**CHỦ ĐỀ 4: RÈN LUYỆN BẢN THÂN**

**(12 TIẾT)**

****

**MỤC TIÊU CHỦ ĐỀ**

- Nhận ra ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài như tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu cá nhân để có quyết định phù hợp.

- Lập được kế hoạch kinh doanh của bản thân phù hợp với lứa tuổi.

-Thể hiện được sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và quan hệ trên mạng xã hội.

**- Phát triển các năng lực:**

-Rèn luyện được kĩ năng giao tiếp, hợp tác, lắng nghe, lập kế hoạch và tổ chức thực hiện kế hoạch; phẩm chất chăm chỉ, trách nhiệm.

**- Phát triển các phẩm chất**:

+ HS chăm chỉ trong việc học chủ đề, trung thực, trách nhiệm, nhân ái

**+**  Nhân ái, trung thực, trách nhiệm.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ngày soạn: 25/11/2024 | Dạy | Ngày | 2/12/2024 | 7/12/2024 | 9/12/2024 |
| Tiết(TKB) | 5 | 1,5 | 5 |
| Lớp | 8A | | |

**TUẦN 13,14- Tiết 37,38,39,40**

**NỘI DUNG 1**

NGƯỜI TIÊU DÙNG THÔNG THÁI

*Thời gian thực hiện:04 tiết*

**Hoạt động định hướng: 1 tiết;**

**Hoạt động giáo dục theo chủ đề: 2 tiết;**

**Hoạt động phản hồi kết quả vận dụng: 1 tiết**

**I. MỤC TIÊU**

**1. Kiến thức**

Sau khi tham gia hoạt động này, HS

- Nhận ra được một số hình thức tiếp thị, quảng cáo trong đời sống.

-Nhận ra ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài như tiếp thị, quảng cáo đến quyết định mua sắm của cá nhân và thể hiện được kĩ năng ra quyết định chi tiêu phù hợp trước những ảnh hưởng của chúng.

**2. Năng lực:**

***- Năng lực chung:*** Giao tiếp, hợp tác, tự chủ, tự học, giải quyết vấn đề

***- Năng lực riêng:*** Rèn kĩ năng

**3. Phẩm chất:** - Phát triển phẩm chất nhân ái, trách nhiệm.

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1-Đối với giáo viên:**

-TPT chuẩn bị địa điểm, hệ thống âm thanh, phông nền và trang thiết bị khác phục vụ cho buổi toạ đàm.

-GV hướng dẫn lớp trực tuần chuẩn bị kịch bản toạ đàm, nội dung buổi toạ đàm *(những mặt hàng mà HS thường mua sắm, những kênh bán hàng uy tín, những thuận lợi và khó khăn khi mua sắm trên các kênh bán hàng trực tuyến, những kinh nghiệm để mua sắm hiệu quả,...).*

-Xác định mục đích, yêu cầu, nội dung của buổi toạ đàm:

+ Mục đích: Giúp HS biết được xu hướng mua sắm, tiêu dùng của giới trẻ hiện nay và rút ra được những bài học kinh nghiệm để’ mua sắm, tiêu dùng hợp lí, hiệu quả.

+ Yêu cầu: Nội dung trao đổi ngắn gọn, thiết thực, dễ hiểu, sát với thực tiễn tiêu dùng của giới trẻ nói chung, HS THCS nói riêng hiện nay. HS được chia sẻ kinh nghiệm mua sắm, tiêu dùng hiệu quả.

+ Nội dung: Xu hướng mua sắm, tiêu dùng của giới trẻ hiện nay và những điểm tích cực, chưa tích cực khi mua sắm trên các kênh bán hàng trực tuyến.

-Lập danh sách và mời khách mời tham gia buổi toạ đàm trước khi tổ chức toạ đàm ít nhất 1 tuần. Nêu rõ mục đích, yêu cầu và nội dung buổi toạ đàm để khách mời chuẩn bị.

-GV tư vấn cho HS lựa chọn các tiết mục văn nghệ, tranh ảnh, đoạn phim ngắn liên quan đến nội dung toạ đàm.

-Tư vấn cho lớp trực tuần chọn người dẫn chương trình và lập danh sách khách mời tham gia buổi toạ đàm.

**2- Đồi với học sinh:**

-Lớp trực tuần xây dựng kịch bản cho buổi toạ đàm.

-Cử 1 HS dẫn chương trình (MC), tập dẫn chương trình buổi toạ đàm và chuẩn bị một số tiết mục văn nghệ.

-Chuẩn bị tranh ảnh, đoạn phim ngắn liên quan đến nội dung toạ đàm.

-Luyện tập các tiết mục văn nghệ liên quan đến chủ đề đã được phân công

- Một số video clip hoặc hình ảnh vể tiếp thị, quảng cáo.

- Máy tính, máy chiếu (nếu có).

-Giấy trắng khổ A3 hoặc A4, bút chì, thước kẻ.

-Kinh nghiệm về những lần mua sắm của bản thần.

**III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**A. HOẠT ĐỘNG ĐỊNH HƯỚNG (Quy mô trường/ khối lớp) – 1 TIẾT (37)**

**TOẠ ĐÀM XU HƯỚNG TIÊU DÙNG CỦA GIỚI TRẺ HIỆN NAY**

-HS biết được quan điểm, xu hướng tiêu dùng của giới trẻ trong đời sống xã hội hiện đại.

-HS được chia sẻ kinh nghiệm tiêu dùng của mình**.**

**b. Nội dung:**

Quan điểm và xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay.

**c. Sản phẩm:**

-Thu hoạch của HS về quan điểm, xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay và những điều rút ra được về việc tiêu dùng hợp lí cho bản thân.

**d. Tổ chức thực hiện:**

-**Văn nghệ theo chủ đề** *(10 phút)*

-MC lớp trực tuần dẫn chương trình, giới thiệu tiết mục văn nghệ.

-HS lớp trực tuần biểu diễn 2 - 3 tiết mục văn nghệ.

-**Toạ đàm về xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay** *(20 phút)*

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS** | **DỰ KIẾN SẢN PHẨM** |
| -Khách mời và GV chủ trì toạ đàm lên sân khấu theo sự giới thiệu của MC.  -Khách mời và GV chủ trì toạ đàm theo kịch bản đã chuẩn bị.  - GV chủ trì khích lệ, động viên HS đặt câu hỏi với khách mời và chia sẻ quan điểm của mình xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay.  - GV chủ trì/ TPT tổng kết về xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay: *Xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay có nhiều điểm khác so với trước đây. Đặc biệt, với sự phát triển của công nghệ thông tin, việc mua sắm của giới trẻ trở nên tiện lợi hơn, nhanh hơn trên các kênh mua bán trực tuyến.*  -Đưa ra một số câu hỏi để thu thập được thông tin về những điều HS tiếp thu được sau khi tham gia buổi toạ đàm:  + Giới trẻ nói chung, HS THCS nói riêng có xu hướng tiêu dùng như thế nào?  + Nêu những điểm tích cực và chưa tích cực về xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay?  + Theo em, giới trẻ nên tiêu dùng như thế nào cho hợp lí, hiệu quả?  + Nêu cảm nhận và thu hoạch của em sau khi tham gia toạ đàm.  -TPT hoặc GVCN lớp trực tuần nhận xét chung về tinh thần thái độ tham gia các hoạt động của HS và những điều HS thu hoạch được. Biểu dương, khen ngợi sự chuẩn bị của lớp trực tuần và những HS, lớp tham gia tích cực vào các hoạt động. | -MC phát biểu đề dẫn về buổi toạ đàm.  -MC giới thiệu chủ trì buổi toạ đàm và các khách mời của buổi toạ đàm và mời người chủ trì lên điều hành buổi toạ đàm.  -HS xung phong đặt câu hỏi và chia sẻ quan điểm của bản thân.  - HS toàn trường lắng nghe. |

