứ không phải gán hai vật lại với nhau.

**TƯ DUY GÁN GHÉP  
SẼ PHÁT BIỂU:**

Đồng hồ của tôi  
và đồng hồ của  
anh đều đẹp nhỉ.

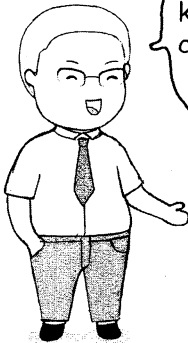


**CÒN NÓI DỐI  
SO SÁNH SẼ LÀ:**

Đồng hồ của mình  
làm sao đẹp bằng  
đồng hồ của bạn.



Trong một lời  
khiêm tốn, có ẩn  
chứa nét tự cao,  
bạn có nhận ra  
không?

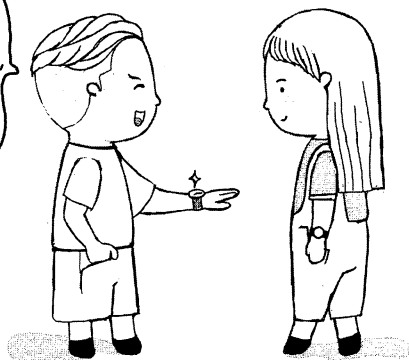


Hãy nhớ kĩ rằng khi so sánh, chúng ta đem hai chủ thể  
đồng đẳng ra so sánh, chúng ta tự giả định rằng mình có

“quyền phán xét” sự cao thấp, đó là một cách để chiếm ưu thế. Bằng nói dối so sánh, ta nâng cao mình lên không ngừng, càng so sánh càng cố tỏ ý đề cao bản thân. Ví dụ bạn nói là: “Thật mà, anh không bao giờ đi gần cái thằng đấy là bởi vì nó không đáng để đi cùng anh”. Đây chính là một lời nói dối so sánh thể hiện rất rõ bản chất đề cao mình. Dĩ nhiên để biết lời nói dối này đề cao theo cách nào, bạn sẽ phải dùng đến phương pháp bóc tách.

Điều cần lưu ý ở đây là: *Đã là so sánh, thì đều nhằm đề cao mình, chứ không nhằm hạ thấp người khác.* Ví dụ bạn có một chiếc đồng hồ hiệu Rolex, cô em gái bạn có một đồng hồ hiệu “Việt Nam Vô Địch”, bạn chìa đồng hồ ra bảo:

Đồng hồ của anh thì không thể bằng đồng hồ của em được, nhưng đồng hồ của anh nó cũng có tiếng lắm đấy!



Một câu nói đùa vui ấy đã ngầm chứa đựng mục đích ca ngợi bản thân, khoe mẽ đồ vật của bạn. Bạn không hề có ý

sỉ nhục cô em gái hay hạ thấp cái đồng hồ “ba xu” của cô ta. Bạn chỉ cốt tự hào về cái mình có.

Điểm đặc biệt nữa cần nhớ là: *Khi đã so sánh, ta không hề có ý ca ngợi người nào khác ngoài bản thân ta.* Bạn không bao giờ ca ngợi người khác thông qua nói dối so sánh. Ví dụ, bạn có thể nói với bố bạn:



Điều bạn thật sự muốn nói là gì? Có thể bạn đang muốn nói bạn đã chọn mua cho bố một cái áo tốt hơn những gì bạn có, đó là sự cao thượng và lòng hiếu thảo. Cũng có thể bạn đang cố gắng khoe một kiến thức về quần áo, và câu sau đó bạn sẽ bắt đầu huyền thuyên về các loại quần áo xịn hay những thứ đồ đồ. Một lúc sau, bạn bắt đầu đưa ra triết lí về cuộc đời và nền kinh tế. Rõ rồi chứ? Bạn không định khen cái áo của bố, mà cốt ý là khoe bản thân mình đấy thôi.

Một khi đã so sánh, chỉ có duy nhất người nói được ca ngợi. Dù họ so sánh bản thân họ hay họ so sánh nhiều sự vật với nhau, họ chỉ cốt nói cho bản thân họ. Ví dụ, một vị tổng biên tập của một tờ báo, ông đến và nói với nhân viên: “Báo X viết dở, chỉ có báo Y viết còn tử tế”, vậy ông sếp này thực chất đang cố tôn hình ảnh của mình lên. Ông ta đang chờ đợi đám nhân viên ngược nhìn lên hỏi:



Hoặc khi sếp hỏi máy tính của bạn tốt không, có cần thay mới không, bạn thưa với sếp rất tình cảnh: “Ồi, cái máy tính của em dùng chậm lắm, máy tính của anh H chạy nhanh, khác hẳn máy em”. Ý của bạn đâu phải là: “Sếp ơi, làm ơn mua cho em máy mới”. Phương pháp bóc tách sẽ cho bạn hiểu ra rằng: Bạn đang cố đề cao sự cống hiến của bạn, thiết

thời mà bạn chịu, hiểu biết của bạn về máy móc, và bạn xứng đáng có thứ tốt hơn những gì bạn đang có.

*Phép nói dối so sánh có thể lấy chính mình làm một nguồn để rút ra các so sánh bình đẳng. Ví dụ có người nói: “Đây là lần đầu tiên tôi khóc và đây là lần duy nhất trong đời tôi khóc vì một bài hát”. Họ không muốn nhấn mạnh bài hát đâu. Họ muốn ca ngợi bản thân mình là: “Tôi quá hiểu nghệ thuật, tôi quá hiểu bài hát”, chứ đâu phải ca ngợi bài hát.*

## NÓI DỐI

Đây là lần đầu tiên tôi khóc và đây là lần duy nhất trong đời tôi khóc vì một bài hát.



## SỰ THẬT

Tôi quá hiểu nghệ thuật, tôi quá hiểu bài hát.

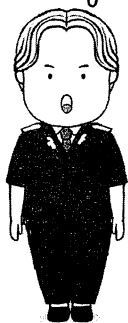


Hoặc bạn nghe một chí sĩ đấu tranh cho nữ quyền xúc động nói: “Lần đầu tiên trong đời tôi khóc, tôi đã thấy một người phụ

nữ quả cảm đến thế, và đây là lần duy nhất trong đời tôi khóc như thế, bởi vì từ nay đôi sẽ đấu tranh cho những người phụ nữ yếu đuối”. Anh ta muốn đề cao những người phụ nữ hay nữ quyền chăng? Không! Thực ra cách nói nghe rất hay ho ấy rốt cục chỉ là muốn đề cao bản thân thôi mà, anh ta muốn nói: “Tôi là một người cao thượng, tôi có đầy lòng tốt và sức mạnh”. Rốt cục chỉ có một sự thật để nói về họ: Những kẻ muốn đề cao mình. Mục đích của họ là đề cao mình, đâu có gì khác, họ đâu có quan tâm đến sự thật hoặc ai khác ngoài chính mình.

### NÓI DỐI

Lần đầu tiên trong đời tôi khóc, tôi đã thấy một người phụ nữ quả cảm đến thế, và đây là lần duy nhất trong đời tôi khóc như thế, bởi vì từ nay đôi sẽ đấu tranh cho những người phụ nữ yếu đuối.



### SỰ THẬT

Tôi là một người cao thượng, tôi có đầy lòng tốt và sức mạnh.



Thế còn khi một bà mẹ nọ nắm lấy tay đứa con nhỏ ngây thơ và nói rằng: “Con phải học kéo lại giống chú X kia, suốt

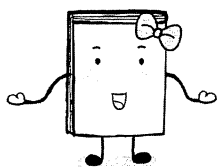
ngày lông bông không có nghề nghiệp...” thì sao? Ngay cả một việc cụ thể như thế, động lực nào ẩn giấu trong bà mẹ này? Đó là nhiều ngày nhiều tháng bà ta thật tự kiêu về đời sống của mình: Từ nhà cửa, việc làm đến chồng, con. Điều mà bà mẹ này muốn nói là: “Con xem xem, cuộc sống của gia đình ta thật hạnh phúc và tốt đẹp”.



Ngay cả những lời đả kích rất mạnh mẽ dường như có xu hướng hạ thấp người khác như thế này: “Tôi thấy anh sống tồi tệ như ông A rồi đó”. Nếu bạn là người nhận được câu nói này, bạn nghĩ gì? Bạn đang cảm thấy mình bị hạ thấp đúng không? Nhưng đó lại không phải là mục đích của người nói. Có thể người nói muốn bảo rằng:

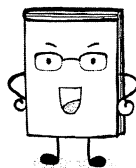


Thật vậy, sau những câu nói như vậy thường là những câu dạy dỗ, cho thấy trí tuệ của người nói cao hơn và thấu suốt đến thế nào. Mọi so sánh đều là để tự đề cao.



Nên khi bạn thấy một người nào tìm đến bạn, so sánh bạn với người khác và dạy dỗ bạn, bạn chỉ việc mỉm cười thôi.

**HỌ CỐT Ý MUỐN ĐỀ CAO BẢN THÂN.**



*Đừng nhầm lẫn:* Khi “so sánh” một người nào đấy với một vật nào đấy, đây chính là biện pháp nói dối ẩn dụ, và bạn chưa đọc đến đâu. Những phép nói dối ẩn dụ kiểu: “Vững như một cái cây”, “cứng như đá” thuộc về một loại nói dối khác.



## NÓI DỐI NHÂN HÓA

.....

**Còn nói dối nhân hóa đơn giản là nói dối nhằm hạ thấp người khác. Chẳng hạn người ta nói:**



Đây là một lời nói dối mà thậm chí người nói đang hạ thấp người chủ của con chó bằng phép nhân hóa. Bạn có thể không nhận ra cái ý khinh thị trong một nhận xét tưởng

như đây thiện ý đó, nhưng đúng là thế đấy. Khi một anh nhà nghèo nọ đến chơi nhà một ông nhà giàu, anh ta khấp nép sợ hãi, rồi chặc lưỡi: “Nhà bác đẹp tuyệt vời, nước sơn trắng đẹp như da thiếu nữ, tường cao tôn nghiêm, cổng to rất uy lực”. Chắc chắn anh nhà nghèo này đi về rồi có thể khề khà kể lại thành thế này: “Cái bọn nhà giàu chúng nó tiền không biết đổ vào đâu cho hết, xây nhà to thế ở sao đáng, sơn thì bóng nhẫy, cổng thì như chống trộm”.

**Ồ, ĐỪNG BAO GIỜ BỊ LỜI  
NÓI ĐỐI NHÂN HÓA ĐÁNH LỪA.**

Kẻ vừa khen con chó nhà bạn  
thông minh như người sẽ cười  
bạn sau lưng khi có dịp.



*Cách thức của nói dối nhân hóa rất đơn giản: Nói về một vật mà như thể nói về con người, trao cho vật đó những từ mà ta thường dùng để nói về con người.*

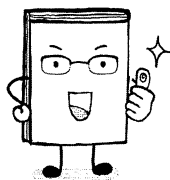
Quay trở lại với ví dụ về đồng hồ Rolex và đồng hồ “Việt Nam Vô Địch”. Nói dối so sánh sẽ đưa ra một câu như: “Đồng hồ Rolex so với đồng hồ Việt Nam Vô Địch thì...”. Nhưng nói dối nhân hóa sẽ lại là:



Bạn tưởng đó là một câu nói để kết thân, gieo cảm tình? Không hề đâu, ngay cả khi người nói không dùng một giọng xỏ xiên, thì sau này khi đề cập đến chuyện đó, họ sẵn sàng nói: “Cái thằng đấy đeo đồng hồ đều mà cứ tưởng là hay”. Trong lời nói dối nhân hóa luôn có đố kỵ và hạ thấp, nên người khen cái đồng hồ của bạn theo kiểu nhân hóa rồi trước sau gì cũng sẽ hạ thấp bạn. Bạn đã bắt đầu ớn lạnh trước người khen nhà bạn “đẹp đẽ” chưa? Bạn nên bắt đầu hiểu rõ họ được rồi đó.

Một đặc điểm nữa của nói dối nhân hóa là: *Kẻ nói dối nhân hóa hay đề cập đến những món đồ gần gũi, thiết thân với đối tượng bị hạ thấp.*

Bằng một động lực tâm lí gần như đổ kị đến phi lí, những người nói dối nhân hóa bị thôi đẩy bởi thói soi mói rất cay nghiệt. Bạn có thể bắt gặp dạng thức nhận xét đồ vật thiết thân này thường xuyên. Ví dụ, một người nọ bảo bạn: “Điện thoại của anh trông quý tộc đấy”. Người đó rất có thể đang nghĩ: Trông cái thằng nghèo hèn cầm cái điện thoại bóng loáng kệch cỡm. Hoặc đơn giản hơn, họ muốn nói: Ngoài cái điện thoại ra cậu chẳng có giá gì cả. Điều gì khiến họ muốn hạ thấp bạn? Câu trả lời phức tạp đấy.



Ở đây bạn hãy nắm chắc một qui luật rằng những gì bạn mang trên người và dùng thường xuyên, từ xe cộ, điện thoại đến giấy bút, chỗ ngồi... thật ra đều luôn đặt trong tầm ngắm soi mói.

Nếu một ngày bạn nhận được vài lời “khen” kiểu: “Góc làm việc trông sạch đẹp nhỉ”, “Xe của anh trông dã chiến đấy”, “Cái bút của anh thật đặc biệt và cá tính”, thì có nghĩa là bạn hãy biết sau lưng bạn bao nhiêu lời cay nghiệt có thể được tuôn ra, và những người quanh bạn bắt đầu không ưa gì bạn rồi. Đó là lúc bạn cần học thêm các kĩ năng giao tiếp nơi công sở để lấy lại cảm tình của mọi người trước khi nổi mọt mòi công sở

ập lên bạn. Và cũng vì thế, hãy chắc chắn điều này: Nếu bạn có một món đồ nổi bật, bạn nhất định sẽ bị soi mói đàm tiếu. Nếu bạn chẳng ngại mấy thói đồ kị đó thì ổn rồi. Nhưng nếu bạn ngại, bạn hãy cân nhắc về những gì lời nói dối nhân hóa nhắm đến bạn.

Nếu bạn đang nuôi những con vật đáng yêu và người ta khen chúng là “mèo hoa hậu”, “chó thợ săn”, hẳn bạn cũng đã biết rằng sâu thẳm trong họ muốn nói gì rồi chứ? Bạn có thể thắc mắc: “Nhưng những người yêu chó mèo, động vật có thể khen chó mèo đẹp một cách thật lòng chứ?”. Vậy sao bạn không thử nghĩ xem, điều gì đã khiến một số người mê chó mèo, và một số người không? Động lực đã làm một người thích thú với chó mèo, điện thoại, đồng hồ cũng là động lực tạo ra lời nói dối nhân hóa trong họ. Nếu bạn đã hiểu điều này, thì bạn có thể thấy cả những người đang kêu gọi: “Hãy bảo vệ Mẹ Trái đất”, “Hãy làm mọi điều cho những cánh rừng – lá phổi xanh của chúng ta”, “Bảo vệ rừng mẹ, rừng nguyên sinh, bảo vệ sự sống đẹp nhất...”. Những lời kêu gọi của họ không sai, chỉ có thái độ khinh thị con người tiềm ẩn trong họ mới là vấn đề. Nếu bạn gặp họ, đừng ngạc nhiên khi họ lên án loài người (Ừa, thế họ là loài gì?).

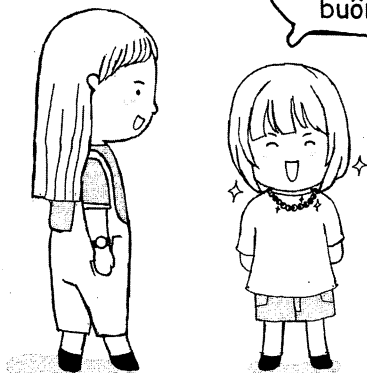
*Nói dối nhân hóa cũng có khi được một người dùng khi nói về những món đồ vật của mình.*

Chẳng hạn, bạn khen  
một món trang sức  
của một cô bạn:

Cô bạn mỉm cười  
duyên dáng đáp:

Chà, cái vòng ngọc trai  
trông đắt tiền quá,  
sáng lấp lánh.

Vòng này bình thường  
thôi, màu trai đen  
cũng mờ nhạt và  
buồn bã ấy mà.



Sự thật trong cô ấy là gì? Đó là cô ấy cho rằng kẻ vừa khen kia thật nghèo hèn, không thể hiểu chỗ quý giá của “ngọc trai đen” đâu. Cô ta có thể tự cho rằng mình nói câu đó với một ý rất tốt, đó là không khoe mẽ của cải, không tỏ vẻ ta đây và không muốn người khác nhìn mình vì cái vòng. Sự thật thì ngược lại. Sâu thẳm trong cô ta chính là thái độ tự xem trọng mình là có vật chất và thấy người không có đồ đắt tiền như mình là tầm thường. Chính vì cái sự thật đó mà cô ta

nói rằng: Cái vòng không đắt đâu, và tự cho rằng lời nói đó là một lời tốt đẹp.

*Đừng nhầm lẫn*, một câu như: “Cậu ta khôn như bò” thuộc về nói dối ẩn dụ, bạn sẽ cần đọc chương sau. Những lời nói rất yêu thương nhau theo kiểu gọi là “con vịt yêu quý của em”, “cái đĩa thần của anh”, tất cả trạng thái rất “yêu thương” đều thuộc về phép nói dối ẩn dụ.

Thêm nữa, những lời nói dối nhắm đến bộ phận thân thể bạn như: “Tóc đẹp đấy”, “Mắt có hồn”, thuộc về lời nói dối hoán dụ. Chương sau nữa bạn mới đọc đến. Chỉ cần đừng nhầm lẫn ở đây là được.

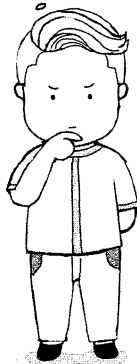


## DƯỚI MẶT NẠ SÂU SẮC VÀ TINH TẾ

.....

**MỘT ĐIỀU BẠN BẮT ĐẦU NHẬN RA LÀ:**

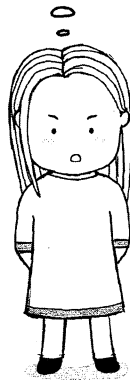
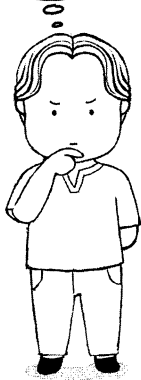
Hình như trong cuộc sống,  
bằng những phép nối đối tu  
từ như so sánh và nhân hóa,  
bạn hình như đã có một thói  
ăn nói như thể xen lẫn cả  
lớp vỏ vui vẻ đùa cợt với cái  
lối đề cao bản thân hoặc  
hạ thấp người khác.



Nhưng những  
động lực này  
đương nhiên quá,  
thật khó nhận ra.



Bạn khen ngôi nhà đẹp đẽ, bạn cảm thấy nó đẹp thật. Khi bạn có dịp chê bai chủ nhà, bạn cũng nghiêm nhiên nhận xét tiêu cực mà không thấy có gì vướng mắc cả.

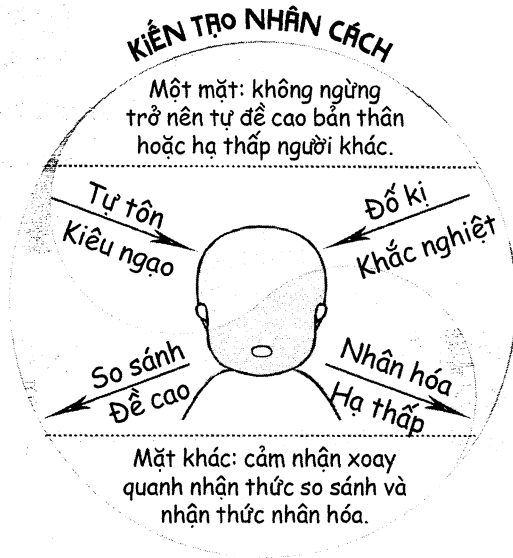


Đến một mức nhất định, những phép tu từ này thật sự đánh lừa được cả bạn. Bạn nghĩ khi đang so sánh là đang đưa ra một nhận thức sâu về sự vật, bạn nghĩ khi bạn dùng lời nói nhân hóa thì là đang tạo ra một mối cảm tình thân thiện. Bạn thấy điều gì kinh khủng ở đây không? Sự tự tôn, đề cao, kiêu ngạo biến thành nhận thức sâu sắc. Thói đố kị và hạ

thấp người khác lại mang lấy lớp vỏ hòa nhã, vui vẻ, tinh tế. Bên dưới cái mặt nạ đời sống tinh tế, sâu sắc, vui vẻ bỗng ánh lên màu của thói kiêu ngạo và đố kỵ, bạn nghĩ gì?

*Lời nói dối so sánh và nhân hóa có một sức mạnh ghê gớm so với tất cả những loại nói dối khác: Khi tích lũy đủ sẽ tạo nên một nhân cách giả dối nơi bạn. Bạn hiểu chứ? Nó tạo ra: Nhân cách. Đúng thế đấy.*

Tất cả những lời nói dối tu từ mà bạn đã nói không biến mất, nó ăn vào bạn. Nếu bạn có cả trăm lần nói những câu nói dối so sánh để tự ca ngợi bản thân thì bạn sẽ thấy phần khích và tin tưởng những kẻ cũng nói dối so sánh. Bạn đã tích lũy quá nhiều sự nhân hóa thì kẻ nào dùng đến biện pháp hạ thấp, bạn sẽ tin kẻ đấy. Nhưng đó mới là bước đầu của quá trình “sa đọa” vào trạng thái nói dối này. Bước tiếp theo là: Một mặt, bạn không ngừng trở nên tự đề cao bản thân một cách nghiêm nhiên (thói tự tôn, kiêu ngạo) hoặc hạ thấp người khác như một thú vui (thói đố kỵ, khắt nghiệt); mặt khác, bạn lại thấy mình ngày càng có-giá-trị và hiểu-đời hơn bằng những cảm nhận xoay quanh nhận thức so sánh và nhận thức nhân hóa. Đây là quá trình hợp thức hóa một tính cách. Nó nguy hiểm ở chỗ bạn không phân biệt được thái độ đích thực của mình nữa, vì đã ở-trong-thói-xấu đó rồi. Bước cuối cùng là: Bạn thật sự biến thành một người tự tôn và đố kỵ. Sau đó bạn sẽ trở thành: Những bậc thầy nói dối.



Bạn có thể gặp những anh chàng hiền lành mân mê chiếc điện thoại, đồng hồ, đôi giày da đắt tiền, cái áo hàng hiệu... Khi họ cất tiếng ca ngợi những món đồ đó, thì nghĩa là phép nói dối nhân hóa đã làm chủ họ rồi. Bạn sẽ thấy họ tinh tế, nhận xét mọi người, cuộc đời đâu ra đó, mỗi lời đều có thể cay nghiệt hoặc vui vẻ nhưng đều sắc bén. Nhưng điều đích thật bạn đang thấy là gì? Đó là một phép nói dối nhân hóa đã trở-thành-con-người. Đố kị và tự tôn thái quá đều không làm nên chúng ta mà hủy hoại chúng ta, giờ thì bạn đã tin chưa?

Bạn có bao giờ thắc mắc tại sao giới học giả, những người thường phải so sánh dữ liệu và so sánh các đối tượng nghiên cứu lại trở nên tự tôn và cho mình như một “giống loài thượng

đẳng” đến thế không? Vì họ đã bị chiếm lĩnh bởi phép nói dối so sánh từ một lúc nào đó không hay. Chính trong giới học giả, sự tự tôn gần như trở thành vô lí, cái tật “văn mình vợ người” bỗng nhiên thành một “chân lí” từ lúc nào không hay. Trong số họ, *những chuyên gia phân tích số liệu* lại là những kẻ dễ nói dối nhất, họ rất dễ ngụy tạo khoa học. Các chuyên gia về thống kê và phân tích thường không cảm thấy có tội lỗi gì trong việc diễn thêm hoặc bóp méo số liệu. Thậm chí, sau khi lấy được số liệu thu thập, họ không hề kiểm tra tính nghiêm túc tính đáng tin của số liệu, họ dùng các công thức tính toán phương sai, các bảng biểu để lập tức cho ra các kết luận. Đấy chính là sự khinh suất đáng trách trong một thứ khoa học chính xác nhất. Thường là như thế, tất cả những người làm thống kê đều ở trong trạng thái đấy, thuê một nhóm sinh viên 30 người đi khảo sát 7.000 người, thu về các phiếu, xử lí các phiếu và dựa trên các phiếu đấy lập bảng thống kê về tình trạng bất bình đẳng ở một địa phương chẳng hạn. Người ta có kiểm tra tính chính xác của các phiếu đấy không? Thực tế là không, và họ không kiểm tra nổi. Tất cả những người hay phải làm các so sánh là những người dễ nói dối nhất.

Và các nghệ sĩ nữa, họ cũng rất gần với những bậc thầy nói dối. Về căn bản, nghệ thuật có hình thức nói dối của nó, đến nay ta không ngạc nhiên gì nữa: Các động lực tâm lí tiêu cực rất có thể góp phần vào những sáng tạo nghệ thuật. Một

người say mê vẽ những bức tranh tĩnh vật, chó mèo có thể cũng không khác gì người quen nói dối nhân hóa hoặc đã bị nói dối nhân hóa chiếm lĩnh. Giờ thì, bạn đã tin rằng: "Nghệ thuật là giả dối" hay chưa?

*Các chính trị gia* là những bậc thầy nói dối so sánh và nhân hóa. Họ phải sử dụng hai biện pháp này cực giỏi, ca ngợi mình và hạ thấp người khác. Những bài phát biểu của Hitler hay của Roosevelt đều bộc lộ những tố chất nói dối như vậy. Hoặc một tổng thống Mỹ nổi tiếng nhân văn như Lincoln, trong diễn văn Gettysburg nổi tiếng có đoạn: "Tám mươi bảy năm trước, ông cha ta đã tạo dựng trên lục địa này một quốc gia mới, được thai nghén trong Tự do, được cung hiến cho niềm xác tín rằng mọi người sinh ra đều bình đẳng". Đến giờ, những nhà nghiên cứu Mỹ đều chỉ ra rằng Lincoln lại là nguồn gốc của nhiều tư tưởng và chính sách tước đoạt tự do, phân biệt chủng tộc. Bạn có thể nói: "Vì ở thời ông, những ý nghĩ phân biệt chủng tộc là đương nhiên, ông cũng như nhiều người khác thôi". Tốt thôi, ở thời Lincoln, ông cũng như nhiều người khác, không thật sự xem người da màu là có quyền con người gì, đúng chứ? Chính Lincoln đã nói: "Mục tiêu tối cao của tôi trong cuộc đấu tranh này là cứu Liên bang, chứ không phải để cứu hoặc hủy diệt chế độ nô lệ".

Trong một cuộc tranh luận chính trị, các chính trị gia rất biết cách so sánh và nhân hóa. Chẳng hạn:

Mọi người đi theo ông X làm gì?  
 Ông X muốn mọi người đổ tiền vào  
 cứu tế những người sẽ gây loạn xã hội.  
 Dự án cứu tế tỏ vẻ nhân đạo của ông  
 là nhằm khiến nhân dân phải mệt mỏi.  
 Tại sao mọi người lại lắng nghe những  
 lời dối trá của ông ta? Chính tôi đã  
 vạch trần điều đó, tôi đã nói với mọi  
 người rằng tiền thuế của nhân dân  
 phải phục vụ nhân dân. Đi theo ông X,  
 mọi người bị lừa gạt. Còn phần tôi, tôi  
 chỉ muốn mọi người có một tương lai  
 tốt. Tôi là người duy nhất có thể nói  
 với mọi người điều gì đúng, còn ông X  
 là người duy nhất có thể nói cho mọi  
 người những chuyện không đúng,  
 mọi người sẽ chọn cái nào?



Lời nói dối so sánh này rất diệu kì, dù muốn hay không  
 nó khiến mọi người đều thấy người đang nói cao hơn người  
 được nhắc đến. Đến lượt ông X bị phê phán kia phát biểu,  
 ông ta có thể lại dùng nói dối so sánh trộn với nhân hóa:



Vâng, ngài Y muốn đem tiền thuế của nhân dân phục vụ cho nhân dân, nhưng nhân dân nào vậy? Ông ta muốn xây cầu đường và làm đầy túi của giới chủ thầu. Những con đường xinh đẹp của ông ta tiêu tốn tới bao nhiêu, khiến bao nhiêu dự án y tế và giáo dục của chúng ta phải gác lại?

Còn tôi, tôi cho rằng cần cứu tế những nạn nhân của chiến tranh đang tị nạn trong đất nước của chúng ta. Đó là biểu hiện của một xã hội văn minh, điều đó nói với cả thế giới rằng khi chúng ta no đủ, chúng ta không để người khác phải chết đói.

Cuộc tranh luận giữa những bậc thầy chính trị với vô số những lời cao đẹp nhằm đề cao mình, hạ thấp người khác cứ thế diễn ra mãi.

*Những tay làm báo “lá cải” đạt đến một trình độ nói dối nhân hóa cao cấp. Có một sự thật thế này: Trong thế giới ảo, các diễn đàn trên internet hoặc các trang mạng xã hội, xuất hiện một đám người hay chạy theo các tin đồn thất thiệt, những tin vắn kiểu “hiếp-giết-cướp”, những tin “lá cải” như về đời tư ngôi sao... Tại sao họ lại bị thu hút bởi những bài báo này đến mức không kể đúng sai, thật giả, tốt xấu; cùng*

hùa vào để lại những bình luận thô tục, ác ý, đố kỵ, phẫn nộ, tỏ vẻ đến thế (họ cũng đã trở thành một hiện tượng xã hội đáng lưu ý)? Đó chính là nhờ “nghệ thuật giật tít” của những tay làm báo vô lương tâm. Bạn có thể tìm thấy những tít báo như kiểu: “Một loạt đường sẽ cấm xe”, “Vụ khủng bố đâm máu...”, “Iphone đọ dáng với Samsung”, “Sự thật kinh hoàng về...”, “Cái kết bất ngờ...”, “Phát súng oan nghiệt và...”.

Kết quả của đám nhà báo vô lương tâm dối trá sẽ là một đồng những bình luận cũng thiếu lí trí. Bằng cách đó, một dạng thức mới của bậc thầy nói dối mà ta quen gọi là “*anh hùng bàn phím*” ra đời. Chẳng hạn thế này, có một tên X nọ giết người, bài báo giật tít: “Cái chết tang thương của nhân viên Y dưới bàn tay cuồng nộ của X”. Được rồi, một lời nói dối đã in sâu vào các “anh hùng bàn phím”. Khi có một ai đó bị nghi giết người, một bài báo sẽ đăng tin mới: “Nhát chém chí tử oan nghiệt và nghi phạm Z...”. Dưới chân bài báo nếu có ô bình luận, những “anh hùng bàn phím” vốn đã xem mình là chân lí trong thế giới ảo sẽ mặc sức có đầy những bình luận như: “Cái thằng Z đấy ác như thằng X”, “Nhìn mặt đã thấy có nét giống thằng X rồi”, “Sao dạo này xã hội loạn thế nhỉ? Hết X rồi Z...”. Điều các “anh hùng bàn phím” này muốn nói là gì? Họ muốn nói: “Tôi là người thanh sạch”, “Tôi là người tốt đẹp”, “Tôi là người bảo vệ công lí”, “Tôi là người đau đầu vì cái ác đang lan tràn”... Trong đời sống thật, những

người này thường chỉ là những nhân vật phụ, họ bị bỏ quên, ít được chú ý và rất mong cầu một sự nhìn nhận từ người khác. Trong tiệc rượu, từ những bài báo giật tít kia, họ sẵn sàng khê khà mở giọng đạo đức để so sánh X và Z, thực chất là muốn tự đề cao mình.

Đó là lí do nhiều tờ báo phải phát triển cùng lúc hai chiến lược: (i) gia tăng các “tin vịt” mang tính câu khách; (ii) mở ra mục bình luận để các độc giả muốn tự đề cao bản thân hoặc hạ thấp người khác tha hồ vào bình luận. Giờ thì bạn cũng có thể hiểu tạo sao Facebook lại thành công đến thế.

