

THƯ VIỆN
ĐHSP ĐÀ NẴNG

371.1022

LÊ-S



GT.058585

NGUYỄN VĂN LŨY - LÊ QUANG SƠN

GIÁO TRÌNH

GIAO TIẾP SƯ PHẠM

1022
-S



NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC SƯ PHẠM



NGUYỄN VĂN LŨY – LÊ QUANG SƠN

Giáo trình

GIẠO TIẾP SƯ PHẠM

(In lần thứ hai)



NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC SƯ PHẠM

MỤC LỤC

Trang

LỜI NÓI ĐẦU	5
-------------------	---

Phần 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ GIAO TIẾP SỰ PHẠM	7
---	---

1. Khái niệm giao tiếp và giao tiếp sự phạm	8
---	---

1.1. Các cách tiếp cận hiện tượng giao tiếp	8
---	---

1.2. Khái niệm giao tiếp	23
--------------------------------	----

1.3. Giao tiếp với tư cách một hoạt động.....	28
---	----

1.4. Những quy luật tâm lý giao tiếp.....	31
---	----

1.5. Khái niệm về giao tiếp sự phạm	44
---	----

1.6. Các giai đoạn của quá trình giao tiếp sự phạm	48
--	----

2. Những phương diện của giao tiếp sự phạm.....	51
---	----

2.1. Mục đích của giao tiếp sự phạm	51
---	----

2.2. Nội dung của giao tiếp sự phạm	52
---	----

2.3. Chức năng của giao tiếp sự phạm.....	55
---	----

2.4. Hai mặt của giao tiếp sự phạm.....	58
---	----

2.5. Phong cách giao tiếp sự phạm	58
---	----

2.6. Các phương tiện giao tiếp sự phạm	63
--	----

2.7. Đặc trưng của giao tiếp sự phạm	74
--	----

2.8. Các nguyên tắc giao tiếp sự phạm	75
---	----

2.9. Kỹ năng giao tiếp sự phạm	79
--------------------------------------	----

3. Những yếu tố chi phối giao tiếp sự phạm	88
--	----

3.1. Mục tiêu giáo dục	88
------------------------------	----

3.2. Đối tượng giao tiếp sự phạm	89
--	----

3.3. Các kiểu khí chất và đặc trưng giao tiếp.....	92
--	----

3.4. Bối cảnh giao lưu quốc tế hiện nay.....	93
--	----

Phần 2: PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC GIAO TIẾP SỰ PHẠM.....	95
--	----

1. Phát triển năng lực nhận thức trong giao tiếp sự phạm	95
--	----

1.1. Nhận biết trạng thái cảm xúc	95
---	----

1.2. Nhận biết ý định, thái độ	96
--------------------------------------	----

2. Phát triển năng lực làm chủ bản thân trong giao tiếp sự phạm	98
---	----

2.1. Kỹ năng tự nhận thức	98
---------------------------------	----

2.2. Kỹ năng xác định giá trị	99
-------------------------------------	----

2.3. Kỹ năng kiểm soát cảm xúc	99
--------------------------------------	----



UNIVERSITY OF EDUCATION PUBLISHING HOUSE

GIÁO TRÌNH GIAO TIẾP SỰ PHẠM

Nguyễn Văn Lũy – Lê Quang Sơn

Mã sách tiêu chuẩn quốc tế: ISBN 978-604-54-0154-5

Bản quyền xuất bản thuộc về Nhà xuất bản Đại học Sư phạm.
Mọi hình thức sao chép toàn bộ hay một phần hoặc các hình thức phát hành
mà không có sự cho phép trước bằng văn bản
của Nhà xuất bản Đại học Sư phạm đều là vi phạm pháp luật.

Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả
để sách ngày càng hoàn thiện hơn. Mọi góp ý về sách, liên hệ về bản thảo và dịch vụ bản quyền
xin vui lòng gửi về địa chỉ email: kehoach@nxbdhsp.edu.vn

