



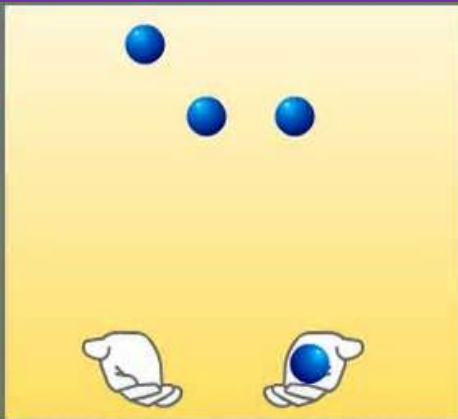
Leader in solutions

KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH THUYẾT PHỤC

Giảng viên: Ths. Nguyễn Mai Chinh
Email: Chinhnm@bizgbi.com



LỢI THẾ KHI CÓ KỸ NĂNG TRÌNH BÀY TỐT



Có được việc làm tốt

Thăng tiến trong công việc

Ký được nhiều hợp đồng hơn

Tổ chức các cuộc họp chất lượng

Xua tan chán nản và căng thẳng

**Tạo dựng diện mạo bản thân
mạnh mẽ hơn**

Tạo dựng các mối quan hệ

Gia tăng quyền lực

Trau dồi sự tự tin

KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH

I. Làm chủ cuộc đời

Nhiệt huyết, đam mê

Cảm hứng, thần lực

Vượt qua sự sợ hãi

II. Các kỹ thuật thuyết trình

Cấu trúc bài thuyết trình

Thuật kể chuyện, hòa hợp

Sức hấp dẫn từ giọng nói

Sự chuẩn bị, sắp xếp



KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH

**Lòng nhiệt tình và lửa
Thuật thuyết trình hưng
phấn**

**Tích lũy tinh hoa trí tuệ
Công thức xuất chúng
Trở thành thần tượng**

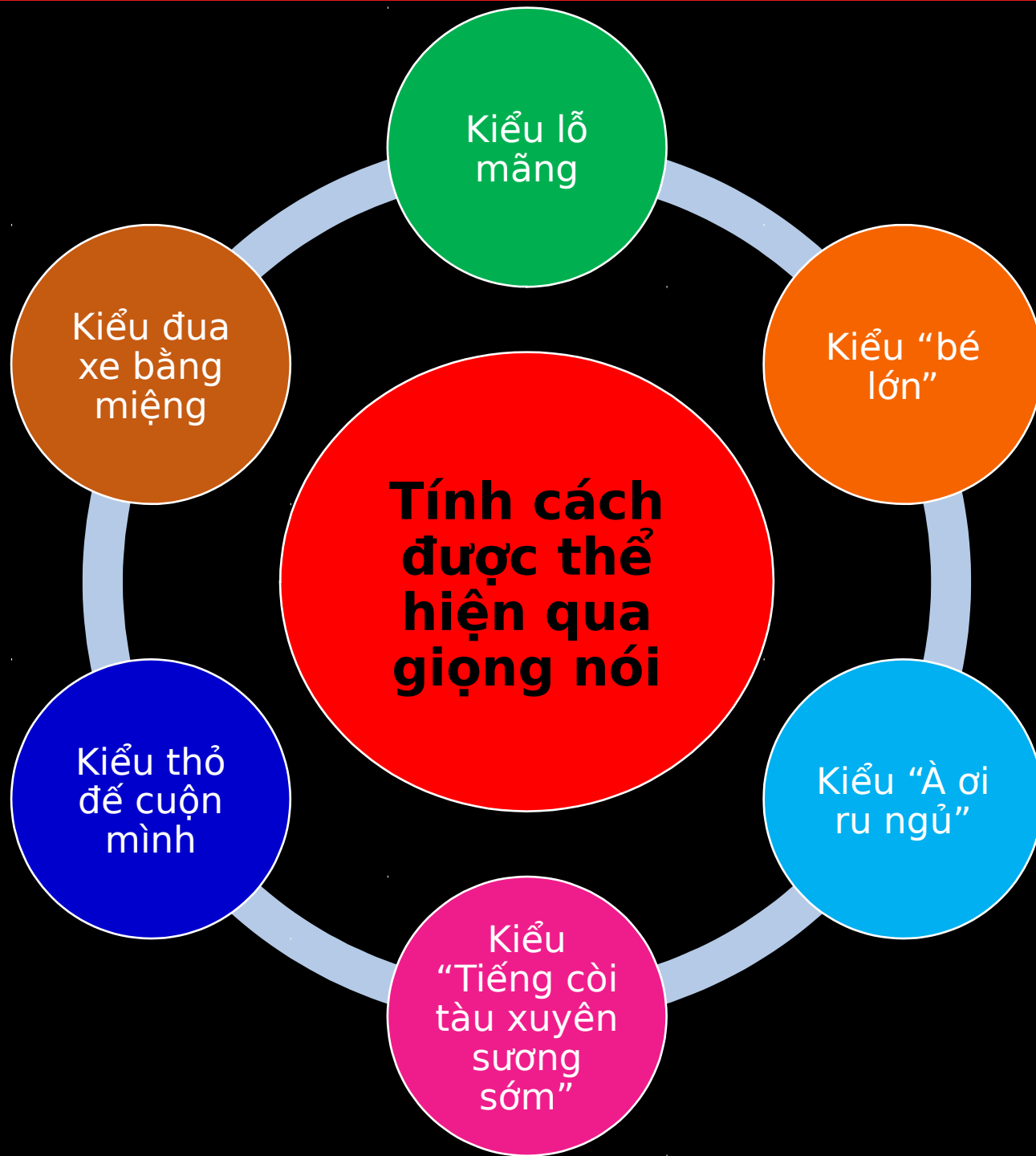


Hình ảnh bản thân qua giọng nói



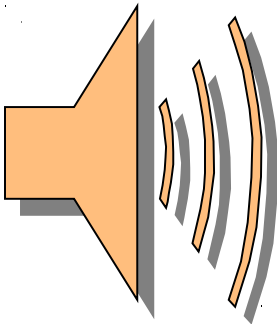
Người nói giỏi được coi là hoàn thiện, thành công hơn trong kinh doanh, có sức thuyết phục hơn và đáng tin nhiệm hơn

