

BRIAN TRACY

THUẬT
HÙNG BIỆN
SPEAK TO WIN

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TỰ TIN DIỄN THUYẾT
TRONG MỌI TÌNH HUỐNG?



Jessy dịch

 Thuathungbien

Mục lục

1. [Lời giới thiệu. Tự tin diễn thuyết](#)
2. [Chương 1. Nghệ thuật nói và hùng biện](#)
3. [Chương 2. Lên kế hoạch và chuẩn bị đơn giản](#)
4. [Chương 3. Tự tin và vững vàng tâm lý.](#)
5. [Chương 4. Khởi đầu ấn tượng với người nghe](#)
6. [Chương 5. Cuộc họp chuyên nghiệp với các nhóm nhỏ](#)
7. [Chương 6. Chuyên gia đàm phán và thuyết trình trong các nhóm nhỏ](#)
8. [Chương 7. Nền tảng chuyên nghiệp: Gây ấn tượng với lượng khán giả đông đảo](#)
9. [Chương 8. Kỹ năng sử dụng sức mạnh của giọng nói](#)
10. [Chương 9. Thủ thuật thương mại: Kỹ năng diễn thuyết chuyên nghiệp](#)
11. [Chương 10. Kiểm soát không gian của bạn](#)
12. [Chương 11. Kết thúc bùng nổ: hãy làm cho khán giả nín thở!](#)
13. [Chương 12. Cách tạo bài thuyết trình bán hàng đầy thuyết phục](#)

Lời giới thiệu **Tự tin diễn thuyết**

Số phận có thể thay đổi từ việc thay đổi suy nghĩ; chúng ta sẽ trở thành người như chúng ta mong muốn, làm những điều chúng ta ao ước, khi suy nghĩ và thói quen của chúng ta tương xứng với những khao khát đó.

— ORISON SWETT MARDEN —

Khả năng diễn thuyết là yếu tố quan trọng dẫn đến thành công. Một người biết ăn nói sẽ được tôn trọng, đánh giá cao hơn trong công ty và dễ thu hút được sự chú ý của những người có thể giúp đỡ hoặc tạo cơ hội phát triển cho bạn. Khả năng diễn đạt tốt còn chứng tỏ cho mọi người thấy bạn thông minh và tài giỏi hơn những người không có khiếu ăn nói.

Tài sản lớn nhất của bạn chính là trí tuệ. Một trong những kỹ năng đáng quý nhất là khả năng tư duy tốt và thể hiện một cách rõ ràng, rành mạch. Kỹ năng này có thể giúp bạn được tăng lương và thăng cấp nhanh hơn bất kỳ kỹ năng nào khác. Hơn hết, cách duy nhất để bạn thể hiện hiểu biết chuyên sâu của mình về một lĩnh vực là biến suy nghĩ và ý tưởng của bạn thành lời nói hoặc văn bản. Khi bạn diễn đạt tốt, mọi người sẽ nói, “Anh ta thực sự biết mình đang nói gì”.

Tin vui là trí tuệ của bạn cũng giống như các bó cơ. Nó trở nên khỏe khoắn và bền bỉ hơn qua quá trình vận động. Việc sắp xếp suy nghĩ và ngôn từ kỹ càng trước khi nói sẽ giúp bạn có ý thức và cẩn thận hơn về những điều bạn sắp nói và cách bạn diễn đạt chúng. Việc lên kế hoạch, chuẩn bị và truyền tải lời nói cho bài thuyết trình sẽ khiến bạn sử dụng khả năng tư duy ở cấp độ cao hơn, và dĩ nhiên cũng sẽ giúp bạn thông minh hơn.

Loại bỏ sợ hãi và tăng tốc trong sự nghiệp

Vài năm trước, tôi tổ chức một cuộc hội thảo trong một ngày về cách điều hành hiệu quả cho một nhóm doanh nhân. Trong suốt bài diễn thuyết, tôi luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của khả năng diễn đạt và thuyết phục người khác trong công việc kinh doanh.

Vào cuối ngày, một doanh nhân có vẻ ngại ngùng bước đến và nói với tôi rằng nhờ có những lời khuyên của tôi, anh ta đã quyết định học cách để trở thành người giỏi ăn nói. Anh ta quá mệt mỏi vì bị cấp trên từ chối và loại ra khỏi danh sách được thăng cấp.