**B. HOẠT ĐỘNG GIÁO DỤC THEO CHỦ ĐỀ (Quy mô lớp) - 2 TIẾT(38,39)**

**B.1. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG**

**a. Mục tiêu:**

**-** Giúp HS lấy được niềm cảm hứng, động lực trước khi vào bài học

**b. Nội dung:**

- HS xem một số video clip quảng cáo

**c. Sản phẩm:**

**-** Suy nghĩ và cảm nhận của bản thân về những video clip quảng cáo này

**d. Tổ chức thực hiện:**

**Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**

-GV có thể cho HS xem một số video clip quảng cáo về mặt hàng nào đó. Sau khi xem,GV yêu cầu HS nêu những suy nghĩ và cảm nhận của bản thân về những video clip quảng cáo này (chất lượng hình ảnh của video clip, nội dung quảng cáo, cảm xúc của em,...),

-GV cũng có thể cho HS chơi trò chơi “Nghe nhạc đoán quảng cáo”: GV cho HS nghe những đoạn nhạc quảng cáo quen thuộc và đoán xem đó là quảng cáo của sản phẩm nào.

**Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**

- HS làm việc cá nhân

**Bước 3: Báo cáo kết quả thực hiện hoạt động**

- Câu trả lời của HS

**Bước 4. Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ**

-Kết thúc trỏ chơi, GVyêu cầu HS:

-Nêu cảm nhận về những hình ảnh, video clip vừa xem hoặc trò chơi vừa tham gia.

-Nêu suy nghĩ vể ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đến người tiêu dùng.

-GV nhận xét và dẫn dắt vào bài học.

**B.2. HOẠT ĐỘNG KHÁM PHÁ KẾT NỐI**

**Hoạt động 1: Tìm hiểu về ành hường của tiếp thị, quàng cáo**

**a. Mục tiêu**:

- HS nêu được các hình thức tiếp thị, quảng cáo trong sách giáo khoa và thực tiễn đời sống.

- HS nhận ra được ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu của người tiêu dùng.

- HS chia sẻ được việc mua sắm của bản thân và rút ra được những bài học kinh nghiệm về việc mua sắm do ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo.

**b. Nội dung**:

- HS thể hiện hiểu biết, kinh nghiệm của bản thân về các hình thức tiếp thị, quảng cáo; ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu của nhận vật trong trường hợp điển hình và kể về một trương hợp mua sắm của bản thân do ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo.

**c. Sản phẩm**:

- HS chia sẻ...

**d.Tổ chức hoạt động**:

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS** | **DỰ KIẾN SẢN PHẨM** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  Nhiệm vụ 1: **chia sẻ về các hình thức tiếp thị, quảng cáo mà em biết.**   * -GV hướng dẫn HS thực hiện nhiệm vụ theo nhũng gợi ý sau:   + Em biết những hình thức tiếp thị, quảng cáo nào?  + Em có nhận xét gì về hình thức tiếp thị, quảng cáo đó?   * -Tổ chức cho HS chia sẻ trong nhóm vễ các hình thức tiếp thị, quảng cáo. * -Mời đại diện HS chia sẻ trước lớp về các hình thức tiếp thị, quảng cáo. * -GV nhận xét, giải thích và chốt lại một số hình thức tiếp thị, quảng cáo: Tiếp thị, quảng cáo là hoạt động gắn liền với cuộc sống hiện đại nhầm tiếp cận, giới thiệu đến người tiêu dùng những sản phẩm mới, phù hợp với nhu cẩu và thị hiếu của người tiêu dùng với các thông tín cơ bản về đặc điểm, cống dụng và những ưu điểm nổi bật của sản phẩm một cách nhanh nhất. Thông qua tiếp thị, quảng cáo, người tiêu dùng đến được với sản phẩm cần thiết một cách kịp thơi, đáp ứng nhu cầu của bản thân, đổng thời tiết kiệm được thời gian.   Hiện nay, có nhiều hình thức tiếp thị, quảng cáo như: tiếp thị, quảng cáo qua truyền hình và báo chí; tiếp thị quảng cáo qua mạng internet và các nền tảng mạng xã hội  (Tacebook, Youtube, Zalo, Instagram,...); tiếp thị, quảng cáo thông qua gửi emaiỉ, tin nhắn, gọi điện thoại; tiếp thị, quảng cáo thống qua tư vấn, nói chuyện trực tiếp; tiếp thị, quảng cáo thông qua tổ chức các sự kiện, các buổi ra mắt sản phẩm; tiếp thị, quảng cáo thông qua các chương trình khuyến mại;... Mỗi hình thức tiếp thị, quảng cáo này đểu có những ưu điểm nhất định và thường được sử dụng cho những đối tượng hoàn cảnh khác nhau. Với sự phát triển nhanh của công nghệ thống tin, các hình thức tiếp thị, quảng cáo tiếp cận người dùng một cách nhanh chóng và thường có sự kết nối với nhau, cùng ỉúc đưa thông tín vê một sản phẩm nhầm tác động đến thị hiếu người tiêu dùng trong khoảng thời gian ngắn nhất.  **Nhiệm vụ 2:** GV yêu cẩu HS chỉ ra hình thức tiếp thị, quảng cáo được nói đến và ảnh hưởng  của nó đối với nhân vật Hà trong tình huống của nhiệm vụ 2 (SGK - trang 30).  - Tổ chức cho HS thực hiện nhiệm vụ theo nhóm.  -Mời đại diện một số nhóm trình bày kết quả thực hiện nhiệm vụ. Yêu cầu HS trong lớp tập trung chú ý nghe các bạn trinh bày để nhận xét, bổ sung ý kiến.  -Gọi một số HS nhận xét và nêu những điểu rút ra được qua trường hợp mua sắm do ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo.  -GV nhận xét, giải thích và chốt lại: Trong tình huống, nhân vật Hà đã tiếp nhận thông tín quảng cáo thông qua mạng xã hội và tiếp thị từ nhân viên bán hàng. Nguổn thống tin Hà nhận được khá phong phú, hấp dẫn. Tuy nhiên, việc mua sắm của Hà khống được như ý do một số nguyên nhân, như: chương trình quảng cáo hấp dẫn, thiếu kinh nghiệm mua sắm Online, tin tưởng hoàn toàn vào nội dung quảng cáo, khống tìm hiểu nguồn gốc, chất lượng của sản phẩm, khống quan tâm đến uy tín của nhà bán hàng mà lựa chọn ngay một sản phẩm đẹp mắt và giảm giá nhiều, không có giao kèo vê chất lượng với người bán hàng,... Do vây, để mua sắm không bị thất bai, mỗi chúng ta phải khắc phục được những nguyền nhân này.  Nhiệm vụ 3: Kể vễ một trường hợp mua sắm của em hoặc người thân do ảnh hưởng của  tiếp thị, quảng cáo.  -GV hướng dẫn và tổ chức cho HS thực hiện nhiệm vụ theo gợi ý:  +Sản phẩm mua sắm là gì ?  +Tiếp thị QC đã ảnh hưởng đến QĐ mua sắm ntn ?  +Mức độ hài lòng vớ SP đã mua ntn ?  +Bài học KN rút ra trong tường hợp mua sắm này là gì ?  -GV tổ chức cho HS chia sẻ trong nhóm. Sau đó mời đại diện một số nhóm trình bày kết quả thực hiện nhiệm vụ và yêu cầu HS lắng nghe bạn kể để rút ra bài học cho bản thần.  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS làm việc cá nhân/ nhóm nhỏ  **Bước 3: Báo cáo kết quả thực hiện hoạt động**  - HS chia sẻ ....  **Bước 4. Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ**  *-****GV phân tích, tổng hợp và kết luận Hoạt động 1****:* Có nhiều hình thức và nhiều kênh tiếp thị, quảng cáo các sản phẩm, hàng hoá nhầm giới thiệu đến người tiêu dùng một cách nhanh nhất, hấp dẫn nhất. Người tiêu dùng cần phải chủ động, bình tĩnh để tiếp nhận và phần tích thông tín tiếp thị, quảng cáo một cách thận trọng để mua sắm hiệu quả. Tránh trường hợp vội vàng tiếp nhận thông tin rổí quyết định mua sắm ngay. Điểu này có thể dẫn tới kết quả mua sắm khống được như ý hoặc hàng hoá mua vê không sử dụng được. | *1.*Tìm hiểu về ành hường của tiếp thị, quàng cáo  Người tiêu dùng cần phải chủ động, bình tĩnh để tiếp nhận và phần tích thông tín tiếp thị, quảng cáo một cách thận trọng để mua sắm hiệu quả. Tránh trường hợp vội vàng tiếp nhận thông tin rổí quyết định mua sắm ngay. Điểu này có thể dẫn tới kết quả mua sắm khống được như ý hoặc hàng hoá mua vê không sử dụng được. |