- 1. Giọng nói có sức ảnh hưởng mạnh mẽ và lan truyền cảm hứng , thay đổi suy nghĩ và niềm tin, cuộc sống của người nghe.**
- 2. Giọng nói được trình diễn một cách điêu luyện, làm hưng phấn tai nghe và khơi trào cảm xúc.**



Giọng nói – Ngữ điệu Truyền cảm, ấm áp, sâu lắng mạnh mẽ

Âm lượng
Năng lực
truyền tải



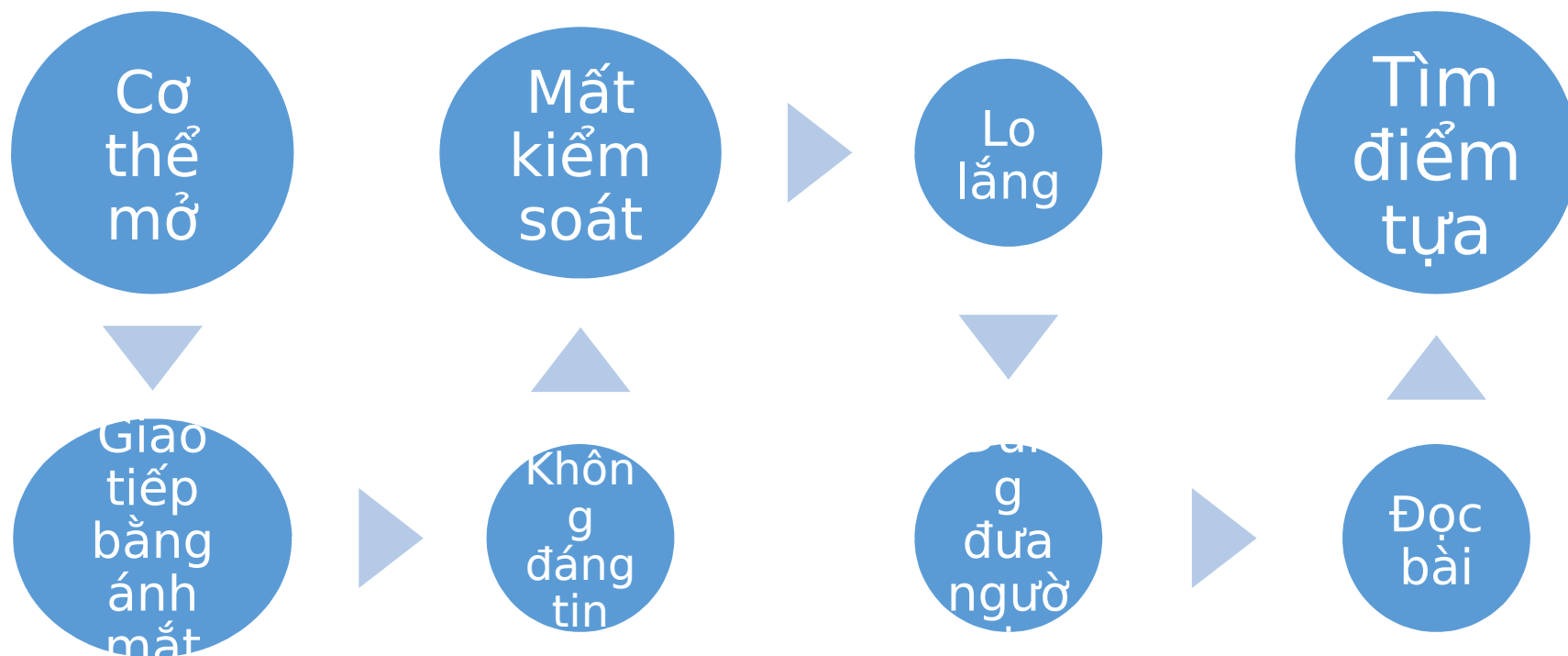
Nhịp điệu
Trầm bổng



Nhấn mạnh,
lướt nhanh



Hình ảnh bản thân qua ngôn ngữ cơ thể



Đôi tay thuyết trình

- Ngón tay, nắm đấm, nghiêng
- Đút tay túi quần, lắc lư
- Mắt lắc liên tục



Tình yêu vô bờ với những gì mình làm

30 giây thu hút khán giả

- Tên ? Thành tích? Năng lực
- Thông điệp rõ ràng, dễ nhớ
- Không nói dài, lan man
- Phong cách thần kỳ
- Khó hiểu là điều tối kỵ
- Tự nhiên, lạc quan, vui vẻ



Sức tích là linh hồn của sự thông thái

Thuyết trình hay là trốn

G-BI



- Tôi ngại nổi danh, tôi ngại ra mặt
- Đừng nghĩ: “Im lặng là vàng” vì mọi người vẫn đọc thấy rất nhiều điều về bạn
- Chủ quan và chưa chuẩn bị kỹ
- Không có kỹ năng soạn bài trình bày
- Không sắp xếp được ý tưởng
- Trình bày khô khan
- Sợ hãi

Yếu tố tạo cảm hứng

Tâm trạng
Cảm xúc
Năng lượng
Ngôn ngữ
Giọng nói, tông giọng



12 % tin tưởng - 88% đã tạo dựng niềm tin



- Tác giả Stanislavski đã mô tả việc truyền thông thuyết phục như là việc: “Năng lượng được đốt lên nhờ cảm xúc, được nạp thêm nhờ ý chí, được định hướng nhờ trí tuệ và tất cả được thể hiện ra bằng hành động, đầy cảm xúc, nội dung và mục đích”

Bản đồ tâm trạng

Số TT	THÁNG....NĂM.....				
	Tâm trạng	Ngày y 1	Ngày y 2	Ngày y 3	Ngày 4
1	Vô cùng phấn khởi	+3			
2	Vui mừng	+2	+2		
3	Cảm giác thỏa mãn	+1		+1	
4	Bình thường	0			0
5	Cảm giác không vui	-1			
6	Buồn bã khó chịu	-2			
7	Lo âu chán nản	-3			