Một năm sau đó, tôi nhận được bức thư của anh ta kể về câu chuyện của mình. Anh ta đã tham gia một nhóm Toastmasters¹ và đến các buổi gặp mặt hàng tuần. Trong mỗi buổi đó, từng thành viên sẽ đứng lên và nói về vài chủ đề và được cho điểm vào cuối buổi.

1. Toastmasters tên gọi đầy đủ là Toastmasters International, một tổ chức phi lợi nhuận quốc tế nhằm mục đích giúp các thành viên nâng cao kỹ năng giao tiếp và lãnh đạo thông qua việc nói trước đám đông.

Toastmasters sử dụng liệu pháp “gây tê có hệ thống²”, nghĩa là khi bạn làm đi làm lại một điều gì, bạn sẽ không còn nhạy cảm với nó nữa. Khi bạn thường xuyên nói trước nhiều người, dần dần bạn sẽ không còn sợ và ngại nữa.

2. Systematic desensitization: một liệu pháp tâm lý khắc phục nỗi sợ hãi và rối loạn lo âu khác.

Anh ta cũng tham gia khóa học Dale Carnegie³ trong 14 tuần. Trong mỗi buổi học, anh ta đều phải nói trước nhóm. Trong vòng sáu tháng, anh ta đã có rất nhiều bài thuyết trình và không còn sợ nói trước đám đông nữa. Anh ta đã tự tin hơn nhiều về khả năng diễn thuyết của mình trước mọi người.

3. Dale Carnegie là tên các chương trình đào tạo của Dale Caregie nhằm giúp các nhà lãnh đạo cải thiện những kỹ năng cần thiết.

Cánh cửa dành cho bạn

Sau đó, anh ta tiếp tục kể cho tôi câu chuyện về một tình huống khẩn cấp ở công ty để chứng minh cho sự thay đổi của mình. Hôm đó, một đồng nghiệp của anh ta có lịch giới thiệu sản phẩm với khách hàng nhưng người này đột nhiên bị ốm và không thể có mặt ở cuộc họp. Giám đốc gọi cho anh ta và hỏi xem liệu anh ta có thể thuyết trình thay vào sáng hôm sau được không. Anh ta đã nhận lời ngay.

Anh ta miệt mài chuẩn bị tài liệu suốt đêm. Sáng hôm sau, anh ta đến văn phòng của khách hàng, và có một bài giới thiệu tuyệt vời về dịch vụ của công ty và đã thỏa thuận ký được hợp đồng làm ăn đó. Khi về văn phòng, vị giám đốc nói lại với anh ta rằng khách hàng vừa gọi và cảm ơn vì bài thuyết trình rất ấn tượng.

Từ đó, anh ta được tin tưởng cử đi gặp khách thường xuyên hơn. Anh ta được thăng cấp liên tục và nhanh chóng trở thành quản lý cấp cao và đang phấn đấu trở thành cổ đông của công ty. Anh ta nói với tôi rằng cuộc sống của anh ta đã hoàn toàn thay đổi từ khi quyết định trở thành một người giỏi ăn nói và theo nó đến cùng với những hành động cụ thể.

Tăng sự tự tin của bạn

Trở thành một người giỏi ăn nói sẽ có ích cho bạn trong mọi công việc. Tuy nhiên, lý do quan trọng hơn để cải thiện kỹ năng nói trước đám đông là tăng sự tự tin cho bạn. Các nhà tâm lý học đã chứng minh rằng mức độ tự tin hay yêu quý bản thân quyết định phần lớn đến chất lượng cuộc sống của bạn.

Khả năng diễn đạt và thuyết phục càng tốt thì bạn càng hài lòng về bản thân. Điều này tỷ lệ thuận với sự lạc quan cũng như tự tin của bạn hay thái độ tích cực, dễ chịu với mọi người xung quanh. Bạn cũng sẽ vui vẻ, thoải mái hơn khi làm bất cứ việc gì.

Cải thiện hình ảnh cá nhân

Khi có thể nói năng lưu loát, hiệu quả, hình ảnh cá nhân của bạn cũng sẽ được cải thiện. Nó giống như tấm gương phản chiếu con người bên trong của bạn, là cách bạn nhìn nhận bản thân, nghĩ về bản thân trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Hình ảnh cá nhân càng tích cực, bạn càng có cơ hội thể hiện bản thân. Việc hình dung trước những gì bạn sắp làm trong bất kỳ tình huống nào sẽ giúp bạn thể hiện tốt hơn.

