



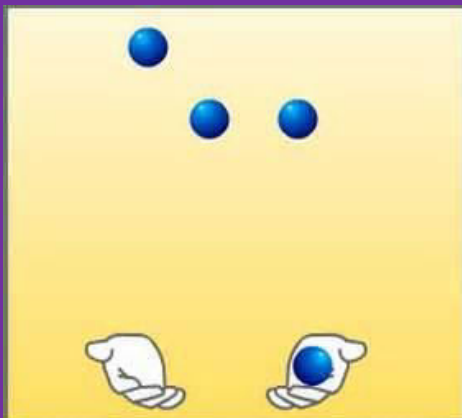
Leader in solutions

KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH THUYẾT PHỤC

Ths. Nguyễn Mai Chinh
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



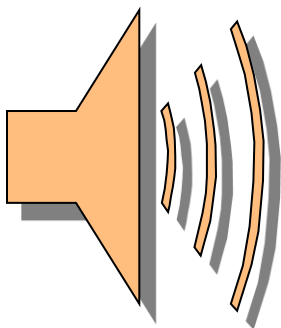
1. Giọng nói có sức ảnh hưởng mạnh mẽ và lan truyền cảm hứng , thay đổi suy nghĩ và niềm tin, cuộc sống của người nghe.
2. Giọng nói được trình diễn một cách điêu luyện, làm hưng phấn tai nghe và khơi trào cảm xúc.
3. Giọng nói là tấm gương phản chiếu tâm hồn, bạn đang nghĩ gì, có cảm xúc gì.