## Hoạt động 2: Thực hành kĩ năng ra quyết định chi tiêu phù hợp trước ảnh hường của tiếp thị, quảng cáo

**a. Muc tiêu:**

- HS vận dụng được kiến thức, kinh nghiệm mới về ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo để đề xuất cách xử lí tình huống phù hợp.

- Củng cố hiểu biết về những tác động của tiếp thị, quảng cáo đến tâm lí mua sắm của khách hàng.

- Rèn được kĩ năng quyết định mua sắm, chi tiêu hợp lí trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.

**b.Nội dung:**

HS vận dụng tri thức, kinh nghiệm mới đã tiếp thu ở hoạt động 1 để đề xuất và sắm vai ra quyết định chi tiêu phù hợp trước ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo trong các tình huống.

**c.Sán phẩm học tập:**

- Đề xuất cách xử lí tình huống tiếp thị, quảng cáo phù hợp.

**d.Tổ chức hoạt động:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Bước 1:** **Chuyển giao nhiệm vụ học tập**  -GV chia lớp thành các nhóm, yêu cầu HS đọc 4 tình huống trong SGK - trang 31, 32 và thảo luận để đưa ra cách xử lí từng tình huống.  -GV hướng dẫn HS thực hiện nhiệm vụ theo các gợi ý sau:  + Hình thức tiếp thị, quảng cáo nào đã được sử dụng trong mỗi tình huống? Ưu điểm của hình thúc tiếp thị, quảng cáo đó trong những hoàn cảnh cụ thể.  + Mặt hàng được tiếp thị, quảng cáo trong các tình huống là gì?  + Những thông tin tiếp thị, quảng cáo đưa ra; thông tin nào đáng tin cậy (hợp lí), thông tin nào không đáng tin cậy (vô lí)?  + Cách xử lí ở mỗi tình huống để đưa ra quyết định chi tiêu hợp lí.  -GV yêu cầu các nhóm xây dựng kịch bản, phân công các bạn sắm vai xử lí các tình huống theo phương án đã thống nhất trong nhóm.  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  -HS sắm vai xử lí các tình huống trước lớp.  **Bước 3: Báo cáo kết qủa hoạt .**  -Đại diện các nhóm sắm vai xử lí các tình huống trước lớp. Các nhóm trong lớp quan sát, lắng nghe và có thể đề xuất cách xử lí khác.  **Bước 4: Đánh giá kết qủa. thực hiện nhiệm vụ học tập**  -Kết luận vể cách xử lí tình huống dựa vào kết quả hoạt động của HS.  -Nhận xét chung về tinh thần, thái độ tham gia hoạt động nhóm của HS. Động viên, khen ngợi những HS và nhóm HS tích cực, có kết quả hoạt động tốt. | **2. Thực hành kĩ năng ra quyết định chi tiêu phù hợp trước ảnh hường của tiếp thị, quàng cáo** |

**B.3. HOẠT ĐỘNG VẬN DỤNG**

## Hoạt động 3: Rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp trước những ảnh hường của tiếp thị, quảng cáo

## a.Mục tiêu:

- HS vận dụng được những kiến thức, kinh nghiệm mới đã thu nhận được để rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp trước ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo.

- Rèn luyện phẩm chất trách nhiệm, năng lực phân tích, phán đoán, thực hành, vận dụng cho HS.

**b.Nội dung:**

HS thực hiện chi tiêu phù hợp trước ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo trong đời sống thực tế hằng ngày

c.Sản phẩm học tập:

**d.Tố chức thực hiện:**

-GVyêu câu và hướng dẫn HS thực hiện các nhiệm vụ sau:

-Thực hành rèn luyện kĩ năng ra quyết định chi tiêu trước những ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo để trở thành người tiêu dùng thông thái.

-Ghi lại minh chứng của quá trình rèn luyện (nhật kí, chụp ảnh, quay video clip,...) để chia sẻ trên lớp.

**B.4. HOẠT ĐỘNG ĐÁNH GIÁ- TỔNG KẾT**

-Yêu cầu một số HS chia sẻ những điều học hỏi được, cảm nhận của bản thân sau khi tham gia các hoạt động.

- Nhận xét thái độ tham gia các hoạt động của HS.

- GV nhận xét chung vễ tinh thần, thái độ học tập và lầm việc của HS. Tuyền dương, khen ngợi HS nhiệt tình, tích cực tham gia hoạt động và có nhiều đóng góp.

***-Kết luận chung:***Tiếp thị, quảng cáo là hoạt động gắn liền với cuộc sống của con người và giữ vai trồ nhất định trong đời sống xã hội. Tiếp thị, quảng cáo có tác động lớn đến tâm ỉí mua sắm, quyết định tiêu dùng của con người. Để trở thành người tiêu dùng thông thái, mỗi người nên tiếp nhận và phân tích nộ í đung thống tin tiếp thị, quảng cáo một cách thận trọng, kiểm tra lại thông tín của sản phẩm cũng như uy tín của nhà bán hàng từ đó có những quyết định mua sắm phù hợp.

##### **C. PHẢN HỒI KẾT QUẢ VẬN DỤNG (Quy mô lớp) – 1 TIẾT (40)**

**“Chia sẻ VỀ việc rèn luyện KĨ NĂNG RA QUYẾT ĐỊNH CHI TIÊU CỦA BẢN THÂN TRƯỚC TÁC ĐỘNG CỦA TIẾP THỊ QUẢNG CÁO”**

**a. Mục tiêu:**

- HS chia sẻ được những việc làm cụ thể để rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp của mình trước những tác động của tiếp thị, quảng cáo.

