

SỬ DỤNG NGÔN NGỮ HIỆU QUẢ TRONG DIỄN THUYẾT: NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP

SPEECHES WITH EFFECTIVE LANGUAGE USE: A CASE STUDY

NGUYỄN THỊ HÀNG NGA

(ThS; Trường Đại học Ngoại ngữ, ĐHQG Hà Nội)

Abstract: Public speaking is an important and practical skill. It also requires a lot of techniques to make successful speeches. We conducted a case study on a selected speech delivered by Hillary Clinton for better understanding of language use and clearer identification of what make it effective. In terms of content, the speaker chose to say what the audience likes (praise, attention, sympathy, etc.) and what the audience wants (health, money, housing, jobs, education, economy, security, amongst others). In terms of rhetoric, the speaker used rhetorical questions, contrasts and repetition. These techniques, which were interwoven and repeatedly used, not only functioned as strong links between ideas but also aroused great excitement among the listeners, helping them quickly and easily catch important messages the speaker intended to convey. These techniques are therefore important for language learners to acquire, which is an essential pedagogical implication of this analytical paper.

Key words: speeches; language use; public speaking; rhetorical questions; contrasts; repetition.

1. Một lúc nào đó, hầu hết chúng ta phải sẽ phải hiện diện và nói trước đám đông. Tìm hiểu và thực hành kỹ năng nói trước đám đông là một hoạt động cần thiết giúp tăng cường khả năng diễn đạt trôi chảy và đòi hỏi chúng ta phải xem xét kỹ việc chúng ta sẽ nói gì và nói ra sao.

Diễn thuyết (public speaking) là nói trước một đám đông (có thể quen biết hoặc xa lạ) với sự chuẩn bị trước của người nói. Khác với thuyết trình (presentation), người nói và người nghe không có nhiều sự tương tác. Mục đích của việc diễn thuyết có thể là thuyết phục, thông tin, giải trí hoặc thực hiện nghi thức (www.teachingenglish.org.uk, truy cập 10/7/2014). Bài viết này xin cung cấp một vài phân tích lý từ thành công của một trong những chính khách khá nổi tiếng trên thế giới thời gian gần đây là bà Hillary Clinton. Qua đó có thể có những đóng góp hữu ích để nâng cao kỹ năng diễn thuyết, một trong những kỹ năng ngày càng trở nên quan trọng trong đời sống hiện nay.

Bà Hillary Clinton là một chính khách nổi tiếng với những bài diễn thuyết lay động trái tim của rất nhiều người dân Mỹ và nhân dân thế giới. Đó là các bài phát biểu vận động tranh cử cho Đảng Dân chủ tại Mỹ và các bài phát biểu về Phụ nữ tại Liên Hợp Quốc. Trong số đó, có bài “*No way. No how. No McCain*” được bà trình bày với tư cách thượng nghị sĩ của đảng Dân chủ, kêu gọi dồn phiếu cho ông Barack Obama, đầu lại với ứng viên John McCain của đảng Cộng hòa tại thành phố Denver vào hôm 26/08/2008. Có thể nói, đây là bài diễn thuyết gây hiệu ứng mạnh mẽ cho các khán giả trực tiếp và gián tiếp. Trong phạm vi bài báo này, chúng tôi ưu tiên phân tích nội dung và việc sử dụng ngôn từ của bài phát biểu và chưa có điều kiện đề cập đến những yếu tố còn lại.

2. Trong diễn thuyết “*No way. No how. No McCain*”, bà Hillary Clinton đã có cách sử dụng ngôn từ đáng chú ý như sau:

2.1. Sử dụng phép lặp

Phép lặp là biện pháp lặp lại một số từ, cụm từ hoặc một cấu trúc ngữ pháp để nhấn mạnh

nội dung làm tăng giá trị biểu cảm. Theo Devito (2009), nghệ thuật lặp sẽ giúp người nghe bám sát người nói và hiểu người nói một cách dễ dàng hơn. Lấy tiêu đề “*No way. No how. No McCain*” cho bài phát biểu quan trọng này, tác giả đã tạo sức hút lớn với truyền thống của thế giới. Bộ ba *No.... No.....No....* liên tục khẳng định sự phủ định và đề dồn sự chú ý của người nghe vào yếu tố thứ ba *No McCain*. Đây cũng là thông điệp của buổi diễn thuyết.

