



ĐÀO TẠO KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO DÀNH CHO THANH THIẾU NIÊN

Đà Nẵng, ngày 19 tháng 09 năm 2021



THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG



Nội quy lớp học



**Vào lớp trước
15 phút**



**Bật camera trong
suốt giờ học**



**Trang phục
lịch sự**



**Hoàn thành
bài tập về nhà**



**Sử dụng icon
tương tác**



**Giơ tay khi
muốn phát biểu**



**Tập trung
nghe giảng**

Game khởi động

Join at
slido.com
#150 887



<https://app.sli.do/event/uphan8xx>

Mục tiêu đào tạo

01

Hiểu được
BẢN THÂN
trên con đường
trở thành nhà
lãnh đạo

02

Có được nhận thức
đủ về **TỔ CHẤT**
cần thiết cho vai
trò lãnh đạo trong
tương lai

03

Nắm bắt được ý
chính của nhóm
KỸ NĂNG
quan trọng

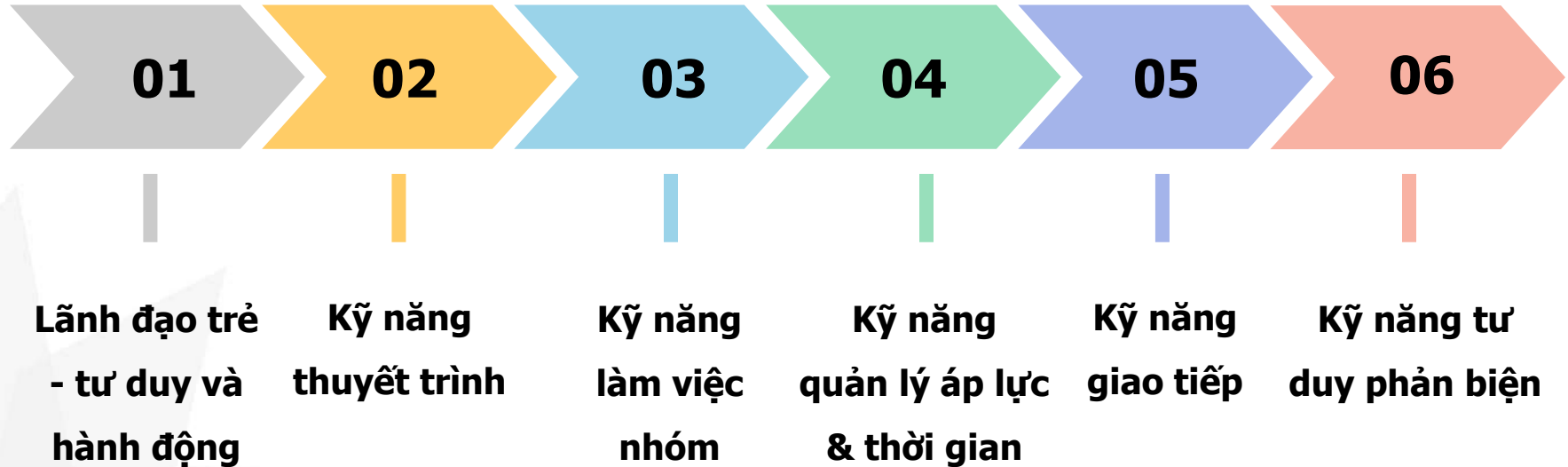
04

Thực hành được
những kỹ năng này
qua **BÀI TẬP/
THẢO LUẬN**

05

Xác định những
HÀNH ĐỘNG để
xây dựng Đà Nẵng
thành TP lãnh
mạnh, thân thiện
với trẻ em và TTN

Hành trình của chúng ta gồm 06 chặng



Khung thời gian học tập



Thời gian	Nội dung
Buổi 01, 14h – 17h (19/09/2021)	<ol style="list-style-type: none">1. Bạn là nhà lãnh đạo trẻ - suy nghĩ và hành động2. Kỹ năng thuyết trình
Buổi 02, 14h – 17h (26/09/2021)	<ol style="list-style-type: none">1. Kỹ năng thuyết trình (tiếp theo)2. Kỹ năng tìm kiếm thông tin3. Kỹ năng làm việc nhóm
Buổi 03, 19h – 21h (02/10/2021)	Các nhóm tiến hành thuyết trình theo 10 chủ đề mà BTC đã giao trong 2 buổi học trước
Buổi 04, 14h – 17h (03/10/2021)	<ol style="list-style-type: none">1. Kỹ năng giao tiếp2. Kỹ năng quản lý thời gian và áp lực3. Kỹ năng tư duy phản biện

CHẶNG 01:

Lãnh đạo trẻ - tư duy và hành động



Nội dung

1

TƯ DUY CỦA NHÀ LÃNH ĐẠO TRẺ

Nhà lãnh đạo – Bạn là ai?

2

LÃNH ĐẠO BẢN THÂN

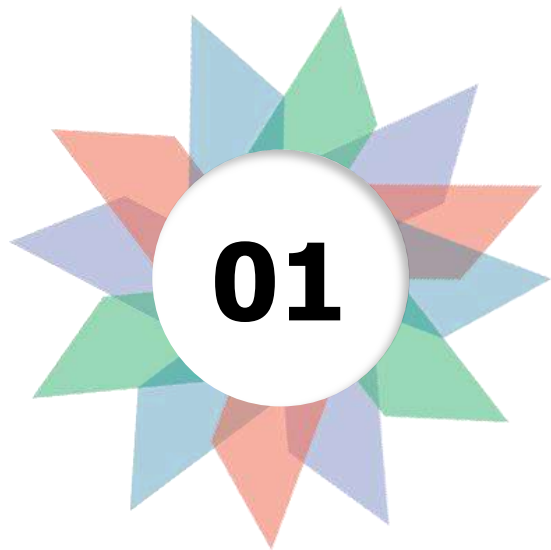
3

TỔ CHẤT CỦA NHÀ LÃNH ĐẠO

Thái độ - kỹ năng - kiến thức

4

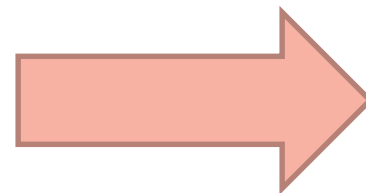
BIẾN TƯ DUY THÀNH HÀNH ĐỘNG



TƯ DUY CỦA NHÀ LÃNH ĐẠO TRẺ



Nếu em định nghĩa **“Lãnh đạo”** bằng 1 từ, từ đó sẽ là gì?



