

PHƯƠNG PHÁP TUYÊN TRUYỀN

(NÓI CHUYỆN TRƯỚC CÔNG CHÚNG)

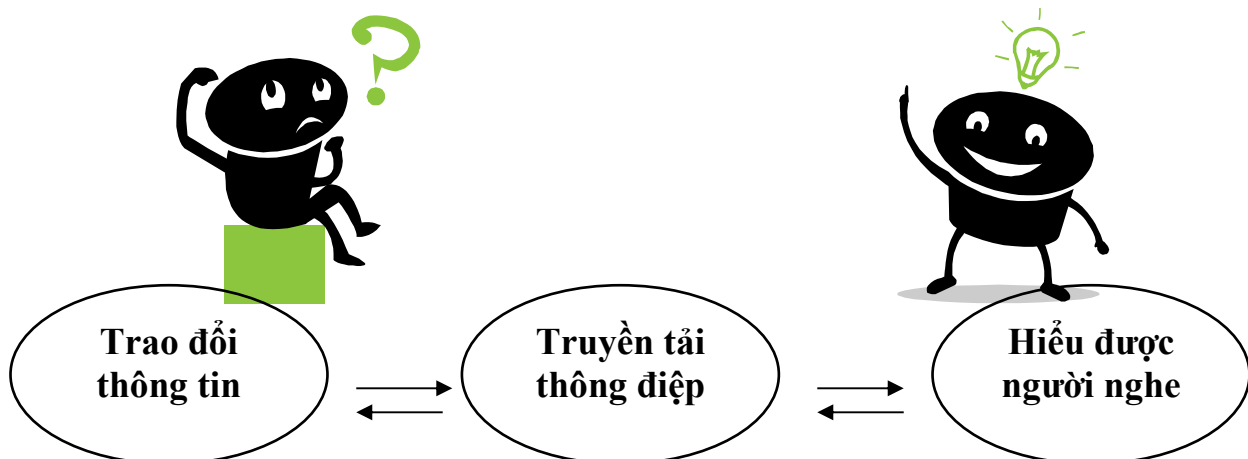
I. TUYÊN TRUYỀN LÀ GÌ ?

Dùng lời nói để giải thích, phân tích, quảng bá đường lối chủ trương, chính sách, hoặc một nhiệm vụ của Đảng, nhà nước, một ngành, địa phương, đoàn thể...trong từng giai đoạn, thời kỳ cách mạng nhất định nhằm cổ vũ và hướng dẫn hành động của quần chúng.

Theo Bác Hồ: Tuyên truyền là đem việc gì đó nói cho dân hiểu, dân nhớ, dân biết, dân làm.

Hiểu theo cách khác: Tuyên truyền, Thuyết trình (nói) là một nghệ thuật, người thuyết trình được ví như là một nghệ sỹ do vậy người nói phải làm sao đưa đến cho người nghe một lượng thông tin tạo sự hưng phấn đến mọi người.

1. Mục đích của tuyên truyền



2. Sức mạnh của lời nói trực tiếp

- Biết chính xác đối tượng nghe mình nói.
- Có khả năng truyền cảm mạnh mẽ trực tiếp đến người nghe .
- Tận dụng được nhiều kỹ năng trong lúc thể hiện lời nói: giọng nói, cử chỉ, ánh mắt..
- Người nói có thể điều chỉnh bài nói, cách nói, căn cứ vào khả năng quan sát và đánh giá phản ứng của người nghe .
- Có thể nói những điều mà các phương tiện thông tin đại chúng khác không thể trình bày được.

- Cơ động về không gian và thời gian.

3. Thể loại :

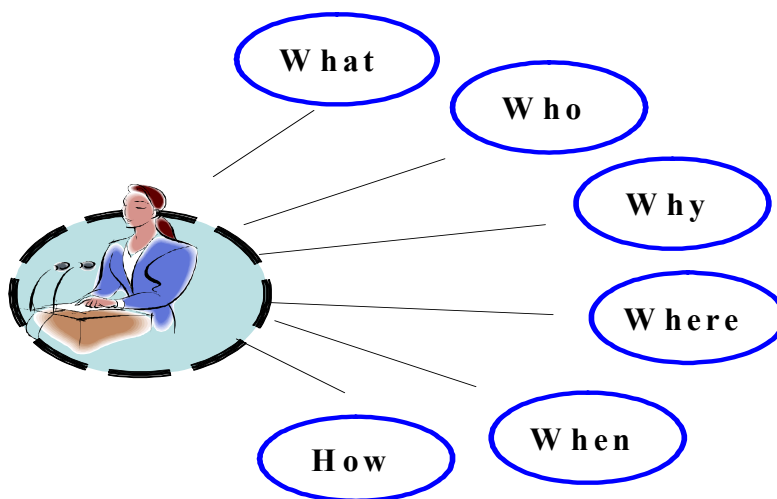
a. Độc thoại:

- Bài giảng
- Thông tin chính trị - thời sự
- Báo cáo chuyên đề
- Nói chuyện chính trị (có tính cương lĩnh)
- Phát biểu tại các buổi meeting
- Kể chuyện

b. Đối thoại :

- Tọa đàm
- Tranh luận
- Hỏi đáp

II. CHUẨN BỊ BÀI NÓI CHUYỆN



1. (What) Xác định đề tài nói là gì?

- Đề tài thường do nhu cầu thực tiễn, tình hình chính trị - xã hội và cuộc sống đặt ra. Đề tài càng cụ thể càng tốt, tránh ôm đồm., những đề tài “nóng” là đề tài được người nghe

quan tâm nhiều nhất.

2. (Who) Đối tượng :

- Tùy thành phần đối tượng để xử lý bài nói, đề tài nói cho phù hợp: Học sinh, sinh viên, nông dân, trí thức, cán bộ, người lao động
- Số lượng: không có đông hoặc quá ít sẽ làm ảnh hưởng đến bài nói.
- Cơ cấu: phải xem lứa tuổi, giới tính, đặc tính nghề nghiệp để lựa chọn từ ngữ cho thích hợp.

3. (Why) Tại sao bạn nói ?

- Cung cấp thông tin để nâng cao nhận thức
- Thuyết phục để xây dựng niềm tin
- Kêu gọi đi đến hành động

4. (Where) Địa điểm, phương tiện phục vụ:

- Trong phòng, ngoài trời để tránh bị âm thanh, ánh sáng bố cục phải phù hợp với người nghe và không gian nói.

5. (When) Thời gian

- Không được tổ chức quá thời gian quy định gây sự nhàm chán nhưng không được quá ngắn làm người nghe không nắm được vấn đề.

6. (How) Thu thập và nghiên cứu tài liệu :

Đề bài nói chuyện thật hoàn hảo tùy đề tài mà bạn sẽ tìm hiểu:

- Báo ảnh, sách báo, film, truyền hình
- Tình hình chính trị, kinh tế, giáo dục của xã hội đương thời.
- Tác phẩm văn hóa - nghệ thuật v.v...
- Nghiên cứu sơ bộ tài liệu: các trích dẫn, lời mở đầu, ví dụ minh họa
- Ghi chép tóm tắt theo từng tài liệu hoặc ghi chép theo vấn đề có hệ thống
- Kinh nghiệm cá nhân, cảm xúc về những điều trông thấy, tâm tình của bản thân người nói.
- Sự giao tiếp với các giới : Đoàn , Đội, doanh nghiệp, giáo dục vv...

III. XÂY DỰNG ĐỀ CƯƠNG BÀI NÓI

Trong một bài nói bao giờ cũng có 3 phần :

- Đặt vấn đề,
- Giải quyết vấn đề
- Kết luận

1. Đặt vấn đề : có 5 cách

- Đặt câu hỏi gợi vấn đề
- Dùng một sự kiện, thời điểm, địa danh
- Dựa vào một thông tin cơ bản mà ai cũng biết.
- Kể chuyện hài hước, khôi hài.
- Tự giới thiệu

2. Giải quyết vấn đề

Có 8 cách giải quyết vấn đề :

- Phương pháp diễn dịch: là phương pháp giải quyết vấn đề đi từ sự trừu tượng đến cụ thể.
- Quy nạp: là phương pháp giải quyết vấn đề từ những sự vật riêng lẻ, cụ thể đến sự khái quát, tổng hợp
- Trình bày theo vấn đề: các vấn đề được trình bày có thứ tự trước sau a,b, c.
- Tính lịch sử: các sự kiện lịch sử phải chính xác và đúng theo trình tự thời gian, nhân vật lịch sử .
- Phương pháp đồng tâm: từ một vấn đề chính suy rộng ra các vấn đề liên quan lớn hơn.
- Phương pháp bậc thang: vấn đề được trình bày đi từ thấp lên cao
- Phương pháp tương phản: nêu bật sự khác biệt của một vấn đề
- Phương pháp loại suy: gợi mở và loại bỏ dần để chứng minh một vấn đề nào đó.

3. Phần kết luận:

- Nhắc lại ngắn gọn những quan điểm cơ bản

- Khái quát nội dung và đề ra nhiệm vụ
- Nêu viễn cảnh
- Kêu gọi, khẩu hiệu để đưa đến hành động

IV. LÀM THẾ NÀO ĐỂ BẠN NÓI TỐT ?

Chất lượng bài nói có giá trị hơn chiều dài bài nói



1. Sự tự tin

- Hiểu thông suốt chủ đề, mục đích của bài nói chuyện là thuyết trình, hùng biện, phát biểu cảm tưởng
- Làm chủ được hành động và lời nói

- Sử dụng thành thạo dụng cụ trực quan
- Sử dụng đúng thời gian quy định.

2. Hãy bắt đầu với sự khát khao

- Đừng lo sợ trước khi nói chuyện, sự lo âu không làm thay đổi được điều gì. Nếu bạn nghĩ mình nói không hay thì sẽ chẳng bao giờ dám nói và bắt đầu dĩ phải nói thì không nói được câu nào.

- Đừng có cảm giác người nghe không thích mình nói. Ngay khi bắt đầu bài nói phải cho người nghe thấy rằng vấn đề của bạn nói sẽ hấp dẫn và không gây cho họ sự nhàm chán.

- Bài nói phải có nhiều ví dụ sinh động, những con số phải mang tính thống kê.

- Không cầm tờ giấy đọc như một bài diễn văn, đừng ngừng quá lâu hoặc ngắt câu không đúng lúc làm cho cử tọa sốt ruột và chính bạn sẽ bị lúng túng.

- Phán đoán được phản ứng của người nghe, nếu có sơ sót trong khi nói hãy bình tĩnh lướt qua.

- Cố gắng làm sao cho bản thân nội dung bài nói chuyện đã chứa đựng khả năng truyền cảm.

- Lựa chọn từ ngữ phù hợp với đối tượng, hãy sử dụng từ hài hước hoặc bình dân khi cảm thấy người nghe có vẻ không chú ý đến bài nói chuyện của bạn.

3. Hãy luyện tập và nói thoải mái

- Vận dụng nhuần nhuyễn các phương pháp tổ chức bài nói chuyện

- Phát âm đúng chuẩn. Lời nói rõ ràng trong sáng mạch lạc. Giọng nói là một trong những vũ khí sắc bén khiến người nghe phải chú ý đến bài nói của bạn.

- Hiểu được hoàn cảnh không gian, thời gian mình đang nói.

- Tự tập nói với bản thân mình

4. Hãy chuẩn bị và tránh sự xao lãng

- Đừng để thời gian chết, nói lan man không vào đề

- Không nên nhìn đồng hồ hoài thiếu tập trung

- Giải lao quá dài
- Trình bày từ, ý lập đi lập lại nhiều lần.
- Đáp lại sự tán thưởng hết sức nhã nhặn, lời đáp tốt nhất nên là “ Xin cảm ơn”, tránh quá tự mãn với bản thân mình .

**Nói không gọt giũa ít nhiều
Vận may củaa bạn như điều đứt dây**

KỸ NĂNG GIAO TIẾP – ỨNG XỬ

Trong cuộc sống, trong giao tiếp hàng ngày, con người luôn luôn phải ứng phó với nhiều tình huống, có lúc dễ dàng trong giao tiếp - ứng xử, có lúc phức tạp, khó xử. Xã hội ngày càng văn minh hiện đại thì yêu cầu trong giao tiếp - ứng xử của con người càng cao.