Chúng ta đều nhạy cảm với suy nghĩ, cảm xúc và đặc biệt là sự tôn trọng của mọi người. Somerset Maugham⁴ từng viết, “Tất cả những gì chúng ta làm trong cuộc sống chỉ để đổi lấy sự tôn trọng của người khác, hay chí ít, không để mất đi nó”. Vì vậy, khi có kỹ năng biểu đạt tốt, mọi người sẽ quý mến và tôn trọng bạn hơn; và bạn cũng sẽ tự hào và trân trọng bản thân hơn. Khi mọi người phản hồi tốt về cách ăn nói của bạn, hình ảnh của bạn sẽ được cải thiện. Bạn sẽ nhìn nhận và suy nghĩ về bản thân một cách tích cực hơn. Mọi người cũng sẽ cảm nhận được năng lực thực sự của bạn. Bạn có thể bước đi, nói năng và hành động tự tin hơn rất nhiều.

4. W. Somerset Maugham (1874-1965): nhà soạn kịch, nhà văn người Anh, một trong những tác giả nổi tiếng đương thời.

Kỹ năng nói lưu loát có thể học được

Tin vui cho bạn là việc nói trước đám đông là một kỹ năng có thể học được. Hầu hết các diễn giả hàng đầu hiện nay đều từng có lúc không biết nói gì khi đứng ở bốt điện thoại. Rất nhiều người tự tin, dũng dạc trước công chúng cũng từng sợ phải nói trước đám đông.

Mục tiêu của bạn là nằm trong 10% số người tự tin đó và luôn tự nhắc mình rằng 10% số diễn giả thành công vốn đều là những người sợ nói nhất. Để làm tốt một việc, bạn cần trải qua những lúc tồi tệ với nó, giống như Harv Eker⁵ từng nói, “Mỗi chuyên gia đều từng một lần gây ra thảm họa”.

5. T. Harv Eker (1954): một tác giả, diễn giả và doanh nhân được biết đến với các lý thuyết về sự giàu có và động lực phát triển.

Bạn cũng có thể từng nghe “Có công mài sắt, có ngày nên kim”, hay phải làm thật tốt mới có kết quả tốt. Tuy nhiên, thực tế là có mắc lỗi mới có thể đạt được kết quả ưng ý.

Trên con đường trở thành một diễn giả thành công, bạn sẽ mắc rất nhiều lỗi lớn nhỏ. Bạn sẽ thường xuyên lo lắng và thiếu sót. Bạn có thể nói sai hoặc quên mất phải nói gì. Bạn cũng có thể tự dưng nói lí nhí, nói vấp hay thậm chí không biết điều mình đang nói là đúng hay sai.

Ra khỏi vùng an toàn

Để đạt được thành công trong lĩnh vực diễn thuyết hay bất kỳ lĩnh vực nào khác, bạn cần bước ra khỏi vùng an toàn và chấp nhận thử thách. Bạn cần sẵn sàng đối mặt với sự vụng về, lúng túng trong thời gian luyện tập nếu muốn đạt được trình độ cao hơn.

Chắc bạn vẫn còn nhớ câu chuyện về nhà hùng biện người Hy Lạp, Demosthenes⁶, một trong những diễn giả nổi tiếng nhất vào thời cổ đại. Khi mới bắt đầu, ông luôn lo lắng, ngại ngùng và gặp rắc rối vì tật nói lắp và sợ nói của mình. Nhưng sau đó, ông vẫn quyết tâm trở thành một diễn giả. Để vượt qua khó khăn, ông ngậm sỏi và đứng trước biển nói thật lớn hàng giờ mỗi ngày. Ông dần sửa được tật nói lắp và vượt qua nỗi sợ phát ngôn. Giọng ông cũng lớn hơn, mạnh hơn và tự tin hơn. Cuối cùng, ông đã trở thành nhà hùng biện vĩ đại trong lịch sử.

⁶. Demosthenes (384–322 TCN): một chính khách nhà hùng biện nổi tiếng người Hy Lạp cổ đại.