Không chỉ lặp về từ, hiện tượng lặp cụm từ, cấu trúc ngữ pháp thậm chí lặp âm cũng có thể dễ dàng tìm thấy trong bài viết:

- Khi đưa ra những lời giới thiệu về mình, từ *proud* (tự hào) được lặp lại tới 4 lần để truyền cảm xúc hãnh diện và tự hào cho các cử tri: *A proud mother. A proud Democrat. A proud American. And a proud supporter of Barack Obama.*

- Khi bày tỏ sự cảm thông với những người dân kém may mắn và khốn khổ, bà sử dụng: “*Tôi sẽ luôn nhớ ... tôi sẽ luôn nhớ ...tôi sẽ luôn nhớ ...*”. Việc xuất hiện liên tiếp cấu trúc này khiến cho phát ngôn trở nên hiệu quả. Chúng không đơn giản là việc nhắc lại những kỉ niệm của bà với người dân mà chúng được hiểu như là những trăn trở, lo âu, những cảm thông, chia sẻ. Bà cũng đã sử dụng điệp âm để khẳng định quan hệ gắn bó giữa mình và người dân: “*Các bạn đã cho phép tôi trở thành một phần cuộc sống của các bạn. Và các bạn cũng trở thành một phần cuộc sống của tôi*”.

I will always remember the single mom who had adopted ...

I will always remember the young man...

I will always remember the boy...

You allowed me to become part of your lives. And you became part of mine.

- Khi bà nêu quyết tâm của đảng Dân chủ nếu Barack Obama lãnh đạo thì sẽ “*để tái thiết, để tích lũy, để thúc đẩy, để xây dựng, để phấn đấu, để khôi phục...và để liên minh...*”. Với phép lặp hình thức động từ nguyên thể chỉ mục đích (27 động từ), người nghe dường như

bị cuốn hút bởi những kế hoạch liên tiếp đã được hoạch định, những quyết định dồn dập đang được cam kết thực thi, và một niềm tin đang cuộn chảy mạnh mẽ từ chính bà.

To rebuild, to provide to save for college, a home and retirement, to afford

To promote a clean energy economy

To create a health care system

To create a world class education

To fight for an America

To make America once again ...

- Khi bà gắn liền cảnh đen tối của nước Mỹ với các chính sách của đối thủ John McCain: Thêm những vấn nạn như trì trệ kinh tế, giá xăng, nợ nần chiến tranh, lợi ích nhóm và bớt những thứ người dân Mỹ đang mong cầu như y tế, năng lượng mới, công ăn việc làm, ngoại giao quốc tế, lợi ích nhân dân. Mỗi lần cấu trúc “*thêm/ bớt*” (*more/less*) được lặp lại là mỗi lần Hillary chỉ trích, phê phán chính sách của đảng Cộng hòa. Trong đoạn diễn thuyết này, các cử tri có thể thấy rõ khoảng 12 vấn nạn tương lai của nước Mỹ khi “*more/less*” được lặp 6 lần. Như thế là quá bất lợi với ứng viên John McCain, cũng có nghĩa là rất thuận lợi cho Obama.

More economic stagnation...and less affordable health care.

More high gas prices ... and less alternative energy.

More jobs getting shipped overseas ... and fewer jobs created here.

- Khi bà thúc giục và cổ vũ tinh thần Mỹ, kiên cường tiến lên vì một tương lai tươi đẹp phía trước *If..., keep going* (Nếu..., hãy cứ tiến lên) là yếu tố lặp quan trọng trong đoạn gần cuối của bài. Theo chúng tôi, nó có vai trò quyết định vì đã đẩy cảm xúc của khán giả lên cao trào. Nếu trong các đoạn lặp trước, người dân chỉ đóng vai trò lắng nghe và tiếp thu thông tin để nhận thức đúng sai, để lựa chọn thì ở đoạn này người dân được thúc giục hành động: *If* (Cho dù ...) có xảy ra bất cứ điều gì, hãy cứ tiến lên đừng bao giờ dừng lại”.

If you hear the dogs, keep going.

If you see the torches in the woods, keep going.

If they're shouting after you, keep going.

Don't ever stop. Keep going.

If you want a taste of freedom, keep going.

Xuyên suốt bài diễn văn, phép lặp xuất hiện ở vị thế thống trị với tần suất cao, nhưng không mang lại cảm giác thừa thãi nhằm chán, mà nó đã thực sự giúp người nói có nhiều cơ hội khắc sâu những thông điệp họ muốn truyền tải đến khán giả. Hơn thế nữa, phép lặp đã tạo ra một điệp ngữ mạnh mẽ, hào hùng và đầy nhạc điệu.