I. KHÁI NIỆM CHUNG VỀ GIAO TIẾP - ỨNG XỬ.

1. Khái niệm chung:

1.1 Giao tiếp là gì?

Giao tiếp là một hiện tượng tâm lý rất phức tạp và nhiều mặt nhiều cấp độ vì vậy khó có sự thống nhất hoàn toàn về khái niệm giao tiếp. Tuy nhiên các định nghĩa về giao tiếp đều có những dấu hiệu cơ bản như sau:

- Giao tiếp là một hiện tượng đặc thù của con người nghĩa là chỉ riêng con người mới có giao tiếp thật sự khi sử dụng phương tiện ngôn ngữ (nói, viết, hình ảnh nghệ thuật,...) và được thực hiện chỉ trong xã hội loài người.
- Giao tiếp là cách thể hiện mối quan hệ với một hay nhiều người khác trên cơ sở của các quan hệ kinh tế, chính trị,... của xã hội.
- Giao tiếp được thể hiện ở sự thay đổi thông tin và sự hiểu biết lẫn nhau, sự suy cảm và ảnh hưởng lẫn nhau.
- Giao tiếp dựa trên cơ sở hiểu biết lẫn nhau giữa con người với con người.

Vậy: *Giao tiếp là hình thức đặc trưng cho mối quan hệ giữa con người với con người qua đó nảy sinh sự tiếp xúc tâm lí và được biểu hiện ở các quá trình thông tin, hiểu biết, suy cảm ảnh hưởng và tác động qua lại lẫn nhau.*

Hay: *Giao tiếp là sự tiếp xúc giữa 2 hay nhiều người thông qua phương tiện ngôn ngữ nhằm trao đổi thông tin, tình cảm, hiểu biết, tác động qua lại và điều chỉnh lẫn nhau.*

1.2. Ứng xử trong giao tiếp được hiểu như thế nào?

Ứng xử là một từ ghép của hai từ ứng và xử, mà ứng và xử lại bao gồm nhiều nghĩa khác nhau như: ứng phó, ứng đối, ứng biến, và xử: xử sự, xử lý, xử thế,...

Như vậy: *Ứng xử trong giao tiếp được hiểu là: sự phản ứng của con người đối với sự tác động của một tổ chức, nhóm người, cá nhân,... đến mình trong một tình huống cụ thể, nhất định.*

2. Đặc điểm của giao tiếp - ứng xử:

- Đặc điểm của giao tiếp đó là: giao tiếp có đối tượng có thể nói đây là mối quan hệ chủ thể và đối tượng là mối quan hệ mà qua đó sự tiếp xúc tâm lí được thực hiện. Mối quan hệ giữa chủ thể và khách thể là mối quan hệ tích cực ở mức độ cao, thấp khác nhau.

- Đặc điểm của ứng xử trong giao tiếp đó là: con người không chủ động trong giao tiếp mà chủ động trong phản ứng có sự lựa chọn, có tính toán thể hiện qua thái độ hành vi, cử chỉ, cách nói năng, tùy thuộc vào tri thức, kinh nghiệm và nhân cách của mỗi người nhằm đạt kết quả giao tiếp cao nhất.

II. CHỨC NĂNG VÀ VAI TRÒ CỦA GIAO TIẾP - ỨNG XỬ

1. Chức năng:

- Giao tiếp là phương tiện để hiểu người khác và tác động đến người khác (truyền đạt thông tin, biểu lộ trao đổi cảm xúc, hiểu biết lẫn nhau,...). Giao tiếp là một trong những con đường để hình thành, giáo dục và phát triển nhân cách của cá nhân.

- Ứng xử trong giao tiếp là làm thay đổi nhận thức, thái độ và hành vi của con người. Do vậy có thể nói xử lý trong giao tiếp là một quá trình điều khiển. Trước hết là điều khiển chính bản thân mình (chủ thể). Khi giao tiếp ứng xử với người khác chúng ta phải lựa chọn, điều chỉnh hành vi, cử chỉ, điệu bộ, lời nói của mình cho phù hợp với điều kiện, hoàn cảnh giao tiếp, môi trường giao tiếp. Đối với đối tượng giao tiếp - ứng xử, chủ thể giao tiếp - ứng xử phải làm sao cho đối tượng hòa đồng nhận thức, cảm xúc của mình, hiểu được mình trên cơ sở đó mà thay đổi nhận thức, thái độ và hành vi theo mục đích của mình.

2. Vai trò:

- Giao tiếp là điều kiện tồn tại của con người, không có giao tiếp với người khác con người cảm thấy rất cô đơn và dễ trở thành bệnh hoạn.

- Thông qua giao tiếp cá nhân gia nhập các mối quan hệ với các cá nhân khác trong nhóm xã hội và quan hệ với toàn xã hội.

- Cùng với hoạt động qua giao tiếp con người tiếp thu nền văn hóa lịch sử và biến nó thành cái riêng của mình, đồng thời cá nhân đóng góp vào sự phát triển xã hội.

- Qua giao tiếp con người biết được các giá trị xã hội của người khác, của bản thân và trên cơ sở đó tự điều chỉnh, điều khiển bản thân theo các chuẩn mực xã hội.

- Ứng xử trong giao tiếp được thể hiện trong một tình huống cụ thể, nhất định do đó nó có vai trò rất quan trọng, cần thiết để con người phản ứng sự tác động của một tình huống giao tiếp cụ thể, lựa chọn thái độ, hành vi, cử chỉ, cách nói năng thích hợp nhất nhằm đạt kết quả trong giao tiếp giữa người với người (đồng cảm lẫn nhau).

III. CÁC HÌNH THỨC GIAO TIẾP VÀ CÁC KIỂU ỨNG XỬ TRONG GIAO TIẾP

1. Hình thức giao tiếp

Dựa vào những tiêu chuẩn khác nhau người ta chia ra các hình thức (loại) giao tiếp khác nhau:

1.1 Căn cứ vào phương thức giao tiếp, giao tiếp được chia thành 2 loại: giao tiếp trực tiếp và giao tiếp gián tiếp:

- Trong giao tiếp trực tiếp hai người nói trực tiếp với nhau, mặt đối mặt với nhau. Trong quá trình giao tiếp ngoài việc sử dụng ngôn ngữ còn có những biểu hiện cử chỉ, điệu bộ, nét mặt. Kết quả giao tiếp được biết ngay.

- Giao tiếp gián tiếp được thực hiện thông qua người thứ ba hoặc qua các vật trung gian như thư từ, điện tín,... Ở hình thức này, kết quả giao tiếp không được biết ngay, mức độ giao tiếp có thể ít.

1.2 Căn cứ vào thành phần người tham gia vào giao tiếp người ta chia ra mấy loại sau:

- Giao tiếp giữa 1 cá nhân với 1 hay 2, 3, 4,... cá nhân khác.

- Giao tiếp giữa một cá nhân với một nhóm

- Giao tiếp giữa một nhóm này với một nhóm khác (hình thức giao tiếp phức tạp).

1.3 Căn cứ vào quy cách giao tiếp người ta chia ra:

- Giao tiếp chính thức là giao tiếp giữa 2 hay số người đang thực hiện một chức trách nhất định ở cơ quan, đơn vị hay công xưởng.

- Giao tiếp không chính thức là giao tiếp giữa 2 hay nhóm người dựa vào những hiểu biết về nhân cách của nhau. Mục đích là để đồng cảm, chia ngọt xẻ bùi với nhau.

1.4 Căn cứ vào phương tiện giao tiếp người ta chia ra: giao tiếp ngôn ngữ và giao tiếp phi ngôn ngữ.

2. Các kiểu ứng xử trong giao tiếp:

2.1 Căn cứ vào yêu cầu đạo đức của xã hội:

Có 2 loại (2 kiểu):

- Ứng xử tốt - đúng mực: thể hiện qua thái độ phù hợp với hành vi, phù hợp với yêu cầu, chuẩn mực của xã hội.

- Ứng xử xấu: thái độ phù hợp với hành vi nhưng không phù hợp với yêu cầu của xã hội.

2.2 Dựa vào các giá trị xã hội - nhân văn

Có các nhóm ứng xử sau:

- Nhóm các giá trị ứng xử đối với bản thân và đối với người khác:

Biết giữ gìn sức khỏe của bản thân, của mọi người biết tiếp thu những phẩm chất tốt đẹp của người khác. Biết tự trọng, biết làm chủ và biết kiểm tra, tin cậy và thừa nhận mọi người, có tinh thần hợp tác và thẳng thắn, cởi mở với mọi người biết hòa giải đúng đắn, đúng mực trong ứng xử giao tiếp.

- Nhóm các giá trị ứng xử ở gia đình và đối với bạn bè:

Kính trọng cha mẹ, yêu mến và có tình cảm với gia đình, chân thành hợp tác với bạn bè. Làm tròn trách nhiệm và nghĩa vụ đối với gia đình và bạn bè.

- Nhóm các giá trị ứng xử với xóm giềng và cộng đồng, với xã hội và quốc gia:

Sống có thiện cảm với xóm giềng, có quan hệ sâu sắc với mọi người. Có tình cảm và trách nhiệm chung hoàn thành các nghĩa vụ, tôn trọng và ứng xử phù hợp với lợi ích chung: quan tâm đến sự phát triển và an toàn của quốc gia, chấp hành tốt pháp luật.

- Nhóm các giá trị ứng xử đối với cộng đồng thế giới:

Nó đòi hỏi con người hiểu rõ các mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau giữa các dân tộc trên tinh thần hợp tác quốc tế, biết và có ý thức tôn trọng các nền văn hóa của các dân tộc có

ý thức về những vấn đề có liên quan đến cuộc sống, hạnh phúc toàn cầu như vấn đề dân số, môi trường,... Từ đó có ý thức trách nhiệm bảo vệ hòa bình thế giới.

- Nhóm các giá trị ứng xử đúng đắn với tương lai và sức sống của trái đất:

Nhóm các giá trị ứng xử này đòi hỏi con người hiểu biết đầy đủ về môi trường tự nhiên và môi trường xã hội, biết sống có trách nhiệm, sử dụng tài nguyên một cách hợp lí, biết và tham gia bảo vệ thiên nhiên một cách tích cực, sáng tạo.

2.3 Dựa vào phong cách ứng xử

Mỗi cá nhân có một phong cách sống và do vậy họ cũng có cung cách ứng xử riêng. Dưới đây là 3 kiểu ứng xử thường gặp:

- Kiểu ứng xử độc đoán: Do tính độc đoán chiếm ưu thế nên mọi lúc, mọi nơi (cơ quan, nhóm bạn bè, ở gia đình,...) những người này thường không quan tâm đến những đặc điểm riêng của đối tượng giao tiếp, thiếu thiện chí và gây căng thẳng đối với họ. Nếu ở cương vị lãnh đạo, những người có tính cách này khó thiết lập mối quan hệ với cấp dưới, khó chiếm được cảm tình đối với người khác.

- Kiểu ứng xử tự do

Thể hiện ở tính linh hoạt quá mức trong giao tiếp. Họ dễ thay đổi mục đích, không làm chủ được diễn biến tâm lí của mình, dễ “chiều theo đối tượng giao tiếp”. Những người này thường dễ dàng thiết lập mối quan hệ, nhưng cũng dễ đánh mất các mối quan hệ và do vậy cũng dễ mất uy tín. Trong giao tiếp, họ tỏ ra không sâu sắc, thiếu lập trường, vì họ không làm chủ được mình. Những người này rất dễ xuê xòa trong công việc.

- Kiểu ứng xử dân chủ

Biểu hiện nổi bật của kiểu ứng xử này là sự nhiệt tình, sự thiện ý cởi mở, sự tôn trọng nhân cách của đối tượng giao tiếp. Những phẩm chất này chiếm ưu thế trong cách ứng xử của họ. Những người này thường biết lắng nghe, biết quan tâm giúp đỡ mọi người khi cần thiết, nên họ dễ dàng thiết lập mối quan hệ tốt với mọi người và dễ đạt hiệu quả cao trong giao tiếp.