**b. Nội dung:**

HS trong lớp chia sẻ về:

+ Những điều học hỏi được qua tiết 37 “Xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay”.

+ Những việc đã làm để rèn luyện kĩ năng chi tiêu của bản thân trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.

+ Những khó khăn cần khắc phục để hạn chế tác động của tiếp thị, quảng cáo đối với việc chi tiêu, mua sắm của bản thân.

**c. Sản phẩm:**

- Kết quả chia sẻ của HS.

**d. Tổ chức thực hiện:**

+ Ý kiến nhận xét của GV, các thành viên trong gia đình vễ những việc em đã làm,

+ Cảm xúc của em khi chi tiêu hợp lí trước những tác động của tiếp thị, quảng cáo.

-GV yêu cầu HS trong lớp lắng nghe các bạn chia sẻ để học tập hoặc trao đổi kinh nghiệm.

-GV khen ngợi những HS đã thực hiện tốt việc rèn luyện kĩ năng ra quyết định chi tiêu của bản thân trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ngày soạn: 25/11/2024 | Dạy | Ngày | 14/12/2024 | 16/12/2024 | 21/12/2024 |
| Tiết(TKB) | 3,5 | 5 | 3 |
| Lớp | 8A | | |

# Tuần 14,15- TIẾT 41,42,43,44



**NỘI DUNG 2**

NHÀ KINH DOANH NHỎ

*Thời gian thực hiện: 04 tiết*

**Hoạt động định hướng: 1 tiết;**

**Hoạt động giáo dục theo chủ đề: 2 tiết;**

**Hoạt động phản hồi kết quả vận dụng: 1 tiết**

**I. MỤC TIÊU:**

**1. Về kiến thức:**

Sau khi tham gia hoạt động này, HS

-Đưa ra được ý tưởng kinh doanh.

-Nêu được những nội dung cơ bản của một bản kế hoạch kinh doanh.

-Xây dựng được bản kế hoạch kinh doanh phù hợp với bản thần.

-Phát triển năng lực hợp tác, năng lực tổ chức các hoạt động.

**2. Năng lực:**

**Năng lực chung:**

-Tự chủ và tự học, Giao tiếp và hợp tác, Giải quyết vấn đề và sáng tạo

**Năng lực riêng:**

- Có khả năng hợp tác giải quyết những vấn đề một cách triệt để, hài hòa.

**3. Phẩm chất**

- Yêu nước, Nhân ái, Trung thực, Trách nhiệm, Chăm chỉ

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1. Đối với TPT, BGH và GV**

-TPT chuẩn bị địa điểm, hệ thống âm thanh, phông nền và trang thiết bị phục vụ hoạt động. TPT/GVCN hướng dẫn lớp trực tuần chuẩn bị kịch bản cho tiểu phẩm.

- Tư vấn cho HS chọn MC.

- Phân công HS các lớp xây dựng kịch bản và diễn tiểu phẩm.

- Tư vấn cho HS lựa chọn các tiểu phẩm để diễn trong tiết Sinh hoạt dưới cờ: Các tiểu phẩm thể hiện được những tình huống tiếp thị quảng cáo khác nhau, tác động đến những đối tượng người tiêu dùng khác nhau. Với mỗi tiểu phẩm, HS sẽ nhận diện được những vấn đề sau: cách tiếp thị, quảng cáo; nội dung tiếp thị, quảng cáo; đối tượng của tiếp thị, quảng cáo; cách ứng xử khi tiếp cận với tiếp thị, quảng cáo.

- Tư vấn cho HS lựa chọn các tiết mục văn nghệ đan xen trong buổi biểu diễn.

- Một số hình ảnh hoặc video clip vễ việc kinh doanh đồ thủ công hoặc các sản phẩm khác.

**2-Đồi với học sinh:**

- HS lớp trực tuần xây dựng kịch bản cho buổi biểu diễn.

- HS lớp được phân công xây dựng kịch bản tiểu phẩm và luyện tập diễn kịch.

- HS được chọn làm MC tập dẫn chương trình buổi biểu diễn.

- Chuẩn bị trang phục và đạo cụ cần thiết cho tiểu phẩm.

-Giấy trắng khổ AO hoặc A3, bút chì, thước kẻ.

-Máy tính (nếu có).

**III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**A. HOẠT ĐỘNG ĐỊNH HƯỚNG (Quy mô trường/ khối lớp) – 1 TIẾT (41)**

## “Biểu diễn tiểu phẩm về tiếp thị, quảng cáo và tiêu dùng“

## a. Mục tiêu: Thông qua buổi sinh hoạt, HS:

- Nhận diện được một số hình thức tiếp thị, quảng cáo thường gặp trong đời sống, đồng thời nhận thức được ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đối với việc mua sắm và tiêu dùng của con người.

- Rút ra được những bài học ứng xử cho bản thân khi tiếp cận với tiếp thị, quảng cáo trong đời sống.

**b. Nội dung**: BTC tổ chức buổi biểu diễn, HS lắng nghe tích cực, tương tác.

**c. Sản phẩm:** HS nắm được nội dung tiểu phẩm, rút ra bài học ứng xử cho bản thân.

**d. Tổ chức thực hiện:**

- MC giới thiệu các tiết mục văn nghệ mở đầu cho hoạt động sinh hoạt theo chủ đề. - MC phát biểu để dẫn về chương trình.

- MC giới thiệu khách mời và thành phần tham dự.

- MC giới thiệu các tiểu phẩm theo kịch bản chương trình. HS các lớp diễn các tiểu phẩm theo lời giới thiệu của MC.

- Mời một số HS nêu cảm nhận và những điều rút ra được sau khi xem tiểu phẩm về tiếp thị, quảng cáo và tiêu dùng.

- TPT hoặc GV tổng kết: Trong cuộc sống, có rất nhiều hình thức tiếp thị, quảng cáo hấp dẫn. Do vậy, chúng ta cần bình tĩnh để nhận diện các loại tiếp thị, quảng cáo, từ đó có cách ứng xử và đưa ra quyết định tiêu dùng hợp lí để tránh những tác động tiêu cực của tiếp thị, quảng cáo.

Gợi ý nội dung tiểu phẩm

Vừa đi học về, mẹ đã vội vàng kéo Mai vào khoe: “Con xem này, hôm nay mẹ mua được mấy cái này hay lắm!”.

Mẹ vừa nói vừa lôi ra mấy hộp thuốc rất to và vui vẻ giải thích: “Đây là hàng xách tay từ nước ngoài do người quen của cô làm cùng chỗ mẹ mang về, lại đang được giảm giá tận 50%. Nghe cô ấy giới thiệu là xịn và tốt lắm nên mẹ đã mua 2 hộp thuốc bổ cho bà nội, bà ngoại và một hộp chữa bệnh đau mỏi xương khớp của mẹ”. Mai cầm một hộp thuốc lên và chăm chú đọc những dòng chữ tiếng Anh để tìm thông tin sản xuất của sản phẩm nhưng không thấy, chỉ thấy ghi công dụng của thuốc. Mai quay ra nói với mẹ: “Mẹ ơi, con không thấy thông tin của nhà sản xuất. Hiện nay, hàng xách tay trên thị trường có nhiều mặt hàng không đảm bảo. Con nghĩ sản phẩm này chưa chắc đã an toàn khi sử dụng, thậm chí còn gây hại cho sức khoẻ vì nguồn gốc không rõ ràng ạ”.