Bóc cái lớp da mặt đi, thì dù là một gương mặt đẹp đẽ nhất cũng lộ ra một lớp thịt trông rất ghê rợn. Cái ghê rợn trong tâm lí học đôi khi lại là cái thật. Còn bạn thì sao? Bạn bị nói dối so sánh và nói dối nhân hóa chiếm lĩnh chưa vậy? Bạn có dám bóc lớp mặt nạ của mình ra không?



## VỨT BỎ MẶT NẠ SO SÁNH VÀ NHÂN HÓA

.....

Vào một ngày nọ, bạn cố gắng nhìn lại mình, cố gắng xem xem rốt cục tại sao trái tim và tâm cảm lại mệt mỏi đến thế. Ở một khoảnh khắc cuộc đời, bạn luôn kiêu hãnh và thấy mình cao thượng hơn hẳn một đám người lang thang không nghề nghiệp, bạn thật thành công và chỉ việc tìm cách sống sao cho đích đáng. Nhưng vào một sáng Chủ Nhật nọ khi ngồi xem ti vi và thốt lên một câu bình luận hạ thấp hoặc đề cao nào đó, bỗng bạn thấy từ sâu thẳm một nỗi mệt nhọc trỗi lên.

Bạn không biết phải làm gì với nỗi mệt nhọc bất ngờ đó. Khá lúng túng, bạn mở Facebook lên và phát chán với những tin tức “lá cải” đủ loại cùng những trò khoe mẽ. Không biết làm gì, bạn đứng lên ngoác quanh. Bạn không hề biết rằng đó là một thời khắc trọng đại của cuộc đời. Đó là khoảnh khắc vô cùng hiểm hoai, một con người chân thành, chân thật, vô tư, hòa ái,

biết yêu thương một cách đích đáng từ sâu thẳm bỗng cất tiếng. Tiếng vọng của con người đó định chọc thủng những lớp nói dối bao bọc trong tâm trí bạn. Chính tiếng gọi đó khiến bạn bỗng thấy cuộc sống hiện tại có gì đó vô nghĩa, chán nản. Bạn có nghe thấy tiếng gọi mơ hồ đó không?

Được rồi, bạn không hiểu tại sao mình thấy chán mệt, bạn sẽ tìm cách giải tỏa đúng không? Đi gặp đám bạn và làm một chầu nhậu đã đời? Đi xem phim ở rạp và cười nắc nẻ trước những đoạn hài nhảm vô duyên? Bạn không hề biết rằng chính trong lúc bạn vui mình vào những trò giải trí đó, cuộc chiến giữa Thiện và Ác, Chân thành và Giả dối trong bạn (lần thứ mấy nhỉ?) đã kết thúc với phần thắng áp đảo của những *Lời nói dối*. Sáng hôm sau, bạn đến cơ quan, lại tiếp tục là một người kiêu hãnh, thông minh, sáng suốt, nói những lời cao ngạo và hạ thấp người khác chỉ trong vài từ đắt giá. Xin chào anh chàng giả dối của Thứ Hai, anh sẽ sống nhiều Thứ Hai như vậy nữa.

Vậy đấy!

Suốt rất nhiều ngày trong cuộc đời, bạn đã cố gắng phô diễn với người ngoài, đề cao bản thân, hạ thấp những ai bạn đố kỵ. Cũng như nhiều người, những lời nói dối tích lũy bỗng biến thành nhân cách. Nếu bạn biết những điều đó đang vây bủa bạn, bạn định làm gì đây?

Nếu bạn đã sẵn sàng cho một cuộc chiến bóc những lớp mặt nạ đề cao và hạ thấp, kiêu ngạo và đố kỵ, những kinh nghiệm sau đây có lẽ sẽ thật cần thiết.

*Khi đang nói chuyện với một người, đừng nhắc đến người thứ ba. Vì khi bạn nhắc đến người thứ ba, sự so sánh hoặc nhân hóa rất dễ xuất hiện. Chẳng hạn, bạn gái bạn đang ngồi nói chuyện vui vẻ với bạn, bỗng cô ta chuyển hướng câu chuyện về một người thứ ba:*



Nếu bạn gạt chuyện này đi, lời nói dối nơi bạn sẽ không bị khơi gợi và xuất hiện. Nhưng nếu bạn tò mò hỏi tiếp rằng có chuyện gì với cô bé tóc dài, mắt mèo đó, sẽ có hai trường hợp xảy ra:

Câu chuyện tiếp tục  
hường thẳng vào cô gái  
tóc dài mắt mèo này:

Làm sao để bạn không nghĩ  
đến học bổng này và không  
thốt ra một câu đại loại như:

Nó đi nước ngoài  
rồi, theo học  
bổng toàn phần  
của Chính phủ Úc.

Học bổng bây  
giờ nhiều nhỉ?

Học bổng  
chính phủ cơ à,  
ghê gớm đấy.

(HẠ THẤP CÔ GÁI)

Nếu câu chuyện lại  
là việc cô bạn đó với  
ai khác, như:

Thì làm sao để bạn không  
xuất hiện một ý niệm so  
sánh rồi bật ra một vài  
câu đại loại như:

Ôi nó vừa  
cười chồng  
đấy anh.

Nó cũng không còi mỗ  
như em mà lại sớm  
yêu, sớm cưới nhỉ.

Chồng nó chắc cũng  
như thằng A đấy nhỉ,  
A nó cũng thích kiểu  
con gái đó lắm.

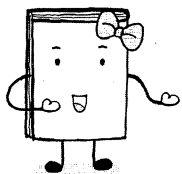
(Bạn muốn khen mình là  
có thẩm mỹ hay tự khen  
mình là một chàng trai  
chuẩn, tốt, đứng trên  
loại đàn ông kia thế?)

Dù nói về chuyện gì, hãy chỉ nói đúng những tính chất của câu chuyện ấy, đừng liên tưởng đến chuyện khác. Sự liên tưởng bao giờ cũng dẫn đến so sánh hoặc nhân hóa. Ví dụ có một anh chàng tìm đến bạn tâm sự việc bị sếp chỉ trích. Bạn đừng vội liên kết việc đó thành những ý tưởng và câu nói như:



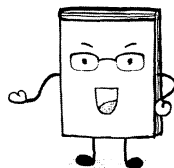
Sao? Bạn muốn nhấn mạnh rằng mình từng trải và có bản lĩnh trước những việc đó đến thế sao? Việc bạn nên làm là tập trung: (i) lắng nghe câu chuyện của anh chàng tội nghiệp; (ii) bóc tách câu chuyện của anh ta; (iii) quên chuyện này đi sau khi nói. Điều tệ hại hơn là khi bạn đáp lại anh ta rằng: “Chuyện bình thường mà, chuyện bực mình, ngứa mắt thế bao giờ chẳng xảy ra”. Vì bạn đang đối xử với

một người tìm đến bạn tâm tình bằng một thái độ hạ thấp. Đừng tưởng một câu nói dối nhân hóa như thế chỉ là một cách xoa dịu. Nó sẽ dẫn khiến bạn trở nên đổ kị hơn đây.



Cho nên trong rất nhiều phép trị liệu, các nhà trị liệu yêu cầu người ta không nhắc đến người thứ ba trong cuộc đối thoại.

Họ yêu cầu người ta nói đúng chuyện của mình thôi:



Nguyên tắc không liên tưởng đến chuyện khác cũng rất quan trọng. Ví dụ một người mở đầu việc trình bày bài luận như thế này:

Mọi người vừa nghe  
Giáo sư X trình bày rất hay  
về hạ lưu sông Mê-Kông,  
giờ tôi muốn trình bày về  
phần thượng lưu.



Anh ta thật ra muốn nói: “Tôi mới là người trình bày vấn đề mấu chốt”. Đảm bảo người này phát biểu trong trạng thái là chỉ thấy báo cáo của mình hay, còn báo cáo của người khác không đáng quan tâm. Dù ngoài miệng anh ta tiếp tục nói với Giáo sư X là: “Thưa Giáo sư, nghiên cứu về vùng hạ lưu của ông thật tuyệt vời”, dù anh ta có ca ngợi như thế nhưng phải biết là thật lòng anh ta, anh ta muốn đề cao bản thân, đó chỉ là một câu xã giao đầy thôi.

Nếu bạn là Giáo sư X, khi nghe một lời ca ngợi đó, bạn sẽ làm gì? Bạn đừng sa vào trò liên tưởng, **Bạn hãy nói luôn với anh ta về chính công việc của anh ta:** “Nghiên cứu của anh

có nhiều điểm rất quan trọng”. Nếu bạn nói: “Nghiên cứu của anh rất hay, rất trí tuệ và gợi mở”, thì bạn thật ra lại đang hạ thấp anh chàng đó, bạn đang muốn nói: “Anh cũng bình thường thôi, tư duy tầm”. Cuộc chiến giữa phép nói dối so sánh và nói dối nhân hóa một khi đã mở màn, thì sự giả tạo sẽ nhân lên không ngừng. Kết thúc một cuộc nói chuyện giả tạo, bạn sẽ nhận được gì? Đó là những nỗi khó chịu vô hình mà bạn không biết là từ đâu mà có. Giáo sư X và anh chàng kia vẫn có thể kết nối với nhau, thậm chí hỗ trợ nhau nghiên cứu, nhưng thật lòng họ lại không trân trọng gì nhau, cũng không hiểu nhau và thậm chí còn không nghiêm túc đọc các nghiên cứu của người còn lại. Sự giả tạo đè nặng ấy chính là điều khiến cuộc sống của tất cả con người trên đời này luôn mấp mé khủng hoảng.

*Một phương pháp nữa giúp bạn tránh khỏi trò nói dối so sánh và nhân hóa là: Khiêm cung, khiêm tốn, khiêm nhường, với một thái độ cầu thị hiểu rõ những giới hạn của mình.*

Khi người ta nói:

Thì bất kể người ta cố khơi ra điều gì, bạn chỉ nên đáp bằng một thái độ **KHIÊM TỐN**:



Bạn thân mến, một người khiêm tốn, không viện đến phép nói dối so sánh hoặc nói dối nhân hóa là *một nhà khoa học chân chính*. Còn kẻ dùng sự khiêm tốn để “một lần khiêm tốn, bốn lần tự cao” sẽ nói: “Nghiên cứu của tôi còn *nông cạn lắm*, chưa nói được nhiều vấn đề”, thì ý họ là: “Người làm sao biết được cái hay trong tư duy của ta”. Một nhà khoa học

đích thực luôn bận rộn với vô số ý tưởng, với những nghiên cứu hiện tại của mình. Còn kẻ kiêu ngạo chỉ nghiên cứu đến một mức và thấy tất cả những gì mình biết là tất cả những gì đáng nói và nên biết, mà những người khác không thể hiểu được chỗ hay, đúng của mình.

Khiêm cung, khiêm tốn, khiêm nhường, ba cách ứng xử đó luôn luôn là thái độ và tư duy mạnh mẽ để người ta có thể tránh nói dối trong trường hợp bị so sánh:

- *Khiêm cung*. “Khiêm” nghĩa là nhún nhường, nhã nhặn. “Cung” nghĩa là cúi mình. Phương pháp “khiêm cung” nói đơn giản trong thuật ứng xử là: Không nói về mình, làm nhiều hơn nói. Trong khi đối thoại, việc rơi vào tâm lí đố kị hoặc tự mãn có thể tránh được nếu bạn luyện tập được thói quen hạn chế nói về bản thân, mà dùng thời gian để lắng nghe và hỏi chuyện.
- *Khiêm nhường*. Người cư xử khiêm nhường là người cư xử đúng mực, đặt lợi ích của người khác lên trước lợi ích của mình. Thái độ này thậm chí là một thái độ phục vụ, dịch vụ chuyên nghiệp. Khi đối thoại với ai, nếu người ta có xu hướng đả kích bạn thậm chí bằng nói dối nhân hóa, hãy mỉm cười và hỏi thăm họ, bỏ qua những lời nói dối nhân hóa, khuyến khích họ nói về những điều tích cực ở họ.

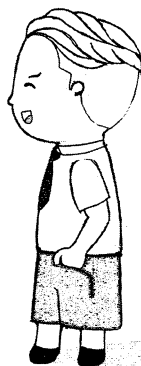
Chẳng hạn, người ta chào bạn thế này:

À anh H, dạo này ổn chứ? Áo đẹp quá, trông sang trọng lắm, anh mua ở đâu vậy?



Bạn hãy **TỪ TỐN** nói rằng:

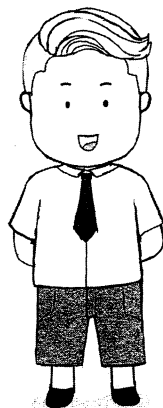
Vâng em chào anh.  
Em vẫn vậy mà.  
Mọi việc của anh vẫn rất tốt chứ anh?



- *Khiêm tốn.* Trong khi “khiêm cung” và “khiêm nhường” thuộc về những kĩ thuật ứng xử để bạn hạn chế việc phải tương tác và sử dụng nói dối nhân hóa hay nói dối so sánh, “khiêm tốn” lại là một đức tính thật sự, đòi hỏi bạn thật sự nhận thức về những giới hạn của mình. Nếu bạn không nhận thức được giới hạn của mình, sự khiêm tốn sẽ biến thành giả tạo và chuyển sang nói dối. Ví dụ:

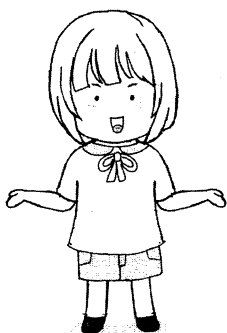
Một người **THẬT SỰ KHIÊM TỐN** khi đề cập thành tích học xuất sắc của mình sẽ nói:

Em nghĩ mình còn cần học tốt hơn. Mong là em có thể làm bố mẹ em vui lòng.



Trong khi đó một người **KHIÊM TỐN GIẢ** sẽ nói:

Điểm số của em không nói lên gì. Kiến thức mới là người bạn đồng hành suốt đời của em.



Nghĩa là: Em rất muốn nói nhiều bạn điểm thấp lắm và họ không học được gì.

Hoặc người **KHIÊM TỐN GIẢ** sẽ nói:



Năm ngoái thủ khoa của trường điểm cao hơn điểm em rất nhiều. Em tự thấy không bằng chị ấy.

(Nghĩa là: Năm nay điểm của em cao nhất trường)

Không nói nhiều về mình, biết xem trọng lợi ích của người khác, tự mình hiểu những hạn chế cá nhân – bạn có muốn kết bạn và trò chuyện với một người như thế không? Bạn có cho rằng một người như thế sẽ hạnh phúc hơn một người kiêu ngạo, tự mãn, xem thường người khác chỉ vì cho rằng mình ưu việt hơn không?

Có một sự thật nho nhỏ: Cả điều chúng ta nói ra lẫn điều chúng ta không-nói-ra đều sẽ kiến tạo nên con người chúng ta. Và nữa: Một người không tự tôn cũng không hạ thấp người khác sẽ được nhiều người yêu quý, tin tưởng. Một người như thế thường có cả ba biểu hiện khiêm cung, khiêm nhường, khiêm

tổn, cùng một cách cư xử chân thành, tôn trọng người khác. Đó chính là những người luôn được trọng dụng. Bạn đừng cho rằng sự nịnh bợ và trò nói dối có tác dụng, sức mạnh của sự chân thành, đúng lí luôn dẫn lối cho thành công. Hãy cùng lắng nghe những lời chia sẻ của tỉ phú Lý Gia Thành:

*Mong mọi người quanh tôi đừng bao giờ dẫm đạp lên hai chữ “thành tín”. Thất tín chính là phá sản lớn nhất của đời người. Hãy nhớ lấy. Sống trung thực, thành tín, là tài phúc của kiếp này... Còn những kẻ tự cho mình là thông minh, là điều khiến được người khác, thì khuôn mặt cũng tự hiện lên sự xảo trá. Người chân thành, nói ít, nhưng làm đúng, đã đi là đi vào lòng người. Người xảo trá, đã đi là đi khuất mắt luôn. Người ta gặp được nhau trong kiếp này gọi là duyên phận. Nhưng sống được bền lâu với nhau phải dựa trên chân thành và tín nghĩa. Trở thành loại người như thế nào, là do sự sâu sắc trong suy nghĩ của mỗi người.*

(Nguồn: Internet)



## NÓI DỐI SO SÁNH

### Mục đích

Chỉ nhằm ca  
ngợi bản thân

### Cách thức

So sánh hai vật  
đồng đẳng

### Lưu ý

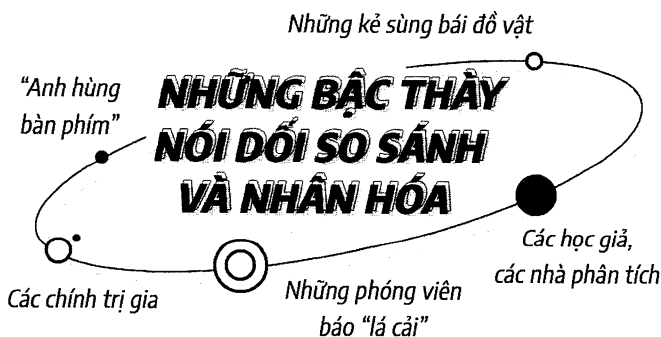
Người nói dối thường  
lấy mình làm trung  
tâm để rút ra các  
ví dụ so sánh

## NÓI DỐI NHÂN HÓA

Hạ thấp  
người khác

Nói về đồ vật như  
nói về con người

Người nói dối thường  
hay nói về những đồ  
vật, con vật thiết thân  
với người bị hạ thấp



## KỸ NĂNG TRÁNH NÓI DỐI SO SÁNH VÀ NHÂN HÓA



Không nhắc đến  
người thứ ba



Tập trung vào nội  
dung đối thoại,  
tránh liên tưởng.



Thực hiện: Khiêm  
cung, khiêm tốn,  
khiêm nhường.

○ CHƯƠNG 3

# CẦU XIN *CHÚT TÌNH*

Ⓜ Nói dối ẩn dụ



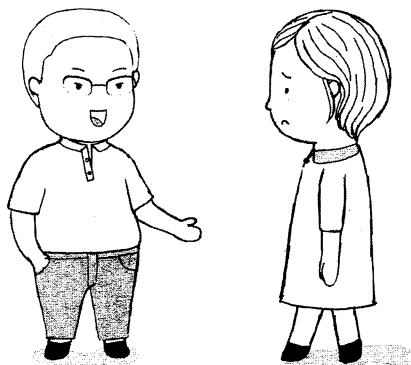


## PHÉP ĐÁNH LỬA NHẬN THỨC

---

Nhà bạn tôi ở sâu trong ngõ, muốn vào phải đi qua một đoạn đường đi chung, trông giống như một cái sân rất rộng. Trong ngõ có một cột đèn rất sáng, bạn tôi hay đi chơi tối về trong thời tuổi trẻ nên rất thích ánh đèn đó, ánh đèn ấy gắn liền với cảm giác về nhà. Một lần nọ, cô D, người yêu của bạn tôi, cãi nhau to với anh ta, đến mức anh chàng đáng mến này đòi chia tay. Anh ta một khi đã nói chia tay, thì trời sập xuống cũng không đổi quyết định. Cô D đau khổ quá, tìm đến tôi xin lời khuyên. Tôi bảo cô ấy thế này:

Hãy đứng chờ anh ta dưới cột đèn đó, chờ anh ta đi về, ngược mắt nhìn lên, ánh đèn sẽ động nơi đáy mắt. Rồi hãy nắm chặt lấy tay trái anh ấy, rồi nói là 'Anh về nhà đây rồi, về với em nhé!'. Ánh mắt và ánh đèn sẽ phản chiếu lên mắt anh ấy, rồi anh ấy sẽ lại thuộc về em.



Và cách đó quả thật hiệu quả. Anh ta sẽ xem lời nói của cô gái gắn liền với “một cuộc trở về nhà”, trong khoảnh khắc đấy, cô D sẽ thành “người thân” của anh ta. Tôi thậm chí đã kể trước cho anh bạn mình kịch bản đó. Và khi sự việc xảy ra, anh ta phải thừa nhận rằng đúng là trong lòng thấy cảm động, gần như rung động. Tại sao một lời nói được sắp đặt và các “diễn viên” được báo trước màn diễn đều bị thu hút và chịu ảnh hưởng đến vậy? Bạn có thể nghĩ ngay ra câu trả lời: Đó là sự chồng-chập của các “ý nghĩa”. Con đường về nhà, ánh đèn trước ngõ về nhà, người nhà, nhà... tất cả những hình ảnh này tuy mang ý nghĩa

khác nhau, nhưng lại có cùng một ý nghĩa chung liên quan đến nhau, nghĩa là mỗi hình ảnh đều có thể gọi nhắc đến nhau. Nếu có thể chen vào một yếu tố nữa mượn lấy vỏ bọc liên quan đến “về nhà” (cô gái đứng dưới cột đèn với câu nói “Anh về nhà đây rồi, về với em nhé!”), thì yếu tố này lập tức đi vào nhận thức như một phần thân thuộc trong tâm trí người ta.



Câu nói đòi về với nhau kia đúng là một thủ thuật tâm lí. Nhưng bí mật sâu thẳm của thủ thuật này hóa ra lại không phải là gọi nhắc. Nếu chỉ đơn giản là gọi nhắc, thì tâm trí người ta sẽ dần đề phòng các lối gọi nhắc này. Thật vậy, nhận thức của con người ngày một tiến lên, con người tự biết cách

bảo vệ tư duy của mình bằng sự đề phòng và những cảm xúc tiêu cực. Bản thân ý nghĩa không có cách gì thao túng con người đến thế. Chỉ có cơ-chế-chồng-chập ý nghĩa mới có sức mạnh đến thế.

Quay lại với ví dụ trên, câu nói của cô gái là: “Anh về nhà đây rồi, về với em nhé!”. Bạn có nhận ra điểm đặc biệt không? Cô gái ghép chuyện “về nhà” với hình ảnh “về với em đi”. Chính một phép mượn (i) *nội dung chung giống nhau* trong khi (ii) *ý nghĩa cụ thể khác nhau* đã khiến nhận thức của anh chàng đáng mến kia bị rối. Cùng một lúc, anh ta phải phân loại ý nghĩa và phân loại cơ chế kiến tạo ý nghĩa, điều này đại đa số con người không làm nổi.

Một biến thể của cách thức mượn cơ chế này là:



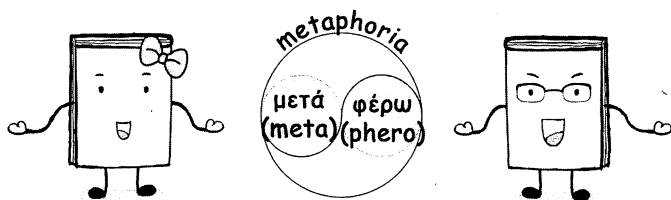
Cái chết một lần của con người kia là cái chết tự-nhiên, bắt-buộc. Còn cái chết mà người nói kêu gọi lại là cái chết phi-tự-nhiên. Về mặt nội dung chung (cái chết) thì như nhau, nhưng về mặt ý nghĩa cụ thể (chết tự nhiên và phi tự nhiên) thì khác hẳn nhau. Nhận thức của con người dù nhằm vào *nội dung chung* hay vào *ý nghĩa cụ thể*, thì đều sẽ bỏ sót một trong hai.

Nếu chỉ nhằm vào nội dung chung là cái chết, bạn sẽ bị cuốn hút bởi ý nghĩa “chết cho vinh quang”. Trong khi nếu phát hiện ra rằng hai cái chết không như nhau, bạn vẫn bị hút vào cơ chế “ai cũng phải chết một lần”. Một hiện tượng tâm lí rất li kì cũng xuất hiện ở đây: Ngay khi nhận thức của người nghe bị đánh lừa, người nghe cũng xuất hiện một cảm tình dành cho người nói. Và đó chính là cấu trúc khôn ngoan của: Phép nói dối ẩn dụ. Riêng ở đây, lời nói thật là gì? Đó là:



## Tại sao lại gọi đây là phép nói dối ẩn-dụ?

Ẩn dụ trong tiếng Latin là *metaphoria*, gồm hai thành phần nghĩa *μετά* (*meta*), "giữa" + *φέρω* (*phero*), "tạo ra".



Đây là hiện tượng ngôn ngữ trong đó từ một nội dung nhất định, người ta gán vào một ý nghĩa cụ thể. Trong ngôn ngữ, ẩn dụ là dùng tên vật này gọi tên vật khác (ví dụ, *cổ chai*). Trong văn chương, người ta dùng một phép tráo đổi: Ví dụ *con cò* là hình ảnh ẩn dụ cho thân phận người nông dân. Ở đây, chúng ta gọi phép nói dối ẩn dụ theo cách hiểu gốc của từ *metaphoria*, một sự chuyển dịch nghĩa từ mệnh đề tổng quát sang trường hợp cụ thể.

*Để bạn không bối rối, xin được đưa ra luôn cấu trúc của phép nói dối ẩn dụ:*

- Mục đích: Làm cho người nghe phát sinh cảm tình với người nói.
- Cách thức: Sử dụng một nội dung chung để đánh tráo và lồng ghép hai ý nghĩa cụ thể khác nhau làm một.

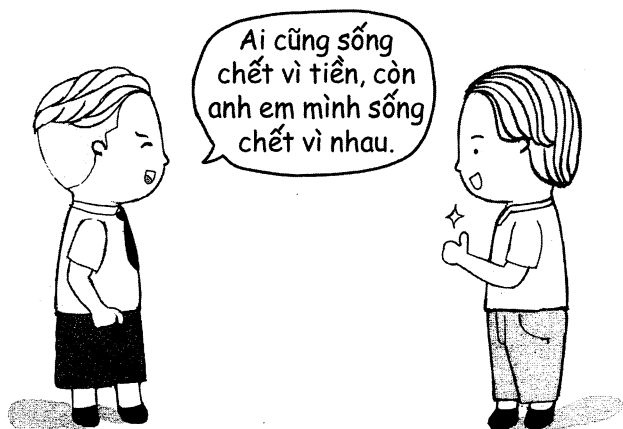
- Lưu ý: Cả nội dung chung lẫn ý nghĩa cụ thể đều không phải là then chốt, then chốt là “cảm tình”.



*Kẻ nói dối ẩn dụ sử dụng một nội dung gì đó có sẵn trong đời sống, càng phổ biến và càng dễ hình dung thì càng tốt, để tuồn vào một ý nghĩa của riêng mình hòng làm nhận thức của người nghe bị lẫn rồi đồng ý và phát sinh cảm tình với người nói.*

Ví dụ một mệnh đề này: Người ta thường cho rằng tiền bạc là quan trọng. Đó là một mệnh đề phổ biến dù dễ dàng nói rằng nó sai. Giờ bạn muốn sử dụng mệnh đề phổ biến này để chiếm lấy cảm tình từ một người nào đó? Đơn giản lắm:

- Nếu bạn đang muốn chiếm lấy cảm tình từ một anh bạn đồng nghiệp, hãy nói:



Ngay cả khi câu nói này hơi gượng ép khi quan hệ giữa hai người chưa đủ gần bó, người nghe vẫn phát sinh cảm tình. Thậm chí, câu chuyện ở đây ban đầu chẳng liên quan gì đến tiền, nhưng đưa vào câu nói này vẫn có tác dụng gần bó. Nhận thức của người nghe sẽ lẫn giữa nội dung chung “sống chết vì tiền” với ý nghĩa cụ thể “sống chết vì nhau”. Lời nói thật ở đây là: “Làm ơn quý mến tôi nhé, tôi rất cần người ta yêu quý tôi”.

- Nếu bạn muốn chiếm cảm tình từ một người bạn “yêu”, hãy nói:



Ngay cả khi bạn và cô ấy mới tìm hiểu nhau, đây vẫn là một lời nói dối hùng mạnh, bạn cứ thử mà xem. Bằng nội dung chung “kiếm nhiều tiền” mà nhét vào ý nghĩa cụ thể “lo cho em”, cô gái không chống nổi cảm giác người nói ra câu ấy là chỗ dựa cho mình. Một cảm giác mơ hồ từ sâu thẳm dấy lên mà cô không xóa bỏ nổi (cô cũng không xóa bỏ nổi cái mệnh đề “Người ta ai cũng cố kiếm thật nhiều tiền”). Lời nói thật ở đây là: “Xin em yêu anh đi”.



## SỰ ĐỒNG CẢM QUỶ QUYẾT

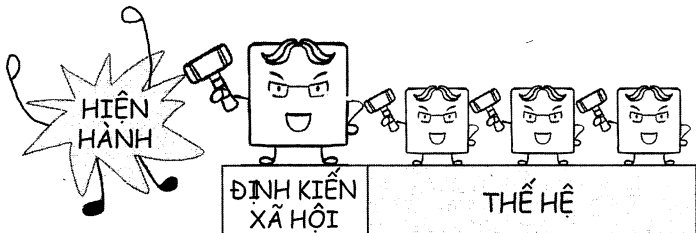
.....

**Cội nguồn sức mạnh của phép nói dối ẩn dụ là: Đồng cảm.**

Bạn có thể thốt lên: “Đồng cảm ấy hả? Đồng cảm gì ở đây vậy?”. Một bí mật sâu thẳm của tâm lí con người là: Chúng ta mặc nhiên đồng ý với những định kiến xã hội ngay cả khi phản đối chúng. Xã hội chạy theo vật chất, còn bạn là một người thanh cao cho rằng chạy theo vật chất là đáng khinh? Ngay cả thái độ đó cũng chỉ là “cái bóng của định kiến”. Bằng chứng là khi phê phán quan niệm tiền là tất cả, bạn thấy đồng cảm, đồng tình, thậm chí xúc động. Chúng ta đã biết rằng những lời nói dối hùng mạnh rất nhiều khi đeo mặt nạ định kiến, đó cũng chính là sức mạnh của quán tính xã hội có khả năng lập tức thôi động tâm trí con người. Điều này giải thích tại sao “dư luận” có thể cuốn theo vô số những đầu óc tỉnh táo và khôn ngoan nhất.



Rõ ràng, sức mạnh đồng cảm của lời nói dối ẩn dụ đến từ ảnh hưởng của định kiến xã hội. Có vô số những định kiến xã hội, mỗi định kiến xã hội ngoài mang tính “hiện hành”, còn mang tính “thế hệ”.



Thật vậy, mỗi thế hệ đều có một số định kiến riêng. Ví dụ, những người trên 50 tuổi thường đề cao việc ăn mặc chỉnh chu,

họ có một định kiến về lối ăn mặc rất rõ. Câu nói đối thường thấy của họ về vấn đề này như: “Ăn mặc nghiêm chỉnh một chút có gì xấu đâu, cháu cứ thử mặc một bộ đồ nghiêm chỉnh xem, đẹp lắm đấy”. Lời nói thật trong họ là: “Cháu hãy yêu quý và tôn trọng chú nhé”. Thanh niên lại thích ăn mặc phóng túng và màu mè, việc ăn mặc thể hiện phong cách riêng lại được đề cao. Họ hoàn toàn có thể đáp: “Giờ thanh niên ăn mặc phải cá tính chú ơi, cháu mặc thế này là còn lạc hậu lắm”. Lời mà anh chàng này định nói thật ra là: “Làm ơn quý cháu với, đừng có ác cảm với cháu vì bề ngoài”.



Vô số những định kiến về đủ mọi mặt giữa nhiều thế hệ, nhất là trong môi trường hiện đại, đã ngày càng cung cấp một

lượng chất liệu khổng lồ cho những lời nói dối ẩn dụ. Ví dụ: Con gái đến tuổi 30 mà chưa lấy chồng là ế, bất hạnh. Lời nói dối ẩn dụ được người ta hay dùng là: “Lấy chồng sớm một chút cũng tốt mà, đã ngoài 30 rồi hay là cứ lấy một ai đó hợp hợp đi”. Hoặc quen thuộc hơn: “Ba mươi là người ta lập gia đình cả rồi, hay bạn cứ thử yêu và cưới một người nào đó xem”. Lời nói thật có thể là: “Hãy quý tôi vì tôi cảm thương bạn”.