2.2. Sử dụng phép tương phản đối lập

Phép tương phản đối lập là một trong những thủ pháp tu từ hiệu quả có từ thời xa xưa. Đó là cách sử dụng những từ ngữ hoặc ý tưởng đối lập nhau (Erica J. Williams, 2008). Nếu nói nghệ thuật lập thống trị toàn bộ nội dung bài diễn thuyết này, thì nghệ thuật tương phản được sử dụng như một nghệ thuật nòng cốt để diễn giả dẫn dắt được tư tưởng của đám đông.

Điểm ấn tượng và tạo cảm xúc nhiều nhất trong lòng các cử tri Mỹ là việc Hillary khẳng định ưu thế của Obama đồng thời phủ nhận quan điểm và con đường của John McCain. Nghệ thuật tương phản đối lập được áp dụng rất đắt trong ngữ cảnh này.

Ví dụ 1:

Có phải bạn tham gia bầu cử vì những người không được chăm sóc y tế như cậu bé Marine? Vì những bà mẹ vật lộn với căn bệnh ung thư khi nuôi con nhỏ? Vì cậu bé có mẹ đang phải xoay sở sinh tồn với đồng lương ít ỏi? Vì những người dân thường đang bị quên lãng?

Chúng ta cần một tổng thống người có thể thấu hiểu...

Chúng ta cần Barack Obama, người sẽ bắt đầu sự nghiệp đấu tranh vì...

Ông ấy sẽ làm những điều tổng thống Clinton đã làm...

Hillary dẫn dắt chúng ta từ thực trạng có nhiều điều bất ổn của nước Mỹ đến tương lai

hòa bình và phát triển với một tổng thống am hiểu và mạnh mẽ Obama, mà có ông, nước Mỹ sẽ có cả một ê-kíp chính trị tuyệt vời.

Ví dụ 2:

John McCain là đồng nghiệp và là bạn tôi.

Ông ấy phụng sự đất nước này bằng danh dự và lòng can đảm.

Nhưng chúng ta sẽ không cần thêm 4 năm nhiệm kì...

Thêm sự trì trệ kinh tế...

Thêm giá ga...

Trái lại, khi nhắc tới John McCain, bà khiến người nghe có chút bất ngờ vì những lời khen ngợi chân thành khó mà phủ nhận. Nhưng ngay sau đó, Hillary đã kiên quyết phản đối John McCain và những quan điểm, chính sách của vị này.

Trong cả 2 đoạn phát biểu trên, Hillary đã ngầm lôi kéo Clinton - một vị tổng thống yêu hòa bình, Joe Biden và Michelle Obama về phía Obama khiến cho hình ảnh của Đảng dẫn chủ trở nên vô cùng đẹp đẽ và đáng tin cậy, đồng thời gán George Bush - một vị tổng thống hiếu chiến - với hình ảnh của John McCain và Đảng Cộng hòa. Trong phép tương phản đối lập này, nếu là cử tri Mỹ, lẽ nào bạn lại không ủng hộ cho Obama?

Ví dụ 3:

Nếu nghe thấy chó sủa, hãy cứ tiến lên,

Nếu thấy ánh đèn trong rừng, hãy cứ tiến lên,

Nếu đám đông la hét sau lưng bạn, hãy cứ tiến lên. Đừng bao giờ dừng lại. Hãy cứ tiến lên. Nếu bạn muốn ném mùi Tự do, hãy cứ tiến lên...

...

Nhưng hãy nhớ: trước khi chúng ta có thể tiến lên,

Chúng ta phải nắm lấy cơ hội đó bằng cách bầu chọn tổng thống Barack Obama.

Các cử tri của thành phố Denver thực sự phấn khích khi bà Hillary thổi bùng ngọn lửa tự do và cổ vũ tinh thần tiến lên phía trước: *Nếu nghe thấy chó sủa, hãy cứ tiến lên; Nếu thấy ánh đèn trong rừng, hãy cứ tiến lên; Nếu*

đám đông la hét sau lưng bạn, hãy cứ tiến lên; Đứng bao giờ dừng lại; Hãy cứ tiến lên; Nếu bạn muốn nắm mùi Tự do, hãy cứ tiến lên... Và thật bất ngờ khi bà nhắc đến việc quan trọng cần làm là bỏ phiếu lựa chọn Obama: Nhưng hãy nhớ: trước khi chúng ta có thể tiến lên, chúng ta phải nắm lấy cơ hội đó bằng cách bầu chọn tổng thống Barack Obama.