Tâm trạng

Hòa hợp tức thì
Thân thiện, tự nhiên
Nhiệt tình
Hài ước – Nụ cười



12 % tin tưởng - 88% đã tạo dựng niềm tin

Nhân cách – Dũng khí- Năng lực

Nhiệt huyết say mê

Mạnh mẽ, đầy cảm
hứng

Trí tuệ chinh phục trái
tim của người nghe

Niềm tin và sự tin
tưởng



Khả năng hi sinh quên mình vào công

việc

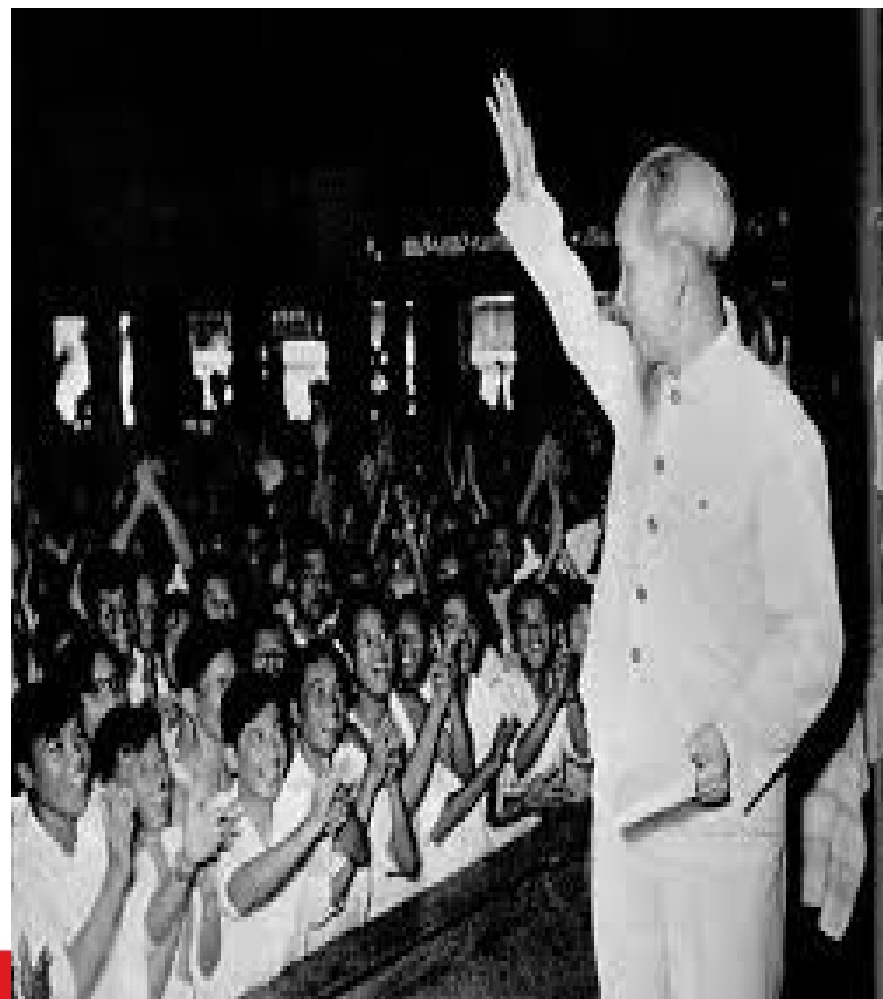
Sinh viên thực hành

G-BI



Thần lực

- Uy lực và công việc?
- Thân, tâm, tướng
- Vượt qua sự sỡ hãi
- Tâm trạng? Giọng nói?
- Tin tưởng, thấu hiểu
- Năng lượng dự trữ



Ba cách đem lại sự nhiệt tình

1. Người con tinh thần
Sâu thẳm trái tim
Hấp dẫn, quan điểm sâu sắc
2. Những câu chuyện cảm động
Cảm xúc từ mọi giác quan
3. Sức bật, sự mãnh liệt, hăng hái



CÁCH LẤY LÒNG TIN

G-BI

Quan sát lắng nghe:

Không xen ngang:

Đôi bàn tay:

Giao tiếp bằng ánh mắt:



8 BÍ QUYẾT GIA TĂNG SỰ TỰ TIN

1. Nhưng
tràng pháo
tay không
ngớt từ
khán giả

2. Về mặt
phần khích
và đồng tình
ủng hộ của
họ

3. Câu nói
mạch lạc
phát ra từ
miệng bạn

8. Dùng lối
độc thoại
tích cực

**Muốn thất bại, hãy nghĩ
như kẻ thất bại. Tương tự,
muốn thành công, hãy
nghĩ như người thành
công**

4. Tận
dụng mọi
cơ hội

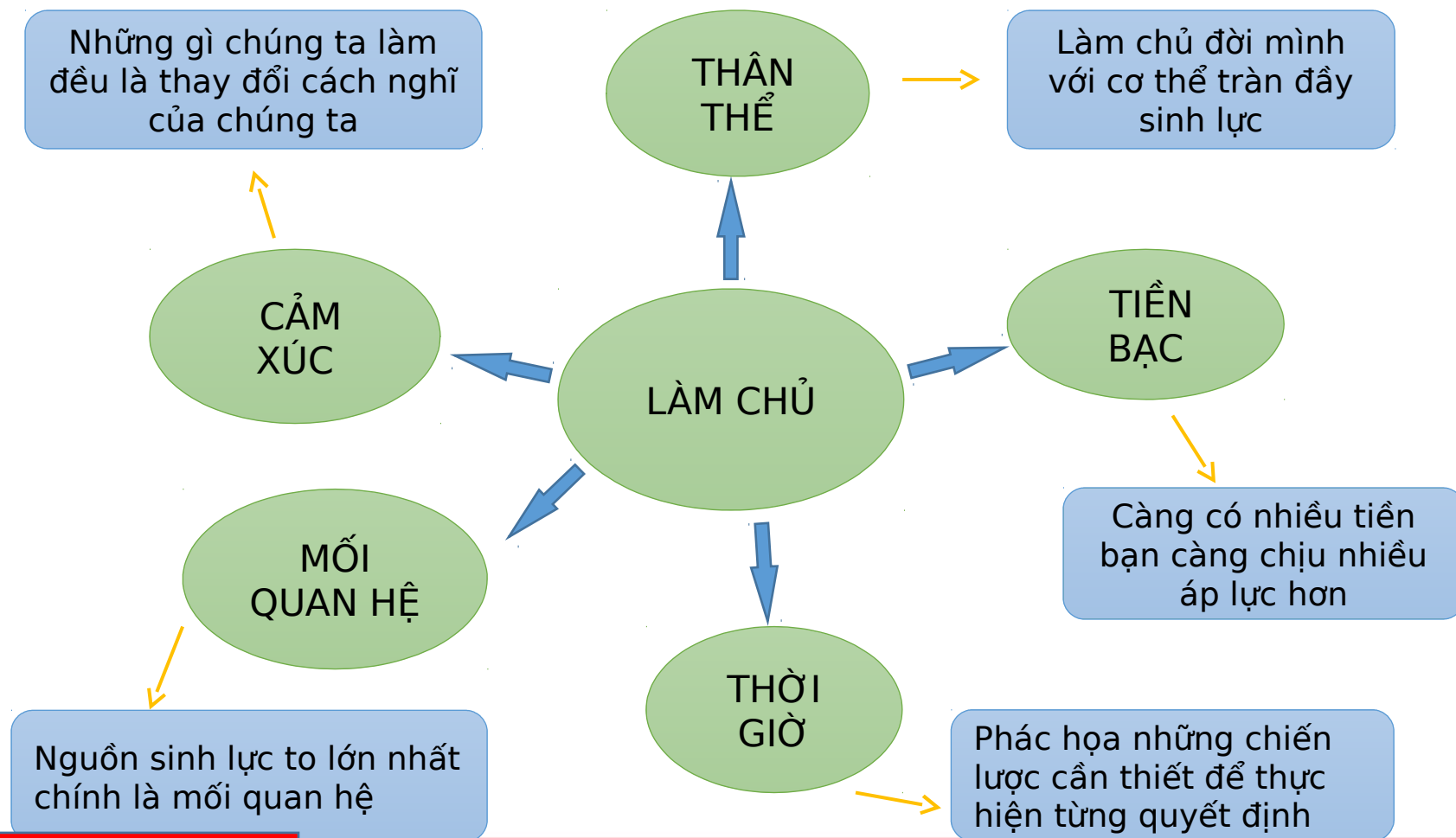
7. Chuẩn bị
tâm lý trước
những tính
hướng bất
ngờ

6. Thả lỏng
cơ thể - hít
thở

5. Chuẩn bị
sớm và kỹ
lượng

**Trên đời có rất nhiều người biết phải làm gì
nhưng thực sự ít người làm được điều họ biết!**

G-BI



**Luyện
tập đến
khi tự
tin**



**Nói
trước**

Dù có sợ hãi đến đâu, cố làm ngược lại:

- + Đứng về phía người nghe: nghĩ về người nghe nhiều hơn bản thân mình
- + Hãy đam mê
- + Thể hiện sự hưng phấn
- + Nhớ rõ ràng bạn là chuyên gia

Kích hoạt tâm thế trước khi nói

G-BI

Đừng tập trung vào nỗi lo lắng

Đừng gì bạn sợ nhất hiếm khi xảy ra

Đừng nói bao giờ cũng nghiêm trọng hóa vấn đề hơn người

Đừng nghe luôn cảm thông với bạn

Đừng nghe muốn bạn thành công

Đừng nghe chưa bao giờ nghe bài nói của bạn



Yếu tố thu hút người nghe

G-BI



Phải nắm được nhu cầu, mong muốn thực sự của họ.

Bạn cần biết gì về khán giả

G-BI



Kích hoạt tâm thế trước khi nói

G-BI

Đừng tập trung vào nỗi lo lắng

Đừng gì bạn sợ nhất hiếm khi xảy ra

Đừng nói bao giờ cũng nghiêm trọng hóa vấn đề hơn người

Đừng nghe luôn cảm thông với bạn

Đừng nghe muốn bạn thành công

Đừng nghe chưa bao giờ nghe bài nói của bạn



Những sai lầm căn bản

G-BI

- Thiếu mục đích hay mục đích không rõ ràng
- Không đặt mình vào vị trí người nghe
- Không thể hiện sự tôn trọng người nghe
- Không truyền được cảm hứng
- Không đưa được thông điệp cuối cùng ấn tượng
- Thiếu sự chuẩn bị
- Muộn giờ
- Thể hiện hình ảnh bản thân không phù hợp



Những sai lầm căn bản

G-BI

- Sử dụng thiếu hiệu quả các công cụ hỗ trợ nghe nhìn
- Đưa quá nhiều nội dung vào bài thuyết
- Dùng óc hài hước sai chỗ
- Giọng nói đơn điệu gây buồn ngủ
- Không thắt được mối dây liên hệ với người nghe
- Không đi vào trọng tâm
- Triển khai chi tiết ngay từ đầu
- Đưa ra các minh họa yếu ớt



CẤU TRÚC BÀI THUYẾT TRÌNH

Đầu bài

Giới thiệu những gì mình sẽ nói

Thân bài

Nói những gì mình đã hứa nói

Kết luận

Tóm lại những gì mình đã nói

Bốn câu hỏi quan trọng Thấu hiểu

G-BI

➤ Điểm khác biệt?

➤ Sản phẩm?

-> Tính cấp bách?

➤ Giải pháp giải quyết vấn đề gì?