Bạn có cảm thấy rằng loại nói dối ẩn dụ này quen lắm không? Đúng vậy đấy, định kiến xuất hiện nhan nhản quanh bạn, và những lời nói dối cầu tình cũng vậy! Vấn đề ở đây là ta quả thật có sự “đồng cảm” với các định kiến. Ta được nuôi lớn lên với đủ những loại định kiến khác nhau, và nguyên tắc không đổi của tâm lí là: Một người luôn phát sinh ấn tượng, thái độ, cảm xúc và định kiến trước bất cứ đối tượng nhận thức nào.

Ví dụ, bạn gặp một cái cây héo, lần đầu tiên bạn có một ấn tượng rằng nó xấu.



Ấn tượng lặp đi lặp lại sẽ sinh ra thái độ, bạn thấy “không thích một cái cây héo”. Thái độ được sự ủng hộ của trạng thái tâm lí dần sẽ thành cảm xúc: Thấy buồn khi nhìn một cái cây héo. Khi cảm xúc nhận được sự đồng tình của đám đông, cảm xúc biến thành định kiến: Cái cây héo là một điều tồi tệ. Cuối cùng định kiến biến thành nói dối ẩn dụ: “Có gì kiệt quệ như một thân cây khô héo, và hãy nhìn thân cây héo quắt kia kìa, có phải rất ỉu rũ buồn đau?” (Lời nói thật là: “Hãy cùng buồn và xúc động với tôi nhé, tôi cần tình cảm để thấy mình còn tồn tại”).

Bạn hiểu chưa? Định kiến hàm chứa sẵn những mạch nguồn cảm xúc hiện đại. Nó bao gồm cả sức mạnh biểu tượng trong đó. Nhưng chỉ thế thì chưa đủ hết cái sức mạnh kì lạ của lời nói dối ẩn dụ đâu.

*Văn hóa dân gian là một dạng kết tinh của phép nói dối ẩn dụ, tự nó mang sức lan truyền đồng cảm lớn. Thật vậy, ca dao, tục ngữ đều có tác dụng cầu tình, thậm chí là một khuôn mẫu cầu tình cổ. Đến ngày nay những ngôn từ đấy không thích hợp nữa, nhưng những cách thức cầu tình cổ vẫn thế, kiểu thế này, “Qua đình ngả nón trông đình/Đình bao nhiêu ngói thương mình bấy nhiêu”. Hoặc những câu như: “Lá lành đùm lá rách”, “Thương người như thể thương thân”, “Nhiều điều phủ lấy giá gương/Người trong một nước phải thương nhau cùng”. Về mặt ý nghĩa, các câu ca dao, tục ngữ đều thể hiện*

một bản tính cầu tình hiền lành. Nhưng mặt khác, nó cũng nuôi dưỡng tận sâu trong nó một sự thể hiện đôi khi là thái quá và có nét giả dối theo lối “bằng mặt mà không bằng lòng”. Một hình thức bình dân hơn ngày nay là những lối nói lãng mạn có xu hướng giống một lối diễn xuôi ca dao:



Trong lời nói dối ẩn dụ này, người nói lấy cảnh “đông người” đối lập và liên quan đến sự lẻ loi và “riêng hình bóng em”, nhờ đó lời nói dối có thêm sức mạnh từ cảm giác đối lập.

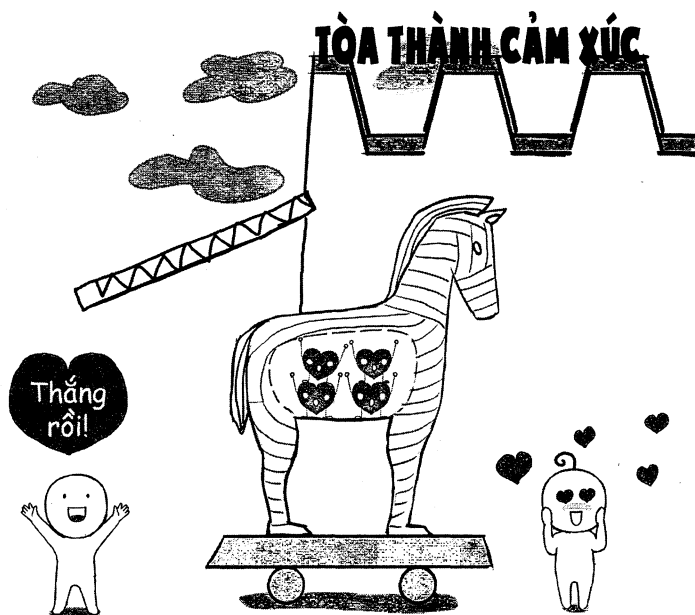
*Mượn thêm một chút hoàn cảnh để đông cảm, bạn sẽ có một lời nói dối ẩn dụ đầy quyền năng. Ví dụ, khi một anh chàng thất tình tìm đến bạn và khóc lóc kể lể, nhu cầu đồng cảm của họ rất cao. Đau khổ đúng không? Đau khổ vì tình đúng không? Ta sẽ thiết lập lời nói dối qua các bước:*

- Thiết lập mệnh đề: Tình yêu chỉ dẫn đến đau khổ.
- Thiết lập ý nghĩa: Tình yêu này không đáng để đau khổ đến thế.
- Tạo ra lời nói dối ẩn dụ: “Tại sao yêu cứ hành hạ nhau, sao mày phải đau khổ vì một con người như thế?”.
- Lời nói thật là: “Hãy yêu quý tôi đi”.

*Kết quả:* Anh chàng thất tình kia sẽ vô cùng yêu quý bạn. Còn việc anh ta quay lại với cô gái hay không thì lại chẳng liên quan gì. Dầu sao, lời nói dối ẩn dụ cốt cầu tình, chứ đâu có nhằm chi phối người khác. Chính hoàn cảnh thất tình càng khiến sự đồng cảm thêm mạnh mẽ, và lời nói dối vu vơ, nhân tiện bỗng trở thành lời chia sẻ thân thiết. Giờ thì khi nghe người khác chia sẻ với bạn kiểu: “Đời khổ đau lắm, đừng khổ đau như thế...”, bạn nên kiềm chế cơn xúc động mãnh liệt lại và hiểu rõ rằng đó là một phép nói dối ẩn dụ đã ăn vào máu họ.

Điều đặc biệt là mỗi khi gặp một hoàn cảnh này liên quan đến cảm xúc, cần đến sự cầu tình, đó là lúc ta hay dùng đến lời nói dối ẩn dụ nhất. Một cô gái vừa bị đuổi việc đang khóc thút thít bên bạn? – “Mất việc thì xin việc, có gì đâu mà phải buồn chuyện mất việc em ơi?”. Một bà bác vừa trúng

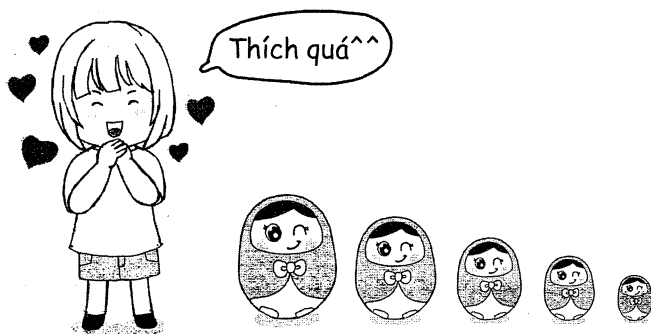
sổ sổ và đang hét ầm lên sung sướng, bạn muốn xin ít cảm tình? Đơn giản thôi: “Ồi trúng sổ sổ là quá quá may mắn, bác đúng là có phúc tinh chiếu mệnh đấy ạ”.



Sự đồng cảm, vì thế, giống như chú ngựa thành Troy được gửi vào tòa thành cảm xúc của bạn vậy. Những kẻ đói khát sự đồng cảm tìm cách làm chủ thế giới nhận thức của bạn. Điều tồi tệ là gì? Kẻ đi tìm cảm tình của người khác thật ra chỉ quan tâm đến việc thỏa mãn cảm xúc cá nhân, mong muốn người ta yêu mến mình. Họ không thật sự chia sẻ vấn

đề của bạn. Người nào đã nói dối để cầu tình, kẻ đó không đồng cảm gì với bạn cả. Ai đã lấy đồng cảm làm một công cụ, người đó mất đi sự đồng cảm. Đó là một sự thật “đáng sợ” về nhân tình thế thái, mà những người từng trải thật sự thấm buồn về nó.

*Sức mạnh đồng cảm của nói dối ẩn dụ còn đến từ một nguồn nữa: Cảm giác về sự tương đồng.* Các nhà tâm lý học trường phái Gestalt cho rằng những quy tắc sâu thẳm trong nhận thức tạo ra cảm xúc. Ví dụ, quy tắc sắp xếp to nhỏ khiến người ta có cảm tình với một trật tự được sắp xếp hơn là một thể hỗn độn to nhỏ lẫn lộn.



Cũng thế, tâm trí con người ta thật sự có quy tắc tương đồng, trong đó những thứ giống nhau được đặt gần nhau thì

làm người ta nhận thức một cách có thiện cảm hơn. Ví dụ, câu nói: “Trời mưa to, lòng mưa lớn” gây cảm tình hơn là câu nói: “Mưa to quá. Còn mình thì chẳng vui”. Ý thức được một quy luật như thế, người xưa đã cố tình tạo ra các tương đồng từ nhịp câu (kiểu lối văn biến ngẫu như: “Nghe chuyện cũ, động lòng nay, lòng buồn bã, nghĩ vẫn vợ...”) cho đến tương đồng về nội dung-ý nghĩa (như: “Trời cao lồng lộng, núi sừng sững lưng mây, người đứng thẳng nơi này...”). Kém tính văn chương hơn, nhờ đó mà có được sức mạnh bình dân hơn và dễ xâm chiếm số đông hơn, phép nói dối ẩn dụ đã khai thác triệt để sức mạnh tương đồng này. Chống lại một lời nói dối so sánh và nói dối nhân hóa dễ hơn rất nhiều việc chống lại thứ tác động khôn ngoan đến “quỷ quyết” của nói dối ẩn dụ.

*Đừng nhầm lẫn.* Đừng nhầm ẩn dụ với hoán dụ. Hoán dụ là người ta lấy một bộ phận để nói chuyện toàn thể. Ẩn dụ thì lấy một chuyện này để nói một chuyện khác, dựa trên sự tương đồng về nội dung chung, để đưa vào một ý nghĩa cụ thể. Phép nói dối ẩn dụ cũng khác nói dối nhân hóa và nói dối so sánh. Trong nhân hóa thì chúng ta biến những sự vật đấy giống như có tính chất của con người, chẳng hạn như “Cái cốc này đẹp nhỉ”. Nhưng trong phép ẩn dụ, câu nói dối cầu tình sẽ là: “Cốc đẹp đó, người cũng đẹp”. Còn trong phép nói dối so sánh phải là đồng đẳng: “Ấy trông xinh như Phạm Băng Băng”.



## THUỐC ĐỘC GIẤU TRONG LỜI NÓI

.....

Giả thử một người bảo bạn:



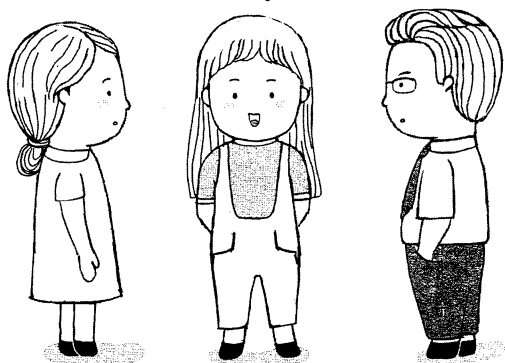
Đây chính là một loại ẩn dụ, nó sử dụng hai sự việc có tính chất tương đương, nó không so sánh mà là nó liên kết lại với nhau trong một *logic* giữa *mệnh đề chung chung* và *ý nghĩa cụ thể*. Nếu người đó chỉ khen: “Anh nói hay quá!”, thì câu

nói không có tác dụng làm nảy sinh một tình cảm giữa bạn và người đó. Điều đáng nói là, bằng một sự hời hợt mang lớp vỏ thân ái, con người lại thường gắn với nhau bằng những lời nói dối ẩn dụ. Những người không biết cách nói dối ẩn dụ mà chỉ hay nói những câu cụt lủn kia: “Ồ, tớ thấy hay đấy”, “Cái đấy tốt đấy”, “Cái đấy được đấy”, thì sẽ khiến những người nghe những lời ấy bắt đầu chán ghét họ. Cũng vì thế, có rất nhiều người tưởng là cá nhân mình ở trong một trạng thái hình như không hòa hợp được với xã hội, chính là vì: Họ không nói dối được như yêu cầu của “cuộc đời này”. Bạn hiểu vấn đề này chứ? Chẳng hạn, bạn rất muốn khen cô F nọ xinh để lấy một chút cảm tình, ai mà chẳng thích được khen xinh. Thế nhưng nếu chỉ khen: “F xinh quá”, thì có thể cô nàng F này thấy bạn là loại sỗ sàng hám gái, hoặc nếu không cũng quên đi thôi. Nhưng nếu bạn muốn có cảm tình của cô ấy, bạn phải biết nói dối ẩn dụ để khen cô ta xinh:



Nhưng ẩn dụ thực ra lại tiềm ẩn một sức phá hoại quan hệ rất khủng khiếp: Gây chia rẽ nội bộ. Trong khi nó xáo trộn tâm trí và giành lấy cảm tình người nghe, nó cũng có thể khiến quan hệ giữa những người khác trở nên rối ren. Giả thử bạn tham gia một nhóm tập Thiền và rất mê Thiền đến nỗi lúc nào cũng nói về Thiền. Em gái bạn bảo với bố mẹ:

Ôi, bây giờ con thấy ở xã hội nhiều người cứ lác lác vào mấy cái thứ nhóm phái xong họ mê muội lắm, mà con thấy anh trai con dạo này cũng có kiểu hơi kì quặc kiểu như thế.



Ngay cả khi ban đầu bố mẹ bạn ủng hộ bạn, thì sau một lời nói ấy thứ hạt mầm nghi kị, lo lắng bắt đầu nảy lên trong lòng bố mẹ bạn, bằng với mức bố mẹ bạn thêm tin tưởng và yêu thương cô con gái âu lo. Bạn đừng nói rằng bạn thấy chuyện

này vô lí, rằng chuyện anh em trong nhà làm như vậy với nhau là không có. Trái lại, hiện tượng “cầu tình nội bộ, chia rẽ gia đình” này phổ biến vô cùng. Đó là những mầm mống đầu tiên cấu thành các xung khắc lớn trong gia đình khi anh em trong một nhà trưởng thành. Sau những gương mặt hốt hải nhiều khi là những toan tính đố kỵ. Chính vì thế người xưa dạy rằng đến tuổi lập gia đình riêng, anh em “nhất giả kiến phận”, ai biết phận người nấy, đừng can thiệp vào nhau. Bản chất của mối quan hệ máu mủ vốn rất tốt đẹp, thật sự “một giọt máu đào hơn ao nước lã”, nhưng chính thói quen bày tỏ cảm tình kiểu nói dối ẩn dụ đã thay đổi điều đó. Hãy nhớ kĩ rằng nói dối ẩn dụ lợi dụng sự xáo trộn nhận thức và đưa vào những tư ý ích kỉ, những cảm xúc ích kỉ, cầu tình. Bản thân hình thức nói dối giống như một loại thuốc phiện độc hại: Ban đầu bạn sử dụng thấy nó mang lại sự thoải mái, càng về sau bạn càng muốn dùng nó và thấy rằng không thể thiếu nó. Từ một lúc nào đó, bạn bắt đầu không còn chân thành. Bạn trở nên giả dối, cầu tình, mong muốn được mọi người xung quanh yêu thương, trong khi không thật bụng yêu thương ai, ngày càng dễ bị tổn thương và dễ công kích người khác.

*Điều đáng nói là: Những người nói dối ẩn dụ đầu tiên không xuất hiện ngoài xã hội và do xã hội, mà là trong gia đình và do gia đình. Trở thành đứa con yêu nhất của bố mẹ, cạnh tranh tình thương với các anh em có vẻ là một động lực rất lớn khiến những mầm mống ích kỉ đầu tiên xuất hiện nơi*

trẻ. Sự ích kỉ này có một đặc tính mà ta đã nói về phép nói dối ẩn dụ: Nó chỉ mong cầu người khác yêu thương và quý mến nó, trong khi nó không thật sự thấu hiểu và đồng cảm với mọi người. Đối với người chìm sâu vào việc sử dụng lời nói dối ẩn dụ, kiểm soát được cảm tình của người khác luôn là mục đích tối hậu. Người đã dùng lời nói dối cầu tình rất khôn khéo: Ít khi có người nào muốn cầu tình mà lại tự nói về chính mình. Bởi vì kẻ nói dối cầu tình luôn biết cách che giấu mình. Cô em gái đồ kị gây chia rẽ trong gia đình luôn biết cách tỏ vẻ thấp thỏm và âu lo cho bạn, để che giấu rằng chính cô ta mới là vấn đề.

*Cơ chế của sự chia rẽ là đã kích một đối tượng vắng mặt.*

Cô em gái thân mến nói với bố mẹ mình về ông anh trai. Nghĩa là lời nói dối ẩn dụ thường nhắm vào một đối tượng không có mặt trong cuộc đối thoại, nó là một "lời nói xấu sau lưng". Ta thấy điều gì ở đây? Người đã dùng lời nói dối ẩn dụ phải ghét một người này để được một người khác yêu thương. Khi bạn ghét bỏ một ai, bạn có nhu cầu được một người khác yêu thương. Đó là lí do bạn tìm đến một ai đó, kể câu chuyện về một người tồi tệ, và cầu mong sự đồng cảm từ người lắng nghe câu chuyện của bạn. Thay vì vất vả tìm kiếm sự đồng cảm, kẻ nói dối ẩn dụ có thể lập tức có được tình cảm mến thương đó. Họ luôn trở thành người được quý mến nhất trong một tập thể. Họ trông giống những người vô hại nhất, đáng yêu nhất, dễ mến nhất. Họ luôn luôn sống trong một thế giới đầy thiện cảm, và là những người kể chuyện rất khéo léo, có thể liên kết và kể hết mọi chuyện ở trên đời này.

Người nói dối ẩn dụ luôn tranh thủ những cuộc gặp gỡ riêng tư với từng người, họ thích thủ thủ riêng với từng người, và họ đạt đến độ quý quyết nhất khi người bị họ đã kích không có mặt. Đối tượng mà họ đem ra làm vật tế để cầu xin cảm tình phải vắng mặt, nhưng đến khi đối tượng ấy xuất hiện trước mặt họ, họ lại tỏ ra yêu thương người đấy. Đó là trạng thái giả tạo rất đáng quan sát ở những người nói dối ẩn dụ. Cô em gái bạn sau khi nói dối ẩn dụ, đã kích bạn trước mặt bố mẹ rồi, thì khi gặp bạn lại cảnh báo:



Họ không cần nhiều trí khôn ngoan để làm điều này đâu, họ chỉ cần một khao khát có được tình cảm của mọi người xung quanh mà thôi. Về phần mình, họ biết có điều gì đó

không ổn, nhưng họ không thể dừng việc đem chuyện người này nói cho người khác bằng những thủ pháp chuyển dịch nội dung-ý nghĩa, rồi tận hưởng cảm giác được những người xung quanh quý trọng và tin cẩn.

Ngoài gia đình, những tính cách chia rẽ bằng nói dối ẩn dụ vẫn xuất hiện. Ví dụ, một đồng nghiệp X nọ là cộng sự của bạn nói với sếp:



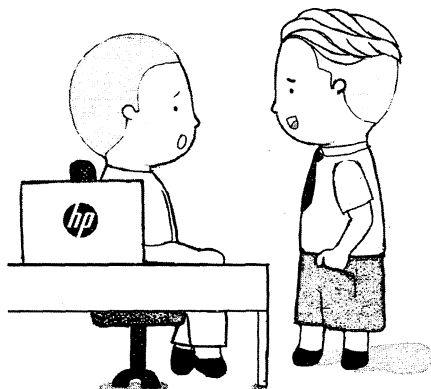
Kể cả những chuyện mà anh chàng X này nói ra không có thật, ngay cả khi sự thật là bạn vô cùng chăm chỉ, sếp bạn một mặt lại cảm thấy gấn bó với anh chàng X, mặt khác bắt

đầu thấy chương chương với bạn. Nhanh thôi, sắp sẽ bắt đầu chuyển sang trạng thái soi xét bạn từ chuyện bé nhất như xem bạn có đi làm có đúng giờ hay không. Đã soi xét thì bao giờ cũng thấy vấn đề nào đó, và càng soi xét mà lại không thấy vấn đề thì lại bắt đầu có ác cảm với đối tượng bị soi xét. Phép ẩn dụ khiến cho ác cảm phát sinh mà không bao giờ được xoa dịu, kể cả bạn có làm việc rất tốt thì từ nay ác cảm của sếp cứ âm thầm tồn tại và dâng lên. Nó có thể được lắng xuống hôm nay, nó sẽ nổi lên vào hôm khác. Đó là thuốc độc đầy ác ý của phép nói dối ẩn dụ này.

Anh chàng X thì từ nay sẽ là một trợ lí đắc lực của sếp. Sếp thậm chí sẽ yêu cầu anh ta:



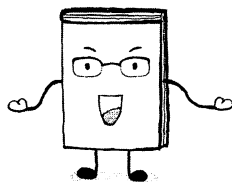
Thế là bây giờ X lại có cơ để gặp bạn, tỏ vẻ thân tình lo lắng, nói rằng:



Ông bạn thân mến của tôi ơi, đồng nghiệp thì lo mà thương lấy nhau, bảo vệ nhau, nên tôi đang mệt chuyện ông làm đây. Sếp đang xem xét xem ông làm việc ra sao, không hiểu sao còn định sa thải ông đấy. Bây giờ tìm việc khó, sếp mà sa thải thì ông cũng mệt lắm.

(Khiếp khủng cho cái thứ người luôn dùng phép ẩn dụ nói dối như vậy!). Thế là từ nay, bạn chỉ có một người thân duy nhất: Chàng X thân ái. Để ý một chút, bạn bắt đầu cảm thấy đúng là sếp đang có chút gì ác ý với mình, đang soi xét mình, và bạn thấy mệt mỏi. Càng mệt, bạn càng tìm tới X và càng chán sếp.

Trò **XIN XỎ CẢM TÌNH** và **GÂY CHIA RẼ** hiệu quả đấy chứ?



*Nghệ thuật nói dối ẩn dụ vắng mặt này dùng để gây ra một trạng thái thiện – ác cảm.* Bằng cách khiến một người có ác cảm với người khác, kẻ nói dối ẩn dụ có được thêm rất nhiều thiện cảm. Khiến sếp ghét bạn một, X nhận được hai, ba thiện cảm từ sếp. Khiến bạn chán nản sếp một, X nhận được bốn, năm thiện cảm từ bạn. Đó là lí do trong một tập thể thường nảy sinh tình trạng bè phái rất dễ. Vì đây là một hậu quả của nói dối chứ không phải là vấn đề chuyên môn, nên ngay cả thuật quản trị hiện đại cũng khó mà đối phó với hiện tượng phân chia bè nhóm trong nội bộ một tổ chức.

Ngoài ra, phép nói dối ẩn dụ còn có một hình thức khiêm khuyết: *Ẩn một vế của lời nói dối*, chỉ nêu ra một mệnh đề chung, mặc định rằng mệnh đề này tương ứng với một đặc điểm của đối tượng. Ví dụ, bạn đang đi rất nhanh, anh chàng đi cùng mỉm cười thân ái nói: “Đôi chân của báo đây rồi”. Trong khoảnh khắc thân ái rất dối đó, bạn khó mà kìm được ít nhất một nụ cười nhoen thân tình. Đó cũng chính là những gì người nói dối ẩn dụ một vế muốn có. Họ chỉ cần thêm một chút cảm tình từ người mà họ trò chuyện. Nhưng đây là một phép ẩn dụ yếu đuối, nó không có tác dụng tạo ra sự đồng cảm, nó chỉ nhằm có được thêm một chút tình cảm. Nó yếu đến mức, đôi lúc nó còn không giúp kẻ nói ra có thêm chút tình cảm nào, mà còn phản tác dụng. Ví dụ, trước một cô gái lùn, bạn có thể dùng ẩn dụ đầy đủ như sau:



Lời nói dối này sẽ khiến cô gái bất giác nảy sinh cảm tình với bạn. Nhưng nếu bạn dùng ẩn dụ một vẻ:



Dù cô ta cười với bạn, một chút khó chịu về sự khiếm khuyết hình thể cũng có thể nhen lên. Nếu cô nàng thấp bé xinh xắn của chúng ta có một thời gian dài tự ti, thì câu nói dối ẩn dụ một vẻ kia sẽ như một cú thúc vào trái tim.



## CÁI GIÁ LÀ TỔN THƯƠNG

.....

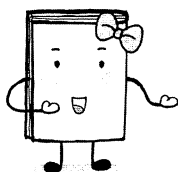
Đọc đến đây có thể bạn sẽ cho rằng:

Nếu nói dối ẩn dụ  
ừu viết như vậy,  
thì tại sao lại xem  
nó là nói dối.



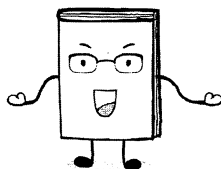
Sao không xem nó  
như một nghệ  
thuật giao tiếp.

Điểm khác biệt quan trọng giữa  
nghệ thuật giao tiếp và nói dối là:

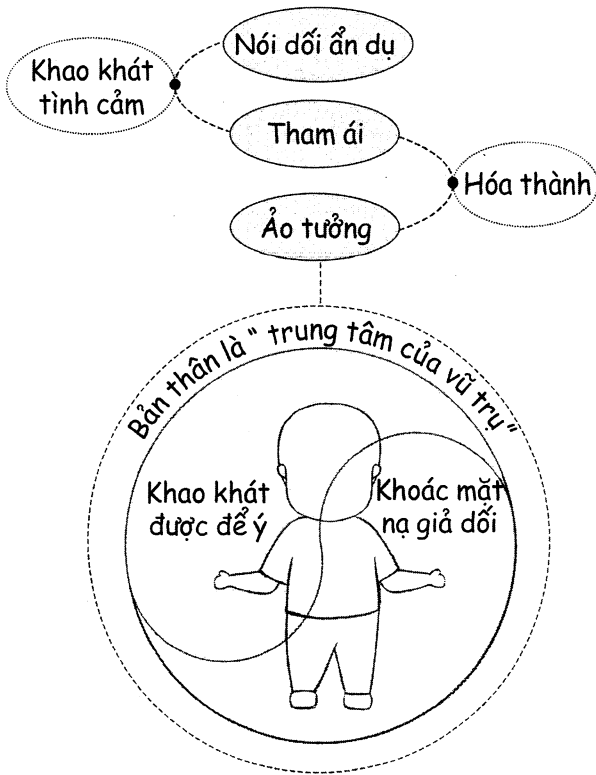


Nghệ thuật giao tiếp **HOÀN THIỆN**  
con người và tính xã hội của bạn.

Trong khi nói dối **HỦY HOẠI** nội  
tâm của bạn và dần **PHÁ HỦY**  
những quan hệ xã hội của bạn.



Mục đích của nói dối ẩn dụ là cầu tình, và cầu tình chỉ vì trong lòng kẻ nói dối thấy nguyên vẹn những nỗi đau, cô độc, tự ti. Sớm thôi, một người khi đã quen nói dối để cầu tình sẽ dần sa chân vào những ảo tưởng và kì vọng nơi người khác. Đa số những người quen nói dối ẩn dụ đều thường trực trong trạng thái khao khát những sự thể hiện tình cảm từ người khác. Họ bất an khi ai đó không cười với họ. Họ bồn chồn khi thấy có người không ưng ý với họ. Nếu đồng nghiệp của họ trừng mắt nhìn, họ sẽ thấy nhói tim và phẫn nộ. Vì nói dối ẩn dụ đòi hỏi kẻ sử dụng nó không ngừng khao khát thêm tình cảm, luôn tích chứa sẵn một lòng “tham ái”. Đến một mức, lòng tham ái lớn đến mức hóa thành những ảo tưởng. Trong ảo tưởng đó, họ luôn cố lấy mình là “trung tâm của vũ trụ”, luôn khao khát được để ý đến và khoác thêm nhiều mặt nạ giả dối vui vẻ lên. Đó là những gánh nặng sẽ còn khiến tâm hồn họ suy đổ xuống, mệt mỏi hơn nữa.



Cô em gái xấu tính của bạn sau khi chia tách bạn khỏi gia đình không lường được rằng: (i) bố mẹ càng trách giận bạn thì càng thương bạn và để tâm ý vào bạn; (ii) con bé càng cố đả kích bạn thì càng sợ hãi cái ngày đến lượt nó bị đả kích; (iii) đến một độ rồi nó sẽ không còn thật sự vui vẻ với bố mẹ và anh trai mình, chỉ còn tìm cách làm vừa lòng và lấy lòng mọi người; (iv) con bé ngày càng dễ tổn thương hơn trước áp lực gia đình, rồi dần trở nên dễ tổn thương trước các áp lực xã hội. Điều tệ hại

hơn cả là: Thật ra trong lòng cô bé cũng yêu bố mẹ và anh trai, nhưng những tiếng nói chia rẽ, sợ hãi, tham ái lại ngày càng lớn và gây ra những mâu thuẫn, khủng hoảng ngấm trong lòng.

*Kẻ nói dối ẩn dụ phải chịu nhiều tổn thương hơn bất kì ai khác, và họ càng cầu tình thì trong lòng của họ cũng chứa đầy những huyễn hoặc về người khác, đây tổn thương về người khác.* Một khi đã dùng đến nói dối ẩn dụ, quan hệ giữa em gái bạn với bạn không bao giờ còn được như trước. Quan hệ giữa em gái bạn với bố cũng không không bao giờ tự nhiên như trước. Cảm giác yêu thương thân thiết đã bị nhuộm đen, hoen ố rồi. Nếu cô bé càng dùng phép nói dối ẩn dụ, thì tác dụng ngày càng cường liệt, nỗi đau đớn trong cô bé ngày càng lớn. Cô bé sẽ sống trong trạng thái cứ cố gắng đánh đổi những cảm xúc kếp thiện – ác cảm để người ta yêu chuộng mình. Và thế là sự tự do của tâm hồn, sự hòa ái với mọi người xung quanh, cùng trạng thái vô tư, sáng tạo, vui vẻ cũng bị cô bé đánh mất. Có đáng để thế không? Từ đó, dù bên ngoài trông ngoan ngoãn vui vẻ, thì thật ra trong tâm khảm cô bé rất những chuỗi gánh nặng, căng thẳng. Cho nên, một quy luật không thay đổi bạn cần nhớ là: Kẻ nào nói dối, kẻ đẩy chuốc lấy tổn thương. Kẻ có thể gây nên tổn thương cho người khác nhất định tự trong họ cũng tổn thương rất nhiều.

*Một tác hại nữa của phép nói dối ẩn dụ là khiến kẻ nói dối ngày càng thiếu lí trí và có xu hướng mặc cả, thỏa thuận, thay*

vì nỗ lực xây dựng cuộc đời mình. Có một công thức nói dối ẩn dụ đơn giản và hiệu quả nhất. Jean Paul Sartre – một triết gia hiện sinh Pháp – có đề cập đến việc là chúng ta thường sử dụng một khuôn mẫu: “Người ta” để biện hộ cho mọi việc mình làm. “Người ta” vừa là một ẩn dụ về xã hội, vừa là một ẩn dụ về lẽ phải khách quan. Chúng ta thường dùng phép ẩn dụ này để biện hộ cho chính mình, để thấy mình có lí, để thể dựa theo đó mà phán xét người khác, nhưng mục đích cuối cùng lại là cầu tình, vẫn là cầu tình.