2.4 Dựa vào tâm thế

Nếu ở con người có định hình tâm thế của tri giác về những người đã quen biết từ trước thì khi đó những khách thể khác với chúng sẽ được con người thu nhận như là những khách thể tương đồng, bởi vì sự định hình đã được tri giác từ trước. Trong trường hợp này có sự tác động của quy luật đồng hóa. Khi giao tiếp họ sẽ tiếp nhận sự ứng xử của ta giống

nghĩa mà người đó mong muốn đối với người đã quen biết từ trước. Lúc đó, con người sẽ cảm thấy thoải mái dễ chịu khi ứng xử với nhau.

Thường thường khi con người tri giác các khách thể khác nhau ở một khía cạnh nào đó theo một tâm thế đã định hình thì con người ứng xử theo quy luật liên tưởng. Chúng ta đều biết mọi sự vật trong hiện thực khách quan không tồn tại độc lập riêng lẻ mà chúng luôn luôn tác động lẫn nhau và có mối quan hệ, liên hệ lẫn nhau, cùng tồn tại trong một khoảng không gian, thời gian nhất định. Vì vậy, khi gặp một người có cách ứng xử nào đó làm ta liên tưởng ngay đến một người khác có cách ứng xử tương ứng. Sự liên hệ này có thể là tốt, có thể là xấu, có thể là tích cực, có thể là tiêu cực, tùy theo tâm thế của ta. Vì vậy, trong trường hợp này con người phải kiểm tra và điều chỉnh cách ứng xử cho phù hợp với thực tế, với từng người ta gặp. Bởi lẽ, đôi khi hình thức biểu hiện ra bên ngoài không bộc lộ bản chất bên trong. Việc hiểu rõ tính quy luật về sự thay đổi các tâm thế mang tên dễ chịu hay khó chịu có ý nghĩa đặc biệt đối với việc tìm hiểu sự hình thành cách ứng xử.

2.5 Dựa vào các kiểu hình thần kinh của khí chất

- Kiểu ứng xử mạnh mẽ (kiểu thần kinh mạnh - không cân bằng, không linh hoạt):

Cách ứng xử này thể hiện khi có tác động bên ngoài đến họ - họ có phản ứng ngay bằng thái độ, hành vi, cử chỉ. Những phản ứng đó có thể là tích cực, có thể là tiêu cực.

Trong khi giao tiếp có ai đó xúc phạm đến họ trước mặt người khác, họ tỏ thái độ không bình tĩnh, phản ứng một cách gay gắt, nóng nảy, họ không bình tĩnh để suy xét xem nên hành động như thế nào. Tuy nhiên, trong trường hợp giao tiếp diễn ra thuận hòa thì họ tỏ ra là người nhân hậu, vị tha.

- Kiểu ứng xử linh hoạt (kiểu thần kinh mạnh - cân bằng, linh hoạt):

Những người có kiểu khí chất này, mọi tác động của khách quan họ đều tiếp nhận nhẹ nhàng thoải mái. Nếu có ai đó nói quá lời họ cũng không giận, không cáu gắt. Khi phê bình ai họ áp dụng phương châm “Trong khi nói đùa là lúc người ta nói thật nhất” làm cho người khác tiếp thu cũng nhẹ nhàng, thấm sâu, vì nó có phần hài hước.

- Kiểu ứng xử bình thản (kiểu thần kinh mạnh - cân bằng, không linh hoạt):

Những người có kiểu khí chất này, trong giao tiếp - ứng xử tỏ ra bình tĩnh, chín chắn, thuận trọng trước khi họ phản ứng với tác động bên ngoài, họ đều suy nghĩ, cân nhắc, lựa chọn thái độ, hành vi, cử chỉ,... do đó sự phản ứng của họ bao giờ cũng thận trọng, có tính toán. Tuy nhiên đôi khi trong giao tiếp họ tỏ ra chậm chạp, chưa linh hoạt, vì vậy họ cũng

thường bỏ lỡ cơ hội và chậm thích nghi khi xảy ra những tình huống bất thường.

- Kiểu ứng xử chậm (kiểu thần kinh yếu):

Những người này khi giao tiếp với người lạ, họ tỏ ra mặc cảm, sợ sệt, không chủ động. Vì vậy, trước những tác động của hiện thực khách quan dễ làm cho họ sợ sệt, lo lắng. Một lời nói nặng, một sự vui đùa quá mức cũng làm cho họ suy nghĩ, bâng khuâng. Họ thích sống một mình một kiểu, một mình mình biết, một mình mình hay, sức chịu đựng yếu, dễ bị dao động, khó chịu nổi sự phê bình nặng nề. Tuy nhiên, nếu ai khéo động viên, phát huy mặt tích cực của họ, thì họ rất dịu dàng, tế nhị trong giao tiếp. Họ là người giàu cảm xúc.

2.6 Dựa vào thái độ, điệu bộ

Thái độ của con người với những tác động của thế giới khách quan được thể hiện ra bên ngoài bằng những điệu bộ, cử chỉ.

Điệu bộ là những thuộc tính xác định, ít nhiều có ranh giới, được tri giác miêu tả phân nào rõ rệt của hệ vận động chung trên bề mặt của cơ thể: toàn thân, chân tay, nét mặt, giọng nói,...

Dựa vào tiêu chí này, người ta thấy có các kiểu ứng xử sau:

- Kiểu ứng xử hiển nhiên thể hiện qua thái độ chấp nhận như một điều hiển nhiên:

Kiểu ứng xử này về chủ quan ta không nghi ngờ (coi như một điều hiển nhiên) nghĩa là ứng xử khác xảy ra như thế này, thế kia trong một mối quan hệ nào đó. Ví dụ: gặp người lớn người thân ta chào bằng cách: gật đầu, bắt tay cười nói “chào anh, chào chị,...” những điệu bộ, lời nói chân tình sẽ gây được thiện cảm trong quá trình giao tiếp. Ngược lại, những điệu bộ lời nói giả tạo, có tính chất xã giao bắt buộc khó gây được thiện cảm với người ta tiếp xúc.

- Ứng xử bắt buộc thể hiện qua thái độ bắt buộc phải theo một chuẩn mực:

Kiểu ứng xử này thể hiện trong giao tiếp của một nhóm nhất định nào đó trong xã hội: cơ quan, lớp học, khu phố,... phải tuân theo những chuẩn mực cụ thể mà xã hội qui định. Những chuẩn mực này không thể thay đổi một cách tùy tiện, con người buộc phải chấp nhận. Về mặt chủ quan, từng thành viên trong nhóm, có thể hoài nghi hoặc không chấp nhận vì lý do cá nhân (không hợp tính tình, hứng thú, nhu cầu, tình cảm,...) nhưng buộc cá nhân phải chấp nhận những chuẩn mực ấy. Ví dụ: trong cuộc họp muốn phát biểu phải giơ tay xin phép, gặp người cùng cơ quan, mặc dù không ưa nhau, nhưng phần chào hỏi theo phép lịch sự xã giao.

- Kiểu ứng xử tự do:

Kiểu ứng xử này thể hiện ở chỗ những quy tắc, chuẩn mực của một nhóm chỉ có ảnh hưởng tạm thời, trước mắt buộc cá nhân phản ứng theo nhóm mà thôi. Hơn nữa, con người ứng xử với nhau như thế nào trong giao tiếp lại tùy thuộc vào kinh nghiệm cuộc sống, tri thức, vốn văn hóa, bản lĩnh và nhân cách của từng người tùy thuộc vào hoàn cảnh cụ thể, con người lựa chọn cách ứng xử thích hợp cho từng môi quan hệ để đạt được kết quả cao trong giao tiếp - ứng xử.

IV. KỸ NĂNG GIAO TIẾP:

1. Kỹ năng định hướng: Quan sát đối tượng, đoán về đối tượng. Chúng ta cần học thuộc các biểu hiện bên ngoài, ngôn ngữ của cơ thể mà nói lên cái tâm lý bên trong của người ta. rèn luyện sự quan sát con người, tích lũy kinh nghiệm trong quá trình sống.

2. Kỹ năng định vị: xác định vị trí của bản thân trong quá trình giao tiếp, xác định vị trí của từng đối tượng trong quá trình giao tiếp. Chúng ta cần rèn luyện tính chủ động và điều tiết các đặc điểm tâm lý vốn có của mình và của đối tượng giao tiếp, tức là biết cách thu thập, phân tích và xử lý thông tin.

3. Kỹ năng điều khiển quá trình giao tiếp: Điều khiển chính bản thân, điều khiển đối tượng. Trong kỹ năng này chúng ta cần chú ý rèn luyện: khả năng thông ngữ, rèn luyện khả năng hấp dẫn, rèn luyện khả năng tự kiểm chế.

4. Kỹ năng sử dụng tốt các phương tiện giao tiếp: sử dụng phương tiện ngôn ngữ (nói, viết), Sử dụng các phương tiện phi ngôn ngữ. Chúng ta cần phải làm chủ các phương tiện giao tiếp của mình. Một khi chủ thể giao tiếp làm chủ được các phương tiện giao tiếp thì có thể làm chủ được các kỹ năng giao tiếp.

5. Kỹ năng lắng nghe: lắng nghe nhận thức, lắng nghe tình cảm, lắng nghe động cơ.

Ngoài việc nắm vững 5 kỹ năng cơ bản trên, chúng ta cần hiểu và chú ý các hiện tượng tâm lý thường xảy ra trong giao tiếp: Cảm giác và tri giác trong giao tiếp; tư duy, tưởng tượng trong giao tiếp; chú ý trong giao tiếp; xúc cảm, tình cảm trong giao tiếp; ý chí trong giao tiếp...

V. MỘT VÀI KINH NGHIỆM TRONG GIAO TIẾP - ỨNG XỬ

1. Những điều nên làm:

- Con người ta ai cũng có nhu cầu được coi mình là nhân vật quan trọng: nhu cầu

được coi là quan trọng có trong tất cả mọi người, từ trẻ con đến người già, từ người quét rác đường phố, người gác cổng, kẻ ăn mày đến những người giàu có, có chức, có quyền. Đây là nhu cầu đặc trưng rất quan trọng của con người. Nhu cầu này giúp cho con người vươn lên trong cuộc sống và vị thế xã hội.

- Biết người biết ta trăm trận trăm thắng: Không ai hiểu ta hơn ta, do vậy chúng ta cũng đừng hy vọng hiểu hết người khác. Chúng ta hiểu được người khác bao nhiêu thì thuận lợi cho chúng ta trong cách ứng xử bấy nhiêu. Họ là người nóng nảy hay dịu dàng, kín đáo hay “ruột để ngoài da”, thật tâm hay giả tạo,... xem họ giao thiệp với ai? Chúng ta biết người để ứng xử cho hợp lí, còn về phần mình, chúng ta càng khiêm tốn, càng ít bộc lộ rõ cái mạnh cái yếu của mình bao nhiêu thì thành công càng lớn.