Chìa khóa thành công

**Thông tin mới sẽ bị quên ngay sau 8
giờ**

Luyện tập

G-BI

- Tập cách mở đầu, trình bày nội dung chính và kết thúc



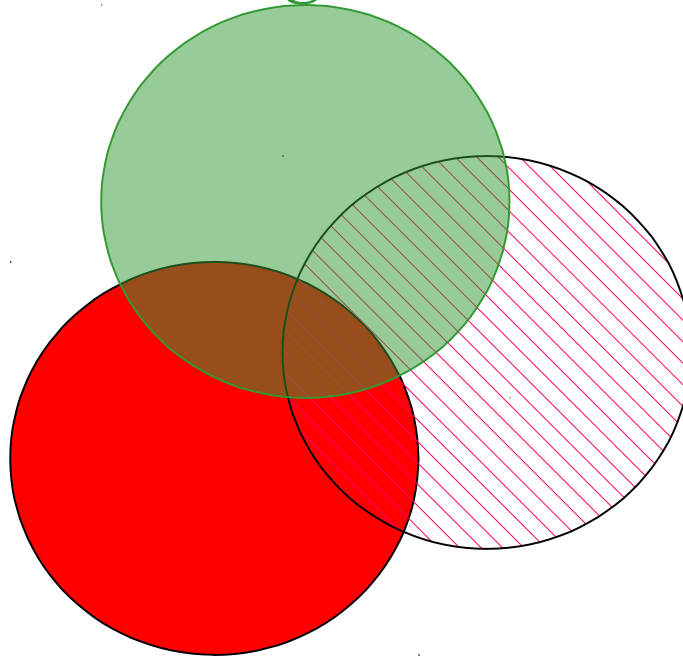
- Tập luyện trước gương, nhìn trang phục, đầu tóc, nét mặt, ánh mắt, nụ cười, phong thái, ngôn ngữ cơ thể....

- Tập cách hít thở, lấy hơi. Cách chinh kích bản cho hoàn thiện

Chuẩn bị

Những yêu cầu thuyết trình

Tự tưởng tượng, hình dung rõ nét hình ảnh, lời nói, giọng điệu, khung cảnh, khán giả...



TẠO SỰ ẢN TƯỢNG

G-BI

- Tạo sự đồng cảm bằng cách tỏ thái độ hân hoan khi được gặp khán giả, chào hỏi, chúc mừng, khen ngợi họ
- Gây tò mò bằng cách kể một câu chuyện vừa mới xảy ra với bản thân có liên quan đến chủ đề

- Gây sốc bằng cách đặt một vấn đề đi ngược lại vấn đề khán giả quan tâm
- Nêu ra một số liệu thống kê hoặc trích dẫn gây ngạc nhiên

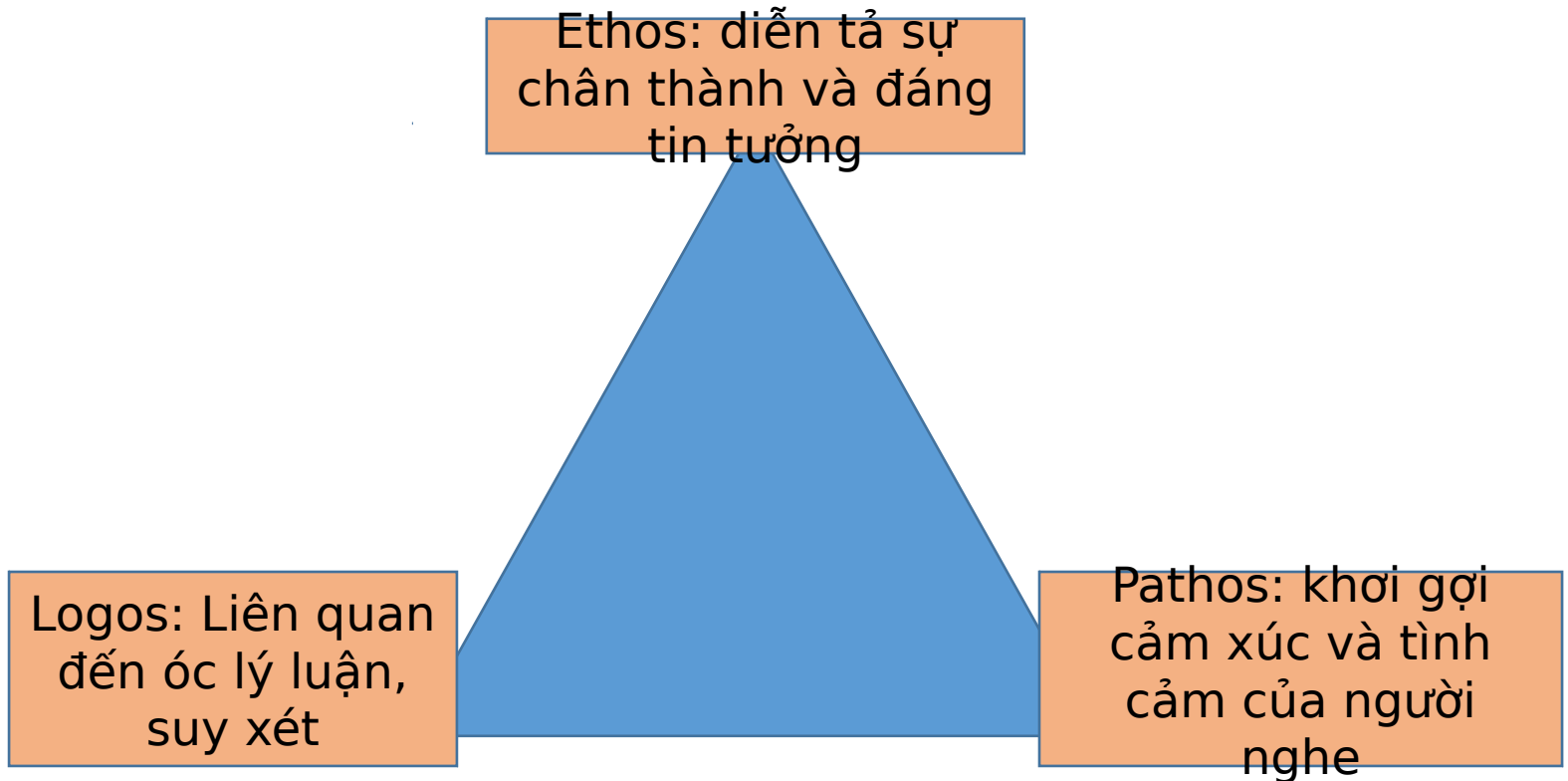
- Gây cười bằng cách kể chuyện hài hước
- Sử dụng đạo cụ làm ví dụ minh họa để khởi đầu

