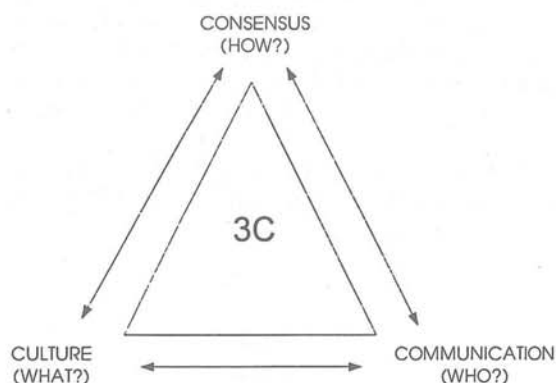


Từ mô hình 3C đến mô hình 6C trong giảng dạy đại học

GS.TS. HỒ ĐỨC HÙNG

*Dạy là học
(Training is learning)*

Mô hình 3C



1. Culture (Văn hóa / Kiến thức)

Để trả lời cho câu hỏi giảng cái gì? (What?)

Nội dung bài giảng phải bộc lộ đầy đủ kiến thức sâu về chuyên môn và rộng về lĩnh vực, phạm vi ứng dụng.

- Đối tượng bị ấn tượng bởi kiến thức sâu, rộng nhưng đơn giản chứ không phải bởi sự trình bày nặng về biểu diễn, phơi bày sự thông thái.

"Hãy đơn giản hóa những vấn đề phức tạp, không phức tạp hóa những vấn đề vốn dĩ đơn giản". Diễn đạt ngôn ngữ "hàn lâm" bằng ngôn ngữ của "cuộc sống" và "đời thường".

- Thái độ tích cực, di chuyển, không đứng tĩnh tại ở một chỗ (không bám bực), nhiệt tình, nói to khỏe, đôi lúc "dí dỏm" (chọn chủ đề mình họa). Phong cách diễn đạt tự nhiên đối với vấn đề trình bày sẽ có tác động lớn đến đối tượng. Đối tượng sẽ nhớ đến những vấn đề cốt lõi – giá trị cốt lõi (Core value) của vấn đề.

- Loại thông tin cung cấp cho đối tượng tùy thuộc vào tính chất của đối tượng và phương tiện kỹ thuật hỗ trợ tại nơi giảng (Overhead, projector, hoặc có bảng đen / phấn trắng, hay chỉ có bục giảng).

— Hãy sử dụng các kỹ thuật mà chúng ta thấy thuận

tiện trong bài giảng của mình.

- Kinh nghiệm làm giảm lo lắng:

- | | |
|--|--|
| (1) Lo lắng thái quá. | -> Hãy thở sâu và mỉm cười |
| (2) Đối tượng cảm thấy nhàm chán (không chú ý, nói chuyện riêng...). | -> Nghĩ lại điều mình đang trình bày có phù hợp không, nếu không cắt bỏ ngay và nhìn vào đối tượng. |
| (3) Bạn hay bị đối tượng đặt câu hỏi vặn, nói ngược lại những điều mình trình bày, câu hỏi mang tính chất gây hấn! Xem thường bạn. | -> Hãy lịch sự, nhã nhặn, bình tĩnh, không nổi nóng. Hướng các câu hỏi ngược lại cho các đối tượng khác. Tìm kiếm sự đồng tình của các đối tượng khác, hay ghi nhận ý kiến của họ. |

2. Communication (Truyền thông)

Để trả lời cho câu hỏi giảng cho ai? (Who?)

- Đối tượng là ai?
- Đối tượng nghe giảng có những mối quan tâm gì?
- Đặt câu hỏi thăm dò trước. Chẩn đoán đối tượng trước?

- Hỏi ý kiến đối tượng về các vấn đề, câu hỏi đặt ra.
- Hãy lôi kéo đối tượng tham gia vào bài giảng càng nhiều càng tốt.

- Một số kinh nghiệm cụ thể:

(1) Thực hiện việc tiếp xúc qua ánh mắt với các thành viên.

(2) Luôn đối diện với họ.

(3) Giao lưu với đối tượng bằng cách đặt câu hỏi.

Đặt vấn đề.

(4) Tạo điều kiện cho đối tượng phát biểu.

(5) Biết nối kết các vấn đề trình bày tổng hợp, nhấn mạnh và nhắc lại các điểm chính.

(6) Nói chậm, to, rõ ràng, tự tin.

(7) Tổng quát / đơn giản / chỉ đi vào chi tiết khi có yêu cầu.

3. Consensus (Đồng thuận):

Để trả lời cho câu hỏi giảng bằng cách nào?

- Chuyển văn viết thành văn giảng, văn nói, cố gắng giảng: "Tôi và chúng ta", "chúng ta" nhiều hơn "tôi".

- Cách giảng: Luôn luôn đặt các sự việc quan trọng hoặc lý thú lên đầu câu.

VD: Hãy giảng: "Chi phí thấp hơn, sản xuất nhiều hơn – Đó là những gì chúng ta cần".

Đừng nên giảng: "Chúng ta cần giảm chi phí và tăng sản phẩm".

- Trình bày bài giảng một cách tự tin, nghĩa là "thuyết giảng" – giảng dạy một cách thuyết phục.

- Nên sử dụng các ví dụ, giai thoại sinh động, điển hình để minh họa các điểm của bạn.

- Giọng điệu trầm – bổng, biết ngắt quãng cần thiết, không đều đều.

- Biết sử dụng ngôn ngữ cơ thể (tác phong, đi đứng, cử chỉ...).

- Bắt đầu một cách tự tin: giới thiệu mình để tạo sự tin tưởng (không quá đề cao mình cũng như là đừng hạ thấp mình); đặt vấn đề trình bày một cách ấn tượng.

