



Kỹ năng... thuyết trình cho người mới bắt đầu

NGUYỄN NGỌC SƠN



Sóng



NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Nguyễn Ngọc Sơn

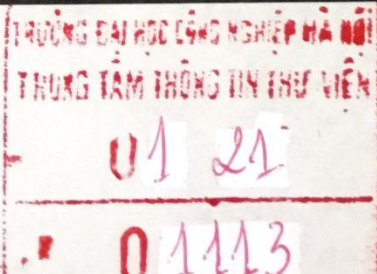
NÓI RA ĐỪNG SỢ!

KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH

CHO NGƯỜI MỚI BẮT ĐẦU

Tái bản lần thứ hai

Nhà xuất bản Lao động - Xã hội



MỤC LỤC

Lời mở đầu.....	7
Phần 1. Yếu tố tạo nên người thuyết trình giỏi.....	13
Khi nào tôi phải thuyết trình?	14
Vì sao tôi tự tin?	23
I am: “Tôi muốn mình là một chuyên gia”	35
Phần 2. Mục đích của bài thuyết trình:	
Không bao giờ thay đổi	48
Bốn câu hỏi quan trọng khi xác định mục đích ...	52
Phương pháp xác định mục đích:	
Phải đi từ các mục tiêu	57
Phần 3. Xây dựng và phát triển nội dung.....	64
Xu hướng xây dựng nội dung	68
Các bước xây dựng nội dung	76
Bổ sung dẫn chứng	83
Phần 4. Nghệ thuật lấy cảm xúc người nghe	86
Phần 5. Mở đầu bài nói.....	97
Diện mạo Trang phục	100
Thái độ.....	102
Lời nói đầu tiên	103

Phần 6. Thân bài: Các yếu tố tạo nên thành công cho bài nói	108
Phần 7. Kết thúc bài nói	141
Với bài trình bày khoa học	145
Với bài báo cáo kế hoạch	147
Với bài thuyết trình truyền lửa	148
Trả lời câu hỏi sau thuyết trình: Tự tin nhưng vẫn thận trọng	150
Phần 8. Nghệ thuật sân khấu.....	155
Tiếng nói sân khấu	156
Ngôn ngữ cơ thể	174
Phong cách diễn thuyết	188
Phần 9. Nguyên tắc sử dụng PowerPoint hiệu quả	198
Sử dụng PowerPoint hiệu quả [1]: Slide mặc định.....	203
Sử dụng PowerPoint hiệu quả [2]: Các nguyên tắc cần tuân thủ	208
Phần 10. Sai lầm không thể bỏ qua	218
Trình bày thiếu ý	221
Vị trí đứng không phù hợp.....	222
Không tương tác với người nghe	224
Cách mở bài/kết bài dài dòng và đi xa chủ đề ..	226
Trang phục không nghiêm chỉnh	227
Sử dụng ngôn ngữ tiêu cực	229
Bài nói thiếu nhịp điệu	231
Lời kết. Nghệ thuật nói trước công chúng: Bạn hoàn toàn có thể sở hữu nó	232

LỜI MỞ ĐẦU

Xin chào các bạn!

Thuyết trình là một hoạt động khá phổ biến. Ngay từ khi còn học ở cấp phổ thông, học sinh đã được làm quen với thuyết trình thông qua những tiết học kể chuyện. Khi lên cao đẳng, đại học thuyết trình lại trở nên gần gũi hơn bởi những bài báo cáo khoa học. Khi đi làm tại các doanh nghiệp, thuyết trình lại là phương tiện để trình bày các dự án kinh doanh, các kế hoạch tài chính...

Nhưng, để biến những câu nói khoa học khô khan, các dự án với các con chữ vô hồn đang nằm gọn trên giấy thành những câu nói đầy cảm xúc, tác động đến nhận thức của người nghe, khiến họ “nuốt” trọn từng lời bạn nói lại là một câu chuyện rất dài.

Bạn cũng cần biết rằng:

- Bạn không thể nào xin việc thành công nếu không biết cách thuyết phục người ta tin tưởng bạn.

- Bạn không thể nào tạo được mối quan hệ tốt với nhiều người nếu không biết kết nối với họ bằng những phương tiện giao tiếp như lời nói, cử chỉ.
- Bạn không thể nào kêu gọi mọi người ủng hộ, hỗ trợ bạn trong công việc nếu bạn không cho họ biết những gì mà họ nhận được ngay sau đó.

Tất cả đều xuất phát từ việc bạn sẽ nói với họ những gì và nói như thế nào? Đó là những điều tôi sẽ giải đáp cùng bạn ngay trong cuốn sách này.

Bạn nghĩ gì về việc “nói”?