Giọng nói – Ngữ điệu

Truyền cảm, ấm áp, sâu lắng mạnh mẽ

Âm lượng
Năng lực
truyền tải



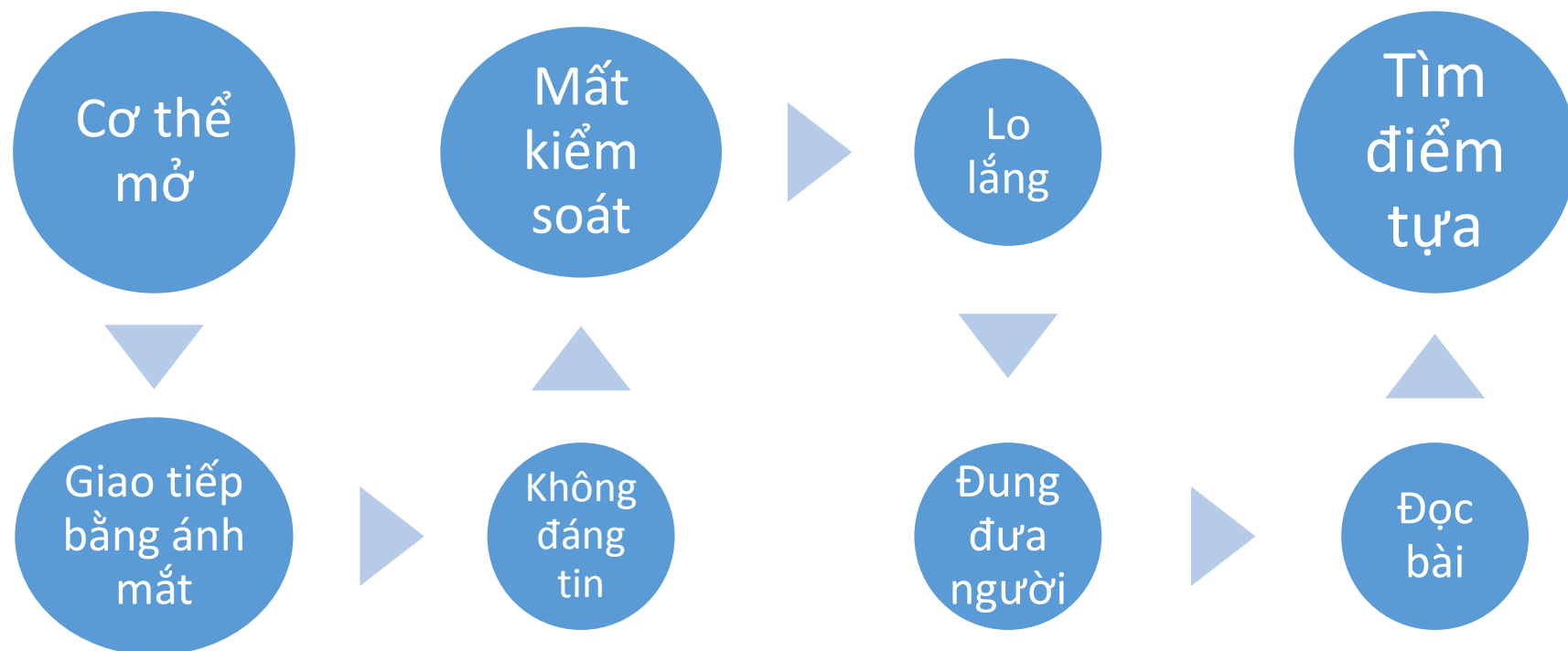
Nhịp điệu
Trầm bổng



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

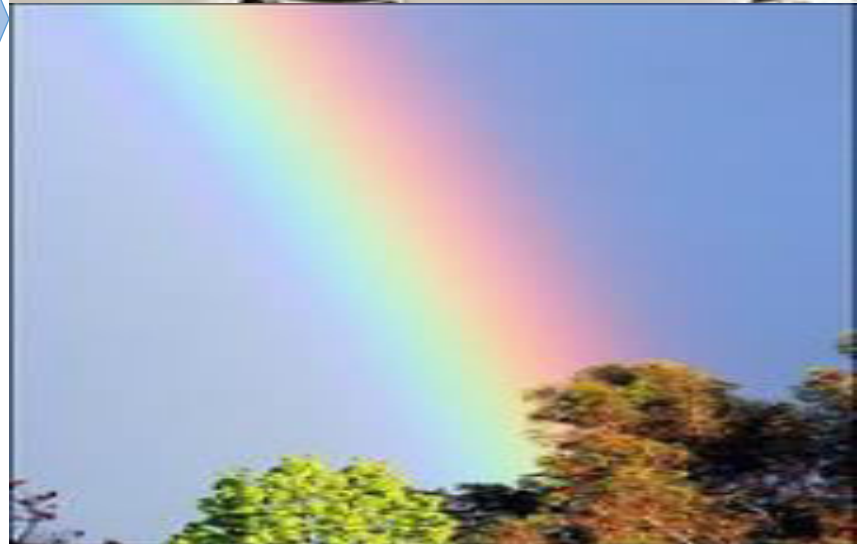
G-BI



- 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 1	Ngày 2	Ngày 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