Người nói dối này không hề biết có bao nhiêu người để gọi là “người ta”. Họ chỉ biết một vài người, thậm chí chỉ thấy chút ảnh trên báo chí, nhưng họ có thể kiến tạo tức thời cái “người ta”

đó. Lâu ngày, họ sẽ trở nên phiến diện, mất dần khả năng tư duy phê phán và thậm chí dễ bị thuyết phục bởi chính những lập luận tương tự lối “người ta”. Họ cả tin và nông nổi, dễ bị dụ dỗ.

*Đối với người gánh chịu những lời nói dối ẩn dụ, tác hại cũng rất lớn, họ gần như chịu ảnh hưởng mạnh mẽ về mặt định hướng cảm xúc bởi những người sử dụng phép nói dối ẩn dụ.*

Bạn có nhớ câu nói kinh điển: “Nhìn con nhà người ta kia kìa...”? Tại sao những câu nói như thế lại kiến tạo nên mối dây liên cảm lớn đến vậy? Đó là vì người phải lắng nghe những câu nói đó phát sinh một tình cảm rất lớn đối với người nói, thậm chí dù tổn thương vẫn cho rằng người nói vô cùng thương yêu mình.

Nếu ông sếp của bạn có nổi điên la hét với bạn rằng:



Trong cái khoảnh khắc bối rối, bạn bỗng cúi đầu nhận lỗi và bỗng cảm thấy có một tình cảm khó nói giữa bạn và sếp. Điều đó khiến chính những ông sếp to tiếng và hay “người ta thì..., các cậu thì...” lại có rất nhiều người ủng hộ và thần tượng. Những câu nói “người ta” thật sự khiến cho người nghe rơi vào tình trạng phụ thuộc tình cảm. Ai dám mắng nhiếc ông sếp to tiếng của bạn, bạn sẵn sàng dùng sự hung hãn nhất để chống lại họ. Cũng có người tổn thương trước những lời nói của ông ta, nhưng đó thường là những người ông ta không nói chuyện bằng thuật câu tình. Ông ta sẽ nói: “Mày là thằng vô dụng”.

Chúng ta vẫn hay bắt gặp những người chán ghét gia đình theo kiểu chán bị gia đình ép buộc, nhưng vào một lúc nào đấy nhất định trong đời, người ta bắt đầu lại sự tỉnh tình cảm với chính những người luôn áp đặt cái “người ta” lên họ. Đó là đứa con thấy gia đình là máu thịt trong mình: “Gia đình là tất cả những gì tôi có thể yêu thương và nghĩ đến”. Họ vẫn trở về với gia đình và thấy niềm vui của cha mẹ là niềm vui của mình. Đó cũng có thể là một cậu nhân viên rưng rưng nói với ông sếp “người ta” của mình rằng: “Đến giờ em mới thấm thía lời anh dạy”.

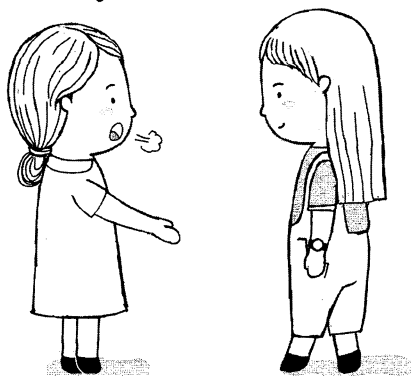
Người con ngoan và tay nhân viên đầy xúc động kia không hề biết rằng họ sống trong một thuật nói dối ẩn dụ đầy quyền năng đến thế. Nhưng nếu bố mẹ là những người thân và sự gắn bó đầy tổn thương dẫu sao cũng là một cái

giá, thì những người ngoài xã hội lại là một nguy cơ. Vấn đề ở đây là: Khi các bậc cha mẹ áp đặt lối ẩn dụ nguy hại này lên, cảm tình tuy có được nhưng họ luôn gặp hai vấn đề:

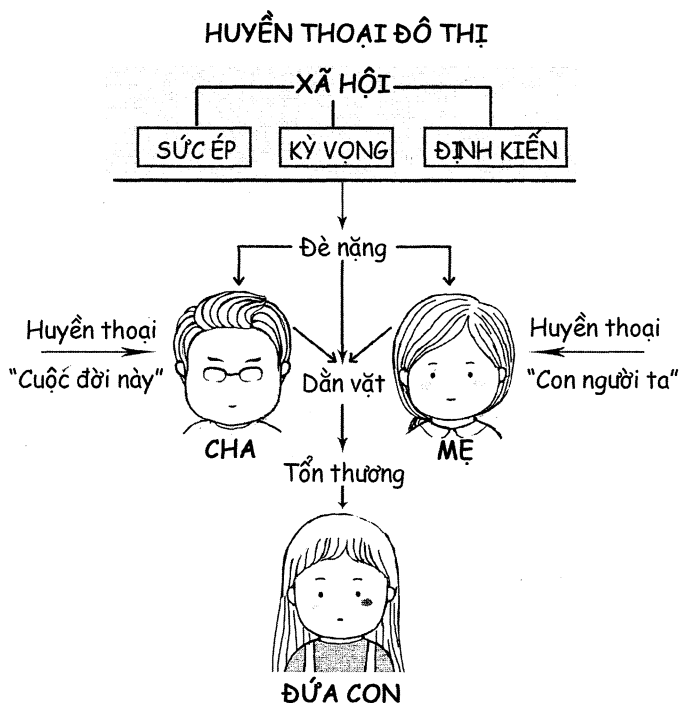
- *Thứ nhất*, họ yêu thương con nhưng luôn thấy con cái là một gánh nặng gì đó khiến họ dễ bức bối với con cái. Vì phép nói dối ẩn dụ gây ra sự tổn thương trong chính người dùng nó.
- *Thứ hai*, đứa con lớn lên dễ bị dẫn dụ bởi những cái “người ta”, “đời này”... ngoài xã hội, vì đã được làm quen suốt thời gian là một đứa trẻ.

*Nếu kẻ nói dối ẩn dụ “ người ta”, “cuộc đời này”... đến một lúc nào đó gạt bỏ lối nói này sang một bên, họ sẽ rơi vào một trạng thái kinh khủng, lúc đó họ sẽ bộc lộ mọi năng lượng tiêu cực, bất lực mà họ đã tích lũy sẵn suốt một thời gian dài. Từ trước đến giờ mẹ bạn luôn luôn nhắc bạn rằng:*

Con nhìn kia kìa, bằng tuổi  
con mà bạn ấy lấy chồng  
hết rồi, riêng con cứ sống  
kiểu thế này mẹ lo lắm.



Nhưng đến mẹ bạn bắt đầu chỉ còn nói: “Con ơi mà phải đi lấy chồng đi, mà không thể ăn bám bố mẹ thế được”. Đó là khi mọi chuyện đã trở nên nặng nề, trạng thái cầu tình chấm dứt thì trạng thái ép buộc và gây hấn xuất hiện. Mọi lời chống đối bố mẹ khi đó có thể khiến bạn có một trận cãi nhau ghê gớm, buộc bạn phải chạy vào phòng khóc rấm rức hoặc rời đi một thời gian. Vì vào lúc đó thứ xuất hiện trong mẹ bạn là một loại ác cảm.



Thứ ác cảm đó từ đâu mà có? Tại sao các bậc cha mẹ lại bị lây nhiễm thuật nói dối ẩn dụ này và có thể gây ra sự đổ vỡ đến mức như vậy? Đó là vì tác động của xã hội. Những sức ép, kì vọng và định kiến xã hội đã đè nặng lên các bậc cha mẹ. Họ bị thu hút và chịu một gánh nặng phải tuân theo, đạt được các định kiến và chuẩn xã hội đó. Bằng một bản năng yêu thương, họ không cho rằng con họ cần phải chạy theo xã hội; nhưng bằng một bản năng xã hội mạnh hơn thế, họ bị ám ảnh bởi ý nghĩ con mình cũng phải hơn “người ta”. Huyền thoại về “con người ta” và “cuộc đời này” len lỏi thông qua nỗi dằn

vật của các bậc phụ mẫu, rồi giáng thẳng vào đầu những đứa trẻ ngơ ngác. Động lực sâu thẳm trong cha mẹ vẫn là tình yêu thương, nhưng giờ đây đã hóa thành một tình yêu thương bị méo mó. Một khi cái tình yêu đó biến dạng vì những huyền thoại đô thị, chính nó gây nên trong cha mẹ một nỗi khó chịu, một sự tổn thương ghê gớm. Cốc nước tình thương một khi đã lẫn bùn, thì vị của nó thật kinh khủng. Nhưng nói dối là nói dối, nó thật ra là một loại tổn thương hơn là sự lừa đảo, vì thế đến một lúc nào đó những bậc bội phát tiết ra ngoài. Dầu sự tổn thương tăng lên trong đứa con tội nghiệp, bậc cha mẹ sau khi phát tác, trút ra phần giả dối do “người ta” và “đời này” cài vào, bỗng cảm thấy nguyên vẹn tình yêu thương con. Nhưng tình yêu thương đó không khắc phục hết được cái ấn tượng tổn thương trong đứa trẻ, và một tình huống oái ăm kéo dài mãi giữa cha mẹ và con cái cứ thế đùn lên qua nhiều thế hệ.

Đó chính là hiện tượng mà người xưa gọi là “nợ đồng lân”, cha mẹ yêu thương con, nhưng con không bao giờ yêu thương cha mẹ được như thế, mà lại tiếp tục đem tình yêu thương đó cho những thế hệ kế tiếp – và cái nợ, cái bi kịch bất tuyệt này đến nay trong xã hội hiện đại đã càng trở nên xảo quyệt hơn trước và gây hại hơn rất nhiều. Chính vì những tổn thương mà cha mẹ có và chính vì những lời cầu tình gieo lên đứa con, mà người con không bao giờ hiểu nổi tình yêu thương mà mình dành cho cha mẹ. Vì trong mối quan hệ tuyệt đẹp của loài người từ thuở ban đầu này, một phía là tổn thương, phía kia là bị lừa dối.

# PHÉP NÓI DỐI ẨN DỤ

## MỤC ĐÍCH

Làm cho người nghe phát sinh cảm tình với người nói.

## CÁCH THỨC

Sử dụng một nội dung chung để đánh tráo và lồng ghép hai ý nghĩa cụ thể khác nhau làm một.

## LƯU Ý

Cả nội dung chung lẫn ý nghĩa cụ thể đều không phải là then chốt, then chốt là “cảm tình”.

## ĐẶC ĐIỂM



Mượn những khuôn mẫu, định kiến phổ biến, lồng ý nghĩa vào và làm rối nhận thức của người nghe.



Mang sức mạnh của “sự đồng cảm” từ cơ chế đồng cảm, cảm giác tương đồng đến các hoàn cảnh tạo sự đồng cảm.



Người nói dối ẩn dụ thường được nuôi dưỡng tính cầu tình trong gia đình.



Người nói dối ẩn dụ có xu hướng nói dối cầu tình khi gặp gỡ riêng tư.

## TÁC ĐỘNG



Gây chia rẽ giữa mọi người với nhau.



Khiến người nói dối lưu trữ ngày càng nhiều sự tổn thương.



Khiến người nghe bị trói buộc và phụ thuộc vào tình cảm của người nói dối ẩn dụ.



Phá hoại nền tảng yêu thương đích thực trong các mối quan hệ, đặc biệt quan hệ gia đình.

# CƠ KÍCH ĐỘNG PHI LÍ

Ⓢ Nói đối hoán dụ





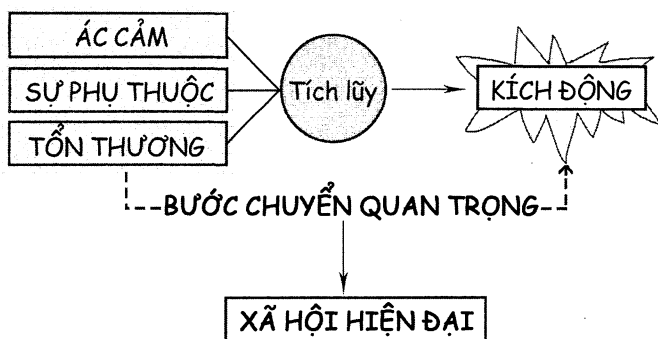
## CUỘC TIẾN HÓA CỦA ÁC CẢM VÀ SỰ PHỤ THUỘC

.....

Hãy cùng nhìn lại “di sản” của chuỗi ngày cầu tình và nói dối ẩn dụ. Ta đã biết rằng sự cầu tình hóa ra lại mang đến: (i) tổn thương, (ii) sự phụ thuộc, và (iii) ác cảm. Tổn thương dành cho kẻ nói dối. Sự phụ thuộc dành cho người nghe. Và ác cảm hướng tới người bị nói đến. Sự hủy hoại và tác hại của phép nói dối ẩn dụ thật sự đáng kinh ngạc và đáng sợ.

Hãy quay lại với câu chuyện về em gái bạn và bố mẹ bạn trước nguy cơ bạn ham mê Thiên. Ban đầu, bố mẹ bạn ngăn cấm bạn ra ngoài mặt, muốn răn đe những hành động của bạn hăn hoi. Nhưng nghịch lí của ác cảm là nó càng lớn thì càng khiến người ta thích soi xét hơn là hành động trực tiếp. Đây là điểm rất đặc biệt của phép ẩn dụ. Phép nói dối ẩn dụ khiến mọi người dè chừng, nghi kị, chán nản vì nhau, nó cầu tình nhưng lại làm tình thân bị phá hủy. Thế là đến một

mốc, bố mẹ bạn không ngăn cấm như trước nữa, họ bắt đầu lùi lại, phát triển một bộ những ý kiến, chuyển hành động hẳn về những quan sát.



Ác cảm, sự phụ thuộc và tổn thương không bộc phát ra ngay bao giờ, mà nó sẽ tích lũy đến một điểm biến thành “kích động”. Đây là một bước chuyển quan trọng và ghê gớm tạo nên những thành tố then chốt của xã hội hiện đại. Nếu bạn ngờ ngợ thì đúng đấy: Toàn bộ thứ văn hóa tiêu dùng hiện đại cùng những tính cách cạnh tranh, xung đột đều xuất phát từ đây.

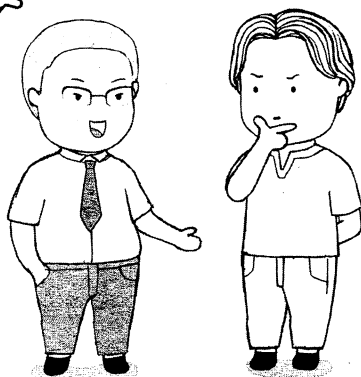
Đó là một bước tiến gần như biến đổi: Tổn thương, ác cảm và sự phụ thuộc từ sự cầu tình nhưng nó không phải sự kích động theo kiểu biến thành hành động lập tức. Nhưng đó là về tâm cảm và hành vi, còn về lời nói thì sao? Sau một thời gian quan sát, một ngày nọ bố mẹ bạn mới hăng giọng:

Mặt con dạo này đen quá đấy. Mà làm gì tay chân trông ẻo ợt thế?



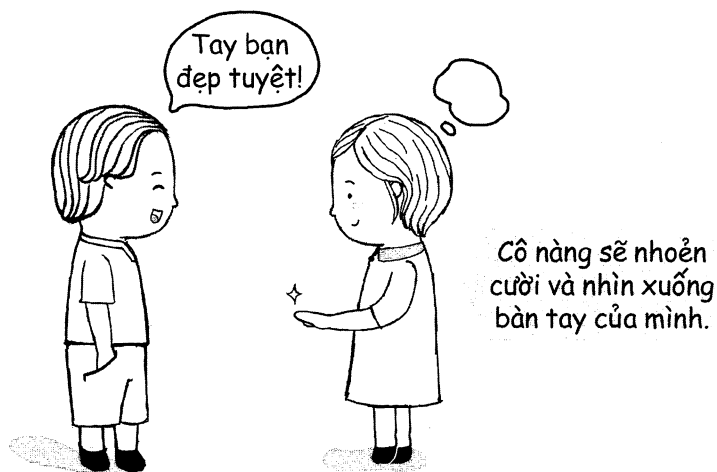
Bạn thân mến, bạn không định cho rằng bố mẹ bạn đang nói về mặt bạn và chân tay đó chứ?

Đến giờ này, bằng sự mẫn cảm của **TƯ DUY BỐC TÁCH**, bạn hẳn cảm giác được rằng có một sự thay đổi đáng sợ trong cách bố mẹ bạn nhận thức về bạn.



Trước khi hiểu rõ làm sao từ sự cầu tình của cô em, giờ đây bạn bỗng biến thành một đối tượng thực sự bị công kích bởi bố mẹ mình, bạn có thể biết rằng: Thuật nói dối sử dụng một bộ phận (khuôn mặt đen, tay chân ẻo ọt) để nói về cái toàn thể (“Đừng có đi Thiền thiếc gì nữa” – một lời nói thật ngấm ỉn) được gọi là **phép nói dối hoán dụ**. Phép nói dối hoán dụ có một sức mạnh đặc biệt, sánh ngang với phép ẩn dụ.

Bạn có thể thử sức mạnh của phép nói dối hoán dụ. Hãy đi gặp cô bạn gái xinh xắn nhất mà bình thường ít để ý đến bạn, khen cô ta thế này:



Sức mạnh của một lời nói về bàn tay có lớn đến thế không? Nhưng hãy tự hỏi chính bạn trước đã: Có bao giờ bạn khen ngợi hoặc chê bai một đôi mắt, một bàn tay, một nụ cười mà

chỉ vì nụ cười, đôi mắt, bàn tay ấy chưa? Hãy tự hỏi thêm một lần nữa: Vào lúc bạn nhìn vào đôi mắt người ta và cất lời khen, bạn có muốn nhìn sâu vào đôi mắt đó không? Khi bạn khen bàn tay đẹp, bạn có muốn cầm bàn tay ấy không? Bạn có cảm giác được rằng khi nói ra những lời khen ấy, cô gái trước mặt bạn dường như có chút rung động rất khó nói thành lời, vì đó không phải là rung động trước bạn mà là đôi mắt, nụ cười, bàn tay kia đang muốn tìm một đôi mắt, nụ cười, bàn tay khác? Trong một khoảnh khắc, bất kể bạn là một anh chàng béo, lùn, lệch, gù hay ngược lại, câu nói đủ làm thân thể một người khác bị kích động theo một cách gần như phi lí. Không lập luận nào, không cảm xúc gì, chỉ có duy nhất sự kích động bùng lên trong một khoảnh khắc.

Hiện tượng này xảy ra ở khắp nơi, với tất cả mọi người. Nếu bạn khen anh chàng cơ bắp: “Cơ bắp cuộn cuộn nhỉ”, bỗng anh chàng bắt đầu cảm thấy có một chút “lực” nào đấy trong cơ bắp, họ hơi gồng lên một chút, đôi mắt anh chàng sẽ hơi hướng đến cơ bắp của mình một chút. Đây là một phản ứng tức thời và không cần một suy nghĩ nào cả, nó gần như phản ứng với câu nói của bạn không thể chống cự được. Cũng vậy, nếu ai đó nói với bạn rằng: “Mắt rất sáng đấy”, bạn sẽ lập tức phóng mắt lên và mở mắt to ra. Làm sao chống lại được, các trạng thái kích động này đều phi-lí-trí. Nó không có nghĩa là mạnh hơn lí trí, mà là phi lí trí, vậy thôi.

Nhưng không chỉ với thân thể đâu (thân thể vốn phi lí trí), đối với cả lí trí thì lời nói hoán dụ cũng đầy quyền năng. Ví dụ, bạn với anh chàng X nọ có một mâu thuẫn về báo cáo. Bạn cho rằng báo cáo của mình làm đúng, kết luận đúng, còn báo cáo của X sai, kết luận sai. Bạn bực mình nói một câu không cần sự thật nào:



Đó là bạn buột miệng thế, cốt ý thỏa con kích động trong mình mà nói một câu như vậy. Câu nói đó tạo ra các trạng thái dễ thấy ở chàng X:

- Anh ta sẽ có một hành động cơ bản nhất là tự nhìn lại báo cáo và kiểm tra các con số, dù anh ta gần như có thể chắc chắn anh ta không thể nhầm lẫn các con số. Anh ta không thể kiểm soát hành động này và bị bạn đẩy vào một hành động lập

tức. Anh ta không có khả năng suy xét ngay rằng bạn đang nói xằng.

- Anh ta sẽ gầm lên: “Ai sai, cậu sai thì có”. Khi đó anh ta rơi vào một trạng thái kích động toàn phần và trở nên tức giận. Anh ta không thể làm chủ nổi tức giận này.
- Anh ta điềm tĩnh nhìn bạn mỉm cười bảo: “Đâu, cậu chỉ tôi xem?”. Trong lòng anh ta thật ra vẫn giật thót và hơi hồi hộp khi liếc nhìn bản báo cáo của mình.
- Anh ta im lặng và quay đi. Yên tâm, anh ta sẽ bật máy tính và im lặng tự kiểm tra lại báo cáo.

Quá đúng ấy chứ, bạn cứ thử mà xem! Đến đây bạn đã chấp nhận rằng tác dụng của lời nói hoán dụ thật ghê gớm. Nhưng bạn muốn biết: Tại sao gọi lối nói này là nói dối?

#### KHI BẠN NÓI:

Bạn muốn vuốt tóc cô gái xinh đẹp tóc dài đúng không?



Nếu bạn biết điều đó, và nếu đó là sự thật, thì đúng là bạn nói thật đó chứ? Không! Sự thật, bạn đang muốn chiếm lấy cô ta, muốn cô ta đồng ý với những gì bạn sẽ làm (bạn định làm gì thế?). Trong lời nói dối ẩn dụ cầu tình, kẻ nói dối khao khát người ta hướng vào mình. Còn trong lời nói dối hoán dụ kích động, kẻ nói dối hừng hực muốn người nghe cũng giống như mình, làm theo ý mình. Bạn thích cô bé tóc dài đó? Chốt lại, điều bạn muốn nói là: (i) hãy thích tôi như tôi thích cô; (ii) hãy để tôi làm điều tôi muốn đối với cô. Mái tóc dài không có ý nghĩa gì hơn điều đó. Giờ thì hãy nhìn những người đang khen bộ phận nào đó trên người bạn hoặc đặc điểm nào đó trong những gì bạn làm đi, và tránh xa họ ra.

*Lời khen bộ phận không phải là dạng duy nhất của nói dối hoán dụ. Lời chê cũng là một khuôn mặt đáng sợ của nói dối hoán dụ.* Quay trở lại với ví dụ đầu tiên trong chương này về việc bố mẹ bạn chê bạn “mặt đen”, “tay chân ẻo ọt”. Bố mẹ bạn muốn nói gì với hai lời chê đó? Đó là: (i) hãy nghĩ giống như bố mẹ nghĩ, rằng con không ổn; (ii) con nên làm như bố mẹ can, đừng tập Thiền nữa. Điều đặc biệt là trước lời nói dối hoán dụ, bạn thật sự chịu tác động. Dù muốn hay không, bạn cũng sẽ soi gương kiểm tra gương mặt mình không chỉ một lần, và cái gánh nặng phải từ bỏ Thiền ngày một lớn lên đến mức thành một nỗi ám ức dai dẳng và khiến bạn thi thoảng phát khùng. Không nói quá đâu, bạn chỉ việc gặp một cô bạn xinh nhất và dùng lời chê hoán dụ:



Dù cô bạn xinh nhất này tự tin đến đâu, thì cô cũng sẽ hoảng loạn trong nhiều ngày dù vẫn che giấu bằng nụ cười. Cô ấy sẽ ngắm kĩ mắt mình trong gương, và thi thoảng lại tự hỏi về điều ấy. Nổi chán ghét bạn cũng dâng lên trong cô ta, cũng thế cô ta muốn bạn thay đổi cách nhìn và tán dương cô ấy. Một tình trạng gần như “điên ngấm ngấm” nảy lên từ một câu nói.

Ví dụ, có người nói với bạn: “Cơ bắp của ấy rất tuyệt đấy” hoặc “Cơ bắp trông tệ quá nhỉ”, lời nói đó khiến bạn có một động lực tập luyện không kiểm chế nổi, bạn thật sự muốn tập một cái gì đó thay đổi cơ bắp của mình. Vấn đề là bạn không làm thế: Bạn không tập, mà ở trong một trạng thái vừa muốn tập, vừa không muốn tập. Nó khiến bạn bất an và cảm thấy mình không ổn. Đó chính là một trạng thái điên-ngấm-ngấm.

**Như vậy, đến đây ta đã biết nói đối hoán dụ có hai dạng thức chính: Dạng thức lời khen tiến hóa từ sự phụ thuộc tình cảm; dạng thức lời chê tiến hóa từ ác cảm. Cả hai đều bắt nguồn từ những tổn thương, giờ đây đã mang lấy những vỏ bọc mới.**

Tiến hóa từ sự phụ thuộc tình cảm, lời khen nói đối hoán dụ thật ra là cảm giác muốn thấu tóm, hưởng dụng, chiếm lấy đối tượng được nói đến hoặc người nghe. Bạn khen mái tóc, cốt ý là muốn có được cô gái. Trong khi nhận xét một cái điện thoại, việc khen màn hình iPhone đẹp cho thấy người nói muốn chiếm lấy cái điện thoại (xin phân biệt với phép nhân hóa).

Tiến hóa từ ác cảm, lời chê nói đối hoán dụ sâu thẳm là cảm hứng muốn phá hoại, hủy hoại, tiêu diệt, tấn công vật được nói đến hoặc chính người nghe. Nếu ai đó chê giọng nói của bạn, họ thật ra muốn bạn đau khổ hoặc tiêu cực. Nếu ai đó chê khu vườn nhà bạn, họ muốn bạn không có nhà ở. Nghe có tiêu cực và hơi suy đoán quá không? Không đâu. Những lời thì thầm trong đầu óc con người luôn đáng sợ. Chỉ là trong sự giao tiếp, người ta kìm nén những tiếng nói khủng khiếp đó.

Làm cách nào để tạo ra môi trường tốt nhất cho những lời khen hoán dụ và lời chê hoán dụ? Trong nghệ thuật viết

sách, người ta bao giờ cũng bắt đầu với những *cases* – những trường hợp cụ thể để khái quát lên thứ rộng lớn hơn và đa phần là lôi kéo nhận thức và khiến cho nhận thức này bắt đầu đi theo một *logic* sai lệch. Tạo ra một “câu chuyện” dù là thực hay tưởng tượng sẽ dễ làm méo mó cách nhận thức vấn đề, đưa vào định kiến và khuyến khích sự chiếm dụng và sự phá hoại. Ví dụ một câu chuyện thế này:

*G là một cô gái xinh đẹp, da trắng, 22 tuổi và nhiều mơ ước. Cô có thành tích học tập tốt và chuẩn bị đi du học Mỹ. Trong thời gian chờ có visa đi du học, bạn bè rủ rê cô thử hút cần sa, nói rằng cảm giác rất thích và hút ít sẽ không có tác hại gì. Nhưng sau lần hút thử, G sa vào nghiện ngập. Chỉ sau hai tháng, da mặt cô đen đúa, nhiều vết ố quanh quầng mắt. Chân tay cô run lẩy bẩy, đi lại không vững. Mắt cô không nhìn được ánh sáng và thân cô không chịu nổi nắng gió. Bố mẹ đã đưa cô đi cai nghiện, nhưng cho đến nay cô vẫn chưa thể dứt khỏi nỗi ám ảnh cần sa. Đây là bài học đắt giá cho những tuổi trẻ đang phơi phới vào đời nhưng lỡ chân sa ngã.*

Bạn thấy đó, câu chuyện tưởng tượng này vừa vô lí vừa ngốc nghếch. Người viết thậm chí còn chưa từng chứng

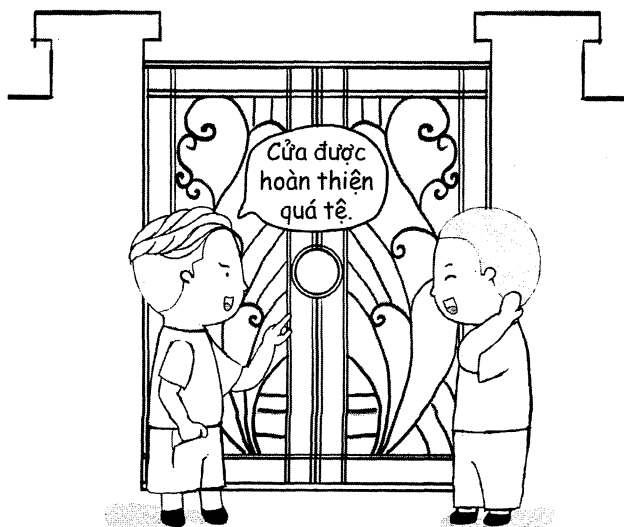
kiến hay đọc điều gì về tác hại và triệu chứng hút cần sa. Nhưng bằng lời chê hoán dụ có tác dụng hủy hoại, nhận thức của mọi người về việc hút cần sa cũng có thể lập tức trở nên sai lệch. Khi đọc đoạn văn đó, những lời nói dối dẫn dụ người ta vào cảm giác ghê tởm sự hủy hoại của cần sa đối với G, và kéo người đọc vào cảm giác ghê tởm các tác hại của cần sa. Một cảm hứng khác cũng xuất hiện, trong người đọc nhanh chóng hình thành các ác cảm với người hút cần sa và lập tức nhận thức người hút cần sa như những người thực sự có một thể xác bị hủy hoại tận cùng như cô G. Với một câu chuyện như thế, những lời nói dối tiếp theo có thể mặc sức nói dối và tưởng tượng miễn sao thỏa mãn ác cảm nảy sinh trong lòng người đọc như một câu thế này: *“Hút cần sa hủy hoại hệ thống thần kinh và khiến chân tay bạn mất kiểm soát. Những người hút cần sa mất khả năng lao động và khả năng nhận thức tỉnh táo”*.



## LỜI KHUYÊN MẤT TRÍ

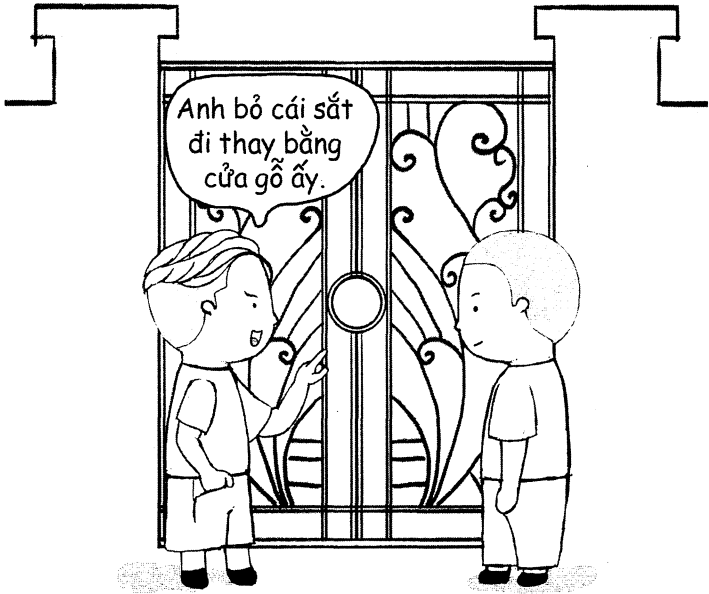
.....