2.3. Sử dụng câu hỏi tu từ

Theo Devito (2009), câu hỏi tu từ là nghệ thuật dùng câu hỏi để đưa ra lời khẳng định hoặc tạo hiệu ứng theo mong muốn của người hỏi hơn là tìm kiếm câu trả lời. Câu hỏi loại này khiến cho người nghe có cảm giác mong chờ và đối thoại.

Ví dụ 1:

How do we give this country back to them?

By following the example of a brave New Yorker, a woman who risked her life to shepherd slaves along the Underground Railroad.

And on that path to freedom, Harriett Tubman had one piece of advice.

Ví dụ 2:

Were you in this campaign just for me?

Or were you in it for that young Marine and others like him?

Were you in it for that mom struggling with cancer while raising her kids?

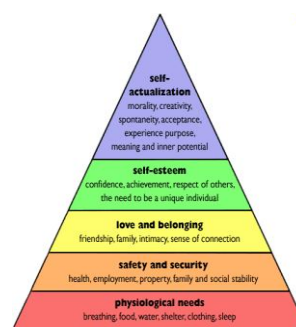
Were you in it for that boy and his mom surviving on the minimum wage?

Were you in it for all the people in this country who feel invisible?

Với nghệ thuật này, Hillary đặt ra câu hỏi, để tạo cảm giác đối thoại gần gũi với cử tri, để tạm trao cho họ trách nhiệm suy nghĩ và trả lời. Nhưng bà cũng chính là người giải đáp, đúng thời điểm mà cử tri cũng đang quan tâm chờ đợi. Ở chừng mực nào đó, việc hỏi không có giá trị hỏi mà có giá trị tập trung sự chú ý của người nghe, để đảm bảo rằng tất cả cử tri cũng sẽ có cùng quan điểm của bà: “Chúng ta cần phải bầu Barack Obama vì chúng ta cần một Tổng thống hiểu rằng...”

2.4. Đề cập đến mối quan tâm của số đông

Theo “tháp nhu cầu” của nhà tâm lý học người Mỹ Maslow (1970), các nhu cầu được chia thành hai cấp (gồm 5 tầng): cấp cao và cấp thấp. Nhu cầu cấp thấp là các nhu cầu sinh học và nhu cầu an ninh/an toàn. Nhu cầu cấp cao bao gồm các nhu cầu xã hội, tôn trọng, và tự thể hiện. Sự khác biệt giữa hai loại này là các nhu cầu cấp thấp được thỏa mãn chủ yếu từ bên ngoài trong khi đó các nhu cầu cấp cao lại được thỏa mãn chủ yếu là từ nội tại của con người. 5 tầng trong Tháp nhu cầu của Maslow bao gồm: 1/ *Tầng thứ nhất*: Các nhu cầu về căn bản nhất thuộc sinh lý (physiological) - thức ăn, nước uống, nơi trú ngụ, thở, nghỉ ngơi; 2/ *Tầng thứ hai*: Nhu cầu an toàn (safety) - cần có cảm giác yên tâm về an toàn thân thể, việc làm, gia đình, sức khỏe, tài sản được đảm bảo; 3/ *Tầng thứ ba*: Nhu cầu được giao lưu tình cảm và được trực thuộc (love/belonging) - muốn được trong một nhóm cộng đồng nào đó, muốn có gia đình yên ấm, bạn bè thân hữu tin cậy; 4/ *Tầng thứ tư*: Nhu cầu tự tôn (self-esteem)- cảm giác tự tin, được người khác quý trọng, kính mến, nhu cầu có phong cách cá nhân; 5/ *Tầng thứ năm*: Nhu cầu về tự thể hiện bản thân (self-actualization) - muốn sáng tạo, được thể hiện khả năng, thể hiện bản thân, trình diễn mình, có được và được công nhận là thành đạt.



Hình 1. Tầng bậc nhu cầu của con người theo Maslow (Nguồn: dựa theo Abraham Maslow *Motivation and personality*. New York: Harper Collins, 1970)

Những chủ đề mà Hillary đem ra thuyết phục cử tri chính là những vấn đề nằm trong sự quan tâm của con người nói chung. Bà thuyết phục họ rằng, chính quyền của Obama sẽ đảm bảo phần lớn những mong ước cấp thấp như việc làm, hưu trí, sức khỏe, an ninh, nhà cửa, năng lượng, nhu yếu phẩm... và cả cấp cao như học đại học, hệ thống giáo dục đẳng cấp thế giới, bình đẳng, chăm sóc cho các cựu chiến binh, giấc mơ Mỹ... của họ được đáp ứng.