Mã số: 01.01.100/450 – GT 2015

2.4. Kỹ năng ứng phó với căng thẳng.....	101
2.5. Kỹ năng thể hiện sự tự tin	102
2.6. Kỹ năng thể hiện sự kiên định.....	103
3. Phát triển năng lực điều khiển quá trình giao tiếp sư phạm	104
3.1. Sử dụng phương tiện giao tiếp	104
3.2. Giải quyết xung đột	105
3.3. Tìm kiếm sự hỗ trợ	106
3.4. Từ chối	107
4. Phát triển các kỹ năng giao tiếp sư phạm.....	108
4.1. Các giai đoạn hình thành kỹ năng	108
4.2. Hình thành các kỹ năng giao tiếp sư phạm cần thiết.....	109
5. Ứng dụng giải quyết các tình huống sư phạm	124
5.1. Khái niệm về tình huống sư phạm.....	124
5.2. Nguyên tắc giải quyết tình huống sư phạm	134
5.3. Các thành tố tâm lý cơ bản tham gia quá trình giải quyết tình huống sư phạm	137
5.4. Kỹ năng giải quyết tình huống sư phạm	140
5.5. Bài tập thực hành giải quyết một số tình huống sư phạm	143
6. Test ứng xử sư phạm	146
7. Những tình huống sư phạm thường gặp.....	148
THAY LỜI KẾT LUẬN	154
PHỤ LỤC	155
Phụ lục 1. TRẮC NGHIỆM KỸ NĂNG GIAO TIẾP CỦA V.P. DAKHAROV ...	155
Phụ lục 2. MỘT SỐ NGUYÊN TẮC TRONG GIAO TIẾP	167
Phụ lục 3. NHỮNG THÓI QUEN XẤU TRONG GIAO TIẾP	168
Phụ lục 4. ĐỂ GIAO TIẾP HIỆU QUẢ TRONG CƠ QUAN	170
Phụ lục 5. LẮNG NGHE	175
Phụ lục 6. KỸ NĂNG GIAO TIẾP PHI NGÔN TỪ	182
TÀI LIỆU THAM KHẢO	197

LỜI NÓI ĐẦU

Giao tiếp sư phạm là hoạt động đặc trưng của người giáo viên. Kết quả dạy học và giáo dục phụ thuộc phần lớn vào năng lực sư phạm, đặc biệt là năng lực giao tiếp sư phạm của giáo viên. Do vậy, từ trước tới nay các trường đại học sư phạm cũng như các khoa sư phạm của các trường đại học đều quan tâm phát triển năng lực giao tiếp sư phạm cho sinh viên. Cũng đã có nhiều tài liệu viết về giao tiếp sư phạm, mỗi tài liệu tiếp cận vấn đề dưới một góc độ khác nhau. Giáo trình *Giao tiếp sư phạm* được biên soạn theo hướng tiếp cận phát triển năng lực giao tiếp sư phạm cho sinh viên – hướng tiếp cận phù hợp với xu hướng đổi mới nội dung và phương pháp giáo dục đại học hiện nay.

Xuất phát từ mục tiêu hình thành và phát triển năng lực giao tiếp sư phạm cho sinh viên, giáo trình được chia làm hai phần:

Phần 1. *Những vấn đề chung về giao tiếp sư phạm*, trình bày một cách khái quát những vấn đề lý luận cơ bản về giao tiếp sư phạm, như: Khái niệm về giao tiếp, giao tiếp sư phạm; những phương diện của giao tiếp sư phạm; những yếu tố chi phối giao tiếp sư phạm.

Phần 2. *Phát triển năng lực giao tiếp sư phạm*, trình bày một cách hệ thống lý thuyết và thực hành nhằm hình thành cho sinh viên những kỹ năng và năng lực giao tiếp sư phạm cơ bản, như năng lực nhận thức trong giao tiếp sư phạm; năng lực làm chủ bản thân trong giao tiếp sư phạm; năng lực điều khiển quá trình giao tiếp sư phạm; kỹ năng giao tiếp sư phạm, như: kỹ năng thuyết trình, kỹ năng đặt câu hỏi, kỹ năng lắng nghe, kỹ năng phản hồi, kỹ năng xử lý các tình huống sư phạm...

Ngoài ra, phần phụ lục chúng tôi còn cung cấp một bộ trắc nghiệm đo lường kỹ năng giao tiếp và một số nguyên tắc, những yêu cầu thiết yếu để hoạt động giao tiếp sư phạm đạt hiệu quả cao.

Trong quá trình biên soạn, các tác giả đã cố gắng chất lọc, kế thừa những tài liệu truyền thống và cập nhật những thông tin mới nhất về lĩnh vực giao tiếp, song khó tránh khỏi những khiếm khuyết nhất định. Chúng tôi mong nhận được những ý kiến đóng góp của các bạn đồng nghiệp, các bạn sinh viên và đông đảo bạn đọc để cuốn sách được hoàn thiện hơn khi có dịp tái bản.