Người hoán dụ thường có những lời khuyên khuyến mại kèm theo lời nói dối hoán dụ của họ. Ví dụ, ban đầu họ chỉ nói dối hoán dụ ở mức khen hoặc chê các bộ phận. Chẳng hạn, anh chàng X nọ muốn chê ngôi nhà hàng xóm, anh ta nói với chủ nhà:

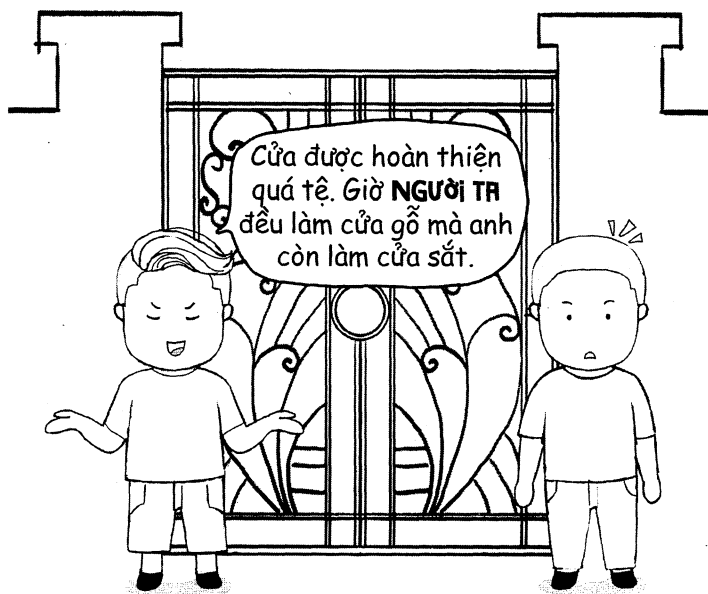


Chỉ đến mức đấy thôi. Nếu dừng ở đây thì lời nói dối này nghĩa là: (i) anh hãy ghét cái nhà này như tôi ghét; (ii) hãy bỏ cái cửa đó đi. Bóc tách ra ta sẽ thấy trọng tâm là chàng ta muốn chê cái nhà, còn thật sự bên trong là cảm giác muốn phá hủy cái nhà đó. Rất dễ hiểu đúng không? Ông chủ nhà tội nghiệp sẽ không ngừng soi xét cái cửa. Và ngay cả khi tự tin nhất vào thẩm mỹ của căn nhà mình, ông ta gần như rơi vào tình trạng khó chịu trước chính căn nhà đẹp đẽ của mình và tay hàng xóm đáng ghét.

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu chàng X thân mến hiện thực hóa nội dung “hãy bỏ cái cửa đó đi” bằng một-lời-khuyên đơn nhất thế này: “Anh bỏ cái sắt đi thay bằng cửa gỗ ấy”? Chỉ một lời khuyên đó hóa ra lại rất phản tác dụng: Chỉ sau câu ấy, lời nói dối hoán dụ mất đi một nội dung nói dối của mình, nó bộc lộ ra một phần, do đó nó mất đi toàn bộ sức mạnh. Khả năng kích động và dẫn lối của lời nói dối hoán dụ có thể lập tức tiêu tan chỉ vì một lời khuyên phụ thêm đó. Bạn có thể thử phào rằng: “Thật may quá, ai cũng hay nói thêm một lời khuyên ngốc nghếch”. Nhưng đừng vội, trò chơi dối lừa bao giờ cũng quý quyết.



**Lời nói dối hoán dụ nếu kèm thêm một lời nói dối ẩn dụ đi sau nó sẽ có một sức mạnh gần như thôi miên, biến lời nói dối hoán dụ thành một lời-khuyên-mất-trí. Đến đây, anh chàng X khi sử dụng lời khuyên mất trí sẽ nói trọn vẹn thế này:**



Đây chính là mức thứ hai của hoán dụ, nó đưa người nghe đi vào ba trạng thái: (i) phải *ngĩ* theo cách của người nói; (ii) phải *hành động* theo ý hướng của người nói; (iii) phải *đồng cảm* với người nói. Nói theo cách của tôn giáo, Tâm Thân Ý của người nghe đều bị thôi đẩy bởi xu hướng tuân theo ý chí của người nói. Ông chủ nhà tội nghiệp của chàng X dù có tiền hay không có tiền để sửa cửa, dù có đủ ý chí là để lên tiếng phản đối người nói hay không, thì sau đó cũng rơi vào một trạng thái mập mờ luôn nghĩ đến chuyện thay cánh cửa. Sau này hễ có ai bình luận cánh cửa, ông ta đều có thể tức thời nổi giận hoặc suy sụp. Một lần nào đó đi làm

về, ông nhìn thấy cánh cửa cũng có thể bật ra ý nghĩ: “Bao giờ mình sửa nhỉ?”. Hậu quả của những ý nghĩ này không dừng lại ở đó. Nói dối hoán dụ nhằm làm người ta suy sụp ấn tượng toàn thể, nên ông ta bỗng không còn yêu căn nhà bao công sức của mình như trước. Một cảm giác muốn thay đổi căn nhà, làm lại phần nào của nó cũng nổi lên. Cái cảm giác muốn làm lại căn nhà không biến thành hành động, nhưng nó hành hạ tâm trí ông chủ này không ít. Và đó cũng là một nỗ lực của tâm trí muốn bài bác cái ý niệm cửa xấu. Nên nhớ, điều đáng sợ của phép nói dối hoán dụ không phải là người nghe làm hay không làm theo sự xui bẩy của người nói dối, mà là người nghe bị đưa vào một trạng thái “điên ngầm ngấm”, dễ bị khơi gợi và kích động theo ý chí của người nói dối.

Cấu trúc của lời khuyên mất trí đạt đến hoàn thiện là khi người ta dùng một vế tích cực đi với một vế tiêu cực hoặc ngược lại. Ví dụ, đối với cánh cửa của ông chủ tội nghiệp hàng xóm anh X, có hai cách để đưa ra lời khuyên mất trí:

- *Cửa sao lại làm xấu thế này anh (chê, phủ nhận, tiêu cực), giờ người ta đều làm cửa gỗ cả rồi anh ơi (khẳng định, tích cực, giải pháp).*
- *Cửa nên lắp thêm cái gương chiếu yêu hoặc kính bát quái nữa anh ạ (khẳng định, tích cực), giờ ai*

*còn làm cửa trống trơn thế này trông cứ bạc bạc, trống trống (phủ định, tiêu cực).*

Lời khuyên mất trí có tác dụng kích động rất lớn. Bản chất của kích động là khiến cho người ta gây tổn thương lẫn nhau, kể cả những trạng thái kích động tưởng như rất tốt đẹp. Ví dụ, A với B tạm thời chia tay một thời gian ngắn, khoảng hai ngày, bạn đến nói với A:



A liền cảm thấy bị khơi gợi lại, phép hoán dụ mà. Lúc này điều gì diễn ra trong A? A sẽ thấy mình nhớ B hơn, cũng có thể thấy hận B hơn, muốn quay lại, nhưng không hiểu sao không đủ động lực để quay lại. Vì lời khuyên mất trí cốt là đẩy người ta vào trạng thái *muốn làm mà không làm*,

*buộc người ta tự tổn thương ngay trong mình. Cứ cho là rồi A sẽ nhắc máy gọi cho B xin quay lại, và cứ cho là B chấp nhận, những vấn đề gây tổn thương mối quan hệ chưa hề được khắc phục. Hơn thế, giờ đây trong A còn nhận thêm một tổn thương mới, đó là nỗi sợ “mất một người yêu dịu dàng”, và càng xem B là một đối tượng cần chiếm giữ. Khao khát chiếm giữ và kiểm soát B sau đó sẽ tăng lên. Đó chính là tác động của phép nói dối hoán dụ. Nên giờ đây dù A và B quay lại với nhau, thường có một trạng thái là sau đây họ cãi nhau nhiều hơn và không dừng lại được, còn những năng lượng bùng nổ sự tan vỡ này dâng lên không ngừng.*

*Lời khuyên mất trí chủ yếu có hai dạng thức nói dối hoán dụ: (i) lôi kéo; và (ii) chia rẽ, gây tổn thương, đổ vỡ. Tất cả những kẻ đẩy thật ra chỉ thực hiện phép nói dối của một con người vô hình ở bên trong họ thôi, và đa phần những gì họ nói thì thật ra họ không thực sự nghĩ như thế. Ban đầu, đối với chính họ, đó đều không phải sự thật nào cả, nhưng sau khi nói ra xong tự họ lại thấy đó là sự thật. Chàng X ngày càng thấy lời khuyên của mình là đúng, và thật sự ngày càng nghĩ cánh cửa của ông hàng xóm là xấu thật và khiến cả nhà xấu đi. Hắn không thể ngừng lại việc nói về cái nhà như thể một sự thất bại. Hắn sẽ hài lòng khi ông chủ sửa, nhưng có sửa thế nào hắn cũng không thấy vừa lòng. Vì thực chất trong hắn là khao khát gây tổn thương, khao khát lôi kéo hành động, chứ không phải là một sự việc cụ thể. Dù ông chủ nhà*

tội nghiệp có sửa thế nào, rồi X vẫn không vừa lòng. Và nữa, sau ông chủ nhà, sẽ còn nhiều nạn nhân khác của X. Anh ta sẽ không dừng lại và đi tìm những nạn nhân mới.

*Lời khuyên mất trí rất phổ biến, đôi tượng mà nó nhắm vào là hủy hoại các mối quan hệ tốt đẹp. Ví dụ cặp vợ chồng nọ, khi người vợ được khen trước mặt chồng thế này:*



Bất kể người khen là nam hay nữ, thì lời khen và lời khuyên mất trí này khiến: (i) cô vợ có một động lực dữ dội bảo vệ da và mong người khác cũng yêu thích da của mình; (ii) người chồng để ý đến vẻ đẹp của cô vợ và rất khó chịu khi ai đó nhìn ngắm mặt hoặc da vợ mình; (iii) cô vợ tự thấy mình đẹp; (iv) người chồng muốn chiếm giữ vợ. Đừng xem thường sức mạnh của lời khuyên mất trí, nó có ảnh hưởng gần như nguyên rủa.



## DỤC VỌNG TRÁ HÌNH

.....

**Trạng thái nguyên thủy nhất của sự kích động, hủy hoại và ham muốn chiếm hữu chính là dục vọng. Sự thật của lời nói dối hoán dụ và kẻ nói dối cũng vậy: Dục vọng. Chính trong trường nghĩa này, lời nói dối hoán dụ nếu có xu hướng thu hút người nghe cùng làm một việc gì đó với người nói, thì đó là khi lời nói dối hoán dụ mang dạng thức dục vọng trá hình.**

*Hình thức đầu tiên của dục vọng là những lời rủ rê, lôi kéo, và phép hoán dụ thực hiện tốt điều này. Anh chàng P bảo với bạn là:*



Đây là một lời nói dối hoán dụ mà P dùng để rủ bạn đi ăn quán. Mục đích của P là lôi kéo bạn. Hễ bạn đáp lại, dù đơn giản là: “Thế ăn ngon thế nào?” hay chỉ là: “Thế à?”, khả năng bạn sẽ đi cùng P là 70 đến 80%. Bạn hiểu điều này không? Trọng tâm mà P muốn nói là: Có một quán ăn ngon mà vì tình cảm tôi muốn cậu đi cùng tôi. Lời nói thật của P là: Hãy đi cùng tôi, tôi muốn điều đó vì điều đó làm tôi thỏa mãn. Dù bạn đi hay không, thì vào khoảnh khắc P kết thúc lời mời của mình, bạn cảm thấy một trạng thái kếp: Nửa muốn đi, nửa không muốn đi. Điều kì lạ hơn xảy ra rất tinh tế là: Nếu bạn chấp nhận đi cùng P, bạn sẽ thấy là món ăn không ngon, nhưng bạn vẫn cứ khen với P rằng món ngon lắm. Ngay cả khi bắt chọt bạn cảm thấy món ăn

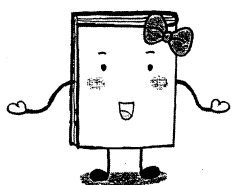
ngon thật, thì từ sâu thẳm bạn lại không thấy nó ngon và chẳng đúng gì ý mình. Vì ban đầu bạn đâu có ý định đến đây và đâu có khao khát điều đấy. Đó là những vết nứt nội tâm và tổn thương từ sâu thẳm. Bạn bị “cưỡng bức” một cách “tự nguyện” để làm theo và tán thưởng một người khác trong khi thực thi một việc chiếm hữu hoặc hủy hoại vật gì đó với họ.

Trước khi hiểu thêm điều này, bạn hãy ghi nhớ công thức của dục vọng trá hình: (i) một lời nói dối hoán dụ nhằm (ii) lôi kéo người khác cùng làm một việc gì đó, thường là (iii) chiếm hữu hoặc (iv) hủy hoại. *Chính sự lôi kéo và một hành động chung này biến người nghe thành một-bộ-phận của lời nói dối hoán dụ*, một công cụ của ý chí hoán dụ. Có điều, công cụ bí mật của lời nói dối dục vọng trá hình là: Sự thất vọng, chứ không chỉ là sự hào hứng.

Sự rủ rê lôi kéo bao giờ cũng khiến người ta thất vọng. Bao giờ lời nói dối hoán dụ trong dạng thức dục vọng trá hình cũng gây ra trong sâu thẳm người ta một nỗi thất vọng ghê gớm. Nó khiến người nghe bị lôi kéo, hi vọng, rồi khiến người đó thất vọng, đẩy người ta vào trạng thái muốn tìm kiếm đối tượng để trút sự thất vọng lên (một trạng thái phá hủy) hoặc để cảm thụ được đúng như hi vọng (một trạng thái chiếm hữu). Món mực chần vắt chanh kia có thể tạo ra trong bạn bao nhiêu cảm giác ngon miệng?

Về tâm lí, chúng ta kì vọng bao giờ cũng lớn hơn thực tế, còn may mắn bất ngờ hoặc lần đầu được hưởng thụ một món ăn hay một điều gì khác cũng khác hẳn cảm giác hi vọng, tưởng tượng và thụ dụng trong thực tế. Món mực chân trong miệng bạn dù ngon cũng không như bạn kì vọng. Vị của tưởng tượng kích động, nhưng vị thực tế lại mang tính giải tỏa. Giữa sự kích động của tưởng tượng và sự giải tỏa trong thực tế không có sự cân bằng, mà chỉ có một phép trừ thành âm: Thất vọng. Nhưng sự thất vọng này lại kích thích bạn thực hiện thêm các hành động khác để thỏa mãn năng lượng dục vọng đã được mở ra trong quá trình kì vọng. Món ăn mà P giới thiệu không đủ ngon? Vậy thì bạn sẽ gọi các món khác, và tìm cách thỏa mãn bằng được những thôi thúc và lấp đầy nỗi thất vọng trong mình. Cơ chế này luôn hiệu quả và có tác động rất lớn đến tâm lí con người.

*Phép nói đối hoán dụ dục vọng hướng vào sự cảm thụ của các giác quan.* Chẳng hạn, trong lối nói đối hoán dụ thông thường, bạn khen: “Tóc em **đẹp** quá”, thì trong phép nói đối hoán dụ dục vọng, bạn sẽ nói: “Tóc em **mượt** quá, **ông** à mê hồn”. Câu thứ hai sẽ giúp bạn đến gần hơn với việc chạm vào tóc (và hơn thế?). Vì đôi khi một lời nói đối rất không logic lại có sức mạnh nếu nó mượn đến sức mạnh dục vọng và giác quan: “Tóc em **ngọt ngào** quá”. Bạn cứ thử mà xem!



Những kẻ dùng những **HÌNH ẢNH HOÁN DỤ** này để ca ngợi những cảm xúc hoặc là miêu tả lại các trạng thái cảm nhận rất đáng sợ.

Ở họ, cái gọi là thực-tế đang mờ dần, họ không còn quan tâm đến các ranh giới của sự thật và tưởng tượng. Điều họ muốn là sự chiếm đoạt, và trong trạng thái khao khát chiếm đoạt họ không có nhu cầu minh bạch hoặc dừng lại. Vì kẻ muốn chiếm đoạt thì muốn xóa bỏ ranh giới, kẻ muốn xóa bỏ ranh giới nhất định sẽ đập đổ bức tường ý niệm ranh giới để xâm nhập vào một khao khát. Kẻ khen “mái tóc ngọt” mang một ý tưởng xâm phạm gần như dê tiện dưới một lớp vỏ hào nhoáng và có vẻ sạch sẽ. Họ không tin yêu điều gì, cái họ muốn là chiếm hữu, họ bị hành động đó cuốn hút.

Tâm trí họ không ngừng xây dựng những hình ảnh chiếm hữu ngay cả khi họ đang tỏ vẻ trầm tĩnh, lịch thiệp, cười nói. Chính vì khởi phát hành động của họ là một sự xúi bẩy từ sâu thẳm, một khao khát phát tác không cần đến lí lẽ và cân nhắc, một sự liều lĩnh còn tệ hơn cả sự ích kỉ, họ có thể xâm phạm và hủy hoại tất cả những gì chính họ tin yêu. Kẻ bị lôi kéo bởi những khao khát sâu thẳm trong mình, tự tạo ra những hình ảnh chiếm hữu và gắng sức chiếm hữu lấy hiện thực để lấp đầy trí tưởng tượng của mình, kẻ đó gần như sống trong dục vọng. Hấp tích lũy sẵn những năng lượng để lừa dối, gây sự, kích động và chiếm hữu lấy điều hấn khao khát. Những loại nói dối khác đứng ở một biên giới chênh vênh giữa suy tưởng, lừa dối và hiện thực. Còn con người nói dối hoán dụ dục vọng trá hình đang hùng hực cái năng lượng muốn tỏa phát và muốn biến sự hoang tưởng của mình thành thực tế, họ muốn hủy hoại thực tế, họ dám phản bội cả những tín điều để làm điều đó.

Ta gặp loại người dục vọng trá hình này nhiều nhất là nơi những người muốn tận hưởng các thú vui của giác quan từ ngấm nhìn cái đẹp mắt, ăn món ăn ngon, nghe những bài hát yêu thích, thích cảm giác tác động lên da như mát lạnh hay ấm áp. Ở một mức độ cao hơn hẳn, khi dục vọng trá hình trộn lẫn các giác quan (như “trông ngọt mắt”, “nghe đã mê tai”), người nói dối bị rơi vào trạng thái mê dục hoặc thụ hưởng quá đà. Khi đó, những lời nói dối hoán dụ của họ

có vai trò như những mối nhử. Họ tìm kiếm những người muốn nghe những lời nói dối đó, có phản ứng tích cực với những lời nói dối đó. Họ săn những người đó như những con mồi, và tìm cách dùng những người hưởng ứng lời nói của mình để thỏa mãn dục vọng cá nhân. Một người khen món ăn: “Bánh tráng ăn vào thoáng hết cả đầu, chỉ muốn tung bay chị ạ” thì cũng không tốt đẹp gì hơn kẻ đang nói: “Mắt em như tiếng sáo thổi trong tai anh”. Họ đều cần thêm đối tượng để dục vọng được thỏa mãn.

Nhưng ở một khía cạnh khác, những lời nói dối hoán dụ dục vọng trá hình có khả năng lôi kéo người khác rất mạnh. Nó có thể kiến tạo một trạng thái tinh thần khiến người nghe cũng muốn hưởng thụ và khao khát cảm giác. Một quán ăn thành công muốn lôi kéo người ta đến với nó phải có cách nói dối hoán dụ để kích động lòng tham ăn của mọi người, như thế nó phải có một đặc trưng nào đấy dễ nhớ. Tốt nhất không nên là quán “Bà X”, “Bà Y”, mà phải lấy cái tên chỉ một thành tố món ăn nổi bật, khiến người ta lưu ý. Ví dụ: “Phở ớt chua cay”, “phở gà hầm mỡ”, “bún chân gà ngọt miệng” ...

Chẳng hạn có những người bán nem rất thông minh. Có một hàng nọ, họ làm nem rất tầm thường, ban đầu bán rất khó. Một ngày nọ, người chủ hàng nghĩ ra cách cho thêm mỡ vào nem, và khi khách đến bà ta luôn nói:



Bằng một cách nào đó, những người đến mua “nem mỡ” bị thu hút bởi ý niệm “nem mỡ”, và họ không chỉ quay lại mua liên tục, mà còn mua và giới thiệu cho cả những người khác nữa. Những người ghét mỡ khi nghe đến “nem mỡ” thậm chí cũng thấy bị thu hút. Đôi lúc có người đến quán hỏi:



Chính những người “không ăn mỡ” này cũng bị ý niệm “nem mỡ” chi phối. Bà chủ hàng ấy đã rất thành công. Và đây là một ví dụ tuyệt vời cho tác động gần như lập tức để tạo lập dục vọng trong mỗi người và xô đẩy người ta đến chỗ muốn hiện thực hóa dục vọng ấy. Ta thấy cơ chế này của lời nói dối dục vọng trá hình rất giống cơ chế phát tán *virus*.

\* \* \*

Những người đã dùng đến phép nói dối hoán dụ, họ thật sự là những kẻ mù mờ trong thế giới. Vì họ tuy có nhận thức, nhưng lại bị thôi đẩy mãnh liệt bởi những động lực ác cảm, phụ thuộc, gây hấn, chia rẽ, dục vọng. Những động lực này đều khó gọi tên, và đều lập tức xô đẩy con người vào trạng thái rối bời, hỗn loạn, muốn hành động để thỏa mãn các bản năng của mình. Bằng cách đó, họ lây truyền chính những thứ vô hình tiêu cực trong mình cho người khác. Điều họ cần ở người khác lại chính là sự lây nhiễm này, họ muốn nhìn những người khác cũng ngắc ngoải trong sự lây nhiễm ấy, cũng kích động và muốn rủ rê những người khác nữa vào nhận thức, cảm xúc và sự kích động ấy.

Sự thể này gợi nhắc cho ta nhớ đến cái hơi ấm của lòng bàn tay người ta yêu, khi ta nâng bàn tay trắng muốt đó lên và áp vào tai mình. Điều ta muốn là họ trao cho ta một hơi ấm tương tự, một hơi ấm lớn hơn thế. Điều ta không biết là ta bị thôi động bởi dục vọng chiếm hữu thể xác người ấy.

Điều ta sẽ làm là chiếm hữu người ấy vào một ngày nào đó hoặc ngay lập tức, và yêu cầu ở người ấy một mong muốn chiếm hữu tương tự. Trong khi ta gọi tên ái tình bằng những tên đẹp nhất, ta không nhận ra rằng những cảm giác ve vuốt đang âm thầm nói vào trong trí óc ta những câu chuyện vô độ nhất. Con người, vào khoảnh khắc yếu đuối khi bị chính những dục vọng chiếm hữu, chia rẽ, thao túng, chỉ tựa như một hơi ấm trong đêm gió lạnh, liên tục lôi kéo và đưa đẩy về phía những người khác, rồi lại muốn dùng chính những sự lôi kéo ấy để tìm kiếm chút cảm giác ý nghĩa ở mình, và bắt đầu không còn nhận ra rốt cục mình là ai nữa. Vào cái khoảnh khắc đó, hơi ấm trong đêm gió lạnh không hề biết rằng mình thực ra là một ngòi nổ đang cháy đến chỗ thuốc nổ, chuẩn bị nổ tung ra và dùng những mảnh vỡ để cứa nát và gây tổn thương cho bất kì ai ở gần mình.

Nhưng đến lúc bị những lời nói dối hoán dụ của chính mình chiếm lấy trí tưởng tượng, óc tò mò và mọi cảm xúc, con người ta chỉ còn là một dục vọng biết đi, hai bàn chân chỉ dẫn tới những nẻo tăm tối và ác cảm thống trị những miền sâu thẳm nhất của trái tim. Vậy mà kẻ đã đánh mất lí trí này vẫn luôn chạm tay lên trái tim, nói rằng mình thoi thóp và cần một sự kết đôi, một sự phụ thuộc biết bao vào những người hấn gặp. Đến chỗ đó, hấn đã là một tải thể của những động lực tăm tối, và chỉ còn là một con kích động phi lí lang thang khắp nơi trong thành phố.

# PHÉP NÓI DỐI HOÁN DỤ

## ■ **Mục đích**

Để chiếm hữu hoặc hủy hoại đối tượng được nói đến hoặc người nghe.

## ■ **Cách thức**

Dùng lời khen hoặc chê một bộ phận để ám chỉ toàn thể.

## ■ **Lưu ý**

Nếu đặt lời khen bộ phận hoặc chê bộ phận trong một câu chuyện, tác dụng sẽ được nhân lên.

# LỜI KHUYÊN

## MẮT TRÍ



Lời nói dối hoán dụ đi kèm một lời khuyên sẽ thành lời khuyên mất trí.



Cấu trúc của lời khuyên mất trí là: Một vế phủ định đi với một vế khẳng định, hoặc ngược lại.



Tác dụng của lời khuyên mất trí: Gây tổn thương và chia rẽ, lôi kéo hoặc kích động người nghe.



Đối tượng thường là các mối quan hệ.

- Trạng thái nguyên thủy nhất của sự kích động.
- Hình thức cơ bản là lời nói dối hoán dụ nhằm rủ rê, lôi kéo.
- Cơ chế của nó là tạo nên sự hi vọng, thất vọng rồi kích động tìm cách thỏa mãn nhiều hơn.
- Luôn hướng vào sự cảm thụ của các giác quan.

DÙC VÒNG  
TRÁ HÌNH



## CHƯƠNG 5

# TẤT CẢ VÌ TRỰC LỢI

- ④ Vòng lặp của ngôn từ
- Vòng lặp của ngôn từ
- Vòng lặp của ngôn từ
- Vòng lặp của ngôn từ





## PHÉP NÓI DỐI ĐIỆP TỪ GIÁ TRỊ

.....

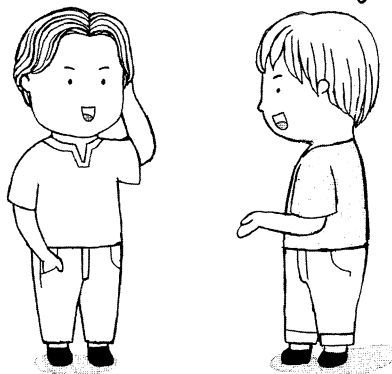
Có một nhà văn X nọ, khuôn mặt trung niên, nhìn khó đoán tuổi. Mắt anh ta sáng rõ, dù nghèo nhưng đầy lí tưởng, và có cả tài năng nữa. Với một sự nghiệp văn chương đang dở, như bao người khác, anh ta la liếm qua các hội thảo về văn chương, những buổi giới thiệu sách, vừa hậm hực vừa cao ngạo phán xét một nhân gian ngờ nghệch chuyên đọc những cuốn sách rẻ tiền. Một ngày nọ, anh ta, bằng một may mắn hoặc bằng cả tài năng, đã viết được một cuốn sách tuyệt vời và bán rất chạy. Đó là cuốn sách “rẻ tiền” nhất anh ta viết được, vì nó thị trường chứ không sâu sắc. Nhưng thật tuyệt vời là nó bán chạy. Lần đầu tiên trong đời, nhà văn X trung niên đang dở của chúng ta rung rung xúc động. Trên đỉnh vinh quang tự phong với những lời chúc mừng và cảm ơn của độc giả, X tìm tới Y, một tay bạn cũ vốn là một nhân viên kinh doanh thành đạt, khôn ngoan. Nhờ có tiền, Y có

thể dạy dỗ người khác về lẽ sống ở đời. Những lẽ sống ấy ảnh hưởng tới X không ít. Giữa lí tưởng cao đẹp và tiền bạc dạy đời, đôi khi có một điểm chung nào đó.

Nghe kể về tác phẩm thị trường tuyệt vời của X, Y bảo:

### TALKSHOW

Giới thiệu và ra mắt sách



Sách rất hay bạn ạ, rất là hay đấy. Tôi rất thích đọc những sách hay như thế này. Tình tiết cũng rất hay, gay cấn mà nhân văn. Cách giải quyết cũng hay.

Rất hay, rất hay. Chào mừng bạn đến với thế giới của những người bán hàng vĩ đại, những nhân viên kinh doanh chuyên nghiệp, những tay kiếm tiền lợi hại nhất giữa những kẻ làm tiền. Dấu hiệu của họ là khả năng dùng một từ liên tục mà không gây ra nhàm, bộc lộ một bản năng háms lợi dưới

một vẻ dễ thương và tình cảm nhất. Họ quá khó hiểu, đến nỗi những sách về bán hàng đến từ các chuyên gia bán hàng gần như khác hẳn sách bán hàng đến từ các chuyên gia tâm lý. Những người bán hàng viết sách nhấn mạnh niềm tự hào nghề nghiệp cùng những kỹ năng từ tư vấn, hiểu biết cho đến phong cách. Các nhà tâm lý nhấn mạnh các mẹo, thuật, thủ pháp tâm lý nhằm làm khách mua hàng. Rốt cục các nhân viên bán hàng không học được gì thiết thực từ các cuốn tâm lý, còn các nhà tâm lý thì không thể đi bán hàng. Thay vì rơi vào hai phía của cuộc đối thoại lệch lạc giữa họ, chúng ta sẽ nhìn vào một hiện tượng đặc biệt: Lời nói dối kiến tạo nên tâm trí và con người của kẻ nói dối. Đối với nhân viên kinh doanh, đó chính là: Lời nói dối điệp từ trực lợi.

Lập đi lập lại một từ về tác phẩm bán chạy của nhà văn X, vậy tay bán hàng Y đang nghĩ gì? Phép bóc tách cho ta thấy:

- *Thứ nhất*, với tư cách là một nhà tâm lý học, bạn phải mặc định đây là một lời nói dối. Anh ta không thấy cuốn sách hay, mà cũng không phải là muốn nói đến tình tiết, cách giải quyết hay sở thích.
- *Thứ hai*, ngay cả khi anh chàng Y thật sự cảm thấy cuốn sách hay và không ngừng nói tiếp về nó, điều anh ta “tin là mình tin” cũng không phải là thật. Một đằng anh ta muốn thể hiện sự quan tâm tới bạn bè của mình, một đằng khác muốn

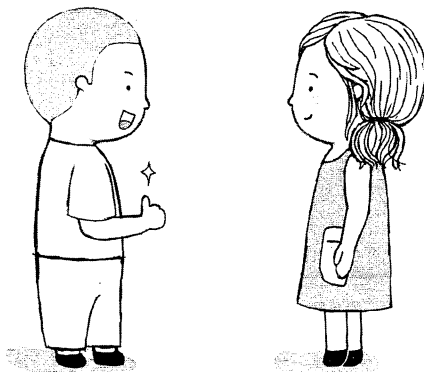
biểu hiện tâm trí tuệ sâu sắc của mình, đó là những gì anh chàng Y thật sự đang tự nghĩ và tin vào. Nhưng đó không phải là sự thật.

- *Thứ ba*, sự thật chắc chắn là một điều anh chàng Y không hề biết đến. Các biểu tượng “sách”, “đọc”, “hay”, “tình tiết”, “gay cấn”, “cách giải quyết”... được liệt kê ra xoay quanh một kết nối xuyên suốt: Nhấn mạnh giá trị của cuốn sách và từng phương diện của giá trị ấy. Trọng tâm là gì? Đó là: Sách này bán được đó, có giá trị. Điều ấy mách bảo điều gì nữa? Đó là, bằng cách dùng một từ lặp đi lặp lại xuyên suốt cả một chuỗi câu từ, anh chàng Y này như một bản năng đã bộc lộ khao khát bán và trục lợi từ giá trị cuốn sách. Một người thật sự thấy cuốn sách hay sẽ đi vào những cảm nhận riêng tư của mình trước những gì cuốn sách gây xúc động ở người ấy. Còn anh chàng Y chỉ cốt nhấn mạnh giá trị và tính “dễ bán” của cuốn sách. Điều anh ta thấy ở nó là “lợi ích vật chất” mà việc bán sách mang lại, chứ không phải là tính “hay” của nó. Và điều gì ta còn thấy ở đây nữa? Y không hề quan tâm tới X, điều Y đang nói chẳng qua là: “Sách của cậu kiếm được nhiều tiền đấy. Bao nhiêu vậy? Tôi cũng muốn kiếm tiền từ cuốn sách đó”. BẠN HIỂU CHỨ? Y đổ kị với X và muốn có món

lợi mà X có. Mặc dù nghe điều này rất đen tối, nhưng chúng ta đã quen phải không? Khi nghe ai đó đạt học bổng tám tỉ, bạn có trầm trồ nói đi nói lại và khao khát mình cũng được nhận một học bổng như thế không? Trong bạn phải chăng chính là đang nói: “Tôi muốn học bổng này, tại sao lại là cô trúng chứ?”.

Vậy là anh chàng Y này thật ra đang muốn có lợi, trực lợi từ cuốn sách của X. Việc lặp lại các từ khẳng định giá trị hoặc xoay quanh giá trị này xảy ra rất phổ biến. Ví dụ như có một người khen bạn là:

Em rất là **TỐT** đó, tính cách **TỐT** của em anh nghĩ là rất đáng để mọi người nhìn nhận và noi theo. Người **TỐT** giờ đây hiếm, xấu thì dễ chứ **TỐT** thì khó...