**Gõ vào
boxchat**



Lãnh đạo là **ẢNH HƯỞNG**, không
hơn không kém.

--- John C.Maxwell ---

Vậy đối với bạn, “Lãnh đạo trẻ” có nghĩa là gì?

Đó là khả năng bạn **ảnh hưởng** đến những người xung quanh để tạo ra những sự thay đổi tích cực

Hiện giờ bạn đang ảnh hưởng đến ai?



05 cấp độ của 1 nhà lãnh đạo trẻ



01. Chức vụ

Người khác theo bạn vì họ **PHẢI** theo

02. Môi quan hệ

Người khác theo bạn vì họ **MUỐN** theo

03. Kết quả

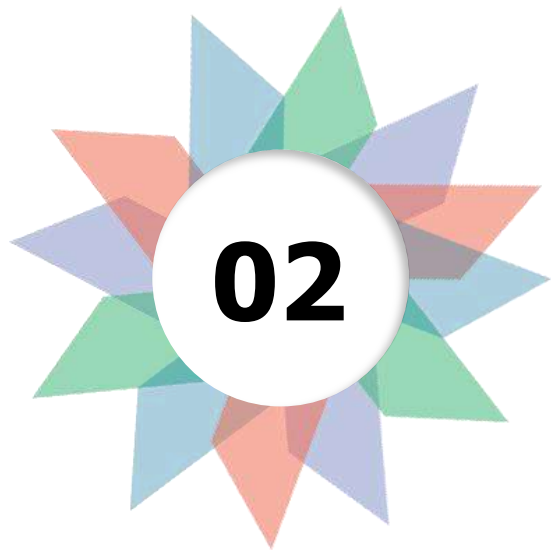
Người khác theo bạn vì những **KẾT QUẢ** bạn làm ra

04. Phát triển


Người khác theo bạn vì những gì bạn **LÀM CHO HỌ**

05. Tôn trọng

Người khác theo bạn chỉ đơn giản vì **BẠN LÀ BẠN**



LÃNH ĐẠO BẢN THÂN



Giả sử bạn có thể cung cấp rất nhiều **lời khuyên tốt đẹp và tích cực** cho những người xung quanh; bạn ra lệnh và thiết lập luật chơi cho 1 nhóm...

Tự lãnh đạo – lãnh đạo bản thân – lãnh đạo chính mình (Self-Leadership) đơn giản là bạn **sống đúng** với những lời bạn khuyên người khác, **tuân thủ** đúng luật chơi do bạn đặt ra hoặc **giữ** những gì đã cam kết.

Khó nhất là **lãnh đạo bản thân**

Ví dụ:

- Bạn cấm em mình chơi điện tử nhiều sẽ..., nhưng mà.....
- Bạn khuyên bạn mình ăn gà rán, uống coca là không tốt cho sức khỏe, nhưng mà ...
- Bạn cấm em của bạn thức khuya là không tốt, nhưng mà...
- Bạn nói với bạn bè đừng sa vào các drama thần tượng này nọ, nhưng mà ...



Hành trình trở thành nhà lãnh đạo tài năng luôn bắt đầu từ lãnh đạo bản thân, khi mà:

a. Bạn nhận ra đâu là điều quan trọng với mình

(để bạn tập trung thời gian và năng lượng vào đó)

b. Đâu là những điều khiến bạn hạnh phúc/ có ý nghĩa

(để bạn hướng suy nghĩ và hành động của mình vào)

c. Cảm xúc của bạn được thể hiện đúng đắn

(giúp bạn tự tin bộc lộ bản thân)

d. Bạn yêu quý bản thân mình và nhận ra mình khác biệt, mình là duy nhất

(bạn phát huy điểm mạnh và hành động mạnh hơn)

Với sự tự nhận biết đầy đủ này, bạn có thể:

- **Tôn trọng sự khác biệt** của người khác, của đồng đội;
 - Định hướng và tập trung vào những hoạt động mang lại **giá trị cao**;
 - **Đồng cảm** với người khác, lắng nghe, thấu hiểu...
- Từ đó bạn mới có thể tạo **Ảnh Hưởng**



Tự lãnh đạo bản thân có 4 trụ cột

- Tự khám phá
- Tự chấp nhận
- Tự quản lý
- Tự phát triển





Có 04 điều giúp bạn lãnh đạo chính mình

Biết mình là ai

- Bạn tin điều gì?
- Điều gì là quan trọng?
- Những mục tiêu của bạn

Biết mình đang làm gì

- Những hành vi nào bạn thường thể hiện?
- Vì sao bạn làm những việc bạn đang làm?

Biết mình cần học điều gì

- Xác định điều cần học tập
- Xây dựng kế hoạch học tập


Sử dụng điều mình biết

- Xây dựng thói quen thành công
- Tạo ra môi trường thành công



Điều gì là quan trọng với các bạn?