Tôi tranh cử Tổng thống để làm mới lời hứa hẹn của nước Mỹ. ... và duy trì giấc mơ Mỹ,

Để cung cấp các cơ hội làm việc chăm chỉ ... để tiết kiệm cho việc học đại học, cho nhà cửa và hưu trí, đủ mua ga và nhu yếu phẩm mà vẫn còn tiền để dành mỗi tháng.

Để thúc đẩy một nền kinh tế năng lượng sạch sẽ tạo ra hàng triệu việc làm ...

Để tạo ra một hệ thống chăm sóc sức khỏe toàn dân, chất lượng cao, giá cả phải chăng và để phụ huynh không còn phải lựa chọn giữa chăm sóc cho bản thân hoặc con cái của họ ...

Để tạo ra một hệ thống giáo dục đẳng cấp thế giới và làm cho chi phí đại học phải chăng ...

Bà thuyết phục họ rằng chính quyền của John McCain sẽ làm tổn hại đến ngay cả những nhu cầu tối thiểu của họ như việc làm, sức khỏe, năng lượng, chiến tranh, bảo hiểm y tế, an ninh xã hội, bất bình đẳng giới. Hơn thế nữa, những nhu cầu cấp cao tuyệt nhiên không được nhắc tới.

Thêm trì trệ kinh tế ... và ít chăm sóc sức khỏe giá rẻ

Thêm giá xăng ... và ít năng lượng thay thế.

Thêm việc làm bị chuyển ra nước ngoài ... và ít việc làm được tạo ra trong nước..

Thêm nợ nần ...

Thêm chiến tranh. . . ít ngoại giao.

Thêm một chính phủ chỉ ưu tiên cho nhóm lợi ích...

John McCain cho rằng nền kinh tế vẫn vững chắc

Việc nắm bắt được nhu cầu và mối quan tâm của dân chúng khiến cho mỗi câu chuyện bà kể, mỗi lời chỉ trích hay hứa hẹn mà bà đưa ra đều nhận được rất nhiều sự ủng hộ.

2.5. Sử dụng lời lẽ tạo sự thân thiện

Trong diễn văn, bà đã áp dụng một số cách để tạo mối quan hệ gần gũi thân thiết:

- Sử dụng thuật ngữ *we, our* (chúng ta/của chúng ta) để thể hiện có chung vị thế, chung mục tiêu với khán giả. Bằng cách này, bà đã khẳng định bà và các cử tri là một, cùng là người Mỹ, cùng yêu nước, cùng hội cùng thuyền, cùng đấu tranh và giành chiến thắng, cùng bầu chọn Obama để cùng làm nên lịch sử.

My friends, it is time to take back the country we love.

We are on the same team, and none of us can sit on the sidelines.

This is a fight for the future. And it's a fight we must win.

Barack Obama is my candidate. And he must be our President.

And together we made history.

- Chia sẻ các câu chuyện riêng tư.

Hillary nhắc tới mẹ và con gái bà trong việc bầu cử tổng thống: *Mẹ tôi sinh ra trước khi phụ nữ được phép tham gia bầu cử. Nhưng trong cuộc bầu cử này, con gái tôi được quyền bỏ phiếu bầu chọn chính mẹ mình làm tổng thống.*

- Bày tỏ sự quan tâm đến khán giả. Hillary khiến người nghe có cảm giác bà rất quan tâm đến những người nghèo khổ và thấu hiểu tâm tư nguyện vọng của hầu hết các tầng lớp nhân dân.

Tôi sẽ luôn luôn nhớ một bà mẹ độc thân đã nhận nuôi hai trẻ em mắc chứng tự kỷ, không có bảo hiểm sức khỏe và phát hiện ra mình bị ung thư...

Tôi sẽ luôn nhớ cậu thanh niên mặc chiếc áo Thủy quân lục chiến đã chờ đợi vài tháng để được chăm sóc y tế ...

Tôi sẽ luôn nhớ cậu bé đã nói với tôi mẹ của cậu đã làm việc để có được đồng lương ít ỏi...