- Tôn trọng nhân cách và giữ thể diện cho người tiếp xúc với chúng ta: mỗi cây mỗi hoa, mỗi người mỗi tính. Có người nói nhiều, có người từ tốn, nhu mì. Có người may mắn có dáng vẻ kiêu diễm, có người phải đeo mang trên mình tật nguyền,... Dù ở địa vị nào, hoàn cảnh nào mỗi người đều có lòng tự trọng, có nhân cách. Xúc phạm đến nhân cách là đụng đến lòng tự trọng của con người. Khi đó chúng ta khó có thể gây được thiện cảm với họ và khó có thể thành công trong giao tiếp - ứng xử. Tôn trọng nhân cách của người đối thoại tạo ra ở họ niềm tin vào ta và sẽ cởi mở hơn trong giao tiếp. Trong ứng xử, chúng ta cần giữ thể diện cho người khác, tránh làm tổn thương danh dự, lòng tự trọng của họ. Trong tranh luận ai cũng nghĩ là mình đúng và luôn luôn tìm cách bảo vệ ý kiến của mình, muốn người khác đồng tình với mình, nghe theo mình và như vậy vô hình trung chúng ta đã cố chứng minh là mình hơn người khác, dù không nói lên lời nhưng trong thâm tâm của họ không ưa gì chúng ta. Hỏi rằng quan hệ giữa chúng ta và họ có còn như trước hay không? Khi biết chắc là mình có lí, chúng ta cần khéo léo, ngọt ngào tỏ ý kiến của mình với người. Sự khoe khoang, kênh kiệu chẳng có ích lợi gì, thậm chí làm mất niềm tin với người khác, mặc dù điều ta nói, ta làm hoàn toàn có lý. Ngược lại khi chúng ta nhầm lẫn (có lỗi) không nên bào chữa, mà tự nhận lỗi sẽ dễ làm cho người khác động lòng bao dung, độ lượng, khoan hồng. Hơn thế nữa, khi ấy danh dự của ta không bị tổn thương mà còn được nâng lên. Chúng ta muốn bảo vệ danh dự, thể diện của mình, không lẽ chúng ta lại làm tổn thương danh dự, thể diện của người khác. Hãy giữ thể diện cho người, không nên làm cho họ “bề mặt” trước người khác, cho dù ta biết rõ là họ làm, họ sai, chúng ta phải biết cách ứng xử cho thích hợp nhất trong những tình huống ấy.

- Đặt địa vị mình vào địa vị người khác mà xét đoán họ: đừng bắt người khác phải

suy nghĩ, hành động như mình. Một người nào đó suy nghĩ và hành động không đúng như mình muốn đừng vội kết luận là họ thế này thế khác. Họ suy nghĩ và hành động như vậy là có lý của họ. Điều quan trọng là chúng ta cần tìm hiểu được nguyên nhân sâu kín nào dẫn đến những suy nghĩ và hành động đó. Hãy đặt địa vị mình vào địa vị của người khác mà tự nhủ “nếu ta ở vào địa vị họ, ta sẽ có những tình cảm gì, sẽ có những phản ứng ra sao” chỉ khi đó chúng ta mới hiểu được suy nghĩ và hành động của họ mà đồng cảm được với họ, tôn trọng họ và không ngăn cấm thô bạo hành động của họ, không bắt buộc họ theo lệnh của chúng ta. Chúng ta cứ khăng khăng bắt họ theo ta thì khó có thể tránh khỏi những bất bình.

- Ai cũng thích được khen. Hãy gieo vào lòng người niềm tin vào khả năng, sự cố gắng và những thành tích của họ: ai cũng muốn được người khác khen mình. Lời khen là một chất xúc tác tinh thần khích lệ người ta vươn lên trong cuộc sống. Trái lại, sự chê bai không tế nhị làm người ta nhụt chí khi gặp những khó khăn trở ngại. Khen những khả năng, sự cố gắng và tiến bộ của người ta là thừa nhận tài năng của người ta, làm cho họ phấn chấn, tự tin vào sự cố gắng vươn lên mình. Nhiều khi người ta chỉ cần động viên, an ủi, cần cái danh dự của mình chứ không cần cái gì khác. Tất nhiên không chỉ chúng ta chỉ có khen, mà không phê bình, chỉ trích những khuyết điểm mà người khác mắc phải. Vấn đề là phê bình như thế nào để người ta dễ tiếp nhận, tiếp nhận một cách vui vẻ, không oán trách gì ta và chỉ khi đó sự phê bình, khiển trách của chúng ta mới có giá trị làm thay đổi hành vi, nếp nghĩ của người khác. Các nhà tâm lý học cho rằng, muốn sự phê bình có giá trị tích cực, thì trước khi phê bình ai, chúng ta phải cố gắng tìm những mặt tốt, mặt tích cực của họ để khen họ, động viên họ, sau đó ta mới nói rõ cho họ biết là họ cần sửa chữa một vài khuyết điểm nào đó. Một vấn đề cần lưu tâm là mọi lời khen, chê phải thực lòng và hoàn toàn không vụ lợi. Những lời khen giả dối, trở thành những lời nịnh hót vụ lợi. Sự nịnh hót dễ bị người đời khinh鄙 vì ngôn ngữ không dấu nổi bản tính con người.

- Luôn giữ nụ cười trên môi và những lời nói ngọt ngào: thật khó chịu khi chúng ta tiếp xúc với một người với vẻ mặt lạnh lùng, khó chịu và giọng nói lạnh lùng khô cứng. Chúng ta hãy tin rằng: chỉ một nụ cười thôi cũng đủ làm thay đổi nét mặt một con người và cải thiện mối quan hệ giữa người và người. Tất cả các nụ cười đều nói và khi chúng ta mỉm cười với ai thì nụ cười như nói với người đó: “Tôi mến bạn... gặp bạn tôi vui vẻ lắm... tôi sung sướng lắm”. Lẽ cố nhiên, nụ cười đó phải chân thật, tự đáy lòng phát ra, mới gây thiện cảm được ở người, còn thứ nụ cười nhếch mép nở ngoài môi, như từ một bộ máy phát ra, không lừa được ai hết, chỉ làm cho người ta khinh thường. Nụ cười nở trên môi đi kèm với

lời nói ngọt ngào đầy thiện cảm thì tuyệt biết mấy! Sự ngọt ngào trong cách nói chuyện ở đây không có nghĩa là sự nịnh hót, mà là sự lạc quan tin tưởng vào họ, sự tôn trọng và quý mến họ. Ngay cả khi ta phê bình, nhắc nhở ai thì những giọng nói ngọt ngào, tế nhị sẽ có hiệu quả hơn những lời nói gắt gỏng với vẻ mặt hầm hầm.

- Cố gắng nhớ được những cái cần nhớ: Nhớ được tên người, công việc của họ và những người thân thuộc của họ là điều rất cần thiết để gây thiện cảm đối với người mà ta giao tiếp, bởi vì điều đó thể hiện sự quan tâm của ta. Lần đầu tiếp xúc việc gọi tên trong nói chuyện, nhất là ở chỗ đông người là rất cần thiết. Sau khi đã giới thiệu tên nhau rồi mà ta cứ gọi anh này, anh kia, anh áo xanh, anh áo trắng,... để nói một điều gì đó thì khó mà gây được thiện cảm bằng cách gọi được đúng tên của họ. Phải cố gắng nhớ tên người tiếp xúc với mình ngay từ phút đầu tiên của lần gặp gỡ. Nếu gặp lần thứ hai ngoài cái tên của họ ra cần quan tâm đến ý nghĩa, sở thích, điều mà họ quan tâm, cũng như công việc và gia đình họ (nếu được biết). Tốt nhất là hãy ghi nhớ tất cả những gì cần nhớ.

- Quan tâm đến người, người sẽ quan tâm đến ta: không thể chối cãi được, cái gì ta thích, ta ước muốn thì ta quan tâm đến nó luôn. Nhưng cũng nên nhớ rằng người khác cũng vậy, họ cũng chỉ nghĩ tới cái họ thích, họ ước muốn thôi, không cần biết ta thích cái gì, ước muốn gì? Do vậy, chỉ có một cách để người khác quan tâm đến mình là lựa cách nói sao cho lời yêu cầu của ta hợp với sở thích của họ và chỉ cho họ đạt được sở thích đó (nếu mình biết). Hãy quan tâm đến cái họ thích, cái ước muốn của họ trước khi thể hiện cái ước muốn sở thích của mình. Trong giao tiếp - ứng xử, gắng góp họ hiểu được cái lợi ích của họ khi làm việc đó, hoặc ít ra thì cả hai bên sẽ có lợi gì. Tránh chỉ nói đến cái mình cần, cái mình quan tâm, mà không để ý đến những điều họ quan tâm hết thấy mọi người đều có nhu cầu được người khác ngưỡng mộ, được người khác quan tâm. Ta quan tâm đến người, người sẽ giúp đỡ ta. Cái lẽ thường tình là như vậy: ta quan tâm đến người thì người sẽ quan tâm đến ta. Nhưng nhiều khi muốn được người khác quan tâm, ta cần phải thỉnh cầu họ. Việt Nam có câu: “Con khóc mẹ mới cho bú”.

- Không chỉ biết nói cho người khác nghe mà phải biết nghe người khác nói: Tâm lý người đời, ai cũng muốn nói cho người khác nghe, tất cả chúng ta đều muốn diễn thuyết khi có người chăm chú nghe ta. Người ta chỉ chăm chú nghe ta khi những lời nói của ta hợp với suy nghĩ và việc làm của họ, không làm tổn hại đến lòng tự trọng của họ, có thiện ý đối với họ. Chúng ta mong muốn người khác chăm chú nghe ta tìm mọi cách để thuyết phục họ nghe theo ta, lẽ nào chúng ta lại không biết nghe người khác nói. Hãy đứng vào địa vị của họ ta

sẽ phản ứng ra sao, tâm trạng ta thế nào, khi người ta nói mà ta không chăm chú theo dõi. Chăm chú nghe một người nói khác gì ta nhiệt liệt khen họ “tuyệt quá... chưa bao giờ ta được nghe ai nói hay như vậy” muốn khuyên bảo ai điều gì không nên nói những lời như ra lệnh “đừng làm cái này”, “hãy làm cái kia” mà hãy nói những lời như khuyên bảo người ta nên làm cái này, không nên làm cái kia “có lẽ nên như thế này... không nên như thế này”. Trong giao tiếp với người khác, không chỉ quan tâm đến điều họ thích, mà cần tạo điều kiện để họ nói những điều mà họ thích bằng cách chăm chú lắng nghe họ. Tạo điều kiện để cho họ nói một cách thỏa thích, tránh cắt ngang, cướp lời hay chặn họng người ta. Thật khó chịu trong một cuộc tiếp xúc mà ta chỉ có nghe chứ không được nói.

- Lịch sự trong giao tiếp: phép lịch sự do các thành tố sau đây cấu thành: trang phục vệ sinh cá nhân, cách chào hỏi, cách bắt tay, tư thế trong giao tiếp, nói năng trong giao tiếp. Phép lịch sự trong những hình thức và hoàn cảnh khác nhau của sự giao tiếp bao gồm các vấn đề sau (chào hỏi, xưng hô, tự giới thiệu và giới thiệu, lời xin lỗi, cảm ơn, nói chuyện, tranh luận, cách dùng điện thoại, viết thư, tặng quà và nhận quà, ăn uống, ở nơi công cộng...

- Thực hiện nguyên tắc 10 điểm:

+ Cần cần: Trong giao tiếp tránh tỏ ra thờ ơ, lạnh nhạt hoặc có vẻ mặt khó khăn, bức tức.

+ Ngay ngắn: trang phục hợp cách, không tùy tiện, luộm thuộm; tác phong không tỏ ra lè mề, dặt dẹo.

+ Chuyên chú: không làm việc riêng trong khi giao tiếp, nhất là trang điểm, đọc báo, nhắn tin...

+ Đĩnh đạc: Không trả lời thùng thảng, hỏi câu nào trả lời câu ấy, cách nói thiếu chủ ngữ, cộc lốc, nhất gừng.

+Đồng cảm: cần thể hiện cảm xúc đúng lúc, đúng chỗ, mắt luôn hướng về người đối thoại bày tỏ sự quan tâm, đồng cảm.

+ Ôn hòa: tránh vung tay tùy tiện, đặc biệt là chỉ ngón tay về mặt đối tượng giao tiếp theo “nhịp điệu” và lời nói “đanh thép” của mình.

+ Rõ ràng: Không nói quá to, kiêu nói oang oang hoặc nói quá nhiều. Tránh nói quá nhỏ, kiêu nói lí nhí khiến người nghe phải căng tai nghe mới rõ.

+ Nhiệt tình: thể hiện sự sẵn sàng phối hợp giúp đỡ người khác khi cần thiết đừng tỏ ra khó khăn, ích kỷ.

+ Nhứt quán: phải khắc phục sự phát ngôn bất nhất, thay đổi tùy tiện, chối phăng những điều đã nói ra hoặc dễ dàng hứa nhưng không làm theo lời hứa.