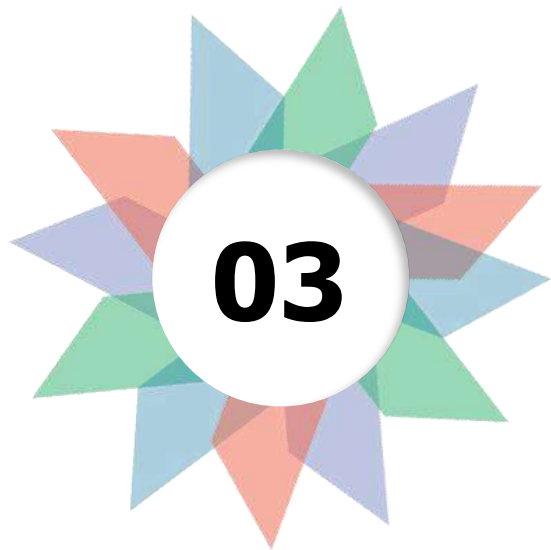
**Bạn thật sự muốn đạt được những gì?
Muốn trở thành con người như thế
nào sau 2 – 3 năm?**

ƯỚC MƠ CỦA BẠN LÀ GÌ?



**Điểm mạnh/ điểm yếu
của bạn là gì?**





TỔ CHỨC CỦA MỘT NHÀ LÃNH ĐẠO TRẺ

Thái độ của 1 nhà lãnh đạo trẻ

- Có tầm nhìn
- Quyết đoán
- Chính trực
- Ngay thẳng
- Có chính kiến

- Trách nhiệm
- Nhiệt huyết
- Vì lợi ích tập thể
- Tiên phong
- Kiên định

Kiến thức

01

**Hiểu biết
chính mình**

02

Hiểu biết đội nhóm

03

**Môi trường nơi
tôi sinh sống**

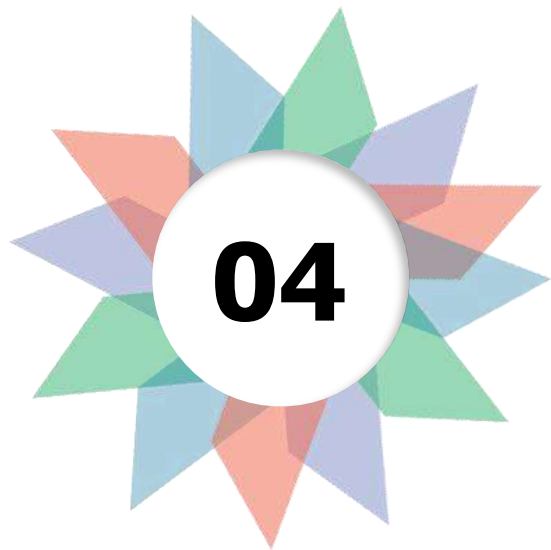
04

**Những kiến thức phổ
thông/ chuyên sâu**

Kỹ năng

- **Thuyết trình**
- Giải quyết vấn đề
- Lập kế hoạch
- **Làm việc nhóm**
- **Giao tiếp**
- Giao việc/ ủy quyền

- **Tư duy phản biện**
- **Thu thập & xử lý thông tin**
- **Quản lý thời gian & áp lực**
- Thấu cảm
- Tạo động lực
- Ra quyết định



BIẾN TƯ DUY THÀNH HÀNH ĐỘNG

Tổng hợp lại nào

- Xác định BẠN năm 2021
- Xác định bạn muốn có gì, muốn trở thành ai, muốn đạt thành tựu gì trong 3-5 năm nữa?
- Điều gì tôi luôn muốn giữ vững trên hành trình này?
- Kế hoạch hành động của tôi?

TÔI
2021

TÔI
2024

Kế hoạch hành động sau chặng 01



01

**Nhận ra điểm yếu
hiện tại để khắc phục**

02

**Xác định đích đến
tương lai của mình**

03

**Những hành động
nào cần làm ngay?**

04

**Đâu là cách đánh giá
mình đạt được hay chưa**

CHẶNG 02:

Kỹ năng thuyết trình



Mục tiêu học kỹ năng thuyết trình



01

Hiểu rõ **vai trò, lợi ích** của việc thuyết trình trước đám đông

02

Nắm cách **thực hành** các bài tập đơn giản để nói tốt hơn, thuyết phục và tự tin hơn.

03

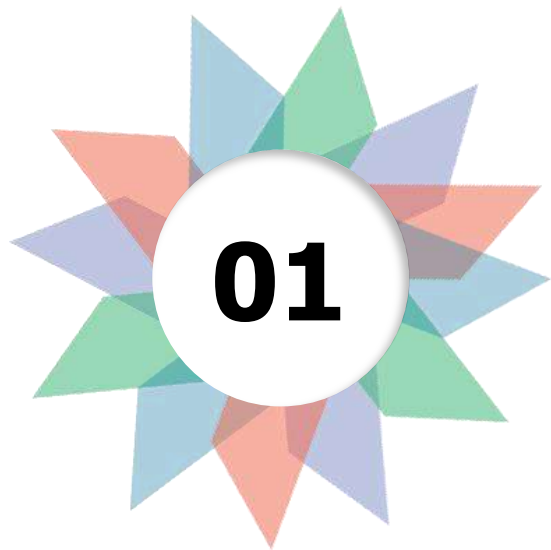
Có sự **chuẩn bị** chu đáo cho 1 buổi thuyết trình hoàn hảo.

04

Hiểu rõ **cấu trúc 1** bài thuyết trình chuyên nghiệp và cách **tạo ấn tượng** đạt hiệu quả.

NỘI DUNG

- 1 TẠI SAO ?
- 2 CHUẨN BỊ
- 3 KHỞI ĐẦU
- 4 TRÌNH BÀY
- 5 KẾT THÚC ẤN TƯỢNG
- 6 CÁC HƯỚNG DẪN QUAN TRỌNG



TẠI SAO ?



Đây là ai?

Bạn có thể ??

- Cạo tóc nửa đầu để “nhìn lập dị” không thể ra khỏi nhà, chui xuống hầm tập trung luyện nói 3 tháng liên tiếp?
- **Bạn có thể ngậm 1 mồm đầy sỏi đứng diễn thuyết trước sóng biển hàng ngày?**
- Bạn có thể vừa chạy lên dốc vừa đọc thật to những đoạn văn đã thuộc lòng, kiên trì trong 6 tháng liên tiếp?