Nếu bạn đang bắt đầu hành trình trở thành diễn giả chuyên nghiệp, cuốn sách này sẽ giúp cho bạn đi nhanh hơn trên con đường đó một cách tự tin, quyết tâm và rõ ràng. Nếu đã là một diễn giả có kinh nghiệm, bạn sẽ học được nhiều hơn về kỹ thuật, chiến thuật và phương pháp để trở thành diễn giả nổi tiếng trong giới kinh doanh, chính trị hay trong cuộc sống cá nhân của bạn.

Bốn tiêu chí để diễn thuyết xuất sắc (4 Ds)

Để trở thành diễn giả tài ba, bạn cần có đầy đủ bốn tiêu chí sau (4 Ds):

1. Mong muốn (Desire). Trước hết bạn cần tập trung, thổi bùng ham muốn có kỹ năng nói tốt. Nếu mong muốn của bạn đủ lớn và đủ kiên trì, không gì có thể ngăn cản bạn đạt được mục tiêu của mình. Tuy nhiên, chỉ ước mong thôi chưa đủ.
2. Quyết định (Decision). Hằng ngày bạn phải đưa ra quyết định rằng bạn sẽ thật cố gắng, nỗ lực vượt qua các trở ngại và làm bất cứ việc gì để cải thiện kỹ năng nói.
3. Nguyên tắc (Discipline). Bạn cần có nguyên tắc riêng cho việc lên kế hoạch, chuẩn bị và truyền tải bài nói cũng như bài thuyết trình đến người nghe, lặp đi lặp lại nó nhiều lần cho thật lưu loát. Không có lối tắt cho việc phát triển những kỹ năng thiết yếu.
4. Quyết tâm (Determination). Cuối cùng, bạn cần phải quyết tâm, kiên trì dù có gặp bất cứ thất bại, trở ngại nào, hay thậm chí là những tình huống xấu hổ, dở khóc dở cười.

Giới hạn duy nhất chính là bản thân bạn

Kẻ thù lớn nhất của chúng ta luôn là sự nghi ngại và nỗi sợ hãi. Không có bất cứ giới hạn nào cho những gì bạn có thể làm, sở hữu hay có thể trở thành, ngoại trừ giới hạn bạn tự đặt ra cho chính mình.

Trong nhiều năm, tôi đã có hơn 4000 bài thuyết trình và diễn thuyết trước hơn năm triệu người trên 46 quốc gia. Trong các phần tiếp theo, tôi sẽ chỉ cho bạn từng bước để trở nên can đảm, tự tin và trau dồi nhiều kỹ năng hơn để diễn thuyết thành công trong mọi tình huống.

Chương 1 Nghệ thuật nói và hùng biện

Tất cả nỗ lực hùng biện của ông đều phục vụ cho những mục đích nhất định. Ông không bao giờ nói chỉ để được nghe.

— ABRAHAM LINCOLN —

trong bài điều trần cho Henry Clay

Lịch sử chứng minh rằng một bài nói hiệu quả từ một cá nhân có thể thuyết phục được nhiều người. Tương tự vậy, mục đích của việc nói trước công chúng là tạo ra hành động, nếu không có lời nói của diễn giả, hành động đó sẽ chẳng bao giờ xảy ra. Ví dụ như khi Demosthenes phát biểu, mọi người nói, “Thật là một diễn giả tài ba”; nhưng khi Alcibiades⁷ nói, mọi người sẽ hô hào nhau, “Cùng tiến lên nào!”.

⁷. Alcibiades (450-404 TCN): một chính khách, nhà hùng biện và là vị tướng nổi tiếng người Hy Lạp cổ đại.

Là một diễn giả, công việc của bạn là dùng lời nói để tạo động lực và khuyến khích người nghe suy nghĩ, cảm nhận và hành động khác đi. Việc này sẽ khiến họ hành động bằng cách này hay cách khác, thúc đẩy họ “tiến lên”.

May mắn là việc trở thành bậc thầy diễn thuyết hay diễn giả trong giới kinh doanh là kỹ năng có thể học được. Nếu bạn có thể học lái xe, đánh máy hay sử dụng điện thoại, bạn cũng có thể trở thành một diễn giả chuyên nghiệp, tài ba và thay đổi không chỉ cuộc sống của bạn mà còn có thể mang đến sự thay đổi cho chính những khán thính giả của bạn.

Ba yếu tố của sự thuyết phục