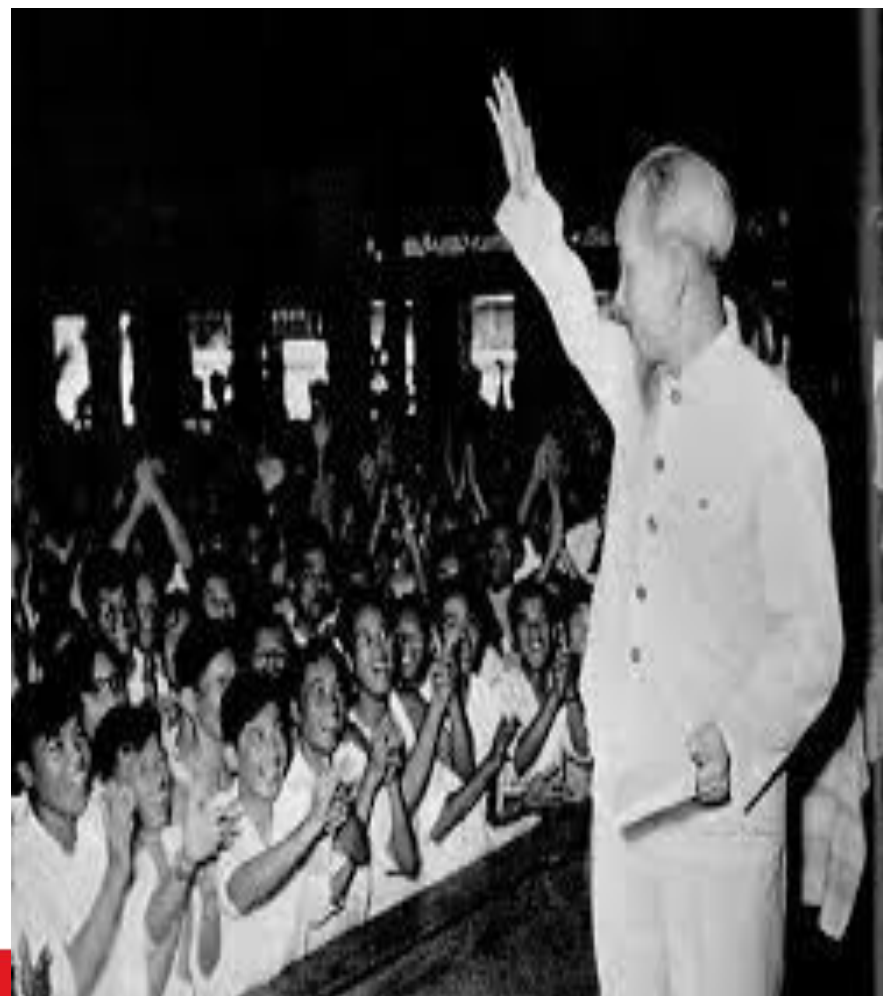
Sinh viên thực hành

G-BI



Thần lực

- Uy lực và công việc?
- Thân, tâm, tướng
- Vượt qua sự sợ 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. Những 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

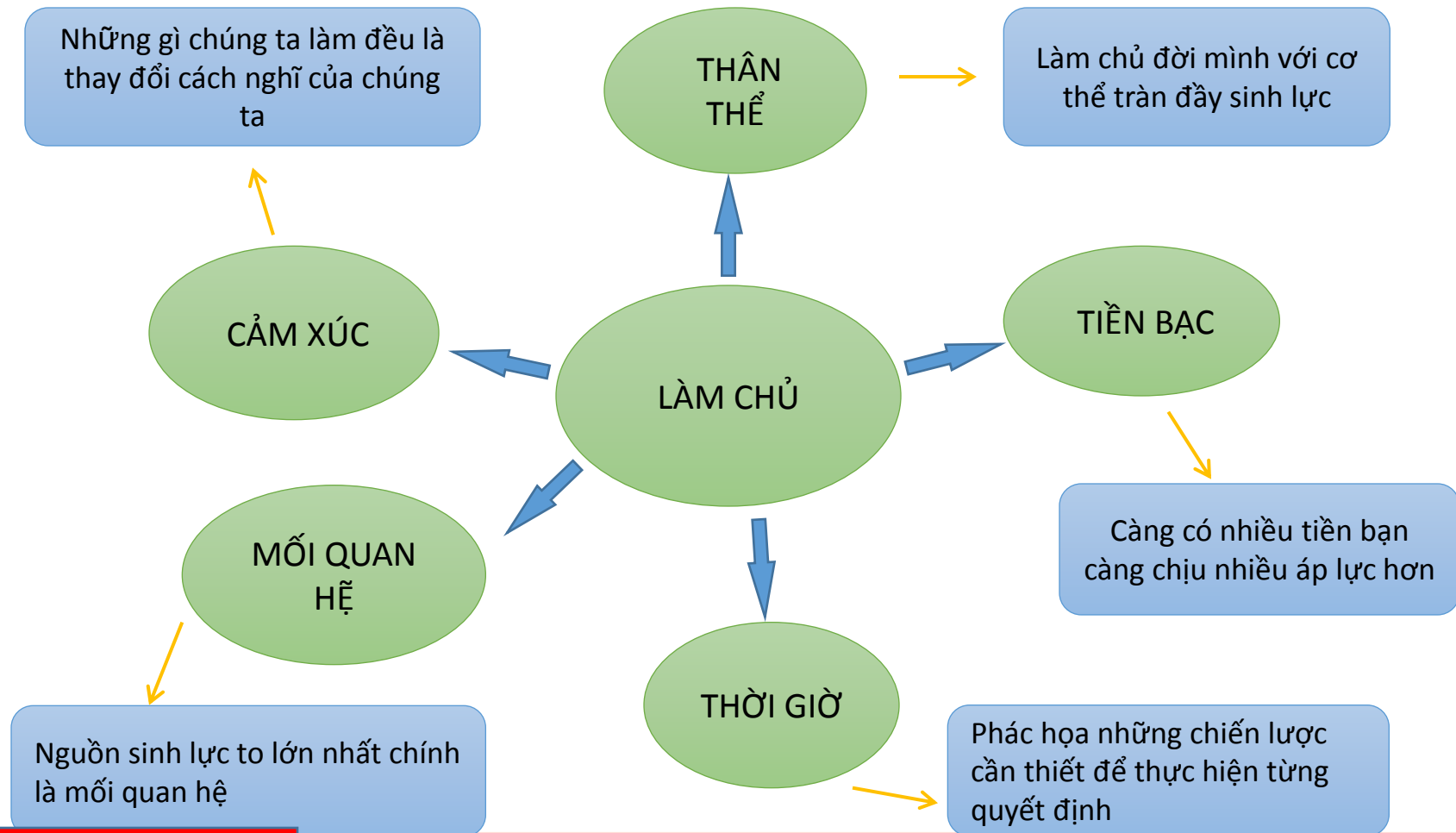
7. Chuẩn bị tâm lý trước những tính huống bất ngờ