CÁC TÁC GIẢ

phải ngân nga hoà cùng một nhịp. Muốn nói hay thì phải nói bằng cả người, nói tổng lực: nét mặt nói, dáng đi nói, trang phục nói, tay nói, từng đường gân thớ thịt đều nói. Trong chiết tự chữ Hán, chữ “Chí” được cấu thành từ chữ “Tâm” ở dưới, và chữ “Sĩ” ở trên. Có nghĩa là, khi thuyết trình, muốn thay đổi ý chí người nghe thì cái “Tâm” là nền tảng, trên cơ sở đó mới thay đổi đến cái “Trí” người nghe. Nói bằng cả người, lúc nào cũng nhiệt tình, lúc nào cũng tổng lực, đam mê, đó là bí quyết thành công của thuyết trình.

Tài liệu tham khảo

1. Hoàng Anh – Đỗ Thị Châu, *300 tình huống giao tiếp sư phạm*, NXB Giáo dục, 2008.
2. Carroll E. Izad, *Những cảm xúc của người*, NXB Giáo dục, 1992.
3. Hồ Ngọc Đại, *Nghệ thuật sư phạm*, NXB Giáo dục Việt Nam, 2010.
4. Phạm Minh Hạc (Biên dịch và giới thiệu), *Một số công trình Tâm lý học A.N.Leonchiev*, NXB Giáo dục, 2003.
5. Phạm Minh Hạc (Chủ biên), *Tâm lý học*, NXB Giáo dục, 2001.
6. Phạm Minh Hạc (Chủ biên), *Từ điển bách khoa Tâm lý học – Giáo dục học Việt Nam*, NXB Giáo dục Việt Nam, 2013.
7. Ngô Công Hoàn – Hoàng Anh, *Giao tiếp sư phạm*, NXB Giáo dục, 2002.
8. Ngô Công Hoàn – *Giao tiếp và ứng xử sư phạm*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, 1997.
9. Bùi Văn Huệ, *Giáo trình Tâm lý học*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, 2000.
10. Đỗ Việt Hùng, *Ngữ nghĩa học – Từ bình diện hệ thống đến hoạt động*, NXB Đại học Sư phạm, 2013.
11. Nguyễn Sinh Huy – Trần Trọng Thuỷ, *Nhập môn khoa học giao tiếp*, NXB Giáo dục, 2002.
12. Nguyễn Văn Khang (Chủ biên), *Ứng xử ngôn ngữ trong giao tiếp gia đình người Việt*, NXB Văn hoá – Thông tin, 1996.
13. B.Ph. Lomov, *Những vấn đề lý luận và phương pháp luận tâm lý học*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội, 2000.
14. A.N. Leonchiev, *Hoạt động – Ý thức – Nhân cách*, NXB Giáo dục, 1987.
15. Nguyễn Hiến Lê, *Nghệ thuật nói chuyện*, NXB Trẻ, 1992.
16. Nguyễn Văn Lê, *Bài giảng tâm lý học, tập VII – Vấn đề giao tiếp*, NXB Giáo dục, 1992.
17. Trần Tuấn Lộ, *Khoa học – nghệ thuật giao tiếp*, NXB Dân tộc, 1995.
18. Nguyễn Văn Lũy – Lê Quang Sơn, *Từ điển tâm lý học*, NXB Giáo dục Việt Nam, 2009.

19. Nguyễn Bá Minh, *Giáo trình nhập môn khoa học giao tiếp*, NXB Đại học Sư phạm, 2008.
20. Lưu Xuân Mới, *Thuật ứng xử tình huống trong quản lý giáo dục và đào tạo*, NXB Giáo dục, 2008.
21. Nguyễn Quang, *Giao tiếp phi ngôn từ*, Tạp chí Đại học Quốc gia Hà Nội, số 23, 2007.
22. Nguyễn Kim Quý – Nguyễn Xuân Thúc, *Tình huống tâm lý học*, NXB Lao động, 2003.
23. Nguyễn Thạc – Hoàng Anh, *Luyện giao tiếp sư phạm*, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội, 1991.
24. Trần Trọng Thủy, *Khoa học chẩn đoán tâm lý*, NXB Giáo dục, 1992.
25. Nguyễn Quang Uẩn (Chủ biên), *Giáo trình tâm lý học đại cương*, NXB Đại học Sư phạm, 2012 (Tái bản lần thứ 10).
26. Đặng Xuân Xuyên, *Tiếng nói và ngôn ngữ cử chỉ trong giao tiếp*, NXB Thanh Hoá, 2008.
27. Franz Emnuel Weiner (Chủ biên), *Sự phát triển nhận thức, học thức, học tập và giảng dạy*, NXB Giáo dục, 1997.
28. James H. Stronge, *Những phẩm chất của người giáo viên hiệu quả*, NXB Giáo dục Việt Nam, 2013.
29. Giselle O. Martin – Kniep, *Tám đổi mới để trở thành giáo viên giỏi*, NXB Giáo dục Việt Nam, 2013.
30. Robert J. Marzano, *Nghệ thuật và khoa học dạy học*, NXB Giáo dục Việt Nam, 2013.