- Khen ngợi khán giả. Hillary bắt đầu diễn văn bằng lời giới thiệu về chính mình, nhưng bà đã rất khiêm tốn khi ẩn “cái tôi” vào hàng ngàn cử tri để đánh giá cao họ, để truyền sự kiêu hãnh của bà sang tất cả các cử tri. Vì ai cũng là người Mỹ, hầu hết họ ủng hộ đảng Dân chủ, sẽ ủng hộ Obama và rất nhiều người đang làm mẹ. Sự reo hò cổ vũ không ngớt từ khán giả khiến cho bà phải liên tục dừng lại chờ đợi, và khá lâu mới hoàn tất phần giới thiệu.

Tôi lấy làm vinh dự được có mặt ở đây vào buổi tối hôm nay... Tự hào vì là một người theo đảng Dân chủ... Tự hào vì là một người Mỹ... Và Tự hào vì là một người ủng hộ cho Barack Obama.

Hillary cũng hào phóng lời khen ngợi và đề cao cử tri về việc được gặp gỡ họ, trò chuyện với họ, học hỏi từ họ và được họ khuyến khích.

Đối với tôi, nó là một đặc ân để gặp các bạn trong ngôi nhà của bạn, nơi làm việc của các bạn...

Câu chuyện của các bạn nhắc nhở tôi mỗi ngày rằng sự vĩ đại của nước Mỹ ...

sự tận tâm của các bạn ...

tình yêu của các bạn dành cho trẻ em ...

quyết tâm của các bạn để tiếp tục tiến lên

Các bạn đã dạy tôi rất nhiều, các bạn làm cho tôi cười, và . . . các bạn thậm chí còn làm tôi khóc.

Những lời lẽ đầy sự yêu mến, tôn trọng và ca ngợi khán giả đã góp phần giúp bà thiết lập được mối quan hệ gần gũi và giành được thiện cảm cũng như sự ủng hộ từ cử tri.

3. Tác giả người Mỹ Jarod Kintz đã nhận định về diễn thuyết rằng, “tới 99% chúng ta ngại nói trước đám đông, trong 1% còn lại thì cũng tới 99% chẳng biết nói gì cho hay”. Quả là rất nhiều người đang lúng túng trong việc sẽ nói cái gì cho hay, cho hấp dẫn. Phân

tích bài diễn thuyết của Hillary là để tìm thấy những bí quyết của việc lựa chọn nội dung và sử dụng ngôn ngữ với mục đích làm cho bài diễn thuyết trở nên được chào đón một cách chắc chắn.

Sự thành công về nội dung diễn thuyết là người diễn thuyết đã nói những điều khán giả thích nghe (lời ca ngợi, quan tâm, đồng cảm...) và những điều họ muốn nghe (sức khỏe, tiền bạc, nhà cửa, công việc, giáo dục, y tế, an ninh...). Tất nhiên những thứ này đều được sắp đặt khéo léo để nổi bật thông điệp chính duy nhất của tác giả “*No way. No how. No McCain.*”- phủ nhận McCain và kêu gọi bầu chọn Obama làm tổng thống Mỹ.

Sự thành công của các phép tu từ từ gồm câu hỏi tu từ, phép tương phản đối lập, phép lặp là đã khiến cho nội dung cần nói như được biên soạn trong một bản hòa tấu âm nhạc với các kĩ thuật phối âm được đan xen một cách khoa học, uyển chuyển, khiến cho khán giả dễ nghe, dễ nhớ, dễ lĩnh hội, dễ phản kích. Kết quả là người nói nhận được sự ủng hộ cao độ từ đám đông.

Bài phân tích này mới chỉ dừng lại ở việc khảo sát những kĩ thuật nổi bật nhất, nòng cốt nhất của bài diễn thuyết, qua đó có thể thấy đây là những kĩ thuật có tính thực tiễn cao, dễ áp dụng và cho hiệu quả rõ rệt.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Barlett, F.C (1932), *Remembering: A study in experimental and social psychology*, Cambridge University Press.
2. Dewey, J (1984), *Interest and effort in education*, Houghton Mifflin.
3. Erica J.Williams (2008), *Presentations in English*, Macmillan Publishers Limited.
4. Joseph A. Devito (2009), *The essential elements of public speaking*, Pearson Education, Inc.
5. Marion Grussendorf (2007), *English for presentations*, Oxford University Press.

(Ban Biên tập nhận bài ngày 23-09-2014)