Câu hỏi thảo luận

- Tại sao bạn ở đây hôm nay?
- Bạn sẽ thuyết trình trong những trường hợp nào?
- Thuyết trình tốt thì dễ dàng thành công hơn, tại sao?
- Ai là diễn giả bạn yêu thích? Bạn thích điều gì ở diễn giả này?
- Muốn thuyết trình tốt thì bạn phải có những tố chất gì?

Lưu ý: thời gian thảo luận và ghi câu trả lời là **05 phút**.

Sau đó mỗi nhóm chọn ra đại diện trình bày câu trả lời trước lớp trong 1 phút.



Là một nhà Lãnh Đạo trẻ, bạn có ý định tích cực, có nhiều điều tốt đẹp bên trong và Thuyết Trình chính là một thứ giúp bạn **ẢNH HƯỞNG đến người khác**



Người trình bày cần

1. Sự tự tin;
2. Nhiệt tình;
3. Hải hước;
4. Hoạt náo;
5. Phản ứng nhanh;
6. Biết quan sát;
7. Biết lắng nghe;
8. Biết cách hỏi;
9. Biết kiểm soát;
10. Có trí nhớ tốt.

Người nghe muốn

1. Hiểu được vấn đề;
2. Đúng điều họ đang quan tâm;
3. Cảm thấy hữu ích;
4. Không buồn ngủ;
5. Không căng thẳng;
6. Không mất thời gian.

Cơ hội thuyết trình

1. Trình bày giữa 2 cá nhân
2. Đọc một diễn văn
3. Trình bày trước một nhóm
4. Thuyết trình trước lớp
5. Dẫn chương trình trại hè, liên hoan trong lớp
6. Thuyết phục ba mẹ
7. Phát biểu ý kiến với lãnh đạo
8. Sinh nhật, tiệc của gia đình, bạn bè
9. Họp ...

1 bài nói tốt phải đạt 3 yếu tố



1. Khán giả hào hứng
và chú tâm



2. Thông tin chính xác,
lập luận thuyết phục



3. Khán giả có thể áp
dụng/ đồng ý với ý
kiến của bạn

Cảm xúc chính là động lực để mọi thứ diễn ra, cảm xúc vừa phải sẽ tích cực, quá thì không tốt.



Lo lắng khiến bạn tập trung, huy động năng lượng nhưng không quản lý được thì nó hủy hoại bạn



Sợ hãi: nhu cầu an toàn, cảnh giác. Mang tính bản năng. Quá sợ: trói bạn (cảm xúc này bảo vệ bạn)

“

3 niềm tin giới hạn:

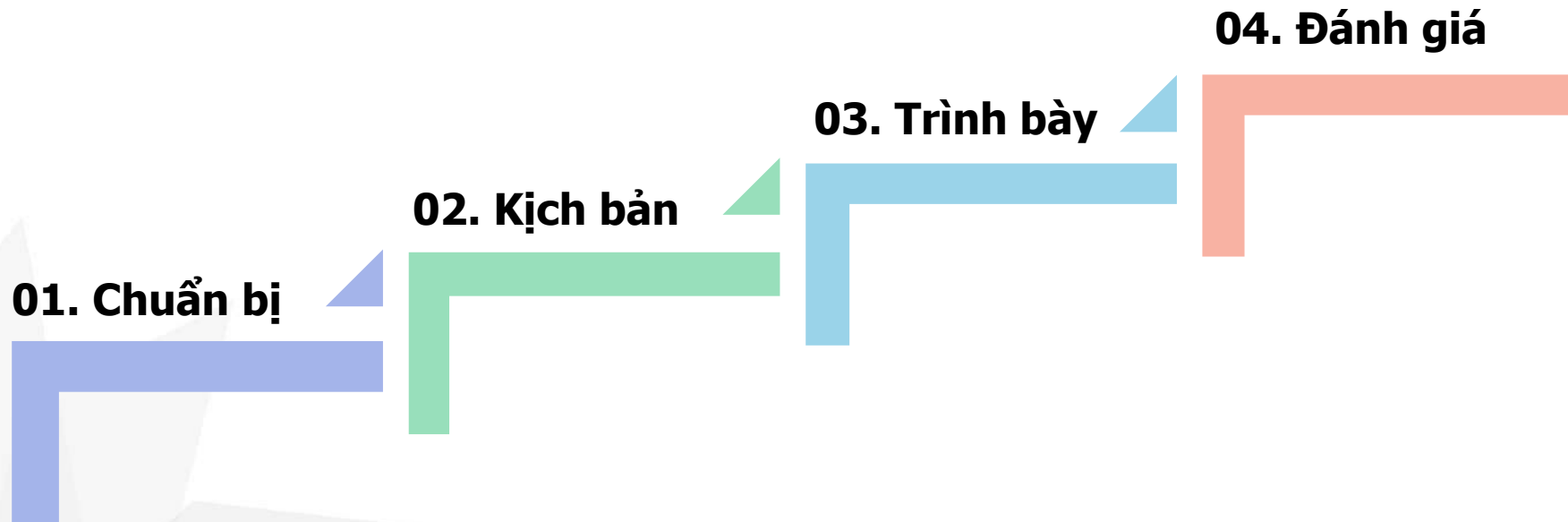
1. Không đủ trình độ

2. Mọi người không quan tâm

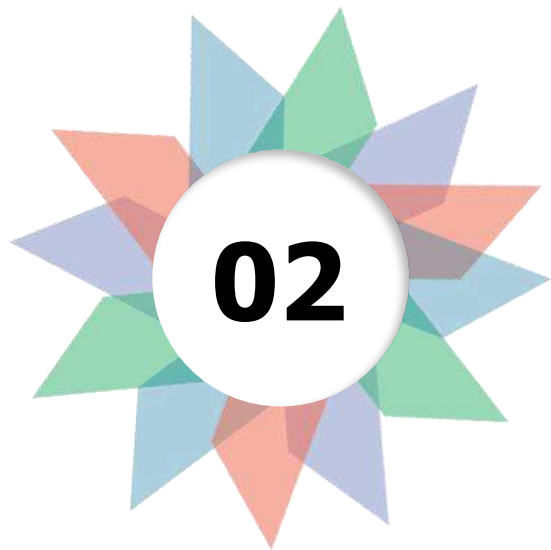
3. Bạn muốn tự làm mọi thứ

”