6. Thả lỏng cơ thể - hít thở

5. Chuẩn bị sớm và kỹ lưỡng

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
đám đông**

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

- Không tập trung vào nỗi lo lắng
- Những gì bạn sợ nhất hiếm khi xảy ra
- Người nói bao giờ cũng nghiêm trọng hóa vấn đề hơn người nghe
- Người nghe luôn cảm thông với bạn
- Người nghe muốn bạn thành công
- Người 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

- Không tập trung vào nỗi lo lắng
- Những gì bạn sợ nhất hiếm khi xảy ra
- Người nói bao giờ cũng nghiêm trọng hóa vấn đề hơn người nghe
- Người nghe luôn cảm thông với bạn
- Người nghe muốn bạn thành công
- Người 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 r
- Đưa quá nhiều nội dung vào bài thuyết trình
- 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



Hoàn cảnh
Nội dung ***



Sắc thái **



Minh họa
Thực hiện

Thông tin mới sẽ bị quên ngay sau 8 giờ

- 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 chỉnh kích bản cho hoàn thiện

Chuẩn bị



- Làm việc tổng 19h
- Soạn thảo 3h, chỉnh sửa 3h
- xây dựng bức thuyết trình 2h, kiểm
- Tra slide 2h, đọc lên: 3h
- Luyện tập: 3h



Những ý tưởng nổi bật

- Biến nội dung thành một chuyện kể
- Đọc càng nhiều càng tốt
- Không học thuộc
- Tìm ra cách tư duy lớn

Những yêu cầu thuyết trình



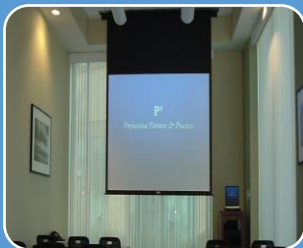
Nội dung bài thuyết trình

- Mở bài đầu mạnh mẽ
- Nội dung chặt chẽ
- Kết luận có tác động mạnh
- Gây ngạc nhiên và đáng nhớ



Khán giả

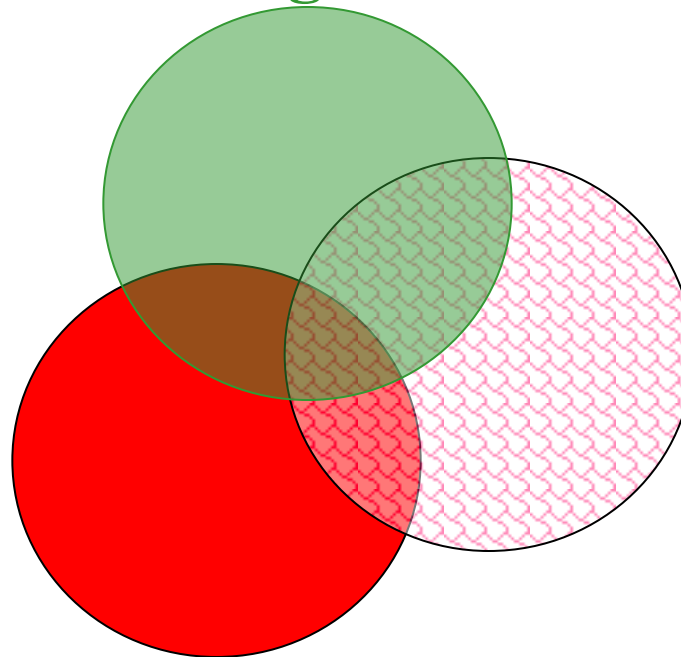
- Hiểu, cảm nhận tình cảm
- Họ mong muốn gì?
- Nhu cầu, ước vọng
- Lắng nghe