Bí quyết trình bày hoàn hảo

- ✓ Mở đầu: thu hút sự chú ý tức thì của người nghe
- ✓ Thông điệp: rõ ràng
- ✓ Dẫn chứng: thuyết phục, tạo niềm tin
- ✓ Kết thúc : khiến người nghe không thể quên



Triết gia Hi Lạp Aristotle đã đúc kết ra ba yếu tố gọi là Tam giác hùng biện:



Vấn đề - Nguyên nhân - Giải pháp

I. Vấn đề là...

II. Nguyên nhân của vấn đề là...

III. Một số giải pháp cho vấn đề là...

Trở thành thần tượng

Làm chủ tài liệu sẽ trình bày

- Tỉ mỉ đến từng thao tác nhỏ?
- Tâm trạng vận động viên giỏi
- Thẩm nhuần nội dung
- Hình thể mạnh mẽ tự tin



Chu đáo cẩn thận để thành công

ng lượng tích cực được chuẩn

G-BI

STT	Nội dung
1	Một nội dung gây hứng thú: Hãy thể hiện sự nhiệt tình, hào hứng
2	Một tin buồn: Hãy thể hiện sự nghiêm trang, nghiêm túc, sự cảm thông
3	Một nội dung tạo tình cảm: Hãy thể hiện lòng yêu thương
4	Một nội dung cần sự sẻ chia: hãy thể hiện sự quan tâm
5	Một đoạn đối thoại: Hãy nhập vai, đóng giả giọng điệu và cảm xúc của từng nhân vật

Biến lo lắng thành năng lượng tiếp sức cho cảm xúc

G-BI



- Thể hiện thái độ phù hợp với nội dung bài thuyết trình, biết cách điều chỉnh cảm xúc phù hợp với từng phần nội dung thuyết trình

Từ trái tim đến trái tim

G-BI



- Bạn sẽ nói dối khi trong lòng đầy tức giận và chỉ muốn thu lợi cá nhân, dần dần khi họ biết sự thật họ sẽ không tin bạn nữa. Bạn sẽ nói dối chính bạn khi điều bạn nói ra không phải những điều bạn làm, sự mâu thuẫn trong nội tâm sẽ khiến bạn đau khổ

Xác định mục tiêu truyền thông

Goal

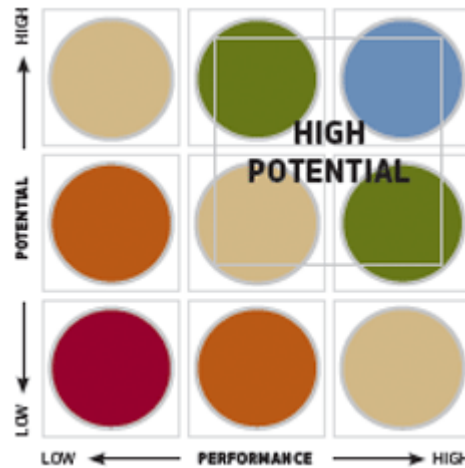
Hiểu điều cuối cùng bạn muốn đạt khi
buổi thuyết trình kết thúc

Bài nói càng chi tiết, cụ thể, bạn càng
giúp người nghe lĩnh hội các ý tưởng quan
trọng bạn trình bày bấy nhiêu



Nhiệt huyết

G-BI



- Cần tập cho có ý thức về chủ ý trong bài nói chuyện của mình: diễn giả nói nhiệt huyết hùng hồn, mạch lạc



- Việc trình bày thông tin, đồng nghĩa với việc thuyết phục

cấp độ chinh phục người nghe

G-BI



điều không được bỏ qua trong phần m

G-BI

1. Thu hút
quan tâm
của khán
giả

2. Có sự
liên hệ
chặt chẽ
giữa các
phần

3. Nói rõ
mục đích
và mục
tiêu

4. Lôi kéo
khán giả
vào chủ
đề

10. Tỏ ra
thực sự
hứng khởi

8. Làm người
nghe hiểu bạn
đang làm chủ
buổi thuyết
trình

5. Gây rò
mò và
hứng khởi
cho khán
giả

9. Tỏ ra
khiêm tốn
với người
nghe

7. Làm
người
nghe tin
tưởng bạn

6. Tạo mối
dây nối
với khán
giả

SỬ DỤNG HÌNH ẢNH KHI BẠN CÓ

G-BI



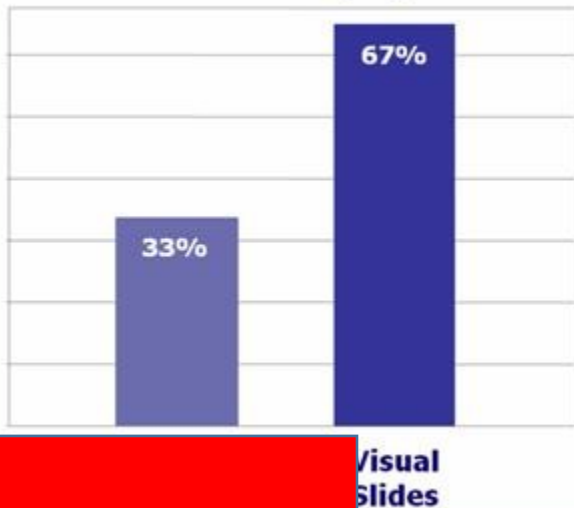
Text
7%

Visual
55%

Vocal
38%

Nếu không có công cụ trực quan bạn phải lấy chính mình làm nội dung

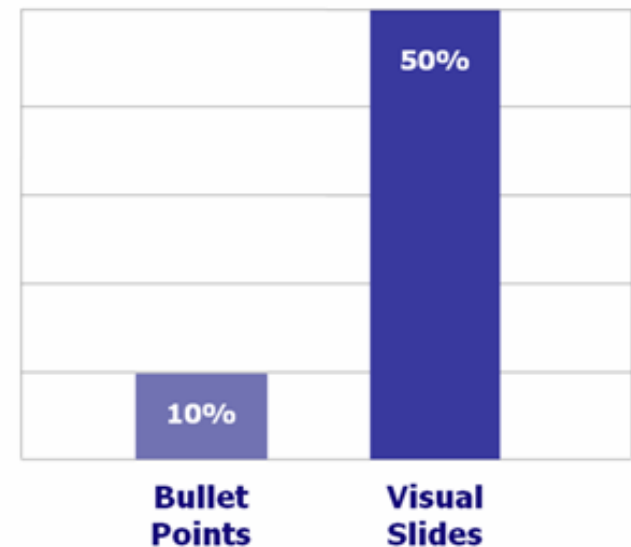
% chance of achieving objectives



Nếu không có Slide bạn không nói quá 10'