Các bước tiến hành



Đây là 4 bước cơ bản nhưng sẽ có những công việc chi tiết đan xen và nằm trong các bước khác nhau (có thể xem bước 2 là 1 phần của bước 1)



CHUẨN BỊ

Chuẩn bị

Failure to prepare is
preparing to fail.

Benjamin Franklin

Chuẩn bị



**Nếu cho tôi 6 giờ để chặt một cái cây,
tôi sẽ dành 4 tiếng để mài rìu.**

Abraham Lincoln





1. Thần thái

2. Trang phục

3. Giọng nói

4. Nội dung

5. Cấu trúc

6. Diễn tập

7. Hậu cần

8. Ngôn ngữ cơ thể

9. Tìm hiểu khán giả

10. Xác định mục tiêu

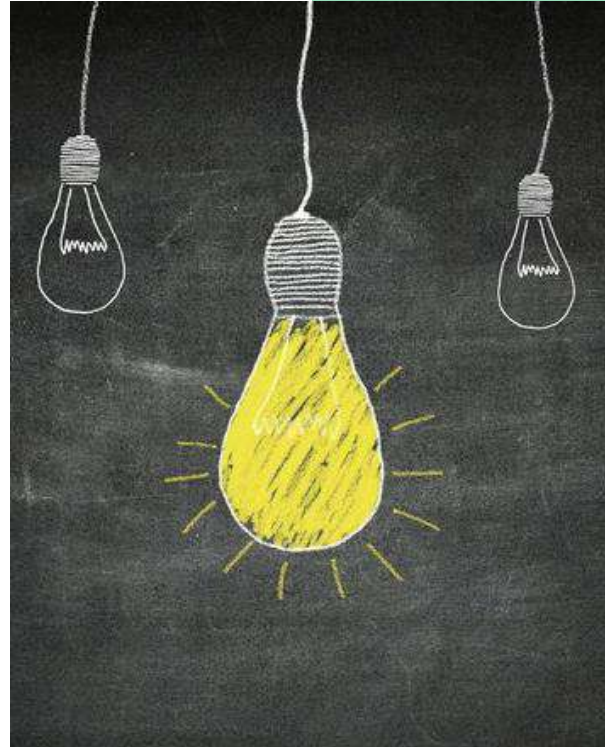


Nguồn hình Vinschool

- 1. THẦN THÁI:** tinh thần thoải mái, tự tin, làm chủ sân khấu. **BẠN CẦN LÀ CHÍNH MÌNH.** Nhưng làm sao làm được điều này ???
- 2. TRANG PHỤC:** phù hợp với nội dung và không khí buổi thuyết trình, đối tượng nghe. Bạn chuẩn bị trước bao lâu?
- 3. GIỌNG NÓI:** vang, ấm, nhấn nhá, nâng hạ, rõ chữ. Cách luyện giọng chuyên nghiệp là gì để có được giọng nói thu hút ???
- 4. NỘI DUNG:** bạn cần biết mình nói gì. Lưu ý 4 món ăn ngon sẽ tốt hơn 8 món, 4 món ngon 4 món dở.

4. Xây dựng cấu trúc bài nói

1. **Xác định mục tiêu;**
2. **Nguồn tài liệu;**
3. **Xây dựng nội dung;**
4. **Viết dàn ý;**
5. **Soạn thảo tài liệu;**
6. **Màu sắc và hình ảnh.**



5. **Bố cục khi nói:**

1. **Chào mừng và giới thiệu;**
2. **Nói rõ mục đích bài nói;**
3. **Nêu rõ trình tự;**
4. **Nội dung chính;**
5. **Tóm lại ý chính;**
6. **Giải đáp câu hỏi (nếu có);**
7. **Chào tạm biệt.**



Cách 1: Thu thập thông tin



A. Tìm tư liệu:

- Hỏi tìm kinh nghiệm & kiến thức cá nhân có liên quan
- Tìm kiếm thông tin trên internet
- Sách (cần có kỹ thuật chọn sách)
- Đọc và ghi lại ý hay, ví dụ sinh động, linh hoạt nhất

B. Sắp xếp thành nhóm:

- Ý gần nhau gom thành nhóm/ mục (dùng giấy ghi chú)
- Mục bổ trợ gom thành 1 chương → xây ý tưởng (dàn bài)

(CÁCH NÀY SỬ DỤNG KHI BẠN CHƯA NẮM NHIỀU THÔNG TIN CHUYÊN MÔN)



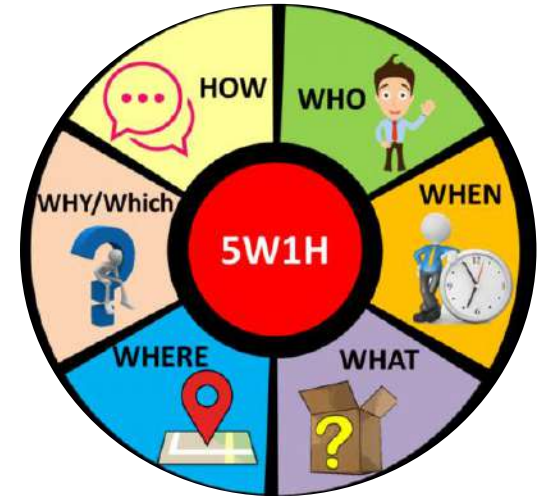
Cách 2: Chia nhỏ

2.1. Từ chủ đề chính, chia thành nhiều chủ đề phụ

- Chia bài nói theo cấu trúc chủ đề
- Chia bài nói theo quy trình diễn ra/ trật tự thời gian
- Dùng bộ câu hỏi 5W1H, cụ thể: Why (tại sao), When (Khi nào), Where (Ở đâu), Who (Ai), What (cái gì) và How (như thế nào)