Địa điểm, thời gian, công cụ

- Bối cảnh, điểm gặp gỡ
- Độ âm vang của phòng
- Máy chiếu, micro, đèn,....
- Laptop, laser pointer...

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

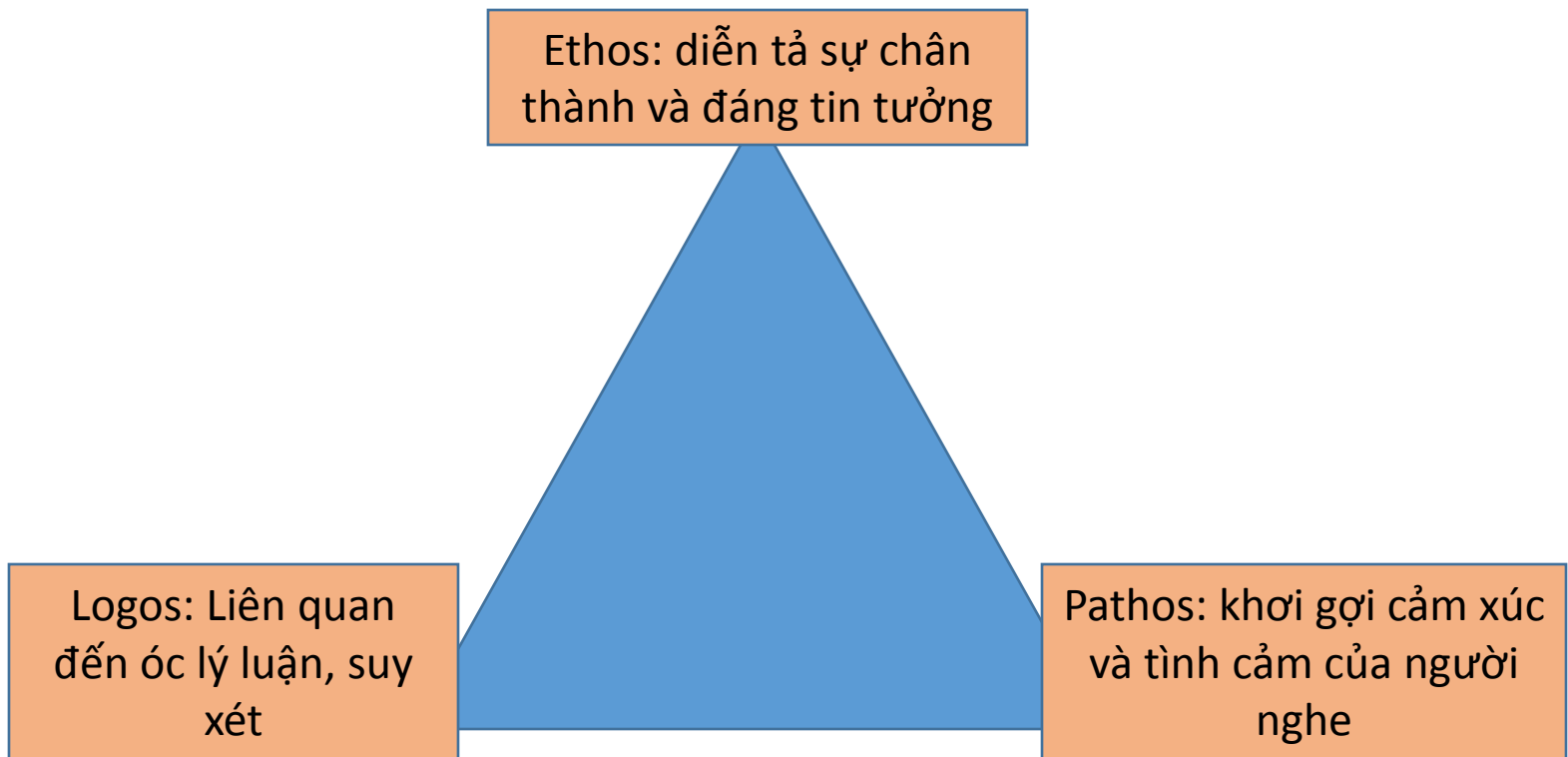
- Gây cười bằng cách kể chuyện hài hước
- Sử dụng đạo cụ làm ví dụ minh họa để khởi đầu