+ Khiêm nhường: tránh tranh luận khi không cần thiết, hoặc thích bộc lộ sự hiểu biết, sự khôn ngoan của mình hơn người, thích dồn đối phương vào thế bí để dành phần thắng về phía mình.

2. Những điều nên tránh trong ngôn ngữ giao tiếp – ứng xử:

- Nói năng nửa chừng rồi dừng lại hoặc cướp lời của người khác.

- Không nói rõ hoặc không giải thích đầy đủ làm người nghe cảm thấy đột ngột, khó hiểu đề tài nói chuyện của chúng ta.

- Nói sai đề tài hoặc không quan tâm đến điều mình nói.

- Nói thao thao bất tuyệt, không ngừng nêu các câu hỏi làm người tiếp chuyện cảm thấy chúng ta yêu cầu hay nhiều.

- Không trả lời thẳng câu hỏi của người khác nêu ra, quanh co dài dòng gây cảm giác không trung thực cho người nói.

- Tự cho rằng mọi điều mình đều biết cả.

- Làm ra vẻ hiểu biết sâu rộng.

- Phát triển câu chuyện không tập trung vào chủ đề chính làm người tiếp chuyện cảm thấy nhàm chán.

- Ngắt bỏ hứng thú nói chuyện của người khác ép người khác nói chuyện theo đề tài của mình.

- Thì thầm với một vài người trong đám đông.

- Dùng ngôn ngữ quá bóng bẩy.

- Chêm những câu tiếng của nước ngoài vào câu nói của mình một cách tùy tiện.

- Đột ngột cao giọng.

- Dùng những lời quá thân mật so với mức độ quan hệ.

- Dùng những từ đệm không cần thiết.

- Nói với giọng khích bác chạm vào tự ái của người khác.

Tóm lại: Trong điều kiện xã hội phát triển, tri thức khoa học không ngừng được tăng lên, đặc biệt là các tri thức về con người, về giao tiếp. Cách mạng khoa học kỹ thuật không chỉ ảnh hưởng đến kinh tế – xã hội mà còn ảnh hưởng đến cả mối quan hệ giữa con người với con người, đến hành vi, sự suy nghĩ và cuộc sống của họ. Do đó chúng ta cần nắm vững nghệ thuật giao tiếp – ứng xử để có thể hoàn thành tốt công tác một cách hiệu quả nhất.

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ PHƯƠNG PHÁP TƯ DUY SÁNG TẠO

PHẦN I: TƯ DUY SÁNG TẠO TRONG TRÍ TUỆ CON NGƯỜI

I/ VẤN ĐỀ TRÍ TUỆ:

1. Khái niệm về trí tuệ:

Trí tuệ theo dân gian hiểu đó là việc giải quyết những vấn đề do thực tiễn đề ra một cách hiệu quả.

Một người có trí tuệ (năng lực trí tuệ), biểu hiện ở mặt nhận thức như: nhanh biết, nhanh hiểu, mau nhớ hoặc biết suy xét tìm ra nhanh các quy luật, biểu hiện ở khả năng tưởng tượng phong phú, hình dung ngay và đúng điều người khác nói, óc tò mò, lòng say mê, sự kiên trì ...

Tìm hiểu về trí tuệ của con người có thể thấy có các quan niệm cơ bản sau:

Xem trí tuệ là năng lực nhận thức của cá nhân, năng lực học tập của con người.

Xem trí tuệ là năng lực tư duy trừu tượng.

Xem trí tuệ là năng lực thích nghi, thích ứng của cá nhân.

2. Các lý thuyết về trí tuệ:

Hình thành và phát triển tư duy sáng tạo của con người không thể tách rời khỏi trí tuệ. Có quan niệm cho rằng trí tuệ gồm yếu tố tổng quát cơ bản và yếu tố riêng biệt. Muốn có sự thông minh sáng tạo cần chú ý đến yếu tố tổng quát, đó chính là sự mềm dẻo, linh hoạt của hệ thần kinh.

Có quan điểm cho rằng trong trí tuệ bao gồm các khả năng:

- + Suy luận.
- + Sự lưu loát – hoạt bát về ngôn ngữ.
- + Khả năng tri giác.
- + Thông hiểu ngôn ngữ.
- + Tưởng tượng trung gian.
- + Tính toán bằng con số.

+ Khả năng nhớ.

Ở đây, tư duy sáng tạo không thể tách rời khỏi các khả năng trên, muốn phát triển tư duy sáng tạo thì không thể xem xét nó trong một cái nhìn đơn độc mà phải gắn chặt với các năng lực khác của con người.

2.1. Trí tuệ ngôn ngữ:

Trí tuệ ngôn ngữ là năng lực diễn tả ngôn ngữ dễ dàng bằng cách nói hay viết; đó là khả năng nhạy cảm với âm thanh, nhịp điệu, nghĩa của từ và các chức năng khác nhau của ngôn ngữ.

2.2. Trí tuệ không gian:

Trí tuệ không gian bao gồm các khả năng tiếp nhận thế giới thị giác- không gian một cách chính xác và khả năng thực hiện những biến đổi với các sự tri giác ban đầu của mình, nó cho phép tưởng tượng hình dạng của các sự vật với góc nhìn khác với người khác

2.3. Trí tuệ âm nhạc:

Là năng lực tạo ra và thưởng thức các nhịp điệu, cung bậc âm sắc, sự biểu cảm của âm nhạc. Loại trí tuệ này độc lập rõ hơn các loại khác và đây là loại trí tuệ phát triển rất sớm và rất đặc biệt ở con người.

2.4. Trí tuệ logic toán học:

Là những năng lực tính toán phức tạp và lý luận sâu sắc. Đó là khả năng nhìn thấu suốt vấn đề phức tạp và cảm nhận được giải pháp trước khi đưa ra bằng chứng. Trí tuệ logic toán học gắn liền với tư duy trừu tượng nhưng chính loại tư duy này rất khó được hình dung bằng hình ảnh. Trí tuệ logic toán học được gắn chặt với phương pháp giải quyết vấn đề.

2.5. Trí tuệ vận động cơ thể:

Trí tuệ vận động cơ thể gồm các thành tố cơ bản là các năng lực kiểm soát các vận động của cơ thể mình và cầm nắm đối tượng một cách khéo léo. Loại trí tuệ này giúp cơ thể tham gia trực tiếp vào việc giải quyết vấn đề trong các tình huống nguy hiểm và trong các hoạt động mang tính vận động .

2.6. Trí tuệ về bản thân:

Trí tuệ về bản thân bao gồm các năng lực đánh giá cảm xúc của bản thân mình, năng lực phân biệt giữa các cảm xúc ấy và đưa chúng vào hướng dẫn hành vi. Biểu hiện của nó là sự hiểu biết về bản thân mình một cách cặn kẽ và chính xác. Để tìm hiểu về chính mình thì

phải tìm hiểu sâu về cái tinh thần. Trước hết cần biết phân tích xúc cảm rồi tìm hiểu hành vi. Còn khả năng thì được bộc lộ khá rõ thông qua kết quả hành động.

2.7. Trí tuệ về người khác:

Trí tuệ về người khác bao gồm những năng lực nhận thức rõ ràng và đáp ứng lại các tâm trạng, khí chất, động cơ và cái ham muốn hay nhu cầu của người khác một cách thích hợp. Biểu hiện của trí tuệ này là khả năng xâm nhập vào tư tưởng của người khác, có khả năng khích lệ và nâng đỡ người khác.

II/ TƯ DUY, TƯỢNG TƯỢNG VÀ SÁNG TẠO TRONG TRÍ TUỆ:

1. Tư duy:

* Tư duy là một quá trình nhận thức phản ánh những thuộc tính bản chất, những liên hệ và quan hệ có tính chất qui luật của sự vật và hiện tượng trong hiện thực khách quan mà trước đó ta chưa biết.

* Để tiến hành tư duy con người có thể sử dụng các thao tác sau:

- So sánh.
- Phân tích và tổng hợp.
- Trừu tượng hóa và khái quát hóa.

* Quá trình tư duy của con người bao gồm các giai đoạn sau:

- Hình thành vấn đề.
- Thiết lập giả thuyết.
- Kiểm tra giả thuyết.
- Giải quyết vấn đề

2. Tượng tượng:

* Tượng tượng là quá trình tâm lý phản ánh những cái chưa từng có trong kinh nghiệm của cá nhân bằng cách xây dựng những hình ảnh mới trên cơ sở những biểu tượng đã có.

* Tượng tượng có thể được chia thành hai cấp độ đó là tượng tượng tái tạo và tượng tượng sáng tạo:

- Tượng tượng tái tạo là hình thức xây dựng những biểu tượng về các đối tượng không có trong kinh nghiệm bản thân như chúng đã có hoặc đang tồn tại trong hiện thực.

- Tưởng tượng sáng tạo là loại tưởng tượng thể hiện trong việc xây dựng những hình ảnh về các đối tượng không có trong kinh nghiệm của bản thân và không tồn tại trong hiện thực.

* Các cách thức tạo hình ảnh mới trong tưởng tượng:

- + Thay đổi số lượng, kích thước, thành phần của sự vật.
- + Nhấn mạnh (cường điệu hóa).
- + Chắp ghép.
- + Liên hợp.
- + Điền hình hóa.
- + Loại suy (tương tự).

3. Sáng tạo:

Có thể hiểu một cách đơn giản sáng tạo là hoạt động tạo ra cái mới hay sáng tạo là quá trình xác định các giả thuyết, nghiên cứu chúng và tìm ra kết quả.

Sáng tạo còn được hiểu rộng hơn khi khẳng định sáng tạo là hoạt động tạo ra cái mới không phân biệt kết quả tạo ra có ý nghĩa hiện thực cụ thể hay có ý nghĩa về mặt tư duy–tình cảm. Giá trị tạo ra có thể là giá trị vật chất hay giá trị tinh thần.

III/ TƯ DUY SÁNG TẠO:

- Tư duy sáng tạo được hiểu là một kiểu tư duy đặc trưng bởi sự sản sinh ra sản phẩm mới và xác lập các thành phần mới của hoạt động nhận thức nhằm tạo ra nó. Các thành phần này có liên quan đến động cơ, mục đích, đánh giá, các ý tưởng của chủ thể sáng tạo.

- Tư duy sáng tạo là khả năng giải quyết vấn đề bằng cách tạo ra một cái mới, bằng cách thức mới nhưng đạt được kết quả một cách hiệu quả. Tư duy sáng tạo gần như là tài nguyên cơ bản nhất của con người. Con người luôn luôn phải tư duy sáng tạo vì mọi thứ luôn vận động, biến đổi kể cả bản thân chúng. Con người luôn muốn sáng tạo vì chúng ta cảm thấy rằng mọi việc cần được giải quyết đơn giản hơn, tốt hơn dù là ta có ở mức nào đi chăng nữa.

Tư duy sáng tạo gắn liền với việc đưa ra cái mới, sáng chế mới, ý tưởng mới, phương án giải quyết mới. Tư duy sáng tạo thuộc về năng lực ra quyết định, kết hợp độc đáo, liên tưởng hay phát ra ý tưởng mới có lợi. Con người có thể dùng khả năng tư duy sáng tạo để

đặt vấn đề một cách bao quát, phát triển các phương án lựa chọn, làm phong phú các khả năng và tưởng tượng những hậu quả có thể phát sinh.

- Cơ sở của tư duy sáng tạo là phép phân kỳ trong hoạt động tư duy, đó là hoạt động suy nghĩ để cá nhân tìm ra nhiều phương pháp, nhiều cách giải quyết khác nhau để đạt được kết quả mà vấn đề đặt ra.

- Trong khi giải quyết vấn đề, tư duy sáng tạo giúp con người tìm ra nhiều cách giải quyết và lựa chọn cách giải quyết tối ưu nhất, hợp lý nhất và hiệu quả nhất.