Mẹ vẫn khẳng định là cô đồng nghiệp rất đáng tin cậy. Thấy vậy, Mai cầm hộp thuốc khác lên xem lại một lần nữa nhưng vẫn không thấy thông tin. Mai nghiêm túc khẳng định với mẹ số thuốc này không rõ nguồn gốc và khuyên mẹ nên trả lại cho người bán hàng.

Lúc này mặt mẹ mới tỏ ra nghiêm trọng. Mẹ vội vàng gọi điện cho cô bán hàng nhưng thuê bao không liên lạc được. Mẹ thẫn thờ ngồi xuống vì 3 hộp thực phẩm chức năng này khá đắt tiền. Mai lại gần bên mẹ nhẹ nhàng nói: “Không sao đâu mẹ, đây cũng là bài học kinh nghiệm. Lần sau, khi mua hàng gì mẹ nên xem xét kĩ các thông tin trên sản phẩm để biết nguồn gốc xuất xứ và truy xuất khi cần. Hơn nữa, mẹ không nên mua hàng qua giới thiệu mà hãy đến cửa hàng, siêu thị hoặc hoặc các địa chỉ được cấp phép kinh doanh các mặt hàng mẹ muốn mua thì sẽ đảm bảo hơn ạ”.

Mẹ quay ra thở dài: “Ừ, mẹ cũng sơ suất. Cứ tưởng người quen thì không cần đề phòng. Từ giờ trở đi mẹ sẽ cẩn thận hơn”.

- Yêu cầu một số HS nêu cảm xúc và những điều rút ra được sau khi tham gia buổi biểu diễn tiểu phẩm.

- Suy ngẫm về các cách ứng xử trong tiểu phẩm và vận dụng chúng trong thực tiễn cuộc sống

**B. HOẠT ĐỘNG GIÁO DỤC THEO CHỦ ĐỀ - 2 TIẾT(42,43)**

**B.1. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG**

**a. Mục tiêu:**

- Tạo tâm thế hứng thú cho học sinh và từng bước làm quen bài học.

**b. Nội dung:**

- GV trình bày vấn đề, HS trà lời câu hỏi.

**c. Sản phẩm học tập:**

- HS lắng nghe và tiếp thu kiến thức.

**d.Tổ chức thực hiện:**

**Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**

-GV có thể cho HS xem một số hình ảnh/ video clip vể mặt hàng kinh doanh nào đó (hoặc một số tấm gương nhà kinh doanh trẻ tuổi thành đạt). Sau khi xem xong, GV yêu cầu HS nêu suy nghĩ và cảm nhận của bản thân về nhũng hình ảnh/ video clip này. HS có muốn thử kinh doanh như các bạn không?,.. .Từ đó dẫn vào nội dung bài học.

-GV cũng có thể cho HS chơi trò chơi, nghe các bài hát, câu chuyện liên quan đến chủ đễ kinh doanh của HS, sau đó dẫn dắt vào bài học.

**Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**

- HS xem một số hình ảnh/ video clip vể mặt hàng kinh doanh

**Bước 3, 4: Báo cáo, đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ**

-Kết thúc hoạt động, GVyều cẩu HS:

-Nêu cảm nhận sau khi thực hiện các hoạt động xem, nghe hoặc tham gia trò chơi.

-Nêu suy nghĩ về việc kinh doanh của HS.

**B.2. HOẠT ĐỘNG KHÁM PHÁ- KẾT NỐI**

**Hoạt động 1: Tìm hiểu về ý tưởng kinh doanh**

**a. Mục tiêu**:

-HS hiểu được thế nào là ý tưởng kinh doanh và nêu được ý tưởng kinh doanh của nhóm HS trong tình huống của nhiệm vụ 1 (SGK - trang 33).

**b. Nội dung**:

-HS trình bày được ý tưởng kinh doanh của mình.

**c. Sản phẩm**:

- HS trình bày sản phẩm của mình

**d.Tổ chức hoạt động**:

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS** | **DỰ KIẾN SẢN PHẨM** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  ***Nhiệm vụ 1:*** Tìm hiểu ý tưởng kinh doanh  -GV yêu cầu HS nhận xét vẽ ý tưởng kinh doanh của nhóm bạn Ngọc trong tình huống của Hoạt động 1 (SGK - trang 33).  \***Nhận xét về ý tường kinh doanh của nhân vật trong tình huống dưới đây:**  Ngọc và một nhóm bạn rất thích đồ thủ công làm bằng tay như: móc chia khoá, dây buộc tóc, hoa cài áo,... Qua tìm hiểu thực tế, Ngọc và các bạn nhận thấy nhiều người có cùng sở thích giống minh.  Sau khi bàn bạc, Ngọc cùng các bạn đưa ra ý tưởng kinh doanh những mặt hàng này.  -GV hướng dẫn HS thảo luận về ý tưởng kinh doanh của nhóm bạn Ngọc và lí do nhóm chọn ý tưởng kinh doanh này.  -Mời đại diện 1 - 2 nhóm nói vể ý tưởng kinh doanh của nhóm bạn Ngọc. Các nhóm khác lắng nghe, nhận xét và bổ sung ý kiến.  ***-GV cùng HS chốt lại:***Ý tưởng kinh doanh của nhóm bạn Ngọc ỉà mở cửa hàng kinh doanh đổ ỉàm bằng tay. Ỷ tưởng kinh doanh này được lựa chọn trên cơ sở tìm hiểu thực tế nhu cầu của các bạn trẻ về đồ làm bằng tay.  ***Nhiệm vụ 2:*** chia sẻ vễ ý tưởng kinh doanh của em.  -GV hướng dẫn, tổ chức cho HS thảo luận theo nhóm và chia sẻ ý tưởng kinh doanh của bản thân theo những gợi ý sau:  + Tên ý tưởng kinh doanh.  + Lí do chọn ý tưởng kinh doanh này.  + Dự đoán khả năng thành công nếu thực hiện ý tưởng kinh doanh này.  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS chia sẻ vễ ý tưởng kinh doanh của em  **Bước 3: Báo cáo kết quả thực hiện hoạt động**  -Yêu cầu đại diện một số nhóm trình bày kết quả thực hiện nhiệm vụ.  - Mời một số HS nêu cảm nhận và những điểu rút ra được qua phần trình bầy của các nhóm.  **Bước 4. Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ**  ***GV tổng hợp các ý kiến và kết luận Hoạt động 1:***Ai cũng có thể đưa ra ý tưởng kinh doanh cho mình. Ỷ tưởng kinh doanh của mọi người rất đa dạng, phong phú và thường gắn liền vôi nhu cầu của người tiêu dùng. Ý tưởng kính doanh rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh, giúp chúng ta có định hướng hoạt động kính doanh rõ ràng với những yếu tố khác biệt, hiệu quả so với hoạt động kính doanh khác. Trong đó, tính mới của một ý tưởng kính doanh tạo nên lợi thế và hiệu quả kinh doanh trong lĩnh vức này. | **1. Tìm hiểu về ý tường kinh doanh**  Ý tưởng kinh doanh của nhóm bạn Ngọc ỉà mở cửa hàng kinh doanh đổ ỉàm bằng tay. Ỷ tưởng kinh doanh này được lựa chọn trên cơ sở tìm hiểu thực tế nhu cầu của các bạn trẻ về đồ làm bằng tay.  Ý tưởng kính doanh rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh, giúp chúng ta có định hướng hoạt động kính doanh rõ ràng với những yếu tố khác biệt, hiệu quả so với hoạt động kính doanh khác. Trong đó, tính mới của một ý tưởng kính doanh tạo nên lợi thế và hiệu quả kinh doanh trong lĩnh vức này. |

## Hoạt động 2: Thực hành lập kế hoạch kinh doanh

## a. Muc tiêu:

- Xác định được những nội dung cần có của một bản kế hoạch kinh doanh.