2.2. Hình dung mỗi ý chi tiết sẽ nói gì?

- Chọn lọc những ý đắt giá



(CÁCH NÀY ÁP DỤNG KHI BẠN LÀ NGƯỜI NẮM VỮNG CHỦ ĐỀ)

Lập dàn bài với 3 câu hỏi

- 1. Khán giả cần gì? (có thể cần trước khi chọn chủ đề)**
 - Cung cấp thông tin chuyên môn?
 - Giải pháp cho vấn đề?
 - Tính khả thi của dự án?
 - Giải trí?



Nguồn hình UNICEF VN

2. Tôi cần đạt điều gì ?

- Phần trăm người thay đổi? Thuyết phục? Cảm hứng? Phê duyệt? ...

3. Tôi muốn “GẶP” khán giả ở đâu?

- Khớp 1 và 2: **ĐẠT**
- Không khớp: thuận theo nhu cầu khán giả nhưng hướng tới đạt mục tiêu của mình.



Nguồn hình UNICEF VN



ĐỂ GỌT Ý TƯỞNG:

1. Nguyên tắc viên kim cương

- Thông điệp chính cần đưa giá trị
- Kiểm tra lại dàn bài: xem thông điệp chính là gì?
- Có viên kim cương nào chưa: khán giả sẽ mất đi điều gì nếu không nghe bài thuyết trình này ? → giúp xác định giá trị cốt lõi của bài thuyết trình.



2. Nguyên tắc lò sưởi

- Chọn ý bạn thấy thú vị
- Có các ý rất phổ thông, ai cũng biết, biết chẳng để làm gì: vui lòng không nói.
- Nhưng có những ý bắt buộc phải nói:
 - a. Tìm hứng thú khi bạn am hiểu nó sâu hơn
 - b. 3 câu hỏi: chủ đề này có gì hay? Kiến thức này áp dụng như thế nào? Có kiến thức mới mà chưa ai biết không?
 - c. Nội dung khô khan → thiết kế cách trình bày thú vị (slide, hài hước...)



3. Nguyên tắc may đo – nội dung đúng cái khán giả cần

- Bài thuyết trình là 1 phần của người nghe
- Người nghe là 1 phần của bài thuyết trình
- ➔ Liên hệ khán giả, hỏi nhu cầu của họ
- ➔ Đến sớm 15 phút, trò chuyện cùng khán giả
- ➔ Đưa các chi tiết, câu chuyện vừa thu thập được vào bài nói.



Xây dựng ý tưởng cốt lõi

Thông điệp chủ chốt bạn truyền đạt giúp người nghe giải quyết mỗi bận tâm

- Quan điểm của bạn và nguy cơ của người nghe
- Bạn không bán ý tưởng của mình, không phải cung cấp thông tin như 1 cuốn sách. Bạn phải cung cấp giá trị tạo ra sự thay đổi.
- Sự tham gia của người nghe quan trọng hơn những gì bạn nói.
- Sự thay đổi của người nghe luôn là đích đến cuối cùng
- Người nghe là điều cần tập trung: kết nối thông tin của bạn với kết quả họ muốn đạt được.

Cách thức bạn chia sẻ ý tưởng lớn

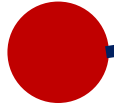
- Nếu không có cách đúng thì người nghe không hấp thụ ý tưởng lớn. Họ cần hứng thú nghe.
- **Kể chuyện là 1 cách tốt**
 - ✓ Có sự chuyển hóa
 - ✓ Cấu trúc rõ ràng
 - ✓ Truyền tải thông điệp giải quyết 1 vấn đề
 - ✓ Có bài học rút ra
 - ✓ Hoặc hướng tới tương lai



Cấu trúc câu chuyện



Hiện tại
(buồn, đau khổ,
hài hước...)



3 ý chính



Tương lai
(sung sướng,
hạnh phúc...)

Kết luận: hiện tại → kêu gọi hành động → tương lai hạnh phúc

Diễn tập

- Viết dàn ý và trao đổi với thầy cô, người có chuyên môn;
- Tập nói trước gương, thu âm, mời bạn bè người thân làm thính giả;
- Cần có công tác tổng hợp, rút kinh nghiệm sau mỗi lần tập và chỉnh sửa;
- Có thể sử dụng ứng dụng (app) ORAI để thực hiện phần diễn tập.
- Kiểm soát số ah, uhm, thì là mà ...
- Đo thời gian

Orai



Hậu cần

- Âm thanh, ánh sáng, mùi hương căn phòng;
- Bố trí ghế ngồi, bàn học, phòng ốc, giữ xe;
- Bút các loại, đồ bồi bảng, bút màu, chì màu;
- Màn hình, máy chiếu, dây nối, máy tính xách tay, internet;
- Bút chỉnh slide;
- Bảng trắng;
- Giấy A1, giấy nháp, vật dụng trò chơi, quà tặng;
- Nhà vệ sinh, lối thoát hiểm;
- Thức ăn nhẹ, máy lạnh;
- In ấn tài liệu học tập...