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC SƯ PHẠM

Địa chỉ: 136 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội
 Điện thoại: 04.37547735 | Fax: 04.37547911
 Email: hanhchinh@nxbdhsp.edu.vn | Website: www.nxbdhsp.edu.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:
 Giám đốc: TS. NGUYỄN BÁ CƯỜNG

Chịu trách nhiệm nội dung:
 Tổng biên tập: GS.TS. ĐỖ VIỆT HÙNG

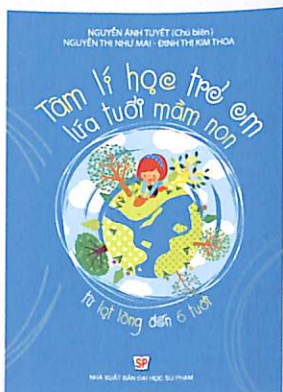
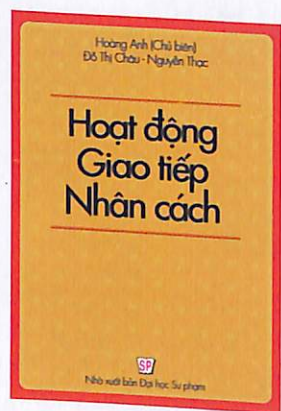
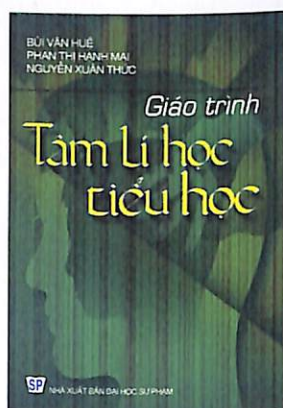
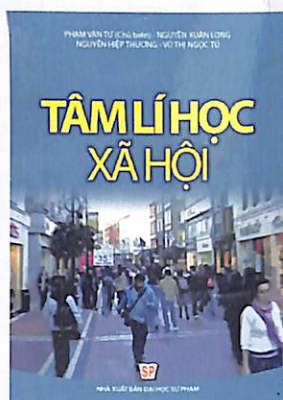
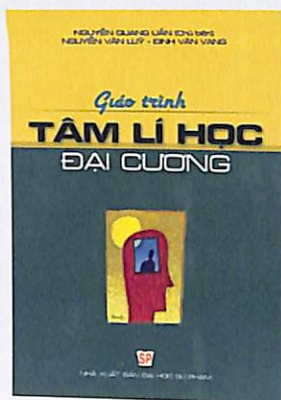
Biên tập nội dung:
 ĐINH VĂN VANG – VŨ THANH HÀ

Bìa và trình bày:
 TIÊU VĂN ANH

GIÁO TRÌNH GIAO TIẾP SƯ PHẠM

ISBN 978-604-54-0154-5
 Mã số: 01.01.100/450 – GT 2015
 In 1000 cuốn, khổ 16 x 24 cm, tại Xí nghiệp In – Nhà máy Z176
 Số xác nhận đăng ký xuất bản: 106-2015/CXBIPH/100-03/ĐHSP
 Quyết định xuất bản số: 496/QĐ-NXBĐHSP ngày 22/7/2015
 In xong và nộp lưu chiểu Quý III năm 2015.

• MỜI BẠN TÌM ĐỌC •



NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC SƯ PHẠM

Địa chỉ: 136 Đường Xuân Thủy - Quận Cầu Giấy - Hà Nội
 Điện thoại: 043.7547.735 | Fax: 043.7547.911 | Website: <http://nxbdhsp.edu.vn>
 Phòng Kinh doanh và Phát triển thị trường:
 Điện thoại: 043.7549.202 | E-mail: kinhdoanh@nxbdhsp.edu.vn
 Sách được giới thiệu tại Trung tâm Phát hành sách và Giới thiệu sản phẩm:
 Điện thoại: 043.7547708 | E-mail: sachsp@nxbdhsp.edu.vn



ISBN 978-604-54-0154-5



8 935220 520156

Giá: 49.000đ