## b.Nội dung:

-Lập và chia sẻ được bản kế hoạch kinh doanh phù hợp với bản thân.

-Phát triển được năng lực hợp tác, năng lực lập kế hoạch và tổ chức hoạt động.

## c.Sán phẩm học tập:

## - Bản kế hoạch kinh doanh

## d.Tổ chức hoạt động:

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS** | **DỰ KIẾN SẢN PHẨM** |
| - GV yêu cầu theo nhóm (dựa theo gợi ý SGKtr33) Chia sẻ một ý tưởng kinh doanh mà em dự định thực hiện:Lập kế hoạch kinh doanh; thuyết minh về kế hoạch kinh doanh đã lập.  + HS làm việc theo nhóm, đại diện báo cáo kết quả. Các nhóm khác nhận xét, bổ sung.  - GV nhận xét, ánh giá | **2. Thực hành lập kế hoạch kinh doanh.** |

## B.3. HOẠT ĐỘNG VẬN DỤNG

## Hoạt động 3: Tham vấn ý kiến người thân về kế hoạch kinh doanh của bản thân

**a.Mục tiêu:**

-HS chia sẻ được kế hoạch kinh doanh đã xây dựng với người thân.

-Rèn luyện được tính linh hoạt, năng lực phán đoán, thực hành, vận dụng cho HS.

**b.Nội dung:**

-HS điểu chỉnh được kế hoạch kinh doanh của mình theo ý kiến tham vấn của người thân.

**c.Sán phẩm học tập:**

-Kế hoạch kinh doanh của mình theo ý kiến tham vấn của người thân.

**d.Tố chức thực hiện:**

-GVyêu cầu và hưởng dẫn HS thực hiện các nhiệm vụ sau:

-Chia sẻ kế hoạch kinh doanh của mình với người thân.

-Ghi lại minh chứng của quá trình tham vấn ý kiến của người thân và sửa chữa kế hoạch kinh doanh (nhật kí, chụp ảnh, quay video clip,...) để chia sẻ trên lớp.

**B.4. HOẠT ĐỘNG ĐÁNH GIÁ- TỔNG KẾT**

- GV yêu cầu HS chia sẻ cảm xúc, những điểu học hỏi được sau khi đã tìm hiểu vể ý tưởng kinh doanh, những nội dung cơ bản cần có trong kế hoạch kinh doanh và xây dựng kế hoạch kinh doanh phù hợp với bản thân.

- GV nhận xét chung *về* tinh thần, thái độ tham gia hoạt động của HS. Tuyên dương, khen ngợi HS nhiệt tình, tích cực tham gia hoạt động và có nhiễu đóng góp.

***Kết luận chung:***Kinh doanh là một hoạt động khá mới mẻ đối với HS THCS nhưng các em có thể thử làm. -Trước khi kinh doanh chúng ta cần xây dựng một kế hoạch kinh doanh chí tiết, cẩn thận, phù hợp với khả năng của bản thân để việc kính doanh đạt kết quả mong muốn.

**C. PHẢN HỒI KẾT QUẢ VẬN DỤNG (Quy mô lớp) – 1 TIẾT(44)**

**“CHIA SẺ KẾT QUẢ RÈN LUYỆN ĐỂ TRỞ THÀNH**

**NGƯỜI TIÊU DÙNG THÔNG THÁI.”**

**a. Mục tiêu:**

- HS chia sẻ kết quả đạt được khi thực hiện hoạt động vận dụng, rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.

- GV thu thập được thông tin phản hổi vể kết quả thực hiện hoạt động vận dụng của HS.

**b. Nội dung:**

HS chia sẻ kết quả

**c. Sản phẩm:**

-Kết quả chia sẻ của HS.

**d. Tổ chức thực hiện:**

GV khích lệ HS trong lớp chia sẻ vể:

+ Cảm nhận và những diễu rút ra được sau khi xem các tiểu phẩm về tiếp thị, quảng cáo và tiêu dùng.

+ Kết quả đạt được khi thực hiện hoạt động vận dụng, rèn luyện kĩ năng chi tiều phù hợp trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.

+ Những thuận lợi và khó khăn khi rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp trước những tác động của tiếp thị, quảng cáo.

- GV yêu cẩu HS trong lớp lắng nghe các bạn chia sẻ để học tập hoặc trao đổi kinh nghiệm.

- GV khen ngợi nhũng HS đã thực hiện tốt việc xây dựng bảng hướng dẫn tiêu dùng và rèn luyện kĩ năng chi tiêu hợp lí.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ngày soạn: 25/11/2024 | Dạy | Ngày | 21/12/2024 | 23/12/2024 | 28/12/2024 | 30/12/2024 |
| Tiết(TKB) | 5 | 5 | 4,5 | 5 |
| Lớp | 8A | | | |

# Tuần 15,16- TIẾT 45,46,47,48,49

**NỘI DUNG 3**

RÈN LUYỆN SỰ TỰ CHỦ

*Thời gian thực hiện: 05 tiết*

**Hoạt động định hướng: 1 tiết;**

**Hoạt động giáo dục theo chủ đề: 3 tiết;**

**Hoạt động phản hồi kết quả vận dụng: 1 tiết**

**I. MỤC TIÊU:**

**1. Về kiến thức:**

Sau khi tham gia hoạt động này, HS

-Xác định được những biểu hiện của sự tự chủ và thể hiện được sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.

-Thực hiện việc rèn luyện sự tự chủ cho bản thân trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.

- Phát triển năng lực tự chủ, hợp tác, thiết kế và tổ chức các hoạt động; phẩm chất trách nhiệm, trung thực.

**2. Năng lực:**

**Năng lực chung:**

-Tự chủ và tự học, Giao tiếp và hợp tác, Giải quyết vấn đề và sáng tạo

**Năng lực riêng:**

- Có khả năng hợp tác giải quyết những vấn đề một cách triệt để, hài hòa.

**3. Phẩm chất**

- Yêu nước, Nhân ái, Trung thực, Trách nhiệm, Chăm chỉ

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1. Đối với TPT, BGH và GV:**

**1. Đối với TPT, BGH và GV:**

- TPT chuẩn bị địa điểm, hệ thống âm thanh, phông nền và trang thiết bị khác phục vụ cho buổi trao đổi

- GV hướng dẫn lớp trực tuần chuẩn bị kịch bản của buổi trao đổi, nội dung trao đổi xoay quanh nhũng vấn đề như: Thế nào là tự chủ? Vai trò của tự chủ đối với giới trẻ trong đời sống xã hội; sự tự chủ của giới trẻ hiện nay; sự cần thiết và cách rèn luyện sự tự chủ của giới trẻ trong đời sống xã hội.

-Mời khách mời tham gia trao đổi. Có thể mời GV trong trường có chuyên môn sầu vẽ vấn để này tham gia trao đổi.

-Tư vấn cho HS chọn MC và một số tiết mục văn nghệ đan xen trong chương trình.

**2. Đối với HS:**

-Xây dựng kịch bản trao đổi *vẽ* sự tự chủ của giới trẻ trong các mối quan hệ trong đời sống xã hội.