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**

➤ **Thấm nhuần nội dung**

➤ **Hình thể mạnh mẽ tự tin**



Chu đáo cẩn thận để thành công

Năng lượng tích cực được chuẩn bị

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

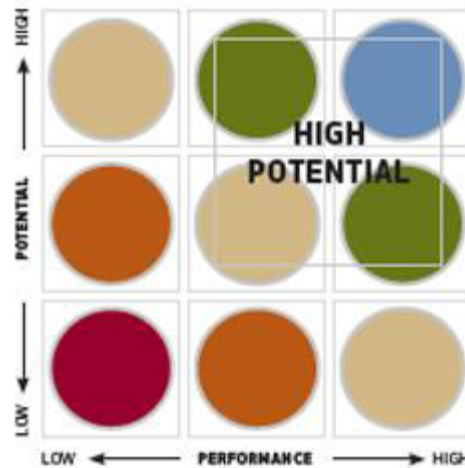
Xác định mục tiêu truyền thông

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





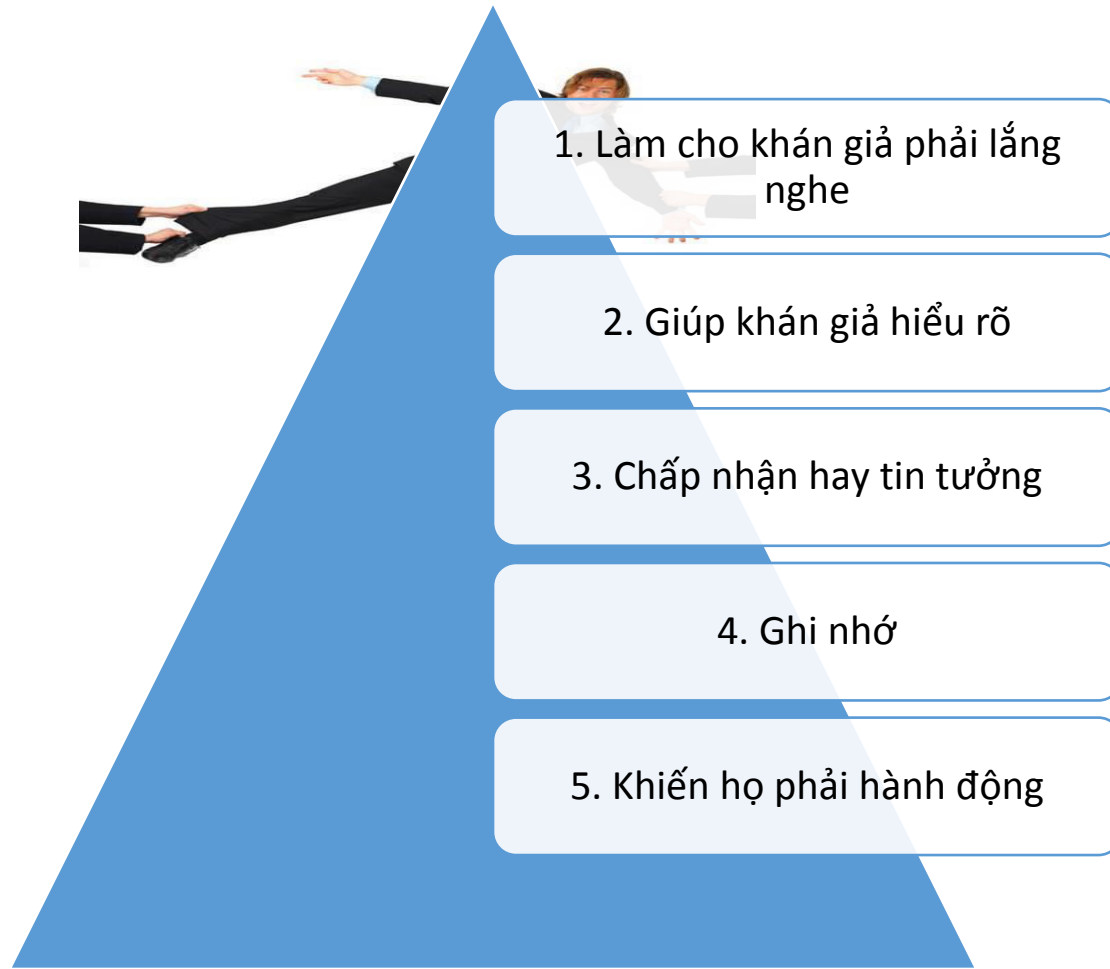
- Cần tập cho có ý thức về chủ ý trong bài nói chuyện của mình: diễn giả nói nhiệt huyết hùng hồn, mạch lạc