PHẦN II: CÁC ĐIỀU KIỆN NUÔI DƯỠNG TƯ DUY SÁNG TẠO CỦA CON NGƯỜI

I/ CÁC ĐIỀU KIỆN CƠ BẢN ĐỂ NUÔI DƯỠNG VÀ PHÁT TRIỂN TƯ DUY SÁNG TẠO:

1. Các điều kiện – các nhân tố chung:

1.1. Não và các giác quan:

Não và các giác quan hoạt động bình thường là cơ sở quan trọng để phát triển tư duy sáng tạo của con người. Nếu không có não thì khó có thể có sự phát triển tư duy sáng tạo. Tuy vậy chỉ khi nào được kích hoạt thật sự thì tư duy sáng tạo mới thật sự được “vận động”. Sự kích hoạt này phụ thuộc khá nhiều vào các điều kiện khác và chính bản thân chủ thể tư duy sáng tạo.

1.2. Môi trường:

Môi trường được đề cập ở đây bao gồm môi trường tự nhiên và môi trường xã hội. Môi trường là nguồn gốc và nội dung của tư duy sáng tạo xét về cả phương diện loài hay phương diện cá nhân.

Môi trường xã hội không chỉ qui định về nội dung mà cả phương thức phát triển tư duy sáng tạo của con người.

Chính môi trường xã hội là nguồn gốc của sự phát triển tư duy sáng tạo ở dạng tiềm năng và thúc đẩy sự phát triển tư duy sáng tạo diễn ra trong sự tương tác với chính nó. Rất nhiều trường hợp con người phải tư duy sáng tạo xuất phát từ nhu cầu của thực tiễn, của môi trường và rồi môi trường lại sẽ kiểm tra hiệu quả thật sự và tính thiết thực của tư duy sáng tạo.

1.3. Giáo dục:

Giáo dục ở đây được hiểu là cả quá trình dạy dỗ nói chung mang tính lâu dài và cả việc giáo dục chuyên biệt và giáo dục sớm. Nếu không có giáo dục chắc chắn khó có thể có sự tư duy sáng tạo một cách thiết thực và hiệu quả. Có những sự tư duy sáng tạo xuất phát đường như “tự thân” nhưng ngay mầm mống của chúng lại là yêu cầu của giáo dục và tự giáo dục. Bên cạnh đó, chính sự giáo dục cũng yêu cầu con người, yêu cầu học sinh phải tư duy sáng tạo. Làm sao có thể tư duy sáng tạo nếu không được chuẩn bị và rèn luyện. Đây chính là cái lý mà việc dạy học nhồi nhét đang bị phê phán là không những không phát huy tư duy sáng tạo mà thậm chí còn bó buộc và làm “tắt lịm” khả năng này. Chính giáo dục sẽ đóng vai trò chủ đạo để phát triển tư duy sáng tạo. Giáo dục cái mới sẽ không bao giờ đủ nhưng giáo dục cách tư duy sáng tạo để đạt đến cái mới, tìm cái mới là yêu cầu tối cần thiết, là trang bị công cụ tối ưu nhất cho con người.

Giáo dục sớm lại có vai trò vô cùng quan trọng để nuôi dưỡng và phát triển tư duy sáng tạo của con người. Việc giáo dục sớm chính là việc mở ra một môi trường kích thích sớm, tạo điều kiện để tư duy sáng tạo được thể hiện, được trải nghiệm thông qua một điều kiện bộc lộ khả năng, nhu cầu, sở thích. Rất nhiều thiên tài đã được giáo dục từ rất sớm một cách hiệu quả nhưng giáo dục ở đây không phải là nhồi nhét mà giáo dục chủ động, giáo dục phát triển bằng các biện pháp kích thích tư duy sáng tạo.

1.4. Hoạt động thực tiễn:

Dù rằng có khá nhiều điều kiện nuôi dưỡng tư duy sáng tạo của con người nhưng tài năng hay khả năng tư duy sáng tạo của con người lại từ thực tiễn, từ hoạt động thực tế. Sự phát triển tư duy sáng tạo phải dựa vào bản thân hoạt động tích cực của chính con người, đó là tính chất hoạt động của công việc, thái độ làm việc, ... Sự khác nhau của hoạt động thực tiễn thì kết quả phát triển năng lực tư duy sáng tạo của con người cũng khác nhau.

2. Một số điều kiện cụ thể:

Tư duy sáng tạo chịu ảnh hưởng của các điều kiện— các nhân tố chung như trên nhưng nếu xét dưới phương diện cá nhân và sự tự rèn luyện của mỗi người thì có thể lưu tâm đến các điều kiện cụ thể:

2.1. *Nhu cầu khám phá và đặt vấn đề cho mình:*

Nếu bằng lòng với thực tại, bằng lòng với cách giải quyết vấn đề hiện có thì ắt hẳn không thể có tư duy sáng tạo. Chính lòng mong muốn, ham thích khám phá và tự đặt câu hỏi sẽ làm cho sự tư duy sáng tạo nảy sinh và phát triển. Rất nhiều nghiên cứu cho thấy sản phẩm của tư duy sáng tạo xuất hiện ngay cả khi được đặt vấn đề và đặc biệt là khi tự đặt vấn đề cho chính mình.

2.2. *Sự tự tin:*

Có thể khẳng định rằng để chăm bón mầm giống của tư duy sáng tạo thì hãy bắt đầu ở sự tự tin của con người. Nếu con người buông thả cho số mệnh thì ắt hẳn khó có thể tư duy sáng tạo tích cực. Có thái độ oán trách bản thân, oán trách hoàn cảnh và oán trách người khác sẽ làm cho tiềm lực tư duy sáng tạo bị thu hẹp.

Sự thành công của tư duy sáng tạo phải được bắt nguồn từ niềm tin kiên định. Con người sẽ tin vào trí tuệ và năng lực của mình, tin vào cái đã nhận, cái mới khám phá và tự tin khi xác lập kết quả tư duy sáng tạo. Sự tự tin ở đây không phải là quá “rõ dại” mà chỉ là lòng tin vào chính mình, tin vào khả năng của mình và có lòng tự tin vào những giá trị sáng tạo đích thực. Niềm tin kiên định và tự tin sẽ giúp con người có thói quen tư duy sáng tạo, sẽ làm cho khả năng tư duy sáng tạo phát triển khi được khơi gợi, kích thích. Hãy khẳng định rằng trong chúng ta cũng có một khả năng trí tuệ nhất định, có “thế trội” của riêng mình và có thể tư duy sáng tạo đạt hiệu quả.

2.3. *Tự rèn luyện và ý chí:*

Khả năng tư duy sáng tạo của con người xuất hiện từ rất sớm nhưng không đồng nghĩa với việc là nó sẽ như vậy mãi trong cuộc đời. Tư duy sáng tạo được nuôi dưỡng và phát triển thông qua sự tự rèn luyện và ý chí. Nhờ vào ý chí, con người sẽ nỗ lực vượt khó để giải quyết vấn đề tưởng chừng là nan giải.

2.4. *Biết hoài nghi và không vâng lời:*

Chính sự hoài nghi và không vâng lời sẽ kích thích con người tìm ra câu trả lời cho một vấn đề và đó là một mở đầu cho quá trình tư duy sáng tạo. Hoài nghi ở đây không phải

là phủ nhận hoàn toàn suy nghĩ hay cách làm của người khác mà đó đích thực là sự nghi ngờ và suy nghĩ khoa học. Nếu vâng lời một cách máy móc, rập khuôn nhanh chóng thì làm sao có tư duy sáng tạo khi sự thật đã phơi bày rõ ràng theo kết luận chủ quan?

Không vâng lời và hoài nghi dưới góc nhìn tư duy sáng tạo được thể hiện rõ nhất qua các câu hỏi “Có phải là cái (giải pháp) tốt nhất chưa ? Còn giải pháp nào tốt hơn không ? Làm sao để cải thiện thêm ? ...”

2.5. Cảm xúc – Linh cảm trực giác:

- Không thể có tư duy sáng tạo khô cứng không dựa trên một nền tảng nhất định của cảm xúc. Nhìn nhận một cách khách quan thì xúc cảm đóng vai trò khá quan trọng trong tư duy sáng tạo của con người. Có thể thấy chính sự giận dữ, sự sợ hãi, sự sung sướng, sự ngạc nhiên, sự chán ghét, ... đều ẩn hiện trong tiến trình liên tục của tư duy sáng tạo.

- Cảm xúc và trường cảm xúc sẽ tạo ra một sản phẩm nhất định về mặt tinh thần, mặt tâm lý và sẽ chi phối rất rõ tư duy sáng tạo. Chính cảm xúc sẽ tạo nên động cơ và hướng đạo cho quá trình tư duy sáng tạo của con người đạt đến một kết quả nhất định, một sản phẩm nhất định. Chính cảm xúc sẽ thâm nhập vào sự chọn lựa – quyết định vấn đề, tri giác, lựa chọn các thao tác và ra quyết định cuối cùng của tư duy sáng tạo. Sự chi phối này có thể bắt đầu từ những cảm xúc đơn giản đã nêu hoặc các cảm xúc phức hợp và cả linh cảm trực giác.

- Rõ ràng là không phải ai không có linh cảm trực giác thì không thể tư duy sáng tạo nhưng nếu ai có linh cảm trực giác tốt thì hoạt động tư duy sáng tạo có nhiều thuận lợi. Linh cảm trực giác có thể hiểu theo phương diện rộng là những xúc cảm đặc biệt, những xung động tinh thần xảy ra trong một thời gian ngắn hoặc đó là những phút giây bật ra từ sự tích lũy, tích tụ rất lâu dài trong suy nghĩ của con người.

II/ TÍNH Ỗ TÂM LÝ TRONG TƯ DUY SÁNG TẠO:

1. Tính Ỗ tâm lý là gì?

Kiến thức và kinh nghiệm mà người giải tích lũy được thường đưa người giải đi theo lối mòn – đó là tính Ỗ trong tư duy – một vật cản lớn ngăn ta đi đến các giải pháp sáng tạo.

2. Tính Ỗ tâm lý được các nhà sáng tạo học chia thành 4 dạng chủ yếu:

*** Tính Ỗ thiếu:**

Loại tính Ỗ này thể hiện ở chỗ : một sự vật, hiện tượng có thể có nhiều tính chất, chức năng, hình thức nhưng do việc thường xuyên tiếp xúc, do các tiêu chuẩn đánh giá chủ

quan của người giải mà người giải chỉ chú ý đến một hoặc vài tính chất, chức năng ...còn những cái khác bị bỏ qua, quên mất lại là chìa khoá giải bài toán.

Vậy: để khắc phục tính ý này cần quay về với định nghĩa ban đầu, cần luyện tập nhìn đối tượng dưới nhiều góc độ khác nhau . Ngoài ra, nhiều khi cần phải thấy đối tượng không chỉ ở thời điểm hiện tại mà còn cả trong quá khứ và tương lai.

* Tính ý thừa:

Loại tính ý này thể hiện ở chỗ người giải ngại suy quá những cái vốn có trong thực tế . ta biết rằng bất kỳ một vốn kiến thức nào cũng có phạm vi áp dụng của nó về mặt không gian, thời gian, điều kiện, hoàn cảnh cụ thể. Nếu người giải vượt quá phạm vi giới hạn sử dụng cho phép , các kết luận sẽ không còn đúng nữa.

* Sự rụt rè, tự ti:

Loại tính ý này thường do sự thành công, rủi ro trước đó mang lại hoặc do người giải phải làm việc trong không khí thường xuyên bị phê bình, chỉ trích. Dần dần người giải mất tự tin trở nên mặc cảm, thậm chí không muốn suy nghĩ nữa.

* Tự cao, tự đại:

Tự cao, tự đại cho mình là giỏi ở cấp bậc “ siêu”, cho thường đối tượng, vấn đề mà không chịu thu thập các nguồn thông tin, không chịu đánh giá, nhìn nhận đối tượng, vấn đề ở nhiều góc độ độ đến hiểu sai và cuối cùng đưa ra giải pháp sai.

PHẦN III: MỘT SỐ PHƯƠNG PHÁP TƯ DUY SÁNG TẠO

I/ MỘT SỐ PHƯƠNG PHÁP CƠ BẢN:

1. Phương pháp công não trong tư duy sáng tạo:

- Phương pháp công não được hiểu là thủ thuật để kích thích con người tìm ra thật nhiều ý tưởng khi não bị kích hoạt theo hướng hoạt động tối đa.