Người ta cứ lặp đi lặp lại chữ “tốt” không phải để nhấn mạnh cảm hứng đạo đức nào cả. Điều họ đang cảm giác là cái lợi từ điều tốt đó. Có thể bạn đã giúp đỡ họ, hoặc có thể họ đổ kị với việc nhờ tốt mà bạn được mỗi lợi nào, hoặc họ nghĩ ra từ cái tốt của bạn có thể trục lợi thế nào.

Hoặc như bạn nói với anh cấp trên của bạn là:



Bằng một phép nói liên tục, liên tục về sự “khâm phục”, bạn thật ra đang muốn trục lợi từ anh sếp, chí ít đang muốn anh ấy quý mình hơn, đang muốn gây một cảm tình, đang

muốn từ đấy để làm một cái gì đấy, nhờ đó mà mình lợi hơn những người khác.

### **BẠN HIỂU ĐIỀU NÀY CHƯ?**



**Phép điệp từ là lời nói dối của lợi ích. Họ muốn có một lợi ích nào đấy về danh vọng, về tiền bạc hoặc là về cảm tình của người khác. Một trong ba điều này lúc đấy được phát tác mạnh nhất.**

Dưới phép nói dối điệp từ trục lợi một mức là lời nói dối sẽ lặp lại liên tục các cấu trúc và các ý tưởng. Chẳng hạn có người hay dùng các cấu trúc câu kiểu như: “Không thể tưởng tượng được. Không thể nghĩ được là nó như thế. Không thể nào mà lúc đấy mà mình tưởng tượng ra được”, nhắc đi nhắc lại cấu trúc “Không thể...”, lấy một cái cốt nào đấy để lặp đi lặp lại. Hoặc là một cấu trúc câu đơn giản nhất theo kiểu “Năng đẹp!”, “Đẹp quá!”, thì người ta dùng những câu theo kiểu “Rất tốt!”,

“Quá hay!”, người ta lặp lại những cấu trúc như thế, đấy là một mức lặp lại. Nhưng lặp lại này khi chưa lặp lại hẳn về từ thì hãy còn là một phép lặp lại lời nói theo kiểu trục lợi bình thường, tức là ở mức người ta âm thầm có ý đấy mà không dám tỏ rõ.

Còn người nào đã bắt đầu lặp đi lặp lại một từ chỉ giá trị, chẳng hạn “Hay”, “Tốt”, “Quá” – tức là từ theo kiểu để khen trực tiếp, thì lúc đấy cái mong muốn để gây ra một cảm tình, để trục lợi cho Danh Lợi Tình của họ rất mạnh. Nếu như họ dùng hẳn những lời nói để nói đi nói lại thì lúc đấy là hơi quá đáng rồi đây, người này rất cần lợi ích. Chính vì thế, có gì ngạc nhiên đâu khi hiện tượng này xảy ra nhiều nhất ở những người bán hàng.

Bạn có thể bắt gặp họ đang nói: “Cái máy này của em tốt lắm chị ạ, tốt nhất trong..., tốt nhất...”, và người ta khẳng định từ đấy liên tục, họ quảng cáo liên tục. Những *pano* quảng cáo xuất hiện khắp nơi, họ không chỉ miệng nói, họ bật những cái loa, và chính những người bán hàng bật một cái loa tua đi tua lại:



Tự họ không thấy chán, tự họ thấy cái đấy rất hay và rất sáng tạo. Người đi đường có thể “ngửa tai” chứ người ta không muốn mua. Thế nhưng người nào đang đi tìm một thứ đồ giảm giá, để mong được trục lợi từ món đồ giảm giá – bởi vì chúng ta thường cảm giác là mua đồ giảm giá có lợi hơn mua đồ không giảm giá – thì khi nghe những lời lặp lại sẽ xuất sinh một cảm tình không thể nói thành lời.

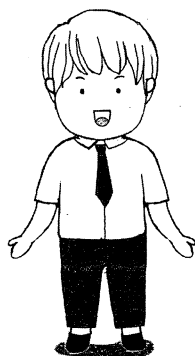
Cho nên lời nói dối lặp lại phải ngắn thôi. “Mua ngay mua ngay kẻo hết”, “Giảm giá 30% cho toàn bộ hệ thống. Giảm giá 30%...”, cứ lặp lại những chuỗi như thế, làm sao những chuỗi đấy phải ngắn đủ để cho khoảng độ ba đến năm giây người ta nghe được. Còn nếu như người nào phát biểu một bài dài cả hai phút, rồi lặp lại cả bài nói chuyện này, thì sẽ chẳng có nghĩa gì, sẽ giống lắm nhảm. Nhưng nếu lời phát biểu đấy đủ ngắn, chỉ là các cụm từ chẳng hạn, nó sẽ khiến cho những người tham lợi đi qua lập tức bị cuốn hút.

Ví dụ, nếu như E là một người tham tình, bạn chỉ cần lặp đi lặp lại:



Những lời lặp lại này đầy sức mạnh đấy. Đến một lúc nào đấy, nếu là người đang cần cầu tình, đang mong muốn có được tình cảm của mọi người xung quanh, thì họ sẽ càng nảy sinh một thiện cảm không thể chống cự được với bạn. Bạn có thể đã quen khi nghe người ta thông báo:

-----  
 Nếu quý khách không hài lòng  
 với chất lượng của sản phẩm,  
 quý khách có thể **KIẾN NGHỊ**,  
 và chúng tôi sẽ xem xét các  
**KIẾN NGHỊ** của quý khách,  
 nếu **KIẾN NGHỊ** đúng chúng tôi  
 sẽ trả lại món tiền. Tùy vào  
 việc quý khách **KIẾN NGHỊ** và  
 phản hồi, chúng tôi sẽ có  
 chính sách thích đáng.  
 -----



Họ cứ nói đi nói lại chuyện “kiến nghị”, ý của họ là xem “kiến nghị” như một giá trị, thì chắc chắn họ không bao giờ trả lại tiền mình, hoặc họ lấy mình mười đồng trả mình ba đồng. Đây cũng là một tình huống phổ biến của nói dối điệp từ giá trị.

*Đừng nhầm:* Cái tham tình của phép nói dối điệp từ giá trị rất khác với phép nói dối ẩn dụ cầu tình. Phép nói dối ẩn dụ là người ta muốn lấy được một thiện cảm lớn, đấy là một mối kết giao, một dạng như ta quen gọi là một mối nhân duyên. Còn kẻ tham tình chỉ muốn được nhiều tình lúc đấy thôi, muốn có thêm nhiều người ưa mình, muốn được thêm nhiều cảm tình của ai đó, dù có thể là có rồi mới thấy không biết làm gì tiếp. Nhưng có rồi thì họ có thể trưng ra, chứ không giấu giếm như người nói dối ẩn dụ.

*Hơn nữa, ngay cả tham tình cũng là một trạng thái tham lợi. Trong lúc tham, người ta cần được đáp lại ngay, chứ người ta không muốn chờ đợi. Cho nên người nào mà đã lặp đi lặp lại chuyện “Em quý anh lắm. Em quý anh lắm” mà họ không nhận ngay được một phản hồi tốt thì họ sẽ âu lo trong lòng. Còn phép nói dối ẩn dụ nó ngấm ngấm, ngày này qua ngày khác, và kẻ đã quen dùng phép ẩn dụ kiểu đấy là một dạng người ngày càng thâm độc rồi. Còn loại người mà đã quen nói dối điệp từ giá trị, họ cần một sự đáp lại ngay, một chút thôi cũng được.*

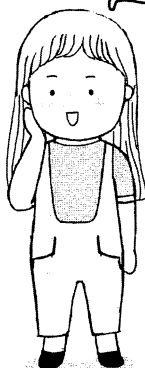
Chẳng hạn như bạn nói với  
cô bé E nọ:

Tớ rất quý E và  
tớ rất quý E từ  
lúc mới gặp E.



Nói đi nói lại thế,  
nếu E đáp lại:

Tớ hiểu mà,  
cảm ơn bạn nhé!



Thì như thế là có một lời đáp lại tốt rồi.

Nhưng nếu E không đáp lại như thế, E cứ im lặng, thì trong lòng bạn sẽ không thoải mái, bạn sẽ phải kích động E nói ra bằng được. Bởi vì bạn nói dối điệp từ giá trị, nghĩa là bạn cần một mối lợi, cần thấy món đầu tư của mình có lợi nhuận hẳn hoi, phải được trả ngay. Những kẻ tham lợi rất muốn có thêm, đó là mấu chốt. Còn tính sòng phẳng là một dạng “huyền thoại” mà thôi.

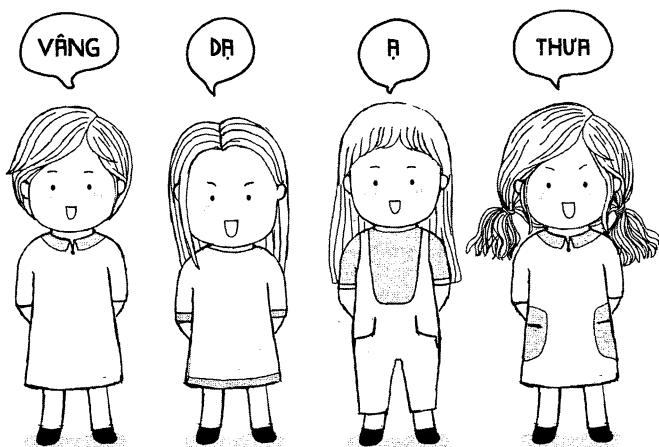
Trong tâm trí của người tham lợi có cả những triệu chứng cho thấy rõ nền tảng của phép nói dối điệp từ giá trị. Chẳng hạn, nếu bạn tham tiền, bạn sẽ muốn đếm và thích đếm những đồng tiền giống hệt nhau. Ví dụ đếm khoảng 100 tờ 100.000, càng đếm cảm giác càng rất thích thú. Thậm chí là một tập tiền mà toàn là tờ 100.000, chúng ta cảm thấy mình giàu có hơn là khi đếm vài tờ khác mệnh giá như: 500.000, 200.000, 100.000, 50.000. Đó là một hiện tượng tâm lý rất chân thực. Hễ chúng ta tham lợi một chút thôi, chúng ta sẽ thích nhìn thấy những xấp tiền gồm các tờ cùng một mệnh giá, rồi thích đếm đi đếm lại như thế.



## SỰ TỬ TẾ CHỐNG LẠI THỜI TRỰC LỢI

.....

Một số người dùng các hư từ mang tính lễ nghĩa, cảm ơn một cách liên tục. Nhưng đây không phải phép nói dôi điệp từ, mà là một khắc tinh của phép nói dôi này. Bốn hư từ có sức mạnh nhất mà bạn sẽ cần ghi nhớ là: *Vâng, Dạ, À, Thưa.*



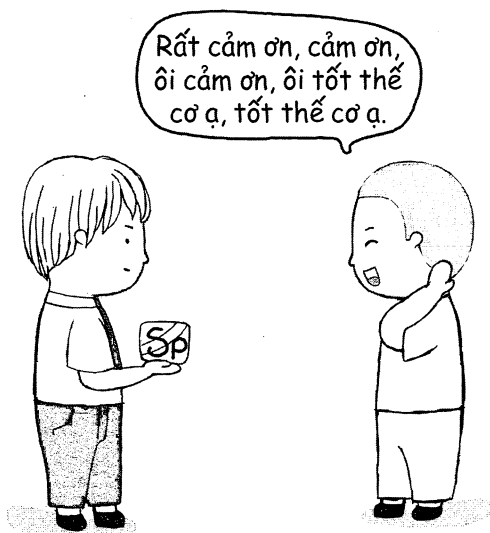
Các từ này khi lặp đi lặp lại sẽ xóa bỏ các phép nói dối. Ví dụ bạn đang nhấn mạnh tình bạn với anh chàng H nọ: “Thực ra tớ rất quý H, thật sự rất quý H, tớ chưa quý ai như thế”. Nếu anh chàng H bằng một thói quen lịch sự đáp lại: “Vâng ạ” hoặc là “Vâng bạn. Mình rất hiểu bạn ạ...”, thì dần dần tự nhiên bạn giống như bị bịt miệng, rất khó dùng nói dối điệp từ tiếp.

Hãy tưởng tượng bạn đối mặt với một loại nhân viên bán hàng bậc nhất, những kẻ chuyên nói dối điệp từ. Tay nhân viên bán hàng có máu đa cấp, bốc phét này quảng cáo với bạn:

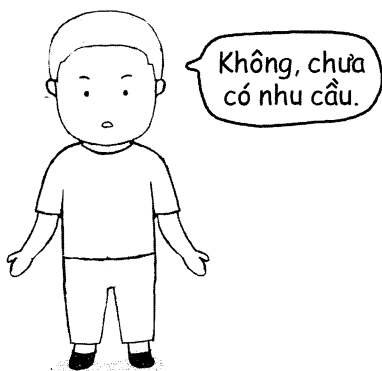


Ôi hàng của em là nhất luôn anh ạ. Anh biết không, đây là các dòng hàng có ba nhà phân phối mà trong đấy nhà em là nhà phân phối đầu tiên. Em hoạt động từ năm 1999, từ năm 1999 đến giờ là...

Chắc chắn hẳn không nhập từ năm 1999, năm 1999 hẳn chắc đang buôn mấy đồ vớ vẩn nhằm kiếm lời chút đỉnh thôi. Nếu tay bán hàng này cứ sấn sổ, thúc ép mua, bạn chỉ việc trả lời:



Tay bán hàng sẽ suy sụp trước những lời nói đó của bạn, hấn mất động lực nói dối, một lúc sau hấn dừng lại trong cuộc thuyết giáo dằng dặc để hỏi thẳng là bạn có mua hay không. Đây chính là lúc quyết định, cuộc đấu trí đã xong, bạn chỉ việc nói:



Còn nếu bạn cậy mình có chút hiểu biết, nói lại với họ vài câu, thì họ càng bị kích động, càng có đà giải thích: “Anh không hiểu rồi, trời ơi bọn em là bán hàng này cực kì có uy tín, rất nhiều người đã ca ngợi sản phẩm này, em ví dụ có bác X ở... bác Y ở...”, họ sẽ thuyết một tràng bất tuyệt. Nhưng cứ *Vâng*, *Dạ*, *A*, *Thưa* mà áp dụng vào, lời nói dối của họ sẽ tan dần đi, rồi dừng lại.

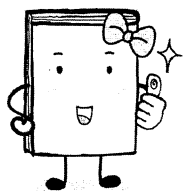
Bốn hư từ này càng dùng nhiều càng “khôn” ra, đây là bí mật của tâm trí. Các từ này đều biểu hiện sự kính lễ, tử tế. Tất cả các tôn giáo cổ, tất cả các Thánh nhân đều nhấn mạnh đến các trạng thái tôn kính. Bởi vì nếu họ quen sử dụng các từ ngữ tôn kính, chẳng hạn như “Kính Chúa”, “Kính thưa Chúa”, tất cả những dạng thế – mỗi ngôn ngữ đều có hệ tương đương với “Vâng”, “Dạ”, “A”, “Thưa” trong tiếng Việt. Biết kính lễ, sẽ không vi phạm, không bị lừa dối, đây là một thứ trí tuệ.

Tất nhiên, có những người ban đầu mới chấp chững bước vào thế giới tử tế, kính lễ của những *Vâng*, *Dạ*, *A*, *Thưa* vẫn dễ bị lừa. Nhưng dần dần khi họ đã quen nói những từ ngữ đơn giản này rồi thì suy nghĩ của họ rất trực tiếp, suy nghĩ của họ đi thẳng vào sự thật, chứ không vòng vo vào các tình tiết lẻ tẻ rồi bị đánh lừa. Chẳng hạn, bạn thấy những người hay nói “vâng”, thì khi nói “vâng” xong, họ thường nói tiếp:

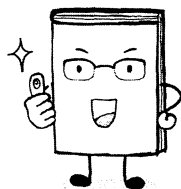
“Ơ nhưng mà tại sao nó lại thế được ạ?”, họ lập tức cảm giác một sự thật nằm đằng sau thông tin vừa được nghe. Họ không bị đánh lừa bởi những mớ bong bong của những dây mơ rễ má lật vật.

Một biểu hiện dễ thấy của những người kính lễ là họ không nói được nhiều về chuyện giá trị hàng hóa. Nếu hỏi thẳng họ về thông tin hàng hóa, họ sẽ kể ra: Hàng này từ đâu, ở đâu sản xuất, khách hàng phản hồi thế nào, và họ rất khó nói dối. Nếu bạn bước vào một cửa hàng điện thoại, người bán hàng mà cúi đầu nói: “Xin chào quý khách ạ”, thì người này sẽ nói thật. Còn loại người đứng chờ sẵn tại gian hàng, và khi ta vừa bước vào, họ đã sẵn tới: “Anh mua điện thoại gì?”, “Samsung dùng tốt không em ơi?”, “Quá tốt anh ạ, Samsung bây giờ rất nhiều người mua và khách hàng đều phản hồi tốt lắm. Samsung là tốt nhất đấy anh ạ, tốt hơn hẳn Huawei”... thì bạn hãy biết rằng họ đang cốt trục lợi thôi.

*Sự tử tế ở mức đơn giản nhất là: Biết nói lời cảm ơn.* Người biết nói lời cảm ơn, dù không nằm trong thói quen “Vâng, Dạ, À, Thưa”, vẫn có một thứ đầu óc đặc biệt. Họ là loại người có khả năng và thiên hướng “di dịch trách nhiệm”. Người hay nói cảm ơn là người không bị vướng vào những cạm bẫy ngôn từ hay ý định của người khác.



**“CẢM ƠN”**



Bình thường khi chúng ta đối thoại, dù là đang mua hàng, chúng ta có xu hướng sai khiến: “Em ơi, em lấy thêm gói bánh này nhé, em lấy loại kẹo này nhé, tốt lắm”. Hoặc thậm chí một câu khơi gợi: “Em ơi, em có biết chuyện B không?”. Mỗi câu nói của ai đó với ta đều có thể hàm chứa một yêu cầu, một sự sai khiến, một vấn đề. Khi đó, họ buộc chúng ta phải chịu trách nhiệm trước lời họ nói. Người bán hàng nói với ta: “Em lấy thêm gói bánh này nhé” là một người nài ép muốn buộc ta có trách nhiệm phải mua. Câu hỏi “Em ơi, em có biết chuyện...” kia là một câu buộc ta phải biết về điều đó. Hiếm có một cuộc đối thoại vô tư nào. Bạn rủ C: “Đi chơi không C?”, đấy là đổ trách nhiệm bắt C phải đi cùng bạn. Chúng ta kì vọng ngay trong mỗi câu nói, chúng ta đổ trách nhiệm lên người khác, chúng ta trút lên người khác một cái gì đấy. Không có câu nói vô tư, kể cả “Trời đẹp quá!”, đó là yêu cầu người khác phải cùng bạn hưởng ứng *khen trời đẹp*.

Không có câu nói vô tư nào đâu, nhưng “Cảm ơn” là một câu nói tránh khỏi mọi sự không-vô-tư. Ví dụ bạn bảo với cô bạn gái là: “Trời đẹp bạn nhỉ”. Nếu cô ta đáp: “Cảm ơn anh, em thấy rồi”, thì tự nhiên bạn khó mà ép cô ta phải chia sẻ cảm giác vui vẻ trước bầu trời cùng bạn.



Bạn có thể nói với gã bán hàng giục bạn mua gói bánh là: “Cảm ơn anh, em không ăn bánh”. Hắn sẽ im lặng và nói mấy lời vót vát. Lời “Cảm ơn” tự nó là một dấu mốc phân chia, nó xác định khoảng cách giữa hai người, nó ngăn chặn những lời nài ép mệt mỏi.



Lời “Cảm ơn”, nhất là trong tiếng Việt, là một trong các câu nói vạn năng. Nó dùng để xóa bỏ trách nhiệm bị ngẫm áp đặt lên một cách lập tức. Ví dụ A với B rất yêu nhau, A thấy B không quan tâm đến mình nữa. A nói với B: “Dạo này em bận lắm à?”, ý là: “Bận lắm à mà không hỏi thăm anh?”. Cái “bận” ở đây chính là một phép hoán dụ, chỉ toàn bộ trạng thái còn lại. Phép hoán dụ này đang tỏ ý kích động, đang muốn gây sự đây, đã hỏi “bận” thế mà trả lời linh tinh thì A sẽ lồng lên cãi nhau. Nếu như bằng một cách rất vô lí và cực kì nực cười, chỉ có lí trong tâm lí học vạn năng, B có thể nói một câu thế này: “Cảm ơn anh, thực ra dạo này em rất mệt”. Khoảnh khắc đó tự nhiên A sẽ cảm thấy người sai

là mình, A lại thấy thương B. Nhưng nếu lúc đấy B chỉ nói: “Em mệt lắm”, thì tự nhiên A lại nghĩ và hỏi lại: “Ơ, em mệt thì em không cần yêu anh nữa đúng không?”. Mọi thứ sẽ bùng nổ.

Cho nên, trong mọi nền văn hóa đều có một thói quen sử dụng từ “Cảm ơn”. Ai biết dùng từ “Cảm ơn”, ai biết cảm ơn, người đấy đều được coi trọng, bởi vì không có trách nhiệm nào trút lên họ cả. Trong *Đạo Đức Kinh*, Lão Tử cũng nói: “Thị dĩ dục thượng dân tất dĩ ngôn hạ chi. Dục tiên dân tất dĩ thân hậu chi. Thị dĩ thánh nhân xử thượng nhi dân bất trọng, xử tiên nhi dân bất hại. Thị dĩ thiên hạ lạc thôi nhi bất yếm, dĩ kì bất tranh.” (Bởi vậy, muốn ngồi trên dân, ắt phải lấy lời mà hạ mình; muốn đứng trước dân, ắt phải để thân mình ra sau. Vậy nên, Thánh nhân ở trên dân mà dân không thấy nặng, ở trước dân mà dân không thấy hại. Cho nên thiên hạ thích thôi thúc (cổ võ) mà không chán. Vì không tranh, nên thiên hạ không tranh với mình). Người biết lùi đằng sau với “Vâng”, “Dạ”, “À”, “Thưa” và “Cảm ơn” – bộ năm vạn năng trong giao tiếp – là người nắm được những bí mật sâu thẳm của ngôn từ. Đó là đức khiêm nhu nổi tiếng, và để rèn luyện nó quả thực khó khăn cho bất cứ ai. Nhìn từ một góc độ khác, nền tâm lý học cổ xưa có vẻ đã chạm đến những mấu chốt, nền tảng của các biện pháp trị liệu tâm lý hiện đại nhất.

Có một câu nói thuộc về “giao tiếp vạn năng” bạn sẽ muốn nhớ. Bình thường, có nhiều người vào Skype gọi tôi bằng được xin tư vấn tâm lí, thật ra là tìm một người để trút những tâm cảm oán giận người khác. Thường tôi không trả lời những người không hề có xu hướng tích cực. Họ không gọi được tôi trên Skype, liền nhấn liên tục vào số điện thoại của tôi, hỏi: “Em ơi, dạo này em bận lắm à?”, ý nói là “Tại sao anh hỏi không trả lời?”. Đã dùng phép nói dối hoán dụ đó là chuẩn bị kích động tôi đây, tôi liền đáp ngay: “Dạ vâng ạ”. Đây là câu đầu tiên, dùng ba từ luôn để chốt chuyện đấy, họ không thể hỏi thêm gì nữa. Rồi tôi mới nói: “Em cảm ơn anh hỏi thăm, em đúng là quá nhiều việc”. Họ đành bảo: “Anh xin lỗi, làm phiền em”. Đây là cách thức để chúng ta chặn những lời nói dối lại.



## KẺ THAM LAM TỘI NGHIỆP

.....

*Tham* là một trạng thái yêu cầu hỏi đáp rất lớn. Người có lòng tham thường muốn thấy cái mình muốn có hiện diện ngay trong túi mình, trước mắt mình. Nhưng ta thử cùng nghĩ xem: Loại lòng tham đã biết cách che giấu đích thực là gì thế? Trước hết nó là một trạng thái rất dồn nén, kẻ tham lợi đã nói dối sẽ sẵn sàng bùng nổ và gây chuyện để đạt được lợi ích của mình. Nếu không thỏa mãn, hắn sẽ gây xung đột. *Trạng thái dồn nén là trạng thái đầu tiên đáng ghi nhận ở người nói dối điệp từ.*

Khi cô bán hàng gọi bạn:



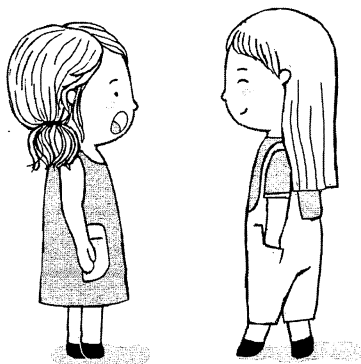
Thì bạn hãy nhớ nếu bạn vào ngồi mà không gọi nhiều món thì họ rất âm thầm ghét bạn kinh khủng, họ xuất ra những ý nghĩ khinh bỉ, bởi vì họ muốn có mối lợi lập tức, và bởi vì lòng tham muốn có lợi ích lập tức bị dồn nén từ lâu. Cho nên người nào cứ đơn đả mời thì bạn nên tránh xa. Cũng rất có thể khi tránh như thế, bạn phải chấp nhận một tiếng chửi với theo: “Mặt mũi sáng sủa mà ki bo thế, gọi gây lười không vào”. Thế nhưng, đó hãy còn là trạng thái phát dồn nén đơn giản. Những người nói dối điệp từ lâu ngày dần trở nên khéo léo, họ đem những lời chửi rửa bụi bặm giấu vào trong đầu, và giữa họ với điều họ nói phân đôi ra, thậm chí đối nghịch nhau. Ở riêng ví dụ này, cô bán hàng mắng với theo bạn là vì cô ta cho rằng không còn cơ hội gặp lại bạn, và việc gây cho bạn một tổn thương nhằm thỏa mãn các dồn nén sâu trong cô ta là điều duy nhất cô ta quan tâm.

*Trạng thái tham-tình có những biểu hiện rất đáng chú ý. Chẳng hạn, có một lần bạn với K hiểu lầm nhau, bạn có một phản ứng rất nặng nề, bạn trách K giữa chốn đông người là:*



Điều đó khiến K hơi xấu hổ. Về sau, K gặp một người nào đó có liên quan hoặc từng có mặt ở đó, K sẽ muốn giải thích là:

-----  
 Chị ơi, chị không hiểu  
 đâu, hôm ấy là anh í  
 nghe ai nói rằng em nói  
 xấu anh í sau lưng, anh í  
 nghe thế xong anh ấy  
 mắng em thế. Mà rõ  
 ràng anh í có biết gì  
 đâu, anh í nghe ai mà lại  
 làm thế cơ chứ...  
 -----



K nhắc đi nhắc lại chuyện đó. Tất nhiên, một phần động lực tâm lí ở bề nổi nhất là tìm người lắng nghe, song điều thật sự trong K là cần thật nhiều sự hưởng ứng với cái oan ức của mình. Tại sao vậy? Hãy nhìn lại sự việc này:

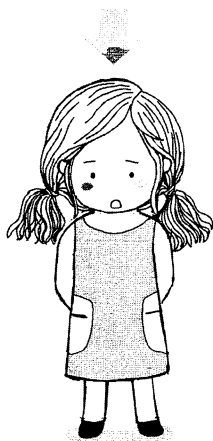
- Cô nàng K đang cố *trả thù* bằng cách bôi nhọ bạn. Những lời nói của cô ta rốt cục là kết tội và đẩy gánh nặng đạo đức sang cho bạn. Lợi ích về danh dự và tình cảm của cô ta bị tổn thương, do đó cô ta muốn bạn nhận một tổn thương tương tự, thậm chí hơn. Nếu bạn làm cô ta bẽ mặt trước 10 người, cô ta sẽ nói xấu bạn với 20 người.
- Để *trả thù*, K dùng một phép điệp từ ở cả hai mức: (i) mức cơ bản là lập một cấu trúc, trong đó cô ta kể cùng một câu chuyện cho nhiều người; (ii) mức cao hơn là phép nói dối điệp từ, cô ta nhấn mạnh một số từ như: Không hiểu sao, chẳng biết, không ngờ.
- Rõ ràng K rất *tham lam* sự thừa nhận của mọi người, và khi bạn khiến K mất mặt, cô ta buộc phải tìm cách có lại những sự thừa nhận đó (ít nhất đây là tâm trạng cá nhân của cô ta).
- Sự tham lam tình cảm cũng như cảm giác được thừa nhận của K có thể là do: (i) cô ta vốn từ hồi

nhỏ đến khi lớn lên không được để ý, không được thừa nhận, không được mọi người trao đến yêu thương như kì vọng của cô ta; (ii) nhưng do kém thế, K không thể phát tác mà chỉ dồn nén và tích lũy những kì vọng và nỗi thất vọng, đây chính là năng lượng tổn thương; (iii) dần hình thành trong K một cảm giác tham lam với mọi thứ bên ngoài.

Nói cách khác, K cần một cái mối lợi tình, lúc đấy K chỉ cần cái cảm tình của nhiều người đấy thôi, chứ K không cần sự thật gì cụ thể nữa. Trong quá trình trả thù bạn, K sẽ có xu hướng thêm thất nhiều tình tiết có lợi cho mình và đả kích bạn. Bạn thấy điều gì ở K? Đó là:

- Một người bị tổn thương đầy nỗi thất vọng và bao nhiêu hi vọng.
- Một người dồn nén những nỗi thất vọng và tham lam mọi thứ khác ở thế giới bên ngoài nhằm thỏa mãn những đau đớn dồn nén.
- Một người không chịu đựng được sự tổn thất.
- Một người sẵn sàng trả thù và bịa đặt, nói dối vì những tổn thất của mình.

## THẬT LÀ MỘT KẺ THAM LAM TỘI NGHIỆP!



Khi những người có chung cái tham lam tội nghiệp sử dụng phép nói dối điệp từ, họ rất cần chúng ta thừa nhận những mối lợi. Mỗi lời thừa nhận ở họ cái tình họ muốn hoặc danh vọng nào đó hư ảo, thì với họ điều đó mang lại hạnh phúc như thể bạn kí séc và cho họ một món tiền. Nếu chúng ta từ chối xác nhận mối lợi này thì sao? Trong khoảnh khắc chúng ta từ chối đáp ứng lòng tham của hắn, tất cả những nỗ lực của phép điệp từ tạm thời tan biến, trong lòng kẻ tham lam tội nghiệp rất không vừa lòng, một nỗi thất vọng lại bao trùm hắn và vết thương của hắn lại ứa máu tổn thương. Mỗi người từ chối mua hàng của hắn, mỗi người từ chối ủng hộ và biểu lộ cảm tình với hắn, mỗi người

từ chối ca tụng hẳn đều khiến hẳn tổn thương sâu sắc. Hẳn sẽ không dừng lại, hẳn sẽ phát tẩm séc thứ hai và yêu cầu mọi người mà hẳn gặp phải kí cho hẳn.

Câu chuyện bí hiểm của hẳn chưa dừng lại.

Một ngày nọ, hẳn tìm được một người thỏa mãn những điều đó ở hẳn:

- Họ ca ngợi hẳn một cách vô tội vạ, thần tượng hẳn.
- Hoặc họ bày tỏ ý muốn mua mọi món hàng mà hẳn muốn bán.
- Hoặc họ luôn bày tỏ tình cảm như hẳn muốn thấy.