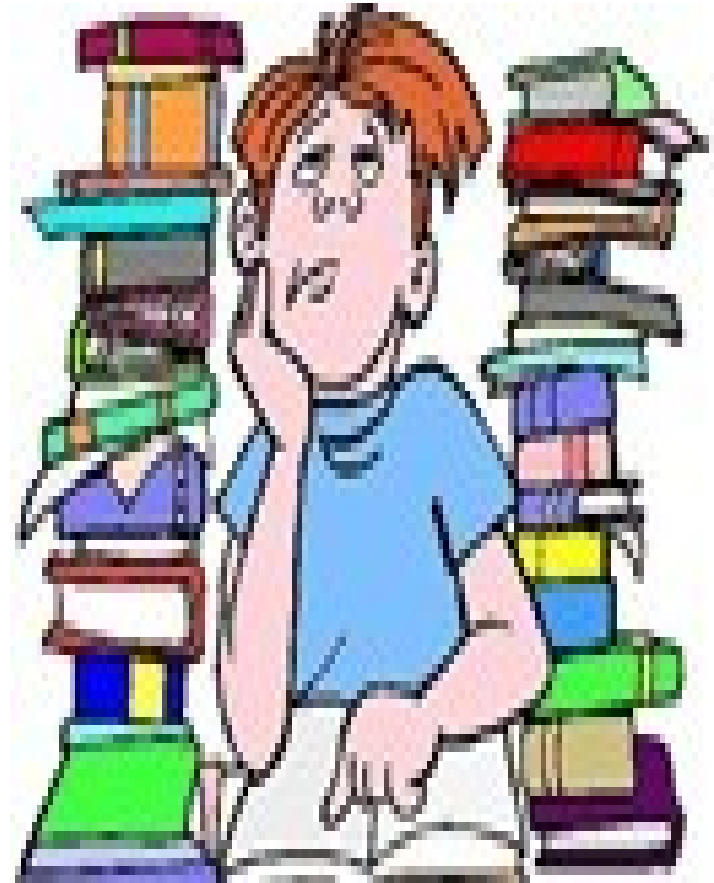
Làm cho người nghe không thể quên

Message retention after 3 days



Thiết kế Powerpoint

- Chọn font chữ dễ đọc như Arial, Tahoma, size 28-32
- Sử dụng template
- Đừng sử dụng quá nhiều màu sắc
- Ngắn gọn và đơn giản



Hấp dẫn người nghe?

G-BI



- Đừng đưa ra nhiều con số cùng lúc
- Kinh nghiệm cá nhân
- Các trích dẫn
- Thách đố khán giả
- Kể chuyện

Những cách mở đầu cần tránh

G-BI



bước thực hành để khởi đầu ấn tượng

G-BI

- Hít thở chậm, sâu
- Bước ra sân khấu sỏi chân vừa phải
- Nói lời cảm ơn người giới thiệu
- Đi một vòng để bao quát
- Mỉm cười
- Nói lời chào khán giả
- Tự giới thiệu



nguyên tắc của văn nói trong thuyết trình

G-BI

Dùng ngôi thứ nhất	Tránh dùng từ ngữ phỏng đoán, thiếu chắc chắn	Tránh nói kiểu đao to, búa lớn
Tạo hình ảnh liên tưởng	Lời nói phải rõ ràng, đừng hàm ý	Bỏ bớt những từ không cần thiết



- Dùng các động từ chỉ hành động
- Thuyết phục người nghe bằng các cụm từ nhân quả
- Sử dụng những cụm từ chỉ ích lợi mà người nghe sẽ nhận được



Quyết sử dụng ngôn từ để chinh phục người n

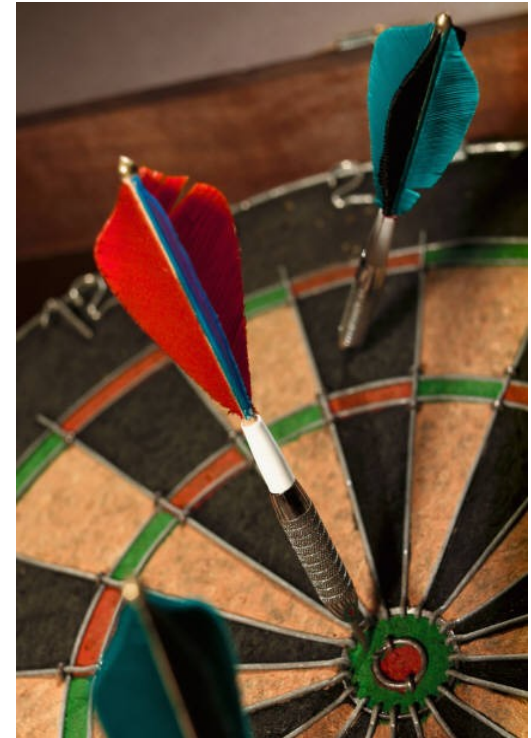
G-BI



Ngôn ngữ tránh khi thuyết trình

G-BI

- *Trực tiếp đề cập vào vấn đề*
- *Tránh cách nói hạ thấp*
- *Thay nhưng bằng và*
- *Bỏ cách nói tiêu cực*