- Bắt đầu chủ đề từ thực tế bằng một câu nói, một

nhận định nào đó...

- Đưa mắt nhìn bao quát khắp giảng đường lúc bắt đầu và trong suốt buổi giảng để đối tượng cảm thấy họ đang được lôi cuốn tham gia vào buổi giảng.

- Dáng điệu tự nhiên, không căng thẳng, thoải mái gợi lên sự tự tin.

- Bàn tay mở ra thể hiện sự trong sáng, thành thật.

- Nói chuyện biết nhấn mạnh, thể hiện sự am tường, tin tưởng vào điều mình trình bày.

VD: Nếu muốn nhấn mạnh một điểm nào đó, hãy sử dụng câu xúc tích, hãy đứng thẳng và lên giọng, hay nghiêng về phía trước để cho đối tượng cảm giác mình sắp chia sẻ một điều lý thú nào đó với họ.

Nên làm	Không nên làm
- Sử dụng ngôn ngữ xúc tích, đơn giản. - Sử dụng sự tiếp xúc bằng ánh mắt, nụ cười để đối lấy thông tin phản hồi. - Lưu ý ngôn ngữ cử chỉ của đối tượng (không tập trung, uể oải, nhìn đồng hồ, ngáp dài, khoanh tay, ngã người ra sau...) - Làm chủ thời gian. - Giảng 2 chiều, trao đổi, đặt câu hỏi gợi ý tranh luận, tạo mâu thuẫn cần thiết (Conflict) - Dẫn dắt đối tượng đến phần kết luận và kết thúc một cách mạnh mẽ, dứt khoát (tóm tắt, nhấn mạnh vấn đề cốt lõi (Core), ...)	- Đứng xin lỗi, hoặc để nghị thông cảm vì thiếu kinh nghiệm. - Đứng do dự, lăm bằm. - Đứng trầm giọng cuối mỗi câu - Làm như thể mình không chắc về điều mình nói. - Đứng lạc đề, đi quá xa chủ đề. - Bị lôi kéo vào tranh luận với người đặt câu hỏi, cho dù không thể chấp nhận được thế nào đi nữa.

• Một số trả lời các câu hỏi không thể trả lời:

- “Thầy không biết chắc chắn câu trả lời nhưng thầy có thể tìm cho em, nếu em cho địa chỉ, thầy sẽ gửi nó cho em”.

- “Thầy cần suy nghĩ về câu đó. Chúng ta có thể trở lại với câu hỏi đó vào...”.

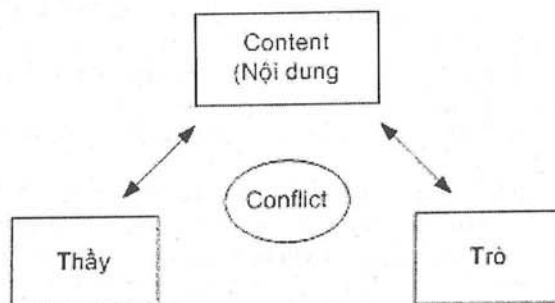
- “Thật sự là không có, hoặc khó mà có được câu trả lời đúng hay sai hoặc chính xác cho câu đó. Tuy nhiên, bản thân thầy tin rằng...”

Tóm lại

“3C” cốt lõi cho sự thành công trong giảng dạy thể hiện ở:

1. Culture (Văn hóa / Kiến thức)

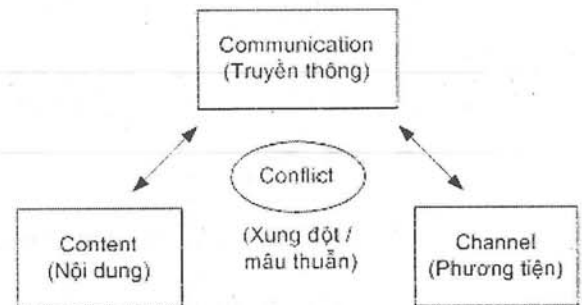
Nội dung bài giảng (Content) phải thể hiện đầy đủ kiến thức sâu và rộng. Kiến thức đó phải phù hợp với khả năng, kinh nghiệm truyền đạt của người thầy và khả năng, kiến thức tiếp thu của trò.



2. Communication (Truyền thông / Truyền đạt)

Nội dung bài giảng (Content) phải truyền thông đến ai (Đối tượng nghe giảng)?

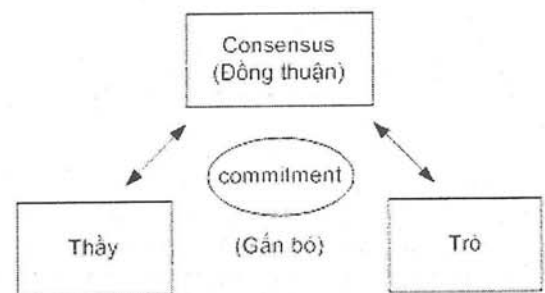
Đối tượng nào, nội dung đó!



3. Consensus (Đồng thuận)

Giảng bằng cách nào? (Phương pháp) và qua các phương tiện nào? (Channel). Thể hiện qua phương pháp giảng dạy: “giảng” chứ không “đọc, ghi”, giảng “2 chiều”, trao đổi, tranh luận, bài tập, thảo luận nhóm, v.v...; phối hợp chặt chẽ giữa các phương tiện giảng dạy truyền thống (bảng đen, bảng ghi chép) với các phương tiện giảng dạy hiện đại (overhead, LCD projector...) (Channel).

Kết quả cuối cùng của giảng dạy thành công là sự đồng thuận (Consensus), sự “tâm đầu ý hợp” giữa thầy và trò (Commitment).



Mô hình 6C