Đây chính là lúc tay tham lam tội nghiệp này tìm thấy ánh sáng của đời mình. Rất nhanh sau đó, hẳn có một quyết định trọng đại: *Đầu tư* vào những người thỏa mãn mình. Hẳn kết thân với họ, tỏ ra xem trọng họ, quan tâm tới họ bằng những nghi thức tốt nhất trong giao tiếp mà hẳn biết. Cái “dịch vụ khách hàng” này luôn tiếp tục chuốc lấy cho chính mình những tổn thương sâu hơn. Vì càng thêm những món đầu tư, lòng tham của hẳn càng lớn hơn nữa, kì vọng càng dày đặc và nổi thất vọng bắt đầu loang ra như một vết nứt. Ta đã thấy những tay Sở Khanh yêu lẫn lộn và

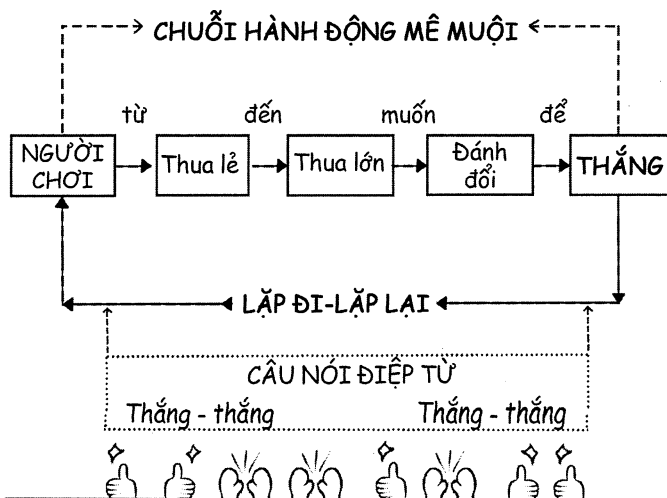
say mê bất kì ai mê hẳn, kết cục của hẳn là tổn thương và đánh mất mọi cảm giác hạnh phúc. Những tay bán hàng giỏi luôn mang trong mình cái cảm giác nặng nề và bơ vơ, mà những ánh hào quang, tiền bạc và những lời khen tặng không làm sao che khuất và lấp được cái hố sâu tâm hồn ngày một rộng ra, tăm tối. Và cả những kẻ đam mê ánh đèn sân khấu, sẵn sàng trưng ra mọi thứ từ lối bịch nhắt đến giả tạo nhất, từ tầm thường nhất đến cao thượng tỏ vẻ nhất, hòng thu lấy tiếng vỗ tay và những ánh mắt ngưỡng mộ. Điều họ không tự hiểu ở chính mình là: Tổn thương, lòng tham và dồn nén chỉ tăng thêm với mỗi nỗ lực thỏa mãn chứ không giảm đi. Họ càng thỏa mãn, họ càng mong muốn; càng mong muốn, họ càng tham lam; càng tham lam, họ lại càng tổn thương. Nhưng tại sao sự thể lại biến tướng như thế sau những món đầu tư quan hệ của họ?



## NHỮNG CHUỖI MÊ MUỘI

Trạng thái cuối cùng, mức cao nhất của các phép điệp từ, lúc ấy nó không còn bị gọi dẫn bởi lời nói nữa, nó bị biến thành một bối cảnh lặp đi lặp lại.

Trong trò đánh bạc



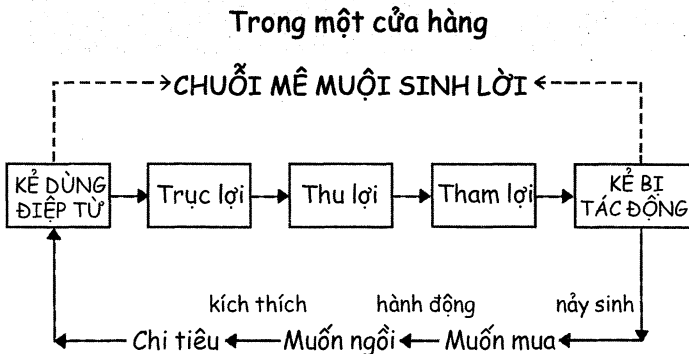
*Sự lặp đi lặp lại đạt đến mức tẻ nhạt nhất là trong trò đánh bạc. Chúng ta có một màn thua bạc liên tục. Màn thua này phải lặp lại liên tục, phải lặp lại đến mức người chơi dám đánh đổi mọi thứ mình có, không phải để có lợi nữa, mà là để thắng. Người chơi cứ thua cho đến lúc cầu thắng bằng được, hiện tượng này không phải do bản chất hiếu thắng trong người ta đâu. Đầu tiên người chơi thua lẻ thôi, trạng thái thua đều đặn này sẽ dẫn đến họ thua lớn, rồi họ sẽ muốn đánh đổi nhiều hơn. Nhưng hãy nghĩ xem: Tại sao ngay cả khi thắng, họ vẫn không muốn dừng lại? Vì chuỗi những hành động lặp đi lặp lại, những câu nói điệp từ “thắng-thắng”, gọi tên các quân bài, các điểm số, các cơ hội... đã kiến tạo nên ở họ một trạng thái đặc biệt: Chuỗi hành động mê muội. Họ không thể tách nó ra được nữa. Đây không còn là lao động, giải trí, thỏa mãn..., không thể gọi tên được nữa. Chúng ta thường xem họ là: Như bị ma xui quỷ khiến.*

Hãy tưởng tượng khung cảnh của buổi chơi bạc đó, bạn đang có một trò chơi lừa dối khổng lồ, tất cả các mối đặt ở đây, các con số, lắc đi lắc lại hoặc bắt đầu xúc xắc, đặt xuống, tất cả khung cảnh đầy lặp đi lặp lại và hành động của người xúc xắc cũng lặp lại đúng như thế. Bao giờ họ cũng lắc lắc trên tay, đúng một vị trí hoặc là hai vị trí, sau đấy người ta đặt lại đúng vị trí có một cái khoanh tròn trên bàn. Đây là những tay chơi bài bạc chuyên nghiệp, và họ thu tiền chuyên

nghiệp. Tất cả khung cảnh này đều mang tính lặp lại. Ví dụ, chơi một trò kiểu như trò Roulette – trò cò quay, thì tất cả các ô trống phải lặp đi lặp lại các màu đen-trắng-đen-trắng-đen-trắng, nó chỉ thay đổi con số thôi. Bởi vì nó phải mang tính lặp lại, điệp từ liên tục như thế thì nó mới khiến cho người ta muốn mua nó. Có rất nhiều người chơi trò bốc thăm rất đại dột. Trong bốc thăm, tất cả các tờ giấy phải giống nhau, nếu như bắt đầu có xanh đỏ tím vàng thì họ sẽ không bằng lòng ngay lập tức với món họ lấy được. Nhưng nếu như bốc thăm tất cả các tờ đều giống hệt nhau và trưng ra trước mắt họ, họ bốc được cái thứ nhất, họ sẽ tiếc là: “Sao mình không bốc cái thứ hai nhỉ, hay mình mua thêm cái nữa để bốc”. Nó phải giống hệt nhau, nó phải có một phép điệp từ liên tục như thế, và nó phải có một thông điệp.

Ví dụ, bao giờ cũng thế, người lắc giỏi người ta lắc xong đặt xuống phải “cạch” một cái, tiếng lắc hòn xúc xắc phải “bụp-bụp” ở trong, phải tác động vào tai người chơi như một “lời nói”. Cái điệp từ này kể cả vô nghĩa vẫn có tác dụng, bởi vì nó phải có tiếng lặp đi lặp lại. Còn lại, khi chơi những trò như xèng hoa quả ngày xưa, nếu người chơi ấn một cái rồi lập tức ra con số, chẳng qua mình không biết thôi, thì người ta chơi đến lần thứ ba người ta chán. Trong trò chơi xèng trước kia, họ phải để cho âm thanh trò chơi lặp đi lặp lại và kéo dài, ban đầu nó “xọc-xọc-xọc” (nhANH), sau đó

“tạch-tạch-tạch” (chậm lại) rồi dừng lại. Tiếng của nó rất đặc trưng. Tại sao chúng ta cứ mua xèng mãi như thế cho dù chúng ta căn bản là lỗ? Không phải bởi vì chúng ta muốn lời đâu, mà chúng ta muốn chơi, thậm chí cả khi thắng vẫn muốn lặp lại chuỗi hành động này tiếp. Đây không còn là đầu tư bình thường nữa, đây gần như là đánh đổi. Bạn để ý, cho dù trong trò đó tất cả những hình thái từ dưa, ổi, táo, đủ các thứ khác nhau, chuông khác nhau, nhưng các ô nó gần giống nhau, được chia như một phép lặp đi lặp lại liên tục, các kích thước của nó gần bằng nhau. Đây là phép lặp của âm thanh, hình ảnh, kiến tạo tâm lí con người theo đó.



*Hãy nói về một cửa hàng, một cửa hàng cũng cố tạo ra một chuỗi lặp đi lặp lại. Thế nào là một cửa hàng bán đồ*

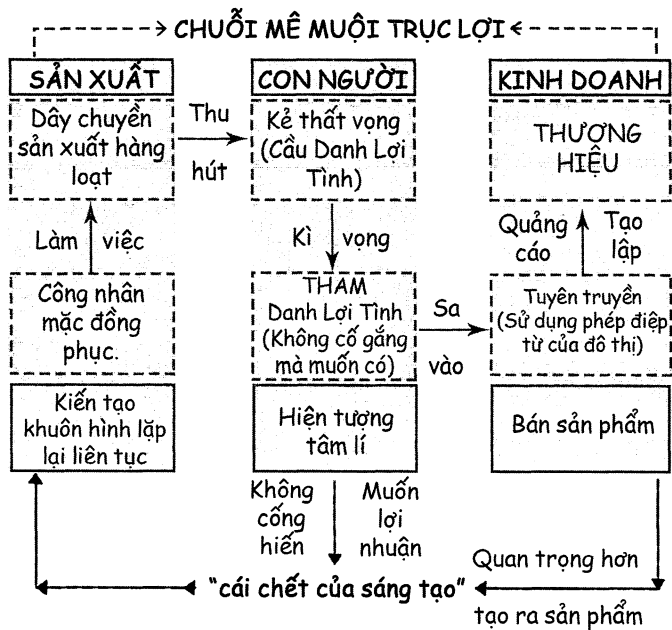
trông ngăn nắp? Ngăn nắp không phải là mỗi màu để một nơi đâu, ngăn nắp là tất cả gần giống như nhau, và thế người ta mới muốn mua. Nếu bây giờ trong một quán cà phê, góc này có một ô rất lớn, góc kia từng ô nhỏ, góc khác mọi thứ đều bằng nhau, bạn tưởng thế là hay? Nó phải giống hệt nhau, người ta mới muốn ngồi. Đây là trạng thái kích thích người ta chi tiêu ra để trả cho phép điệp từ đây. Tất nhiên, có nhiều người hỏi, ví dụ: “Bàn ghế vẫn xếp đầy sao người ta ít mua?”. Bởi vì cái to, cái nhỏ, đặt không đều nhau, không theo một trật tự, lớp lang nào. Bạn tưởng tượng, tại sao mọi người có cảm tình với những quán vỉa hè, tất cả các ghế đều xanh, đều bản, đều lúc nào cũng có thể lấp tràn tất cả chỗ đấy. Khi nhìn cả một dải bàn ghế xanh để đó, bạn rất muốn vào ngồi, còn ngược lại, nếu chẳng thấy cái gì, bạn sẽ không muốn vào ngồi. Tất nhiên, vẫn có những hàng vắng hơn hàng khác trong quá trình cạnh tranh, đấy là chuyện bình thường. Còn về căn bản, đấy là phép để người ta thu tiền của người ngồi vào đấy. Và khi người ta ngồi vào một cái hàng giống hệt nhau như thế thì người ta thoải mái hơn là chỗ này ghế dài, chỗ kia ghế ngắn, chỗ này ghế to, chỗ kia ghế nhỏ.

Ví dụ, trong một quán cà phê, giả thử không có những nệm ngồi như nhau mà là một chỗ trắng trơn, thì mọi người

sẽ mất cảm tình. Nhưng nếu có nhiều nệm gối xếp xung quanh, mọi người sẽ muốn gối. Đây chính là sức mạnh của phép điệp từ, nó chỉ cần điệp lại liên tục một điệp khúc đó thôi, bắt đầu nó khiến cho người ta phải chi tiền. Cho nên, tất cả những người bán hàng lâu năm họ đều hiểu một điều là lặp đi lặp lại thông tin mãi thì người ta cũng phải nghe – “Nói phải củ cải cũng nghe”. Cứ nhấn mạnh đi nhấn mạnh lại sẽ khiến người nghe chấp nhận hết, người ta không phân biệt được chuyện đấy đúng sai gì nữa, tương tự một phép thôi miên như thế. Đây là một dạng “chuỗi mê muội sinh lời”.

*Có một động lực nào đấy khiến cho kẻ dùng điệp từ lần kẻ bị tác động bởi điệp từ tạo ra một chuỗi trục lợi – thu lợi – tham lợi. Đây là một chuỗi mà đô thị đã đặt định sẵn. Cho nên bạn tưởng tượng, cho dù đây là thời đại mà người ta vẫn còn mê đồ handmade, nhưng với tư cách là những con người hiện đại, về căn bản người ta thích những cái gì sản xuất hàng loạt, dây chuyền lớn, hơn là những gì sản xuất nhỏ lẻ. Một cái túi nhỏ lẻ một hai cái có thể có giá trị với giới thượng lưu (bởi vì đó là những kẻ đã lớn lên không phải với thế giới hàng loạt), nhưng cái túi nhỏ ấy không thể thu lợi nhiều như những thứ sản xuất hàng loạt. Chắc chắn là như thế.*

## Nền đại công nghiệp



Nền đại công nghiệp có một sức mạnh khiến cho ai trông thấy nó cũng choáng váng: Những dây chuyền sản xuất hàng loạt, công nhân ăn mặc đồ giống hệt nhau. Cái thế giới giống hệt nhau và trải sắp-sắp-sắp các khu liên nhau, những nhà ăn mà tất cả bàn ăn giống hệt nhau, những cái ghế giống hệt nhau, những cái khu như thế khiến cho người ta vừa nhìn đã thấy mê đi, chần ì, muốn có nó.

Hoặc một cảm giác rõ ràng hơn: Khi chúng ta thấy tất cả những kẻ mặc đồng phục đứng nghiêm chỉnh trước mặt mình, chúng ta có một cảm giác mơ hồ muốn đứng vào trong họ? Mọi tôn giáo khi đi hồng truyền, người ta đều phải mặc đồng phục, người ta phải tạo ra một tông màu gì đấy, màu trắng đồng loạt chẳng hạn, màu xanh đồng loạt chẳng hạn, bởi vì nó khiến người nhìn vào có cảm giác muốn bước vào không gian đấy. Không gian đấy không phải là màu thống nhất, mà là các khuôn hình được lặp lại liên tục. Nếu đấy là một mảng màu khổng lồ, không ai muốn vào. Nhưng nếu đấy là các khuôn vàng được chia thành những mảnh nhỏ đứng cạnh nhau, một phép điệp từ mà khi người ta đi từ chỗ này sang chỗ khác người ta sẽ thấy, người ta sẽ muốn vào đấy để tìm hiểu, người ta sẽ muốn vào để đăng kí, sẽ chia một mối lợi.

Hãy nói lại một hiện tượng tâm lí ta đã cùng đề cập: Sự thất vọng tạo ra kì vọng, và sự lặp, điệp sẽ thu hút kẻ đang thất vọng, muốn kì vọng, để tham Danh Lợi Tình. Những đám đông truyền tôn giáo hoặc một đội nhảy nhót quảng cáo đều như nhau: Khiến những kẻ nhìn thấy, vốn đang cầu một cái gì đấy, đang thất vọng về danh chẳng hạn, đang thất vọng về chuyện kinh doanh chẳng hạn, đang thất vọng về chuyện là mình không đạt được những địa vị chẳng hạn, hay đang thất vọng bởi vì mình bị bỏ chẳng hạn, bị thất tình chẳng hạn, đang trôi dạt với một đô thị mà mình chẳng là

ai chẳng hạn... đám người này rất dễ sa vào cái đám mặc đồng phục đấy. (Đây là lí do khi đang thất vọng, ta muốn tìm đến một quán cà phê lịch lãm có các nhân viên mặc đồng phục, hoặc một quán cà phê vỉa hè có những dãy ghế nhỏ bé la liệt).

Đảm bảo có một chuyện kì quặc thế này: Tất cả những đám mặc đồng phục, chia thành các ô đều nhau đấy, ngày nào họ còn làm thế, trong lòng họ vẫn còn đầy Danh Lợi Tình, đầy lòng tham. Dẫu là những người đang cố dần thân vào một đời an lành, họ vẫn có phần đấy. Đồng phục không phải mách bảo sự thống nhất, nó mách bảo lòng tham, đấy là phép điệp từ của đô thị. Khi tất cả những học viên của một lớp trị liệu tâm tính bước vào lớp trong một bộ quần áo màu xám, màu xanh hoặc màu trắng, thì tất cả những người đấy, khi họ đứng bên cạnh nhau mà lòng họ hân hoan với màu áo đấy, thì đó có thể là những người tham lam bậc nhất, họ đang muốn có tình cảm của người khác, sự tôn trọng của người khác, lợi ích từ người khác. Điều tôi nhấn mạnh ở đây là: Lòng tham là khi người ta không cố gắng mà muốn có, còn khao khát là điều người ta nỗ lực mà có.

Ngay khi chụp ảnh cho một nhóm bạn ta cũng thấy điều đó. Nếu họ chụp chung, nhưng mỗi người một tay, mỗi người làm một kiểu không giống nhau, vậy thì giữa họ sẽ ít cầu tình với nhau hơn, và họ ít tham lam hơn. Nhưng nếu

trong khoảnh khắc, họ bắt đầu có thể đồng nhất hành động như một luân thật, thì rõ ràng bản năng tham lam trong họ rất lớn, một bản năng không kể đến đúng sai để đạt được mục đích của mình.

Điểm đến tiếp theo của chuỗi mê muội trục lợi là thương hiệu và tuyên truyền. Đó là giai đoạn việc bán sản phẩm quan trọng hơn việc tạo ra sản phẩm, mà ngày nay người ta gọi là “cái chết của sáng tạo”. Có rất nhiều công ty đã sụp đổ vì “thiếu tính sáng tạo”, không muốn cống hiến sản phẩm, nó chỉ muốn thu lợi nhuận. Ai chẳng muốn thu lợi nhuận, nhưng khi đã đặt lợi nhuận lên hàng đầu – theo nghĩa đen, một cách rất tiêu cực – nó quả nhiên đến một trạng thái cực đoan nhất của nói dối điệp từ: Tạo ra những sản phẩm mới nhưng thật ra gần gần giống sản phẩm cũ. Nhưng để hiểu hiện tượng này, một hiện tượng đang thống soát thời hiện đại, chúng ta phải nói đến hiện tượng nói dối sau cùng:

### **Huyễn hoặc và Lừa đảo.**

# PHÉP NÓI DỐI ĐIỆP TỪ GIÁ TRỊ

## ❑ **Mục đích**

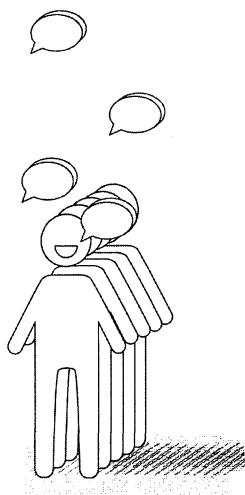
Để trục lợi từ người nghe.

## ❑ **Cách thức**

Nhắc đi nhắc lại một giá trị nào đó.

## ❑ **Lưu ý**

Phép điệp từ giá trị nhằm vào lòng tham Danh, Lợi, Tình của người nghe.



## SỰ TỬ TẾ CHỐNG LẠI THÓI TRỤC LỢI

- ⇒ Sự tử tế ở mức đơn giản nhất là lời: “Cảm ơn”, giúp người ta tránh khỏi mọi sự không vô tư hoặc ẩn ý trục lợi từ lời nói của người khác.
- ⇒ Các từ Vâng, Dạ, A, Thưa sẽ chặn đứng mọi lời nói dối điệp từ giá trị.
- ⇒ Sự tử tế là nền tảng của giao tiếp vạn năng, chống lại phép điệp từ trục lợi.

## NHỮNG CHUỖI MÈ MUỘI

- ❑ Trong trò đánh bạc.

- ❑ Trong một cửa hàng bán đồ, một quán cà phê.

- ❑ Nền đại công nghiệp và chuỗi trục lợi của phép điệp từ giá trị.

CHƯƠNG 6

# KHÔNG TỪNG CÓ SỰ THẬT

# Phép cường điệu thái quá





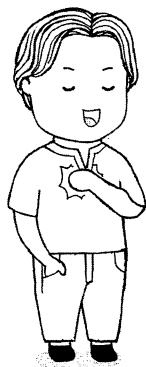
## NHẬP MÔN LỪA ĐẢO

.....

Giả thử như các phép điệp từ này đến một chỗ nó quá lố rồi, nó sẽ dẫn đến một hiện tượng nói dối mới. Các hiện tượng nói dối đi với nhau theo cặp:

- *So sánh với nhân hóa* không bao giờ tách rời nhau, thường nó đi với nhau, ai đã so sánh tất là tìm cách nhân hóa. Chẳng hạn một câu nói dối kép:

Tôi cũng giống như rất nhiều người khác, đã cố gắng làm những việc tốt, chứ còn không phải là loại nhà lầu xe hơi ngồi chơi bình luận.



Vừa hạ thấp người giàu nhưng vừa ca ngợi sự tử tế của mình, quá điển hình. Vì hai lời nói dối nhân hóa và so sánh luôn đi cùng nhau, nên nếu bạn đã thấy một trong hai lời nói dối này, thì lời nói dối còn lại sẽ được sử dụng thôi.

- *Nói dối ẩn dụ với hoán dụ* cũng luôn đi cùng nhau, đến mức mà người ta còn không phân biệt nổi đâu là ẩn dụ, đâu là hoán dụ. Chẳng hạn như khi đề cao tính chính xác của C:



Anh xử lí vấn đề chính xác quá. Người ta chỉ làm đến nửa chừng là đã lẫn rồi, vậy mà anh xử lí quá chính xác. Đúng là hiếm có người chính xác như thế.

Hai phép nói dối ẩn dụ và hoán dụ bổ sung cho nhau, nó hoàn thành một chu trình cầu tình và kích động.

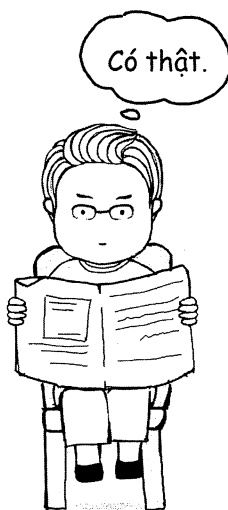
Phần trước chúng ta vừa nói rằng, kể cả những thiết chế quyền lực, những nền kinh tế, những công ty lớn, khi đã đến chỗ quảng cáo tràn lan, tuyên truyền rộng khắp, thì hẳn nhiên nó đã đến chỗ không cần biết điều mình mang đến cho người khác đích thực xấu tốt ra sao, ảnh hưởng thế nào nữa, mà chỉ còn quan tâm đến lợi nhuận, lợi ích. Có rất nhiều công ty đã sụp đổ đúng theo cách đấy, nó không muốn cống hiến sản phẩm, nó chỉ muốn thu lợi nhuận thôi. Ai chẳng muốn thu lợi nhuận, nhưng khi đã đặt lợi nhuận lên hàng đầu – theo nghĩa đen, một cách rất phê phán đạo đức – nó quả nhiên đi đến một trạng thái nói dối thứ hai: Chỉ thiên về quảng cáo, ra những mẫu mới mà chẳng khác biệt mẫu cũ lắm. Chẳng hạn, ai cũng biết là xe Honda Vision thì so với đời trước, đời sau có cải tiến. Nếu thật sự nó không cải tiến mà chỉ cải tiến bề ngoài một chút, rồi lại bán với giá mới, thì công ty sẽ dồn lực quảng cáo rầm rộ, nhắc đi nhắc lại những đặc điểm bề ngoài ở khắp nơi (cụm từ “kiểu dáng sang trọng” do đó quá đỗi quen thuộc với những ai hay xem quảng cáo). Nhưng nếu công ty Honda đầu tư vào chất lượng sản phẩm, như cải tiến động cơ, tiết kiệm xăng hơn, tăng tốc nhanh hơn, thì công ty sẽ chỉ quảng cáo ít thôi, và triển khai bán rộng ra thị trường. Theo cách cải tiến đó, năm sau cải tiến về chất so với năm trước, Honda sẽ chỉ việc tổ chức các sự kiện ra mắt sản phẩm đơn giản, rồi ra một bản thông báo thôi, và chúng ta nhìn vào bản thông

báo trên *website* của hãng là chúng ta có thể tin tưởng được. Nếu chúng ta nhìn vào một mẫu quảng cáo, thấy nó nhắc đi nhắc lại một thông tin nào đấy thì chúng tỏ là sản phẩm không còn nâng cấp nữa, và điều được quảng cáo liên tục kia không thật sự đáng giá. Sự khác biệt, cách tân thường khi không phải là sự hữu dụng, đáng giá, đúng vậy chứ?

Hoàn tất chu trình của nói dối điệp từ, nhắc lại liên tục một số giá trị, kẻ nói dối sẽ đến với giai đoạn *cường điệu*, thế giới của những kẻ ngụy tạo lịch sử, những kẻ bịa đặt, hoang đường, lừa đảo. Đây là kiểu nói dối chúng ta thường gặp nhất. Loại nói dối này có hai trạng thái phổ biến: (i) bốc phét, và (ii) lừa đảo. Hai trạng thái này bao giờ cũng sử dụng một phép thức nói quá, nó không chỉ đơn giản là những lời nói theo kiểu quá đà đâu. Đây là những biện pháp cường điệu hóa khiến cho sự vật rời xa khỏi thực tế và nhận thức, trở nên méo mó lệch lạc. Ví dụ một lối nói hay được sử dụng: “Tốt nhất”. Một sản phẩm không cần phải có tính chất phi thường nào đấy để được quảng cáo là “tốt nhất”. Người quảng cáo không quan tâm đến thật giả, cũng không thấy chướng ngại gì khi nói sản phẩm của mình là: “Tốt nhất trên thị trường”. Lối nói “nhất”, “phi thường”, “chưa bao giờ... tốt đến thế” là lối nói dối cường điệu thường được dùng.

Lời nói dối cường điệu tạo ra trạng thái lẫn lộn. Chẳng hạn báo “lá cải”, họ sẵn sàng thêu dệt, pha lẫn các thông tin

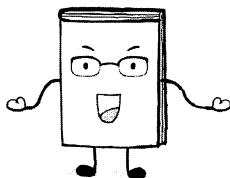
có thực với thông tin được bịa ra, khiến người đọc rơi vào cảm giác kì thú, lạ lẫm, muốn đọc. Chẳng hạn một tí báo thể này: “Một người tự tử tắm xăng chạy trên phố X, dọa tự thiêu nếu người yêu không quay lại với mình”. Không cần biết có chuyện này thật hay không, khi bạn đọc tên bài báo, bộ não của bạn bật ra một ý nghĩ: Có thật.



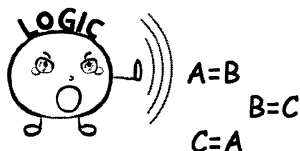
Vì sao ta lại chấp nhận nhanh như thế? Là vì đầu óc con người có một cơ chế rất đặc biệt, nó có thể tạo ra sự thật tùy theo câu chuyện được nghe. Ví dụ, nếu có người kể với bạn: “Vừa nãy bên phố X có một vụ đâm xe, hai người nằm lăn lóc không dậy được, cứ nằm thế không có ai dám động vào”. Ngay khi đọc những dòng này, đầu óc bạn tạo ra một số hình ảnh. Trí não tạo ra những hình ảnh khớp với miêu

tả, là vì trí não có một cơ chế tưởng tượng, tự cơ chế này không “quan tâm” đến sự thật.

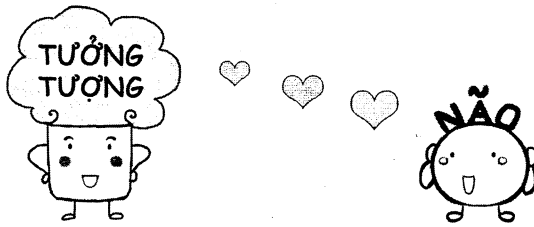
Khi bị **LỪA ĐẢO**, cũng là lúc mà những lời **NÓI DỐI CƯỜNG ĐIỀU** lập tức ăn vào đầu bạn.



Lại có một cơ chế tâm lí nữa đằng sau sự chấp nhận và tạo dựng hình ảnh tưởng tượng của bộ não: Điều gì càng nghe phi thường, phi logic thì đầu óc càng nhanh chóng chấp nhận. Đừng tưởng đầu óc chúng ta ưa logic. Logic là một thứ cực kì nặng nề với đầu óc. A là B, B là C, A là C, nó rất nặng nề.



Cho nên nhìn vào những môn cần đến toán học, dù nhân loại có tiến bộ đến đâu, chúng ta căn bản là ghét toán, bởi vì nó logic, nó chặt chẽ từ đầu đến cuối, nó là chuyện này suy ra chuyện kia. Con người thông thường rất ghét những thứ ấy, đầu óc con người có xu hướng muốn nhảy ra khỏi logic đấy.



Cho nên, kể cả chúng ta ghét văn chương, chúng ta vẫn có thể thích đọc những tác phẩm tưởng tượng. Chúng ta ghét thơ văn, chúng ta vẫn có thể thích xem những phim kiểu hoành tráng. Bởi vì chúng ta có một cơ chế của đầu óc đô thị: Thật dễ dàng tin rằng một người khổng lồ đêm qua vừa chạy ngang qua đường Nguyễn Chí Thanh.

Chúng ta nhảy cóc ra khỏi *logic* của sự thật và dễ dàng lắng nghe, say mê những lời nói lừa đảo, bốc phét. Đầu óc con người thật ra thích bị lừa đảo, đó không phải là bản tính, mà là một cơ chế của não. Khi nghe ai đó bị lừa đảo, ta thường bảo:



Nhưng đến lúc chính chúng ta đối mặt với những kẻ lừa đảo, chúng ta cũng cả tin đột xuất. Ví dụ một chuyện rất nổi tiếng: Bán thiên thạch, giá rất đắt và phải lòng ở nước ngoài về, tác dụng của thiên thạch kì diệu vô cùng, có thể hút cạn nước, cầm máu, làm đen tóc, trắng da... Không cần nó phải hiện ra trước mắt đâu, có rất nhiều người chỉ cần nghe kể về những chuyện phi thường của thiên thạch là muốn mua rồi, bởi vì những gì càng phi thường càng dễ tin.

Hóa ra những kẻ lừa đảo thường chinh phục đầu óc người ta nhanh hơn những người chân thật. Ta đều biết rằng sống chân thật dễ bị ghét và ít có người lắng nghe họ. Khi một người bị oan khiên gì đó, có thông tin không tốt về người đó, thì việc rao truyền những điều tiêu cực thổi phồng về họ dễ hơn là nói điều gì đó lí trí, khách quan về họ. Những người bị hàng xóm xua đuổi vì một tội lỗi nào đó bị thổi phồng hay không có thực quả thật là những người vĩnh viễn bất hạnh: Sẽ không bao giờ có chuyện người ta dừng nói dối cường điệu về người đó, ngay cả khi người này được chính quyền minh oan. Vì đầu óc con người có nhu cầu lớn với những chuyện phi thường, siêu nhiên, thổi phồng và lừa đảo. Bạn có muốn mua một chiếc điện thoại thông minh có khả năng liên lạc liên hành tinh, gọi từ hành tinh này sang hành tinh khác không? Điện thoại này sử dụng sóng vệ tinh NS1 quanh Trái đất với tầm bắt sóng cực rộng. Dĩ nhiên là không có vệ tinh NS1 nào cả và càng chẳng có điện thoại liên hành tinh, nhưng ai cũng thấy phấn khích trước thông tin này.