- Chuẩn bị cầu hỏi, nội dung để trao đổi với khách mời.

- HS được chọn làm MC tập dẫn chương trình.

-Tập các tiết mục văn nghệ đan xen trong buổi giao lưu.

- Giấy trắng khổ AO hoặc A3, bút chì, thước kẻ.

- Máy tính (nếu có).

**III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**A. HOẠT ĐỘNG ĐỊNH HƯỚNG (Quy mô trường/ khối lớp) – 1 TIẾT (45)**

**“TRAO ĐỔI VỀ SỰ TỰ CHỦ CỦA GIỚI TRỀ  
TRONG CÁC MỐI QUAN HỆ TRONG ĐỜI SỐNG XÃ HỘI “**

-HS nhận ra được sự tự chủ và vai trò của sự tự chủ đối với giới trẻ trong các mối quan hệ trong đời sống xã hội.

**b. Nội dung:**

-HS hiểu được sự cần thiết và những cách rèn luyện sự tự chủ trong công việc và trong đời sống xã hội.

**c. Sản phẩm:**

- HS trình bày

**d. Tổ chức thực hiện:**

- MC giới thiệu các tiết mục văn nghệ mở đầu nội dung sinh hoạt theo chủ đề.

- MC phát biểu để dẫn vẽ buổi trao đổi.

- MC giới thiệu chủ trì, khách mời và thành phần tham dự của buổi trao đổi.

- MC mời người chù trì điểu hành buổi trao đổi và yêu cầu mọi người lắng nghe và tham gia tích cực.

- Người chủ trì điểu hành buổi trao đổi: mời khách mời và HS chia sẻ quan điểm của mình về vai trò và biểu hiện của sự tự chủ, sự cần thiết và cách rèn luyện sự tự chủ trong công việc và trong đời sống.

***- TPT hoặc GVCN lớp trực tuần tổng kết:*** Tư chủ ỉà một đức tính quan trọng, khống thể thiếu đối với mỗi người trong xã hội ngày nay*i* đặc biệt ỉà giới trẻ. Người tự chủ thường có phát ngốn và ứng xử phù hợp, ỉàm việc chủ động dứt khoát và hiệu quả. Chính vì vậy, HS cần rèn luyện để trở thành người tự chủ trong các mối quan hê xã hội.

-Mời một số HS nêu cảm nhận và nhũng điểu thu hoạch được sau khi tham gia sinh hoạt theo chủ đễ.

-Nhận xét, đánh giá sự tham gia của HS.

**B. HOẠT ĐỘNG GIÁO DỤC THEO CHỦ ĐỀ - 3 TIẾT(46,47,48)**

**B.1. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG**

**a. Mục tiêu:**

- Tạo tâm thế hứng thú cho học sinh và từng bước làm quen bài học.

**b. Nội dung:**

- GV trình bày vấn đề, HS trà lời câu hỏi.

**c. Sản phẩm học tập:**

- HS lắng nghe và tiếp thu kiến thức.

**d.Tổ chức thực hiện:**

- GV cho HS xem một số hình ảnh/ video clip vể một số tấm gương tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội. Ngoài ra, GV có thể cho HS chơi trò chơi, nghe các bài hát, cầu chuyện liên quan đế sự tự chủ.

- Kết thúc hoạt động GVyêu cầu HS:

- Nêu cảm nhận của em sau khi thực hiện các hoạt động xem, nghe hoặc chơi trò chơi.

- Nêu suy nghĩ của em vể ý nghĩa của việc rèn luyện sự tự chủ.

**B.2. HOẠT ĐỘNG KHÁM PHÁ- KẾT NỐI**

**Hoạt động 1: Tìm hiểu biểu hiện của sự tự chủ**

**a. Mục tiêu**:

-HS chia sẻ được những việc làm của bản thân thể hiện sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.

**b. Nội dung**:

-HS xác định được nhũng biểu hiện của sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.

**c. Sản phẩm**:

- Câu trả lời của HS

**d.Tổ chức hoạt động**:

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS** | **DỰ KIẾN SẢN PHẨM** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  ***Nhiệm vụ 1:*** chia sẻ những việc làm cùa em thể hiện sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.  -GV hướng dẫn và tổ chức cho HS thảo luận vể những việc làm thể hiện sự tự chủ theo  gợi ý:  + Chủ động làm quen với bạn mới.  + Chủ động đề xuất phương án hoặc giải quyết vấn để nảy sinh trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.  + Chủ động giúp đỡ khi bạn gặp khó khăn.  + Chủ động kết bạn hoặc từ chối kết bạn trên mạng xã hội.  + Chủ động xác minh thông tin và chia sẻ thông tin trên mạng xã hội.  -Mời đại diện một sổ nhóm chia sẻ trước lớp kết quả thực hiện nhiệm vụ 1. Các nhóm khác lắng nghe, bổ sung và nhận xét phần trình bày của bạn.  -Gọi một số HS nêu cảm nhận và những điều học hỏi được qua chia sẻ của các bạn.  -GV chốt lại nhiệm vụ 1 dựa vào những chia sẻ của các nhóm.  ***Nhiệm vụ 2:*** Thảo luận để xác định biểu hiện của sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.  -GV chia lớp thành các nhóm và hướng dẫn, tổ chức cho HS thảo luận nhóm để xác định biểu hiện của sự tự chủ dựa vào những gợi ý của nhiệm vụ 2 (SGK - trang 34).  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS chia sẻ.  **Bước 3: Báo cáo kết quả thực hiện hoạt động**  -GV yêu cầu đại diện các nhóm trình bày trước lớp vể kết quả thảo luận của nhóm mình. Yêu cầu HS trong lớp tập trung chú ý, lẳng nghe các bạn trình bày để nhận xét, bổ sung ý kiến.  **Bước 4. Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ**  -GV tổng hợp các ý kiến và kết luận Hoạt động 1: *Tự chủ là một phẩm chất tốt đẹp,*cần có của con người, luôn được để cao trong mọi giai đoạn phát triển của xã hội. Tư chủ được hiểu là khả năng tự mình đưa ra quyết định sáng suốt, phù hợp; tự chủ trong lời nói, suy nghĩ, tình cảm; tự chủ trong hành vi, hành động của mình. Để có được sự tự chủ, các em cần phải rèn luyện bản thắn ngay từ khi còn đang học tập trong nhà trường.  -Sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội được biểu hiện thống qua thái độ, hành vi, hành động việc làm và lời nói trong giao tiếp. Cụ thể là:  -Biểu hiện của sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống: Bình tĩnh suy nghĩ để làm chủ cảm xúc và hành ví trong các mối quan hệ; chủ động kết bạn hoặc từ chối kết bạn; chủ động thực hiện nhiệm vụ của bản thân trong các hoạt động chung; chủ động tìm phương án giải quyết các vấn để phát sinh trong các mối quan hệ; diễn đạt mạch lạc, trối chảy, tự tin; lời nói đúng mực, phù hợp vôi hoàn cảnh.  -Biểu hiện của sự tự chủ trong các mối quan hệ trên mạng xã hội: chủ động kết bạn hoặc từ chối lời mời kết ban trên mạng xã hội; bình luân và trả lời bình luận theo hướng tích cực; chủ động tìm kiếm thống tín, xác minh thông tin trước khí chia sẻ thống tin; chủ động tìm phương án và giải quyết các vấn đê phát sinh trong các mối quan hệ trên mạng xã hội. | **1. Tìm hiểu biểu hiện của sự tự chủ**  *Tự chủ là một phẩm chất tốt đẹp,*cần có của con người, luôn được để cao trong mọi giai đoạn phát triển của xã hội. Tư chủ được hiểu là khả năng tự mình đưa ra quyết định sáng suốt, phù hợp; tự chủ trong lời nói, suy nghĩ, tình cảm; tự chủ trong hành vi, hành động của mình. Để có được sự tự chủ, các em cần phải rèn luyện bản thắn ngay từ khi còn đang học tập trong nhà trường. |

**Hoạt động 2: Thực hành thể hiện sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng XH**

**a. Muc tiêu:**

-HS vận dụng được kiến thúc, kinh nghiệm mới về sự tự chủ để để xuất được cách xử lí tình huống phù hợp.