Ở Việt Nam, người ta thường hay bảo: “Nói trước bước không qua”, “Chỉ được cái mồm”, “Thùng rỗng kêu to”, tất cả đều nhằm đả kích giá trị của lời nói so với hành động. Chính vì những câu thành ngữ, châm ngôn từ ngàn xưa này, đại bộ phận giới trẻ đang xem nhẹ việc nói, họ tin rằng lời nói chỉ có giá trị khi đi đôi với hành động, làm đi rồi hãy nói. Ở một góc độ nào đó, tôi hoàn toàn ủng hộ điều đó.

Tuy nhiên, chúng ta mãi xem lời nói là sự cam kết cho hành động mà QUÊN MẮT rằng: Lời nói còn là một nguồn năng lượng khiến cho mọi thứ xung quanh trở nên tốt đẹp hơn.

Bạn nghĩ sao nếu...

- *Lời nói có thể giúp cho một bạn trẻ đang chán nản trở nên yêu đời và sống có ích hơn.*

- *Lời nói có thể giúp cho một nhà quản lý có thiện cảm với nhân viên của mình hơn.*
- *Lời nói có thể giúp việc truyền tải kiến thức của thầy cô đến học trò trở nên trọn vẹn hơn.*
- *Lời nói có thể giúp các bạn sinh viên có một bài thuyết trình cuốn hút hơn.*
- *Lời nói có thể giúp bạn dễ dàng đạt được các mục tiêu của mình hơn.*

Tôi vẫn thường được dạy: “Lời nói chẳng mất tiền mua, lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau”. “Lựa lời” là gì? Tôi cứ đặt câu hỏi này suốt những ngày còn bé. Lựa lời không đơn giản. Nó là quá trình suy nghĩ và chọn lọc thông tin. Và quan trọng hơn, những thông tin đó phải... đáp ứng nhu cầu của người nghe.

Bạn sống trong gia đình, bạn ra ngoài xã hội, bạn đã bao lần bị tổn thương bởi lời nói của một ai đó. Rồi khi đó, bạn nghĩ gì khi cân đo đong đếm lời nói với hành động? Bạn nên nhớ rằng, trong việc xây dựng các mối quan hệ, giao tiếp nói chung và lời nói nói riêng là phương tiện không thể thiếu.

Vậy tại sao chúng ta không nói cho hay, cho hấp dẫn để mọi thứ xung quanh tốt đẹp hơn? Để khi ai đó cần chúng ta cho lời khuyên, chúng ta luôn có sẵn những lời thỏ thẻ, vừa chân tình vừa nhẹ nhàng, lại có thể khiến tâm trạng của người nghe trở nên khá hơn.

Điều bạn cần làm là...

... đọc cuốn sách này

Nó dành cho bạn, những người đang loay hoay trong việc tìm kiếm giải pháp nâng cao kỹ năng thuyết trình. Trên đời này, bất kỳ chuyện gì, muốn làm được cũng cần có thời gian suy nghĩ và chiêm nghiệm. Chính vì vậy, bạn nên đọc và suy ngẫm thật sâu những điều đã được đúc kết, vì nó có thể là những vấp vấp mà bạn đã từng trải nghiệm trong việc thuyết trình, hay nó cũng có thể là những kinh nghiệm hữu ích để bạn thành công hơn trong việc chinh phục người nghe.

... thực hành

Một vị giáo sư đáng kính đã từng nói với tôi rằng: Thực hành là cái cần phải luyện tập dài dài. Nếu không, lý thuyết vẫn mãi là lý thuyết. Độc giả của tôi ơi! Chắc hẳn bạn đã được học rất nhiều những bài học từ sách vở, hay từ những lời nói của người khác truyền đến tai bạn.

Nhưng liệu rằng cuộc đời của bạn có thay đổi khi đọc hết những quyển sách đó. Tôi cho là không. Vì bạn biết rồi, người Việt Nam chúng ta đôi khi biết nhưng chẳng bao giờ làm. Bạn đi trên đường và nhìn thấy một góc chất đầy những bọ rác, dù trên tường ghi ba chữ rất to “CẤM ĐỔ RÁC”? Hay bạn cứ nhìn

những bao thuốc lá, ghi rành rành dòng chữ “HÚT THUỐC LÁ CÓ THỂ GÂY UNG THƯ PHỔI”, nhưng biết bao nhiêu người vẫn truyền tay nhau hút hết điều này đến điều khác.

Tôi cần bạn thay đổi điều này, bằng việc vận dụng những hiểu biết mà mình đã đọc được, xem được, nghe được vào việc phát triển nghệ thuật nói trước công chúng của mình. Đó sẽ là bước đầu tiên bạn cần thực hiện sau khi đọc xong cuốn sách này.

- NGUYỄN NGỌC SƠN