Đừng để khán giả ngồi yên

Tạo trải nghiệm thực tế cho người nghe

Dùng các đoạn thu âm hay ghi âm ngắn

Luôn đặt câu hỏi cho người nghe

Mời mọi người giới thiệu bản thân

Dùng các câu đố hay trò chơi

Ghi lại những điều khán giả mong muốn

Trao tặng giải thưởng

Giao tiếp bằng mắt

G-BI

**Không dùng ánh
mắt soi mói**

**Không dùng ánh
mắt con lắc**

**Ánh nhìn gấp
gáp**

Nhìn lên, xuống

**Ánh mắt nhìn
kiểu đồng đinh**



**Biểu cảm gương mặt -
Nụ cười**

Bàn tay:

- Không cầm giấy đọc
- Không cho tay túi quần
- Không mân mê trang sức, vật dụng trên người



- **Dành thời gian cho những khoảng dừng:**

- Luyện dừng nói
- Tạm dừng trước khi bắt đầu, trước và sau các trích dẫn
- Dừng sau khi đặt câu hỏi
- Tạm dừng khi người nghe đang cười
- Tạm dừng để tạo cảm giác hồi hộp
- Tạm dừng khi kết luận

8 kỹ thuật quan trọng trước đám đông

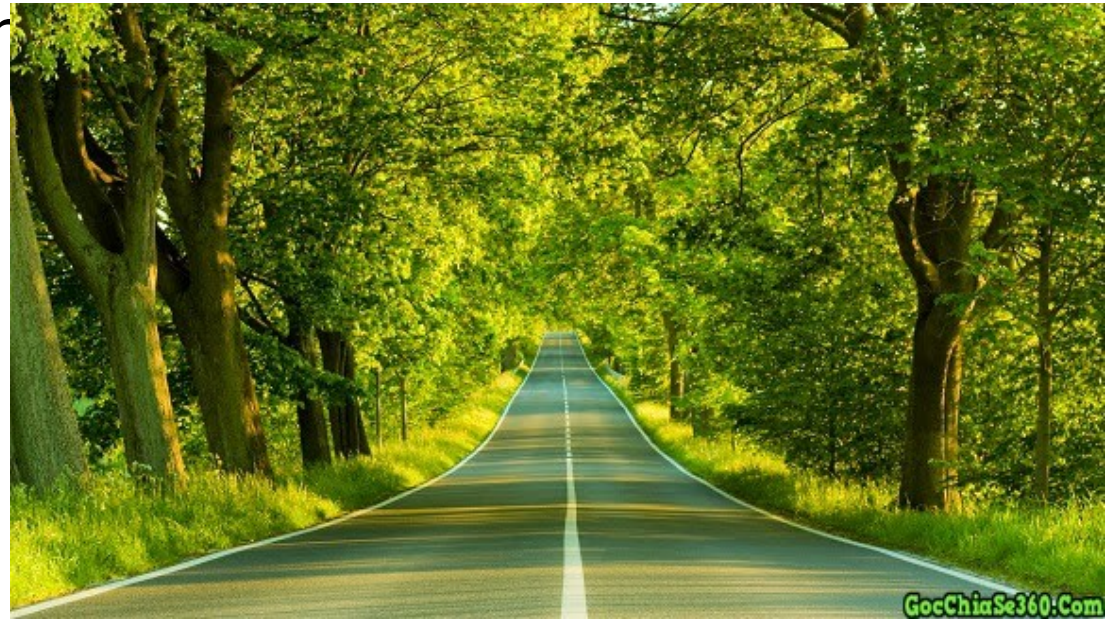
G-BI

- 1. Giàu hình ảnh
- 2. Phép ẩn dụ
- 3. Phép điệp vần
- 4. Sinh lực giọng nói
- 5. Phép lặp
- 6. Nhịp điệu
- 7. Các khoảng dừng
- 8. Kết nối với người nghe



Diễn giả nổi tiếng:

- 1. Thích Nhất Hạnh
- 2. Anthony Robbins
- 3. T.Harv Eker
- 4. Robbert Allen
- 5. Ronkaufman
- 6. Leo Buscaglia
- 7. John C.Maxwell
- 8. Brian Tracy
- 9. Allan Pease



Nguyên tắc sử dụng công cụ hỗ trợ phần

G-BI

Dùng màu
sắc tươi
sáng, hài
hòa

Làm nổi
bật ý
chính

Sử dụng
các ký
hiệu

Tạo sự hồi
hợp, chờ
đợi

Đứng về
phía bên
trái



Đọc và
sửa nội
dung

Để khán
giả có thời
gian nghiên
cứu Slide

Tập trung
vào người
nghe

Luyện tập
cách trình
chiếu
slide

Không sử
dụng quá
nhiều
công cụ
hỗ trợ

Một số nguyên tắc thiết kế slide Powerpoint

- 1. Đừng tắt đèn
- 2. Sử dụng điều khiển từ xa
- 3. Khi nào không cần đến Slide
- 4. Là người hướng dẫn không phải là con vẹt



- **Thể hiện sự hoan nghênh**
- **Nhớ nhắc lại câu hỏi**
- **Trả lời câu hỏi cho toàn thể khán giả**
 - Sau đó quay lại khẳng định với người hỏi
- **Đừng ngại trả lời “tôi không biết”**
 - Còn hơn sự vụng về và áp úng
 - Khơi gợi sự thảo luận
- **Giới hạn thời gian đặt câu hỏi**



KẾT LUẬN

- Tóm tắt lại những thông điệp
- Nhắc lại những điểm chính
- Kết thúc ấn tượng, tích cực
- Khán giả sẽ không thể quên phần kết thúc



Bạn sẽ nói gì?

Bạn sẽ nói như thế
nào?

Bạn trông như thế
nào?



KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH

- I. Làm chủ cuộc đời
 - Nhiệt huyết, đam mê
 - Cảm hứng, thần lực
 - Vượt qua sự sợ hãi
- II. Các kỹ thuật thuyết trình
 - Cấu trúc bài thuyết trình
 - Thuật kể chuyện, hòa hợp
 - Sức hấp dẫn từ giọng nói
 - Sự chuẩn bị, sắp xếp



KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH

Lòng nhiệt tình và lửa

Thuật thuyết trình hưng phấn

Tích lũy tinh hoa trí tuệ

Công thức xuất chúng

Trở thành thần tượng



TRẢI NGHIỆM