- Khi bị công não, con người luôn luôn ở trạng thái sẵn sàng, sẵn sàng suy nghĩ, sẵn sàng phát biểu ý tưởng và sẵn sàng làm việc.

- Phương pháp công não với nhiệm vụ chính là vạch ra ý tưởng mà chưa phải là quyết định ngay. Việc vạch ra ý tưởng này có thể có sự trùng lặp (một cách ngẫu nhiên) tuy nhiên

khi nhiều ý tưởng thậm chí là tối đa số lượng cái ý tưởng được đưa ra thì sẽ có cơ hội để chủ thể lựa chọn.

Phương pháp công não khi sử dụng có thể tiến hành như sau:

1. Tung vấn đề
2. Lấy ý kiến, ý tưởng.
3. Xây dựng mạng theo yếu tố.
4. Phân tích ưu nhược điểm từng yếu tố.
5. So sánh các yếu tố.
6. Chọn lựa yếu tố chốt.

Việc sử dụng phương pháp công não rất phù hợp với tư duy sáng tạo để giải quyết các vấn đề đòi hỏi phải có sự huy động trí tuệ tập thể. Đề phòng việc lệ thuộc quá nhiều vào tập thể vì quyết định cuối cùng dẫn là quyết định chung vẫn mang tính cá nhân và phải được chịu trách nhiệm.

2. Phương pháp quy nạp và diễn dịch trong tư duy sáng tạo:

2.1. Quy nạp:

- Quy nạp là việc đi từ những sự việc riêng lẻ, nhiều sự vật riêng lẻ để đến một cái chung, một kết luận khái quát.

- Phương pháp tư duy qui nạp là phương pháp đi từ cái cá biệt đến cái chung chung, từ cá tính khái quát ra tính cộng đồng, từ nhiều biểu hiện lặp lại để khẳng định bản chất khi giải quyết vấn đề.

- Phương pháp qui nạp trong tư duy sáng tạo có thể được phân tích thành hai cách thức cụ thể:

** Phương pháp tư duy suy lý qui nạp hoàn toàn:*

- Phương pháp này là phương pháp tư duy khảo sát toàn bộ đối tượng của một sự vật nào đó và rút ra kết luận tri thức chung của loại sự vật ấy. Phương pháp tư duy suy lý qui nạp hoàn toàn thường được vận dụng để tư duy sáng tạo cả trong cuộc sống và trong lĩnh vực khoa học nhưng phương pháp này có thể mất thời gian, khó thực hiện trong những điều kiện đòi hỏi gấp rút và lắm lúc không khả thi vì sự không có sẵn các dữ liệu, dữ kiện.

- Tuy vậy phương pháp này lắm lúc cũng khó có thể tin cậy vì kinh nghiệm cá nhân chưa phải là cơ sở thật vững chắc cũng như khó có thể bao quát mà thậm chí lại còn hạn chế và có những trường hợp đảo ngược.

** Phương pháp tư duy suy lý qui nạp không hoàn toàn:*

- Là phương pháp tư duy căn cứ vào đối tượng, bộ phận có thuộc tính riêng của một loại sự vật nào đó, từ đó rút ra kết luận có tính chất chung về một thuộc tính nào đó.

- Có thể phân tích phương pháp này thành hai phương pháp cụ thể – hai mức độ cụ thể như sau:

+ Phương pháp tư duy suy lý qui nạp nêu lần lượt từng cái đơn giản:

Là phương pháp được thực hiện khi nhận thức sự vật, phát hiện đối tượng bộ phận của sự vật nào đó có một tính chất nhất định mà không phát hiện ra tính hướng tương phản, đi đến kết luận loại sự vật nào phải có tính chất nào. Nói khác đi, phương pháp nêu từng sự việc đơn giản là lấy nhận thức kinh nghiệm của con người làm chỗ dựa chủ yếu, từ sự lặp đi lặp lại nhiều lần của sự việc nào đó lại chưa phát hiện ra sự việc phản diện nhưng vẫn có thể dẫn đến kết luận chung trong một chừng mực cho phép.

+ Phương pháp tư duy suy lý qui nạp khoa học:

- Phương pháp này thường dựa vào tính chất của bản thân sự vật và vấn đề đang cần giải quyết để chọn ra đối tượng điển hình trong cùng một loại sự vật để khảo sát và đưa ra kết luận chung. Kết luận này không chỉ căn cứ vào các đặc điểm quy luật nội tại của một sự vật mà là của nhóm sự vật và gần như là toàn thể. Bên cạnh đó, còn có sự chú trọng đến nguyên nhân khách quan cũng như những đặc điểm chung nhất, khái quát nhất dựa trên mối liên hệ giữa các sự vật.

- Phương pháp này cho thấy việc chọn mẫu đối tượng để giải quyết các vấn đề là vô cùng quan trọng cũng như óc khái quát, trừu tượng hóa là yêu cầu tối cần thiết ở đây.

2.2. Diễn dịch:

- Diễn dịch là sự vận động của nhận thức từ cái chung đến cái riêng, từ cái tổng thể đến cái bộ phận. Phép diễn dịch là phép suy luận lấy việc lớn để suy việc nhỏ, lấy cái chung để suy cái riêng, lấy cái bản chất – cái quy luật để gán cho cái biểu hiện, cái chi tiết.

- Phương pháp tư duy suy lý diễn dịch là phương pháp tư duy đi từ tiên đề tri thức chung suy ra kết luận tri thức đặc thù.

- Phương pháp tư duy suy lý diễn dịch có thể được phân thành các hình thức cụ thể:

+ Phương pháp tư duy suy lý giả định điều kiện đầy đủ:

Là cách tư duy dựa trên có điều kiện đầu tiên sẽ có sự việc đầu tiên và có sự vật thứ hai ắt hẳn có những điều kiện thứ hai tương ứng.

+ Phương pháp tư duy suy lý quan hệ:

Là cách suy lý căn cứ vào tính logic quan hệ tương hỗ giữa các sự vật với nhau.

+ Phương pháp tư duy suy lý tuyến ngôn:

Là phương pháp loại trừ bằng cách liệt kê toàn bộ tình huống không có tính hiện thực, từ đó có cách kết luận cuối cùng. Trong cách suy lý tuyến ngôn có hai hình thức đó là tư duy suy lý giả ngôn và suy lý trực ngôn, trong đó hình thức tư duy suy lý trực ngôn là chủ yếu. Trong đó nó được tiến hành theo lý thuyết ba giai đoạn đó là: dựa vào khái niệm chung, liên kết hai phán đoán tiền đề và đưa ra phán đoán kết quả cuối cùng.

II/ THỦ THUẬT PHÁT TRIỂN TƯ DUY SÁNG TẠO:

Phát triển tư duy sáng tạo không chỉ cần có các phương pháp cơ bản mà đôi khi phải sử dụng các thủ thuật nhất định. Các thủ thuật này có thể được xem là các yêu cầu cơ bản để phát triển tư duy sáng tạo. Các thủ thuật của tư duy sáng tạo có thể chia thành hai nhóm:

1. Nhóm một. Giải quyết vấn đề theo nghĩa hẹp:

* Bắt đầu từ những sự kiện, vấn đề đơn giản nhất:

Có những sự kiện giản đơn nhưng lại là khởi điểm đi đến phát minh, phát hiện. Chính những sự kiện đơn giản lại có thể là giải pháp nếu chúng ta chịu khó suy nghĩ và xem xét.

* *Hãy can đảm hoài nghi và thử hoài nghi:*

Có những người đứng trước một mâu thuẫn có thể nên lên vấn đề nhưng cũng có những người đứng trước mâu thuẫn không thể nêu vấn đề và nếu là như vậy thì đã mất cơ hội phát triển, đã bỏ sót cơ hội để tư duy sáng tạo diễn ra và đem lại hiệu quả.

Tất cả những gì mà con người đã tạo ra và đạt được không có gì là hoàn mỹ, ý tưởng mới xuất phát của con người hay một câu nói vừa thốt ra luôn có thể được thay thế bằng một cái tốt hơn và con người phải tư duy sáng tạo để tìm ra cái ấy. Bản thân tư duy sáng tạo cũng luôn là nhu cầu của con người nên hãy can đảm hoài nghi và thử hoài nghi để tìm ra cái chân lý, cái tốt nhất có thể có.

* *Mạnh dạn đặt giả thuyết và tìm chứng cứ:*

Tất cả các vấn đề mà con người đặt ra sẽ là vô dụng nếu như không được giải quyết. Cái phương thức cũ, cái tri thức đã có thật sự không thể hiệu quả cho đến bây giờ nên nhất thiết con người phải đặt giả thuyết và tìm chứng cứ.

** So sánh tương tự:*

Tư duy sáng tạo luôn đòi hỏi con người phải tìm ra cái mới nhưng cái mới ấy cũng chỉ là tương đối và hàm ý của nó là mới trong một hoàn cảnh nhất định đang xảy ra nên một phương pháp khá quan trọng là so sánh tương tự với những gì đã biết, đã thấy, đã có để giải quyết vấn đề.

Phương pháp này được sử dụng khá hiệu quả, nó vừa gây hứng thú, vừa giải quyết những vấn đề rất đời thường, gần gũi với con người để nâng dần khả năng tư duy sáng tạo.

2 . Nhóm hai. Giải quyết vấn đề theo nghĩa rộng.

** Đừng bị ràng buộc bởi bất kỳ kinh nghiệm nào hay giới hạn nào:*

Tư duy sáng tạo có biên độ dao động rất rộng, thậm chí là khó có thể kèm tỏa nên hãy suy nghĩ và lựa chọn thật thoải mái và đừng bị áp đặt cho một lối nhìn hay một cách giải quyết duy nhất. Mỗi một vấn đề không thể có một đáp án duy nhất và khi tìm ra được nhiều đáp án thì cũng không giản đơn để có thể kết luận là đáp án nào tốt nhất hay tối ưu nhất. Hãy thực sự sử dụng kỹ thuật “phát tán” hay “công não” để tư duy. Chỉ có việc thoải mái và tích cực tư duy sáng tạo mới có thể giải quyết được vấn đề theo sự mong muốn tối đa.

** Liên tưởng và gộp lại trong tư duy sáng tạo:*

Tư duy theo kiểu “phân tán” sẽ giúp cho chúng ta phân tích vấn đề và đặt ra nhiều giải pháp nhưng phải có sự kết hợp của quá trình “gộp lại” trong mối quan hệ liên tưởng với mục đích để giải quyết vấn đề.

Nếu cho rằng tư duy sáng tạo có ba điểm cơ bản: là mục tiêu cuối cùng, điểm xuất phát và hướng đi ở trục giữa thì ba điểm ngắm này phải được đặt trên cùng một đường thẳng.

** Tỉ mỉ, chăm chỉ và vượt khó trong tư duy sáng tạo:*

Có những trường hợp tưởng chừng vượt quá khả năng sáng tạo của con người nhưng nếu có tinh thần vượt khó, biết tỉ mỉ và chăm chỉ xuất phát từ những cái khó thì cái khôn có thể xuất hiện. Đó là lý lẽ “cái khó ló cái khôn”

Khi tư duy sáng tạo nên bắt đầu từ những điểm khiếm khuyết để bám sát vào đó phân tích và cải tiến. Điều cần nhớ là phải phát hiện được điểm khiếm khuyết và rồi mới lựa chọn

cách cải thiện dựa trên những giải pháp đã đề xuất. Bên cạnh đó hãy đặt câu hỏi tại sao cho bất kỳ một vấn đề nào có thể xảy ra cũng như phải chăm chỉ và thường xuyên hỏi rằng “Có cách nào hay hơn không?” và khẳng định “Đây không phải là cách cuối cùng”.

** Nhìn theo mạch logic:*

- Mỗi một vấn đề đều được kết cấu theo một mạch nhất định. Mạch kết cấu có thể ẩn chứa bên trong thật là ngấm nhưng cũng có thể hiển hiện rõ ràng. Điều quan trọng là người giải quyết vấn đề phải nắm được mạch để tư duy sáng tạo theo đúng hướng mà không bị xa rời hay là vượt khỏi tầm với.