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

5 cấp độ chinh phục người nghe

G-BI



10 điều không được bỏ qua trong phần mở đầu

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 tò mò
và hứng khởi
cho khán giả

9. Tỏ ra
khiêm tốn
với người
nghe

7. Làm
người nghe
tin tưởng
bạn

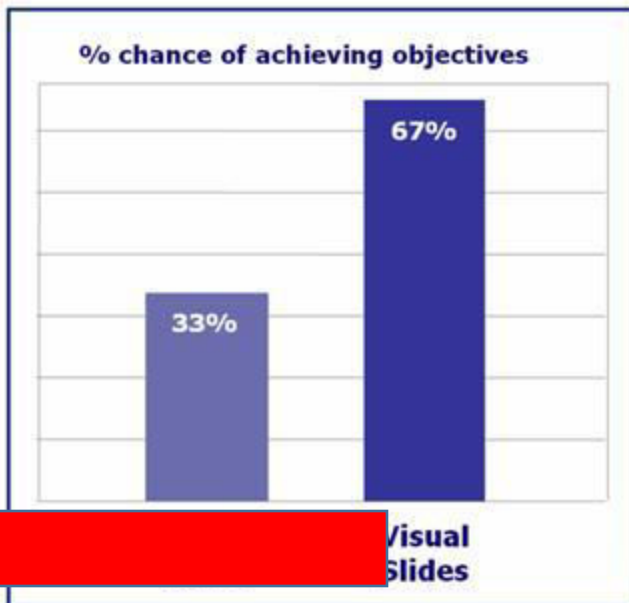
6. Tạo mối
dây nối với
khán giả

SỬ DỤNG HÌNH ẢNH KHI BẠN CÓ

G-BI

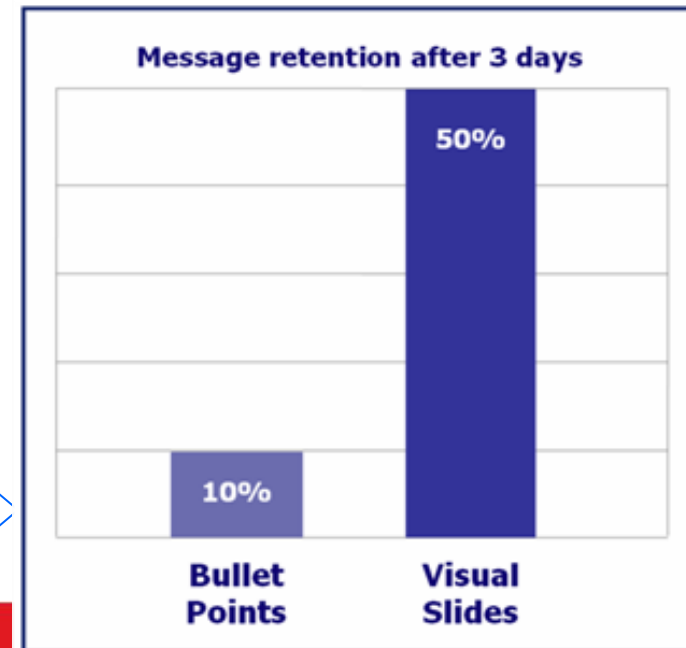


Nếu không có công cụ trực quan bạn phải lấy chính mình làm nội dung



Nếu không có Sile bạn không nói quá 10'