**Phần này cực kỳ
quan trọng nếu
bạn là người mới**

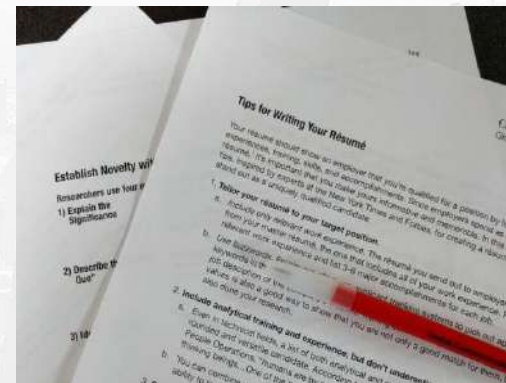
Lựa chọn phương tiện chia sẻ phù hợp



Slide trình chiếu



Bảng trắng



Tài liệu học tập

Hoặc có thể trò chuyện với khán giả... **Nhưng hãy nhớ phương tiện không quan trọng bằng giá trị người nghe nhận được từ bạn.**

Ngôn ngữ cơ thể

- Giao tiếp bằng ánh mắt ;
- Đi lại, dáng đi;
- Cử chỉ của bàn tay;
- Dáng đứng;
- Thẳng vai;
- Nét mặt;
- Khoảng cách với người nghe;
- Điều bộ;
- Quay lưng;



5S

1. Stand – đứng lên;
2. Settle – bám, đứng 1 chỗ vài giây đầu;
3. Smile – cười;
4. Step up – bước đến/ bước lên (nghĩa đen/ bóng);
5. Speak – nói.



Điều Bộ khi Trình Bày

1. **Mô tả:** nội dung ở đâu thể hiện ở đó
2. **Cảm xúc:** hình tượng hóa những cảm xúc bạn yêu thích
3. **Đề xuất:** khơi gợi, chào đón, rộng mở
4. **Mạnh mẽ:** thúc đẩy, nắm chặt và giơ tay



9. Người nghe là ai?

1. Họ là ai? Họ bao nhiêu người?
3. Cùng tầng lớp hay khác biệt?
4. Tại sao họ đến?
5. Đã có kiến thức về vấn đề này chưa?
6. Muốn biết tổng quát hay chuyên sâu?
7. Quan hệ với người trình bày như thế nào?

8. ĐIỀU GÌ HỌ QUAN TÂM, CHỜ ĐỢI Ở BÀI NÓI CỦA TÔI?

→ Quyết định nội dung, ngôn từ, phong cách, thời lượng, hoạt động... của bài trình bày

Đặc điểm của khán giả: đối tượng, tuổi, nhu cầu, mục đích.

- Người lớn tuổi: thích sâu sắc, trải nghiệm, một chút hài hước
- Người trẻ: sôi động, giao lưu, chơi, quà
- Doanh nhân: giải pháp, ứng dụng, hiệu quả
- Trí thức: trí tuệ, logic cao, kiến thức mới
- Công nhân, nông dân: giải trí cao, kiến thức dễ, dễ áp dụng
- Người đi làm: phấn đấu, chuyên ngành, hữu ích

“

HIỂU RÕ KHÁN GIẢ CỦA MÌNH

**Mọi hoạt động xoay quanh mỗi quan tâm của
khán giả và bạn làm gì để giúp họ đạt mục đích?**

”

10. Mục tiêu trình bày



Những mục tiêu cụ thể chúng ta cần đạt được từ bài thuyết trình là gì?

Ví dụ:

- A. Trong bài thuyết trình:** đúng thời gian, đủ ý, truyền cảm hứng, nói rõ ràng, trả lời được câu hỏi ...
- B. Sau bài thuyết trình:** người nghe đồng ý, bị thuyết phục, hành động...





1. Xác định mục tiêu

2. Tìm hiểu khán giả

3. Nội dung

4. Cấu trúc

5. Hậu cần

6. Diễn tập

7. Ngôn ngữ cơ thể

8. Giọng nói

9. Trang phục

10. Thần thái

Cấu trúc bài trình bày

**Giới thiệu những
gì sẽ nói**

**Nói vào vấn đề theo
trình tự**

**Kết luận những gì
vừa nói**

01

MỞ ĐẦU

02

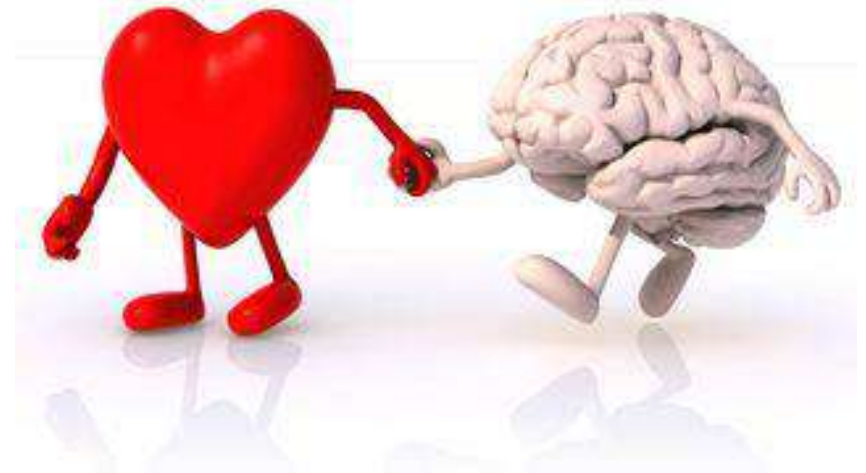
PHẦN CHÍNH

03

TÓM LẠI

Cấu trúc bài trình bày

- **Mở đầu: Cảm xúc/ Lý lẽ**
- **Nội dung:**
 - Ý chính 1 – ý phụ 1.1, 1.2, 1.3
 - Nối kết
 - Ý chính 2 – ý phụ 2.1, 2.2, 2.3
 - Nối kết
 - Ý chính 3 – ý phụ 3.1, 3.2, 3.3
- **Kết thúc: Lý lẽ/ Cảm xúc**



Nhập đề trực tiếp

1. Giới thiệu cá nhân
2. Nói rõ mục tiêu trình bày
3. Nói rõ từng nội dung chính
4. Chuyển ý sang phần trình bày nội dung chính

Bài tập: Viết và trình bày phần giới thiệu chủ đề mà bạn thích.