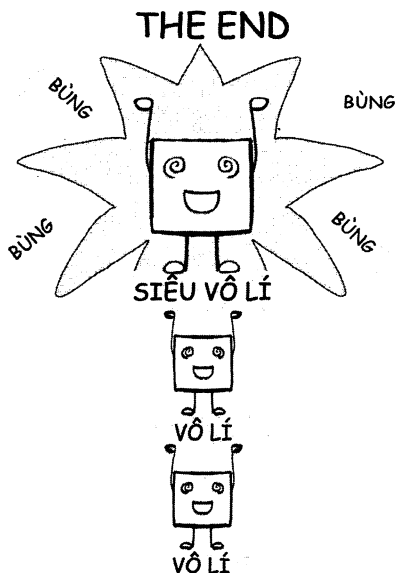
Hoặc gần gũi hơn, bạn có nhớ câu chuyện dân gian về một cây cầu rất dài, ông bố với đứa con đi qua cầu, đang đi tóc còn đen, qua đến bên kia tóc đã bạc rồi. Tất nhiên về *logic*, chuyện này rất kì quặc, bịa đặt. Sao họ đi trên đường họ không ăn, không uống, không đi vệ sinh ư? Thế làm sao mà họ chịu đựng được mưa gió, mấy chục năm đi qua cầu? Nhưng câu chuyện cây cầu dài này hợp lí lập tức. Chúng ta lập tức điền nốt tất cả thông tin đấy vào mà không thắc mắc gì cả. Còn nếu chúng ta bắt đầu có một thông tin *logic*: Cây cầu dài một vạn bốn nghìn cây số – những con số chính xác và cụ thể, chúng ta bắt đầu thấy hơi khó chịu rồi; rồi người ta đi qua ngày này tháng khác, người ta đến điểm đấy thì đã mất từng ấy năm – câu chuyện này rất khó chịu và chẳng có cảm hứng gì. Nó phải có một cái phi thường.

Bạn đã đọc *Lão Goriot* của Balzac chưa? Khi một anh chàng nọ từ bỏ phần thiện lương trong mình, giọt nước mắt của anh ấy rơi xuống, nó bay luôn lên trời. Giọt nước mắt thánh khiết bay lên trời là chi tiết người ta gọi là siêu thực, nó phi lí đến mức vô lí, nhưng lại cực kì hợp lí, và người ta tự nhiên cảm giác chi tiết đấy hay, nó lấp lánh cả câu chuyện. Vô lí như chuyện Chí Phèo đâm chết Bá Kiến mà trước đó còn kịp thốt ra một câu về triết lí nhân sinh lại bỗng thành chuyện cực kì hợp lí, cực kì dễ nhớ. Còn cái kết như kiểu chị Dậu chạy ra giữa đường, trời tối đen như mực thì lại chẳng có nghĩa gì, người ta quên luôn. Chuyện đấy chẳng có gì xúc động, đọc xong quên luôn. Nhưng cái chết

rất trí thức của Chí Phèo làm bùng sáng cả câu chuyện, và người ta nhớ đến nó mãi. Đây là thủ pháp: Chúng ta bịa ra một chuyện mà gần như là vô lí nhưng nó khiến cho câu chuyện có lí, câu chuyện này gây xúc động. Đây là những thủ thuật của nói dối cường điệu.

Về cấu trúc của nói dối cường điệu, chỉ có một điều để nói: Sự phi lí và bịa đặt. Cái gì bịa đặt thì nên phi lí đến phi thường, cái gì phi thường thì cần bịa đặt và được miêu tả kĩ. Vì sao người ta nói dối cường điệu? Vì bộ não có nhu cầu bị lừa đảo bởi những thứ phi lí, còn kẻ lừa đảo thì có nhu cầu lừa đảo.

*Phép nói dối cường điệu này được sử dụng ở khắp nơi, và phép cường điệu này có ba mức sử dụng.*



**Mức thứ nhất** của cường điệu: Sử dụng những chuyện bịa nhỏ lẻ để dần đi đến một câu chuyện cường điệu rất lớn. Trong truyện *Hoàng Tử Bé*, từ chuyện trên trời rơi xuống một người nọ nói vài câu chuyện lan man vô lí, rồi đột nhiên toàn chuyện kì lạ xảy ra. Hoặc theo kiểu *Alice ở xứ sở Thần Tiên* – những chuyện mà nó cứ vô lí, nó sắp-sắp cho đến lúc cuối cùng đột nhiên “bùng” một cái, câu chuyện chấm dứt. Trong những mạch như thế thì người ta sẽ cảm thấy hứng thú, nhưng người ta sẽ mệt mỏi. *Đây là nói dối cường điệu cốt để cường điệu*, nên chính ra lại khó đạt được mục đích. Bởi vì nói dối cường điệu là vì lừa đảo, nhằm bóp méo và hủy hoại sự thật, chứ không phải vì mục đích mua vui thông thường. Một người kể chuyện, một nhà văn cốt ý cường điệu để cường điệu, vậy thì ai cũng lập tức nhận ra điều ấy, nhất là người kể chuyện. Còn kẻ đã đến mức bán viên đá đen mà bảo là thiên thạch, rồi khi ai cũng bảo đấy là đá đen thì hắn điên lên đập bàn la hét, mà hắn đập thật, hắn “máu lửa” lên thật, thì đấy chính là bậc thầy trong nghề lừa đảo rồi. Đây không phải là cố tình lừa đảo mà là một thứ cảm xúc bảo vệ món đồ ấy như thật.

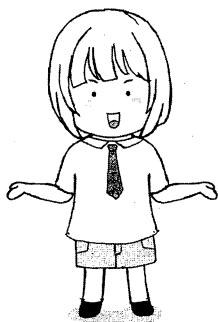
**Mức thứ hai** của phép cường điệu: Sử dụng những ngôn từ cường điệu. Chẳng hạn như vừa lấy ví dụ, “nhất rồi”, “phi thường”, “ghê gớm rồi”, “không thể tưởng tượng nổi”, v.v... tất cả những từ này là công cụ đắc lực cho phép nói dối cường điệu. Chẳng hạn bạn bảo với C:



Có thể bạn cũng rất muốn phản đối là: “Chắc cậu không gặp được người như thế đâu”, nhưng thật kì lạ, đa số mọi người lại có cảm giác tin tưởng điều ấy. Loại người nói dối cường điệu này rất dễ gặp, thông tin của họ vừa làm người nghe tin lại vừa đáng ngờ. Họ dễ bị người khác ghét nhưng không ai thật sự phản đối họ, người ta chỉ nhìn họ và mong chứng kiến họ sai. Ít nhất, mấy lời nói dối cường điệu của họ đủ khiến người khác bị lẫn lộn.

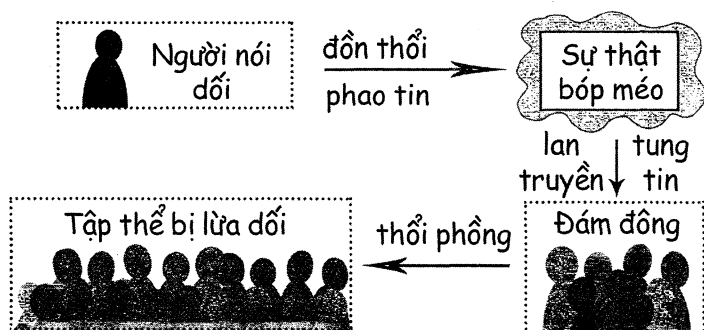
Lại nói chuyện đá vũ trụ hay một viên ngọc nào đấy đào lên từ lòng đất có từ niên đại xa xưa. Chẳng hạn tôi nói:

“Tôi tìm được một mảnh ngọc mà nó có thể là có đến hàng trăm nghìn năm rồi, có thể là một mảnh ngọc tự nhiên, có thể là do nhân tạo”. Chuyện này rất phi thường, bạn có thể liên tưởng đến những bài báo khoa học về khoáng thạch, bạn cảm thấy nó vô lí nhưng bạn cũng cảm thấy nó có thật. Nhưng trong mức thứ hai của nói dối cường điệu, có một sự tiến hóa. Câu chuyện viên ngọc phi thường được kể lại thế này:



-----  
 Tôi quen một anh bạn, anh ấy vô tình đào được một viên ngọc cực kì quý giá tại Yên Bái. Đó là một viên ngọc cực kì cổ, to như nắm đấm, hiếm có viên nào to như thế, hình như được dùng để trấn yểm long mạch Yên Bái, viên đá đã bị chính quyền tịch thu.

Câu chuyện được kể theo lối này lập tức đáng tin hơn hẳn. Đây chính là phép nói dối cường điệu “mượn danh” hay “giả danh”. Trong cách nói dối này, người nói dối sử dụng một người thứ ba làm trung gian cho những câu chuyện của mình.



Mức thứ ba của phép nói dối cường điệu là những câu chuyện nói dối dùng đến nhiều người cùng góp phần vào câu chuyện lừa đảo, hay ta quen gọi là *sự lừa dối tập thể*. Khi đó, lời nói dối cường điệu tạo ra cả một “trường sự kiện” với không gian, thời gian riêng cho thông tin được nói dối. Thường thì phép nói dối cường điệu tồn tại trong một không gian nhỏ, riêng tư. Nhưng trong mức thứ ba, phép lừa dối tập thể lại phát tác trên diện rộng, thậm chí rất rộng.

Bạn có từng nghe đến “vua đồ cổ” Bùi Xuân Hải? Vào năm 1981, nghe đồn một làng nọ ở Thái Bình có cổ vật đồng đen, sau một quá trình tìm hiểu kỹ lưỡng, ông mang 1,7 kg vàng đến mua. Ngay khi đang mua, công an ập đến, ông phải ngồi tù hai tháng vì tội buôn hàng quốc cấm. Căn nguyên là trong làng đó phát ra tin rằng có một cổ vật bằng đồng đen. Bạn có thể đọc lại một đoạn về cổ vật này trên báo điện

tử Tiền Phong, ngày 3 tháng 12 năm 2006 ([www.tienphong.vn/Print.aspx?id=68668](http://www.tienphong.vn/Print.aspx?id=68668)):

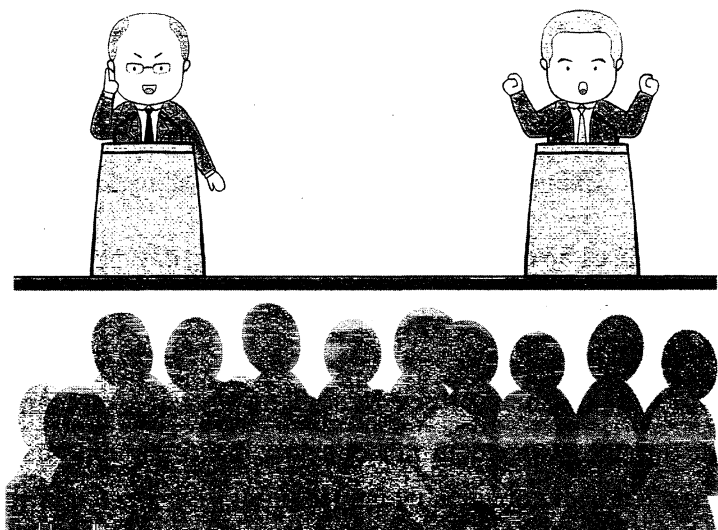
*Xưa kia, trong làng có một người đàn bà từng làm vú nuôi cho vua (vua nào thì không ai biết). Khi già, cáo lão về quê sinh sống, đức vua yêu mến nên tặng cho chiếc cô gái trâu. Gia đình, dòng họ coi món quà đó là niềm tự hào của dòng họ nên giữ gìn rất cẩn thận, truyền lại cho nhiều đời sau như báu vật.*

*Để cả họ, cả làng được chiêm ngưỡng báu vật, gia đình đã sắm chiếc tủ kính để trưng bày chiếc cô gái trâu đó. Tuy nhiên, một hiện tượng lạ diễn ra, khi vừa đặt chiếc cô gái trâu đó vào tủ, đột nhiên kính rạn rồi vỡ nát. Đặt bao nhiêu gương kính vào cạnh chiếc cô đó cũng đều rạn vỡ ngay. Nhiều người hiểu biết về đồ cổ đã tìm đến xem và đều khẳng định chiếc cô gái trâu đó là đồng đen (!).*

Thế là cả họ có cổ vật ấy, thậm chí cả làng đấy, người này truyền người kia, ai cũng tung tin, rồi cả người làng khác cũng đến mua. Ngay cả chuyên gia đồ cổ, “vua đồ cổ” cũng chịu không phân biệt được. Người làng này nói, người làng kia nói, rồi vụ việc diễn ra trong dòng họ, cả họ họp nhau đứng lên ngồi xuống, nâng lên hạ xuống chuyện có bán cổ

vật này đi không, cứ như vậy ông Hải cũng sa vào ma trận thông tin cường điệu. Vụ việc năm 1981 này mở màn cho những ngày sa sút của ông ta.

Cũng không có gì đáng ngạc nhiên. Có chuyện thế này, một số người đi leo núi về, khẳng định khi đến gần đỉnh núi có thấy một hào quang chói lọi, rồi thì một dải sáng như con rồng bay lên trời, khi đó mây trời tỏa ra như hoa sen, tiếc rằng không ai kịp chụp lại. Điều đáng ngạc nhiên là rất nhiều người có cùng một kí ức đó, vậy chuyện này có thật hay không? Mọi chuyện bắt đầu từ một người, người này khẳng định mình thấy, rồi những người sau cùng dần sa vào ảo tưởng đó, họ kể lại câu chuyện ngày càng thổi phồng.



Hiện tượng tâm lí lừa dối tập thể này được Lebon nhấn mạnh trong kiệt tác *Tâm lí học đám đông*, trong đó ông khẳng định một sự kiện càng được nhiều người chứng kiến thì càng xa rời sự thật. Đây cũng là hiện tượng tâm lí đã kiến tạo nên các thần tượng chính trị suốt hàng nghìn năm nhân loại.

Sự thật ấy hả? Nhân loại này có vẻ không cần đến nó như ta vẫn tưởng. Trong một kiệt tác khác bị lãng quên, *The Myth of the State* (Huyền thoại về Nhà nước), triết gia thiên tài Ernst Cassirer bảo: Rất có thể lịch sử văn minh nhân loại được gây dựng trên một sự hiểu lầm (dối trá) đầu tiên, và cứ thế kéo dài bằng những huyền thoại giả tạo.Ồ, vậy thì đã sao?



## TỔN THƯƠNG TỪ SÂU THẳM

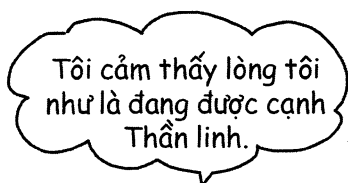
.....

Con người sống trong một đô thị luôn gánh chịu nhiều tổn thương. Khi các tổn thương này nhân lên trong các sức ép, kì vọng và các vấn đề trong quan hệ xã hội, con người ngày càng rơi vào một trạng thái lệch lạc về tâm lí. Tổn thương không quá phức tạp đâu: Khi bạn mặc áo, cái áo chắc chắn sẽ in lại cái vết của nó lên thân thể bạn, dấu ấn của cái áo trên thân thể chính là *tổn thương*. Những tổn thương bị chất chứa và dồn nén lâu có thể biến thành bất cứ hiện tượng tâm lí nào. Ở một mức nọ, tổn thương muốn phản kháng lại những gì gây ra tổn thương. Nó tự tạo ra trong đầu óc con người một cơ chế để chấp nhận bất cứ gì phi hiện thực, phi *logic*, phi thường, hão huyền...

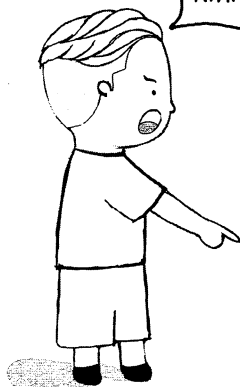
Tại sao như thế? Tổn thương không có trong *gen* đâu, con người vốn không có bản chất tổn thương, mà chính quá

trình sống trải nơi cuộc đời khiến con người bị tổn thương. Tổn thương thân thể, tâm lí và ý thức đều là những gì con người chưa từng cân nhắc và phải đề phòng. Giống như vết thương trên tay bạn, trong cấu trúc *gen* không có vết thương này, nhưng ngày hôm nay khi cứa trên tay, bạn đã gây ra vết thương đấy. Bản thân vết thương là một sai lầm của cơ thể, mỗi lần sờ vào bạn sẽ cảm thấy rất chướng ngại. Nói một cách hình tượng, chính sự tổn thương cũng đau khổ. Xin chào tổn thương, ta biết ngươi thật đau khổ, vì thế ngươi mong muốn được biến thành một điều gì đấy khác, khác ông chủ của ngươi, được thế thì ngươi hẳn rất sung sướng. Vết sẹo vĩnh viễn biết nó không phải là thân thể, nhưng nếu ta có thể tô cái sẹo này thật đẹp thì nó sẽ vui lòng. Đây cái sẹo, ngươi có thể biến thành một cái gì đấy, một dấu tích Thần linh. Một vết sẹo chữ Thập? Thật linh thiêng! Một vết sẹo hơi tròn? Mặt trăng chẳng? Được vậy thì tuyệt biết bao, vì giờ vết sẹo đã biến thành đẹp đẽ hơn cả thân thể.

Phép nói dối điệp từ xung khắc với bốn phép nói dối đầu tiên, nhưng phép nói dối cường điệu thì sử dụng cả năm phép nói dối, và mục đích của nó chỉ là để bịa đặt, lừa đảo, thậm xưng... Chẳng hạn phép nói dối cường điệu sử dụng biện pháp so sánh:



Thương thay con người tổn thương. Hay phép nói dối cường điệu sử dụng phép nhân hóa:



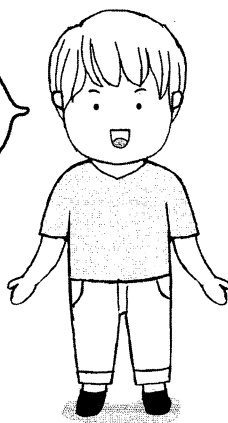
Hay với phép ẩn dụ:



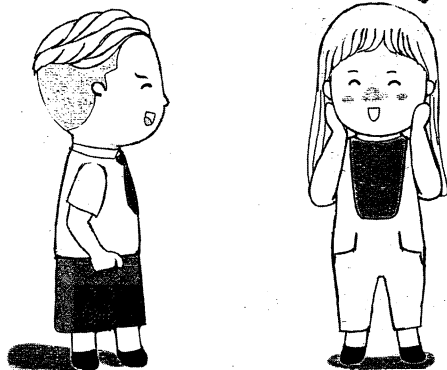
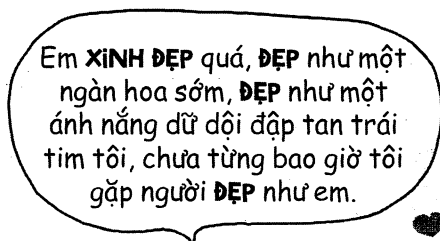
**NGƯỜI TA** nói đại nhân  
thì bao dung, tôi thấy  
anh là đại lượng hải hà  
trời đất khôn sánh.

Hay với phép hoán dụ:

Vòng tay  
em ôm trọn  
bầu trời.



Hoặc với điệp từ:



Bằng cách đó, tổn thương được hòa nhập với tất cả các trạng thái bốc phét và lừa đảo, nó thỏa mãn trong mọi phép cường điệu so sánh, cường điệu nhân hóa... Kể lừa đảo cho phép tổn thương được thỏa mãn, giải phóng, rồi thu lấy món lời của mình. Ai là người kể ra và ai là người tin vào chuyện Mặt trời từng mọc đằng tây, người khổng lồ chạy qua đường Nguyễn Chí Thanh, chim phượng hoàng bị súng cao su bắn chết, đồng đen do một người nông dân tình cờ đào được khi làm đất? Nếu bạn cả tin, thì đó không phải vì bạn được bọc trong nhung lụa, mà vì bạn đầy tổn thương.

Những kẻ tổn thương bịa đặt những chuyện hoang tưởng. Và chúng mang tổn thương đến cho những kẻ khao khát sự hoang tưởng. Tin vào những chuyện bịa đặt, hoang tưởng, đó là liều thuốc chữa trị tâm hồn tăm tối của tất cả chúng ta, bạn hiểu điều này không? Khi vết thương được thỏa mãn, nó tìm được ý nghĩa của mình.

Ta biết gì về tổn thương? Mọi chi phái của môn Tâm lý trị liệu đều xem tổn thương như một hiện tượng gắn chặt với đời sống hiện đại, vấn đề chỉ là chữa trị và xoa dịu tổn thương thế nào. Trong lúc các nhà trị liệu mãi mê với các phương pháp nối đuôi nhau, đều thú vị và đều bất lực trên diện rộng, thì Thân Tâm Trí của con người đã tự tìm ra con đường tắt, thứ thuốc gây mê đáng sợ nhất: Phép nói dối cường điệu. Tại sao lại nói điều ấy? Vì tổn thương là một sức cản dòng chảy tâm trí, nó buộc con người ta trưởng thành, vững mạnh để đương đầu với những tổn thương của mình, nâng cao nhận thức và hình thành hệ giá trị cá nhân. Nhưng phép nói dối cường điệu là một *virus* tâm trí, một đại dịch cuốn con người khỏi nỗ lực lí trí, trao đến cho tổn thương những tên gọi và sự tô vẽ lộng lẫy. Từ đó, tổn thương kiến tạo nhận thức của con người, và những ám ức sâu thẳm trôi lên như một đảo quốc hùng mạnh, giờ đây là trung tâm trong cả một thế giới lí trí đang lung lay từ tận nền tảng. Đó là thời khắc kinh hoàng của các tôn giáo mới, khi họ tiến đến những ốc đảo

tổn thương quyền lực này, tô vẽ lên nó thêm một lớp sơn vàng nữa, cho nó óng ánh màu sắc diệu kì của hi vọng. Đó là đoản khúc sau chót của những nỗi đau, khi chúng ca hát và xem mình là những mục đích tối hậu của con người.

Trước khoảnh khắc tiếp thu tôn giáo mới, kẻ lừa đảo và kẻ bị lừa đảo còn đang chơi trò mèo vờn chuột nhằm tưng ca nỗi buồn đau. Nhưng sau thời khắc những con người tổn thương tìm thấy tôn giáo của mình, thì từ đó họ bắt đầu sửa soạn những đòn roi tóe máu nhằm quật nát lí trí của con người và đe dọa bất cứ người bình thường nào họ gặp bằng những lời nói lảm nhảm về đạo đức tối thượng và sự tận hiến giả tạo.



# PHÉP NÓI DỐI CƯỜNG ĐIỆU



## ■ **Mục đích**

Lừa đảo, bóp méo sự thật.

## ■ **Cách thức**

Có ba mức:

- (i) sử dụng những chuyện bịa đặt nhỏ lẻ lũy tiến dần thành lớn;
- (ii) sử dụng những từ ngữ cường điệu;
- (iii) sử dụng một đám đông đồn thổi, phao tin, bóp méo sự thật.

## ■ **Lưu ý**

Cơ chế tiếp thu thông tin của não rất thích hợp để nhận các thông tin phi lí, cường điệu, phi logic.

# ĐỘNG LỰC CỦA NÓI DỐI CƯỜNG ĐIỆU

- Tồn thương do đời sống xã hội.

- Sự tổn thương được tô vẽ biến thành một hiện thực mới, phi lí.

- Kẻ lừa đảo và người bị lừa chỉ ở trong một cuộc trao đổi và thỏa mãn tổn thương.

- Con người càng gần với nói dối cường điệu thì càng bị xô về phía các tôn giáo mới.



# VÀI LỜI KẾT

⑧ Văn chương và Viết...



**J**ean Paul Sartre – một nhà văn người Pháp, nhà triết học hiện sinh – từng có một tư tưởng đặc biệt: Văn chương nhập cuộc. Ông nói, câu chuyện của thời hiện đại không còn chỉ là câu chuyện của các đảng phái chính trị, các nhóm xã hội, các áp lực, các phong trào chính trị. Giờ đây, văn chương có thể nhập cuộc để cải tạo xã hội. Lương tâm con người là một sức mạnh đáng kể có thể cải tạo thế gian.

Khoảng sau thời ông một chút, thế hệ đàn em, có một thiên tài tư tưởng khác đã nói những điều xác đáng về thái độ của trí thức, đó là Michel Foucault, bậc thầy của thế kỉ XX. Foucault thì nói thế này, lương tâm không phải là mấu chốt, mấu chốt đó là tự do, và muốn tự do chúng ta phải chống lại các trật tự. Ông ấy đề cao sự nổi loạn. Đối với Michel Foucault, văn chương, văn học, tất cả những gì tương tự, đây là tác phẩm của trí tuệ, việc nó làm là phải bóc tách một xã hội bị kiến tạo, nhất là khi sự kiến tạo được “đám người vật vờ” gọi tên là “lẽ tự nhiên”, “chân lí”... Tất cả các tác phẩm của ông ấy, từ *The Birth of the Clinic* (Sự ra

đời của phòng khám), hay *The Birth of the Prison* (Sự ra đời của nhà tù), *L'ordre du Discours* (Trật tự của ngôn từ), tất cả loạt tác phẩm ấy đều để khiến cho chúng ta hiểu là cái thế gian này, đô thị này đã đè nặng lên chúng ta thế nào. Trí thức không có sức mạnh nào lớn hơn văn chương. Đừng tin vào các tác phẩm khoa học, các tác phẩm khoa học chẳng có nghĩa gì cả. Văn chương và triết học mới là đỉnh cao của thế giới văn chương. Văn chương có hai tác dụng: (i) khơi lại thế giới của lương tâm và sự cao đẹp; (ii) bóc tách tất cả những cái đau khổ đè nén lên con người, hủy hoại nhân cách, dìm người ta xuống những đáy sâu của những bóng đêm, để người ta không còn biết đâu là ánh sáng, không phân biệt được nữa, sống mờ nhạt giữa tất cả.

Văn chương có ý nghĩa gì trước một thế giới của những lời nói dối? Thực ra văn chương không thể tránh khỏi các hình thức gần giống như nói dối. Văn chương không thể tránh khỏi sáu hình thức của nói dối, thậm chí văn chương còn phải tận dụng sức mạnh của nó. Nhưng có một điểm đặc biệt, văn chương là hình thức duy nhất có thể đối địch, là kẻ thù cuối cùng còn lại trước thế giới truyền thông, thế giới của truyền thông, một thế giới báo chí "lá cải" và mạng xã hội ảo. Văn chương là mũi dao duy nhất còn có thể đâm nát cái thế giới giả dối đấy, đầu mũi dao ấy giờ đã yếu đi rất nhiều. Văn chương không còn sức mạnh thống đoạt như xưa nữa, thế giới ảo đã tước đi của nó rất nhiều cường lực rồi.

Văn chương, bằng sáu phương pháp, bằng sáu hình thức nghệ thuật ấy, nó có thể khiến các hình thức nghệ thuật này mất đi sức mạnh trong đời sống hiện thực. Bằng cách sử dụng phép so sánh, văn chương có thể khiến cho lối nói dối so sánh mất đi sức mạnh của nó; bằng biện pháp nhân hóa sử dụng trong văn chương, nó có thể khiến cái lối nói dối nhân hóa trong đời sống mất đi sức mạnh... Đô thị không thể nói dối được nữa, nó sẽ khiến cho tất cả sức mạnh nói dối của đô thị bị xóa bỏ bằng cách sử dụng chính những công cụ đó.

Nhưng nền xuất bản và thị trường sách đang tước đi những sức mạnh sau cuối của văn chương. Một tác phẩm văn chương, một cuốn sách bắt đầu giảm bớt cái nét văn chương – nét *literature* chính thống, và liên tục tăng thêm tính *popular* – một cái gì phổ biến hơn, đại chúng hơn. Cả lương tâm của Sartre lẫn sự nổi loạn của Foucault, tức là sức mạnh tự do và trí tuệ của văn chương, đều mất đi rất nhiều trong bối cảnh một thị trường văn chương như thế. Một nhà văn sống và chết trong tính *popular* sẵn sàng đối trá hơn ai hết. Họ sẵn sàng bịa đặt đủ những chuyện hoang đường, đủ những chuyện bệnh hoạn mà họ chẳng thấy có vấn đề gì. Họ còn làm hùng mạnh hơn nữa thế giới nói dối.

Văn chương đích thực – đó là những nỗi đau đớn của các giá trị. Nhưng những nhà văn lớn, bạn đã từng thấy thế

hệ nhà văn như Lev Tolstoy chẳng hạn, Dostoyevsky hoặc trên họ nữa, một thế hệ nhà văn thiên tài xuất hiện, rực sáng trên bầu trời văn học. Thân phận con người, xã hội và những mảnh đời – khi họ viết ra nó, họ còn vững mạnh hơn nó; khi họ viết ra nó, họ chữa lành cho chính mình. Họ có một trí tuệ. Những hình ảnh nhà văn sống trong một căn nhà đầy sách, có một căn phòng riêng đầy những bản thảo chất chứa chưa xuất bản, họ có đầy sức mạnh, họ không bị mê muội bởi thế giới này. Nhưng các nhà văn đại chúng thì khó thoát ra khỏi số phận này, vì họ cần đại chúng biết đến, họ không cần trí tuệ của họ được lên trên giấy, họ không gần với thế giới trí tuệ nữa.

**Vậy còn một cách để chống lại đế quốc hung bạo của những lời nói dối: Mỗi người hãy tự tạo ra văn chương của riêng mình. Mỗi người hãy: Viết.**

Quá trình viết là một quá trình rất đặc biệt. Trong quá trình viết, người ta được giải thoát dần khỏi trạng thái tâm thần, bắt đầu bước ra khỏi sáu hình thức nói dối.

Bạn phải không ngừng viết, chỉ ít hãy lập một *blog*. Bạn nên viết, mỗi ngày nên viết ít nhất 100 từ. Bạn có thể viết theo một cấu trúc của một cuốn sách theo kiểu có một nội dung *logic* xuyên suốt. Hoặc bạn cũng có thể viết theo kiểu *blog* tản văn. Dẫu sao cũng phải viết, viết để chống lại thế

giới nói dối này. Đây chính là lá chắn còn lại trước các lực lượng của nói dối.

Hãy viết để sống tiếp.

Hoặc nói đơn giản hơn: Viết là cách bạn tự lọc bỏ mọi lời nói dối.

**NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI**

Trụ sở chính: 46 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, HN

Tel: 0084.24.38253841 \_ Fax: 0084.24.38269578

Chi nhánh: Số 7 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.1, TP.HCM

Tel: 0084.28.38220102

Email: [marketing@thegioipublisher.vn](mailto:marketing@thegioipublisher.vn)

Website: [www.thegioipublisher.vn](http://www.thegioipublisher.vn)

.....

**VẠCH MẶT THIÊN TÀI NÓI DỐI**

Chịu trách nhiệm xuất bản  
GIÁM ĐỐC - TỔNG BIÊN TẬP  
TS. TRẦN ĐOÀN LÂM

Biên tập  
Sửa bản in  
Vẽ bìa  
Trình bày

Phùng Tố Tâm  
Khuông Tế  
TIE  
TIE

Đơn vị độc quyền  
xuất bản và phát hành



**GUBOOKS**

Thông tin liên hệ:

Email: [info.gubooks@gmail.com](mailto:info.gubooks@gmail.com)

FB: [www.facebook.com/gubooksvn](https://www.facebook.com/gubooksvn)



AZ VIETNAM

SÁCH ĐƯỢC PHÁT HÀNH BỞI CÔNG TY  
TNHH VĂN HÓA VÀ TRUYỀN THÔNG  
AZ VIỆT NAM

.....  
Tel/Fax: +84-437172838

Email: [truyenthongazvietnam@gmail.com](mailto:truyenthongazvietnam@gmail.com)

Add: số 50 đường 5, An Dương, Tây Hồ, HN

---

In 3.000 cuốn, khổ 13,5 x 20 cm tại Công ty Cổ phần in Bắc Sơn.  
Địa chỉ: 262 đường Phúc Diễn, phường Xuân Phương, Nam Từ Liêm, HN.

Số xác nhận ĐKXB: 32-2018/CXBIPH/51-01/ThG.

Quyết định xuất bản số: 05/QĐ-ThG cấp ngày 09 tháng 01 năm 2018.

In xong và nộp lưu chiểu năm 2018. Mã ISBN: 978-604-77-4117-5