Làm cho người nghe không thể quên



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

Đừng đọc lại lời tựa bài thuyết trình

Đừng xin lỗi khi mở đầu

Đừng nói lời chào hỏi ác nhân vật quan trọng trong nhóm người nghe

Đừng giải thích lý do bạn ở đây

Đừng nói về cái khó của đề tài



Các 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



Các 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

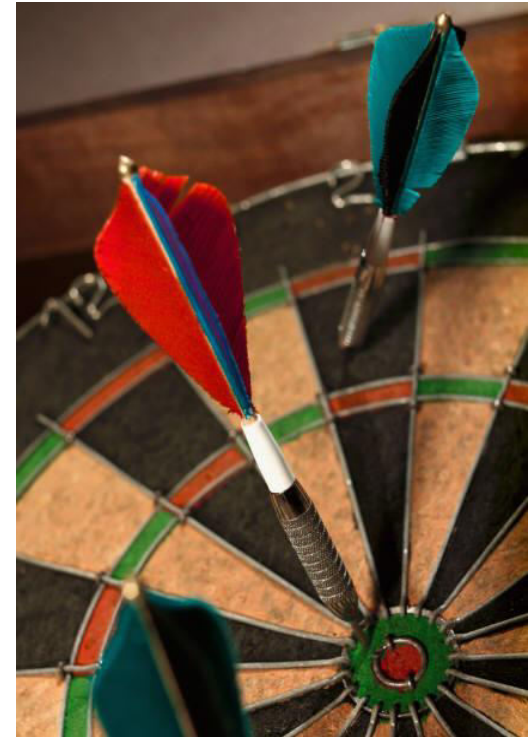




Ngôn ngữ tránh khi thuyết trình

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

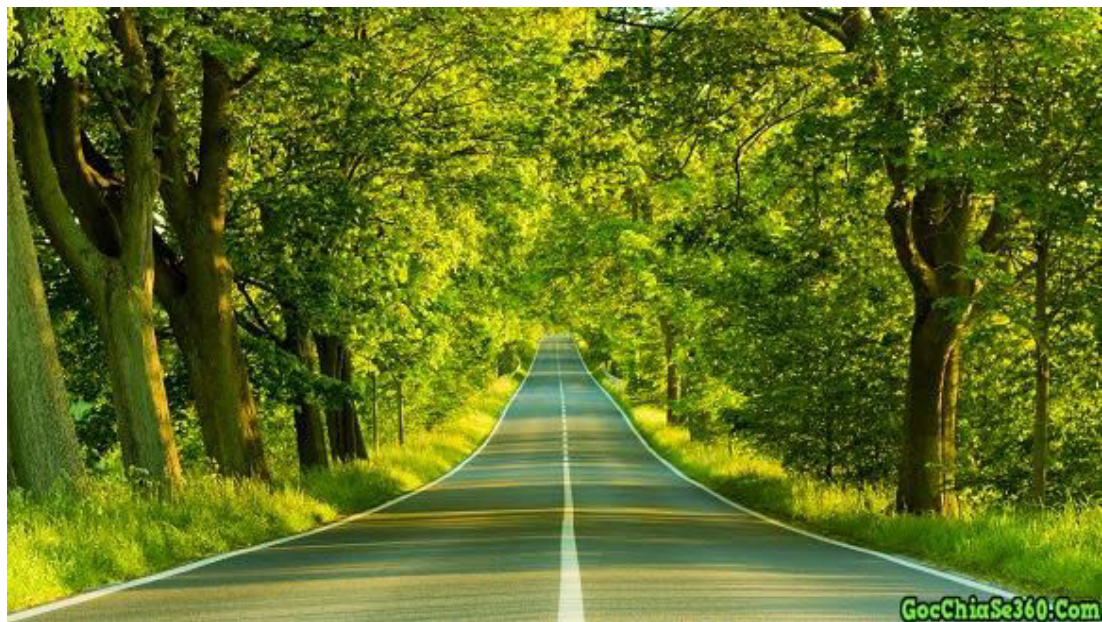
G-BI

- 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 nhìn

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

Xây dựng
bố cục
trình bày

Đồng bộ
tạo nên
sự chuyên
nghiệp

Đơn giản
là tinh tế

Ít hơn là
nhiều hơn

- 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