- Để khám phá mạch logic, chủ thể tư duy sáng tạo phải “thăm thấu” phải hòa nhập vào tình huống, hoàn cảnh, vấn đề và suy luận hay tưởng tượng hợp lý để “đẩy” vào tình huống sao cho có sự ăn khớp.

** Giải quyết bằng cách đột phá, bằng cái riêng của cá nhân:*

- Bản chất của tư duy sáng tạo là nhấn mạnh đến cái riêng, cái không lặp lại nên những ý tưởng độc đáo, riêng biệt đặc thù tính cá nhân luôn luôn được trân trọng. Không phải ý tưởng độc đáo, khác lạ nào cũng là tốt nhưng đây là cơ sở rất quan trọng để con người xem xét và nghiên cứu. Đây cũng chính là khởi điểm cho sự lý giải, thử thách mới.

- Mỗi cá nhân sẽ không thể giống nhau ở ý tưởng, cách đạt đến ý tưởng nên đừng ủng hộ vội một ý kiến hay khẳng định rằng ý kiến đó giống mình, mình cũng suy nghĩ như thế hoặc đến thế là cùng. Hãy vận dụng thủ thuật tư duy sáng tạo tối đa và chọn lựa cách lý giải riêng cho mình và nhìn dưới góc nhìn riêng cho mình bằng kiểu tư duy rất riêng biệt. Có thể lựa chọn kiểu tư duy hồi biến (biến đổi chất lượng: từ giọt nước hóa thành dòng sông) hay tư duy vu hồi (không có đường đi thẳng tắp bao giờ) hay tư duy vượt trước (nhìn xa trông rộng) hoặc tư duy mâu thuẫn (lấy chính cái mâu công kích cái thuận- lấy cái này đốn ngã cái khác) và tư duy lược bớt (bỏ bớt cái không quan trọng, chi tiết nhỏ nhất)

- Từ đây cũng cho thấy sản phẩm tư duy sáng tạo không thể là duy nhất mà nó mang màu sắc cá nhân nên đừng vội vàng phủ nhận hay kết luận chủ quan. Tư duy sáng tạo mang dấu ấn của cá nhân, ở kinh nghiệm, góc nhìn, hứng thú, thậm chí là quan điểm suy nghĩ.

** Hãy siêu tưởng khi cần thiết:*

- Tư duy sáng tạo không diễn ra một cách dễ dàng và hiệu quả trong thực tế và có những tình huống đòi hỏi con người phải tư duy sáng tạo mang tính đột biến cao độ. Trong trường hợp này, các chi tiết và các dữ kiện không rõ ràng nên chủ thể tư duy sáng tạo chỉ có

thể dựa vào những dấu hiệu cơ bản nhất để tư duy sáng tạo nên có thể gọi cách này là thủ thuật siêu tưởng trong tư duy sáng tạo.

PHẦN IV:

ỨNG DỤNG TƯ DUY SÁNG TẠO TRONG CÔNG TÁC THANH NIÊN VÀ CÔNG TÁC QUẢN LÝ

Công tác thanh niên nói chung hay công tác phong trào mà cụ thể là công tác Đoàn – Đội rất cần phải có sự tham gia của tư duy sáng tạo. Người làm công tác thanh niên phải có những phẩm chất của người tổ chức, người thực thi, người đánh giá nên tư duy sáng tạo sẽ giúp ích rất nhiều. Đặc biệt hơn, đây là một công tác mang tính áp lực khá lớn, lại yêu cầu rất cao, cụ thể là không thể dùng sức mạnh của luật hay nội qui đơn thuần nên tư duy sáng tạo sẽ giúp ích rất nhiều trong việc giải quyết và xử lý các tình huống, các vấn đề khác nhau nảy sinh.

Có thể nhìn nhận một số ứng dụng gợi mở khi dựa trên các công tác cơ bản của công tác thanh niên, công tác Đoàn, phương thức hoạt động Đoàn, các công việc cụ thể trong công tác Đoàn, công tác Đội, trong công tác quản lý, ...

1. Ứng dụng để xây dựng phương thức hoạt động Đoàn các cấp, xây dựng các phong trào hoạt động – chương trình, nội dung hoạt động, hình thức hoạt động:

- Hoạt động Đoàn ở các cấp (đặc biệt là cơ sở) luôn phải tuân thủ theo định hướng chung của Đoàn cấp trên (hoạt động Đội cũng tương tự) nhưng việc vận dụng sao cho thật thích ứng đòi hỏi phải có tư duy sáng tạo. Tư duy sáng tạo giúp cho người cán bộ phân tích tình hình thực tiễn ở cơ sở và dựa trên các yêu cầu chuẩn để đề ra các chương trình, nội dung, hình thức hoạt động thật thích hợp. Bên cạnh đó, lượng hoạt động không phải là tiêu chí quan trọng nhất mà “chất” mới là cái cần xem xét. Muốn đạt đến cái “chất” thì rất cần phải suy nghĩ, động não để giải quyết các vấn đề.

- Xin đơn cử như việc xây dựng các chương trình hành động của Đoàn, nên sử dụng phương pháp công nào:

- + Lấy ý tưởng từ thực tế, chuyên gia, các thành viên, ...
- + Thảo luận, xác định mảng vấn đề
- + Phân tích, lựa chọn và đúc kết vấn đề trọng tâm.

- Từ các chương trình hành động, việc đưa ra, đề ra các mô hình hay hình thức hoạt động không nên chủ quan cảm tính mà nên sử dụng tiếp tục phương pháp diễn dịch để tìm ra các giải pháp ứng với từng chương trình và chọn lựa các giải pháp đột phá có tính khả thi.

2. Ứng dụng trong việc thu thập thông tin xã hội, xử lý thông tin trong công tác thanh niên, công tác quản lý:

- Việc chọn mẫu để thu thập thông tin là vô cùng quan trọng để đảm bảo tính khách quan của thông tin, đặc biệt là việc kiểm tra quá trình thu thập thông tin cũng được giải quyết bằng các thủ thuật tư duy sáng tạo :

Ví dụ: Kiểm tra ngẫu nhiên phiếu thăm dò theo quy luật khách quan được qui định bằng phương pháp chọn mẫu.

- Không phân biệt thông tin này là của cá nhân nào (không cần lấy tên) hay không phân biệt là thông tin này đã có hay chưa mà cứ kích thích cá nhân vạch ra các ý tưởng và sau đó mới tổng kết, chọn lọc và quyết định. Đó là cách thu thập ý tưởng rất hữu hiệu không làm cá nhân bị gây sức ép.

Ví dụ: Tập hợp đội nhóm thành vòng tròn, dùng một quả banh để lăn. Quả banh đến cá nhân nào thì người ấy phải nói thật nhanh ý tưởng của mình.

- Việc xử lý các thông tin có thể sử dụng thủ thuật mạng để gom các ý kiến, các chi tiết vào trong vấn đề chung để từ đó cho chúng ta có cái nhìn toàn cục, tránh bỏ sót vấn đề mà lại rất dễ dàng lựa chọn và quyết định.

3. Ứng dụng trong việc giải quyết vấn đề, hiến kế xây dựng giải pháp và giải quyết tình huống:

Xin đơn cử một tình huống như sau: Trong một buổi đi dã ngoại, đoàn viên được phân công làm công tác hậu cần chờ mãi vẫn không đến. Phải chăng bạn lại yêu cầu các thành viên tham dự tự túc ăn trưa trong khi thời gian lúc này đã là 10^h trưa? Bạn sẽ làm gì?

- Để giải quyết các tình huống, các vấn đề này nếu không có những cách thức, những thủ thuật chắc chắn bạn sẽ khó có thể thành công nếu như không nói là thất bại.

- Giải quyết các tình huống, các vấn đề khó khăn đòi hỏi phải có sự linh hoạt, khéo léo, đặc biệt là việc áp dụng các thủ thuật kích thích tư duy sáng tạo như đã đề cập.

4. Ứng dụng tư duy sáng tạo trong việc tìm ra các biện pháp hoạt động, công tác tổ chức trò chơi, sưu tầm trò chơi:

- Tư duy sáng tạo không thể tìm ra một cái mới không có cơ sở mà cái mới ấy có thể có nguồn gốc nhất định từ thế giới xung quanh. Để tìm ra các biện pháp hoạt động hãy bắt đầu bằng phương pháp quan sát, lắng nghe và sau đó hãy đưa ra những giải pháp tương tự và thử đề xuất cách áp dụng.

- Thực tế công tác tổ chức trò chơi, sưu tầm vẫn chưa thực sự hiệu quả. Điều này nhận định chủ quan việc mô phỏng vẫn chưa thực sự thoát khỏi cái bóng của trò chơi cũ đã trở nên rất phổ biến, thậm chí còn là sự sao chụp nguyên bản. Điều này dẫn đến sự nhàm chán và thiếu hứng thú. Ngay cả các công tác khác cũng tương tự như vậy cho nên hãy tiến hành thực nghiệm sau đây:

+ Vận động vòng tròn trên những tấm thẻ. Lật tấm thẻ lên thấy hình một con vật và hãy giả tiếng kêu giống con vật đó.

+ Hãy sưu tập các trò chơi tương tự và phân tích điểm tương ứng và điểm khác biệt hoặc sáng tạo hơn.

Ngoài ra cũng có thể tiến hành trò chơi nhóm sau đây:

Cho vào hai phong bì một nhóm chữ cái, yêu cầu xếp chữ thành một câu nói có ý nghĩa và bình luận câu nói đó.

5. Vạch ra các phương án, tìm kiếm các phương pháp cụ thể để thực hiện các nhiệm vụ:

- Việc lựa chọn và vận dụng các phương pháp cụ thể trong hoạt động cần phải tư duy sáng tạo để giải quyết được vấn đề. Diễn hình như việc sử dụng phương pháp đàm thoại, trưng cầu ý kiến hay phương pháp sân khấu hóa phải được căn cứ vào các đặc điểm thực tế, nội dung vấn đề... để đạt đến hiệu quả cao nhất.

Ví dụ: Hãy suy nghĩ những hình thức bằng cách sử dụng phương pháp sân khấu hoá trong công tác tuyên truyền và cảnh báo về tình hình nghiện hút ma túy trong thanh niên hiện nay cho một phường hoặc một khu phố.

Hoặc có thể suy nghĩ về việc vận dụng phương pháp sân khấu hoá trong những phong trào cụ thể nào để thực hiện nhiệm vụ giáo dục lý tưởng cho thanh niên, đoàn viên...

- Ngay cả khi đã lựa chọn phương pháp tiến hành để thực hiện nhiệm vụ, tư duy sáng tạo cũng cần phải luôn thường trực để có quá trình điều khiển, điều chỉnh cần thiết để hoạt động đạt đến một kết quả thật tốt, thật toàn diện.

6. Nhìn vấn đề một cách khái quát, biết huy động sức mạnh tập thể để sáng tạo trong công việc:

Thực nghiệm: “Bốn mùa trong năm”. Chia nhóm thành bốn tổ, bốn tổ cùng thảo luận và thể hiện một mùa nào đó qua cử chỉ, điệu bộ và hành động kịch để diễn tả theo thăm đã chọn.

- Đừng nên bỏ thời gian liệt kê vấn đề một cách vụn vặt mà phải bắt đầu từ cái nhìn rất khái quát, đặc biệt là trong việc phân công công việc, đánh giá con người.

- Biết kích thích sức sáng tạo của mỗi cá nhân và dung hòa tính cá nhân ấy trong tập thể để đạt đến mức sáng tạo chung được tập thể thống nhất và ứng dụng.

Bài tập:

Bài tập 1: Có điều gì xảy ra trong suy nghĩ của bạn khi bạn học xong các vấn đề này?

Bài tập 2: Hãy nêu những ứng dụng cụ thể (ít nhất là ba ứng dụng) trong công việc của bạn.

Bài tập 3: Hãy tự đánh giá một công việc đã làm của bạn dưới góc nhìn của tư duy sáng tạo. Nếu có cơ hội gặp lại hoàn cảnh ấy, công việc ấy một lần nữa bạn sẽ làm như thế nào?