Nhập đề trực tiếp, ví dụ:

Xin chào quý thầy cô, em tên là Ngô Văn An, học sinh lớp 10/2 trường THPT ABC. Hôm nay em rất tự hào khi được đứng đây, đại diện cho các bạn trẻ để chia sẻ với các thầy cô về chủ đề Bạo lực học đường. Mục tiêu của em là khi kết thúc thuyết trình, thầy cô sẽ quan tâm đến vấn nạn này và có hành động để loại bỏ nó trong các ngôi trường của chúng ta.

Phần trình bày của em sẽ có 3 phần chính, đó là

- *Phần 1: thực trạng đáng báo động.* Phần này em sẽ chứng minh những điều đang diễn ra tại môi trường chúng em học tập để thầy cô có cái nhìn chính xác hơn.
- *Phần 2: những nguy cơ tiềm ẩn.* Phần này em muốn chứng minh những hậu quả nếu chúng ta không làm gì để thay đổi tình thế
- *Phần 3: giải pháp và hành động.* Em rất mong muốn thầy cô đồng hành cùng chúng em để tất cả chúng ta có một môi trường học tập thật thân thiện, hiệu quả và tốt đẹp.

Em xin được phép bắt đầu đi vào phần 1, thực trạng đáng báo động. Phần này ...

Phần chính

1. Vấn đề 1

- Ý nhỏ 1 và tài liệu dẫn chứng
- Ý nhỏ 2 và dẫn chứng minh họa

2. Vấn đề 2

- Ý nhỏ 1, dẫn chứng, tài liệu
- Ý nhỏ 2, dẫn chứng tài liệu

Bài tập: Viết và trình bày một phần chính của chủ đề mà bạn thích.



Phân chính, 01 ví dụ:

Điều đầu tiên em muốn đề cập đó chính là THỰC TRẠNG ĐÁNG BÁO ĐỘNG của Bạo lực học đường. Là một học sinh, mỗi ngày đến trường và tiếp xúc với bạn bè hoặc tham gia các câu lạc bộ, đội nhóm, tham gia mạng xã hội, đọc tin tức, em đã quan sát và nhận ra:

- *Số lượng bạo lực học đường gia tăng đáng kể:* những vụ đánh nhau, khiêu chiến, thao túng ở môi trường học tập, ở độ tuổi của chúng em đã được Bộ GDĐT thống kê hàng năm lên đến 1.600 vụ. Thật đáng sợ khi điều đó có nghĩa rằng mỗi ngày có 5 vụ bạo lực do độ tuổi học sinh gây ra (<http://ums.vnu.edu.vn/bao-luc-hoc-duong-nguyen-nhan-va-bien-phap-phong-tranh/>)
- *Và lý do của những vụ đánh nhau này lại thường rất ... nhỏ nhặt.* Đó là tranh cãi về thần tượng, là việc khen chê một đội bóng, là việc nhờ vả nhưng không giúp đỡ ... Điển hình như vụ việc: (chỗ này em có thể kể 1 câu chuyện có thật mà em biết). Em rất bất ngờ khi những điều nhỏ nhặt này đã khiến cho hàng ngàn bạn trẻ như em hàng năm hành động mất kiểm soát. Những điều này thực sự khiến các bạn phải trở thành thô lỗ như vậy sao?

Kết luận



1. Hợp lý



2. Theo cảm xúc



**3. Tránh đưa thêm
thông tin mới**

Kết luận mang tính hợp lý

1. Tóm tắt nội dung trình bày

theo các ý định:

- Điểm # 1;
- Điểm # 2;
- Điểm # 3.

2. Rút ra kết luận

Bài tập: Viết và trình bày một đoạn kết của chủ đề bạn thích





Kết luận, 01 ví dụ:

Qua phần đầu tiên này, con rất mong muốn đánh động đến thầy cô rằng thực trạng bạo lực học đường hiện nay gia tăng với số lượng đáng ngại, và chúng ta phải thực sự lo sợ khi mà nguyên nhân của những vụ đánh nhau này đơn giản, nhỏ bé đến mức không ngờ. Hãy cùng nhau chặn đứng sự gia tăng này. Vì sao phải hành động ư? Chúng ta hãy tìm hiểu thêm, nếu không chặn lại, thực trạng này sẽ dẫn đến những hậu quả khủng khiếp nào nữa không. Đó chính là nội dung chính của phần 2, những nguy cơ tiềm ẩn.

(Lưu ý: đây là phần kết luận của 1 ý lớn. Phần kết luận của cả bài thuyết trình, cách làm cũng tương tự nhưng nó bao quát cả bài nói của bạn)

TRÒ CHƠI TỔNG HỢP KIẾN THỨC



HƯỚNG DẪN

Các bạn thực hiện trò chơi theo các bước sau:

- Bước 1: Nhìn vào ô quay số với 12 câu hỏi trong hình
<https://wheelofnames.com/xjx-aq8>
- Bước 2: Nhóm cử lần lượt từng đại diện tham gia trò chơi và nhấn quay ở giữa
- Bước 3: Dựa vào lần quay câu hỏi, đại diện nhóm trả lời đáp án, nếu không trả lời được, có thể nhờ thành viên trong nhóm trả lời thay
- Bước 4: nếu tất cả thành viên nhóm không trả lời được hoặc trả lời sai, nhóm khác có thể đưa tay bằng nút " Raise hand" và trả lời đáp án
- Bước 5: Sau 9 lượt đầu tiên, 6 lượt quay sau sẽ dành cho nhóm đưa tay nhanh nhất, và tổng kết xem nhóm nào ghi được nhiều điểm hơn sẽ chiến thắng

Lưu ý:

- Bạn có thể sử dụng điện thoại hoặc máy tính để tham gia trò chơi



THANKS FOR LISTENING



THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