**b.Nội dung:**

-Củng cố cho HS hiểu biết vẽ những biểu hiện của sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.

-Rèn luyện được kĩ năng giải quyết vấn để

**c. Sán phẩm học tập:**

- Sắm vai thực hành thể hiện sự tự chủ trong các tình huống

**d.Tổ chức hoạt dộng:**

|  |  |
| --- | --- |
| HOẠT ĐỘNG CỦA GV-HS | DỰ KIẾN SẢN PHẨM |
| Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ học tập -GV giao nhiệm vụ cho HS: Sắm vai thực hành thể hiện sự tự chủ trong các tình huống.  -GV chia lớp thành các nhóm, hướng dẫn HS thảo luận để đưa ra cách xử lí các tình huống trong SGK - trang 35. Sau đó, xây dựng kịch bản và phân công sắm vai xử lí tình huống theo cách nhóm đã thống nhất. Để đảm bảo thời gian, có thể phân công mỗi tình huống cho 1 - 2 nhóm.  -GV mời các nhóm sắm vai xử lí tình huống theo phương án thảo luận và lựa chọn. Các nhóm khác quan sát, lắng nghe và có thể để xuất cách xử lí khác, nếu có. Bước 2:HS thực hiện nhiệm vụ học tập -HS: Sắm vai thực hành thể hiện sự tự chủ trong các tình huống. Bước 3: Báo cáo kết qủa hoạt . -Gọi một số HS nêu nhũng điều học hỏi được qua cách xử lí tình huống của các nhóm. Bước 4: Đánh giá kết qủa. thực hiện nhiệm vụ học tập -Kết luận hoạt động dựa vào ý kiến của HS và cách xử lí tình huống của các nhóm.  -Nhận xét chung về kết quả thực hiện nhiệm vụ của HS. Động viên, khen ngợi những HS và nhóm -HS tích cực, có kết quả hoạt động tốt. | **2. Thực hành thể hiện sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng XH** |

## B.3. HOẠT ĐỘNG VẬN DỤNG

**Hoạt động 3:** Rèn luyện sự tự chù trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội

## a.Mục tiêu:

- Xác định được những biểu hiện của sự tự chủ và thể hiện được sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.

## b.Nội dung:

-Thực hiện việc rèn luyện sự tự chủ cho bản thân trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.

- Phát triển năng lực tự chủ, hợp tác, thiết kế và tổ chức các hoạt động; phẩm chất trách nhiệm, trung thực.

## c. Sán phẩm học tập:

- HS chia sẻ ...

## d.Tố chức thực hiện:

- GV yêu cầu HS:

- Thực hiện việc rèn luyện sự tự chủ theo kế hoạch của bản thần.

- Ghi lại minh chứng của quá trình rèn luyện (nhật kí, chụp ảnh, quay video clip,...) để chia sẻ trên lớp.

**B.4. HOẠT ĐỘNG ĐÁNH GIÁ- TỔNG KẾT**

-Yêu cầu một số HS chia sẻ những điểu học hỏi được, cảm nhận của bản thần sau khi tham gia các hoạt động.

- GV nhận xét, đánh giá.

**Kết luận chung:** Tự chủ là một phẩm chất tốt cần được rèn luyện và phát huy trong cuộc sống hằng ngày. -Người tự chủ sẽ có ỷ thức cao trong công việc, trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội. -Rèn luyện sự tự chủ sẽ giúp HS có lối sống đúng đắn, cư xử cố đạo đức, có văn hoá, tư tin, mạnh mẽ vượt qua những khó khăn, cám dỗ trong đời sống và trên mạng xã hội. Vì vậy, mỗi HS cần rèn luyện sự tự chủ của mình để tạo lợi thế cho bản thân trong cuộc sống sau này.

**C. PHẢN HỒI KẾT QUẢ VẬN DỤNG (Quy mô lớp) – 1 TIẾT(49)**

**“CHIA SẺ VỀ VIỆC RÈN LUYỆN TÍNH TỰ CHỦ CỦA BẢN THÂN**

**TRONG CUỘC SỐNG VÀ TRÊN MẠNG XH”**

**a. Mục tiêu:**

-HS chia sẻ được những điểu đã học hỏi sau khi tham gia trao đổi về “Sự tự chủ của giới trẻ trong các mối quan hệ trong đời sống xã hội” ở tiết Sinh hoạt dưới cờ.

-HS chia sẻ được những việc đã làm để rèn luyện sự tự chủ của bản thân trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội.

**b. Nội dung:**

-Những thuận lợi và khó khăn trong quá trình rèn luyện sự tự chủ.

**c. Sản phẩm:**

- Kết quả chia sẻ của HS.

**d. Tổ chức thực hiện:**

-GV khích lệ HS trong lớp chia sẻ về:

+ Những điểu đã học hỏi được sau khi tham gia trao đổi về “Sự tự chủ của giới trẻ trong các mối quan hệ trong đời sống xã hội”

+ Những việc em đã làm trong quá trình rèn luyện sự tự chủ của bản thân.

+ Những thuận lợi và khó khăn trong quá trình rèn luyện sự tự chủ.

+ Ý kiến nhận xét của người thần vể nhũng những việc em đã làm.

- GV yêu cẩu HS trong lớp lắng nghe các bạn chia sẻ để học tập hoặc trao đổi kinh nghiệm.

- GV khen ngợi những HS đã thực hiện tốt quá trình rèn luyện sự tự chủ theo kế hoạch đã xây dựng.

## D. HOẠT ĐỘNG ĐÁNH GIÁ SAU CHỦ ĐỀ

- GV thông báo kế hoạch đánh giá sau chủ đề:

1-GV tổ chức cho HS đánh giá kết quả thực hiện chủ để 4.

- GV yêu cầu HS tự đánh giá kết quả thực hiện chù đề 4 theo các tiêu chí sau:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Yêu cầu cần đạt | Đánh giá | |
| Đạt | Chưa đạt |
| 1.Nhận ra ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu cá nhân để có quyết định phù hợp. |  |  |
| 2 .Lập được kế hoạch kinh doanh phù hợp với lứa tuổi. |  |  |
| 3.Nêu được ít nhất 3 biểu hiện của sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội. |  |  |
| 4.Thể hiện được sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và trên mạng xã hội. |  |  |

*-Đạt:* Thưc hiện được ít nhất 3 trong 4 tiêu chí.

*-Chưa đạt:* Chỉ thực hiện được 2 tiêu chí trở xuống.

2-Tổ chức cho HS đánh giá đồng đẳng trong nhóm/ tổ.

3.GV đánh giá chung theo hướng dẫn đánh giá thường xuyên ở phần chung