

HƯỚNG DẪN DIỄN THUYẾT HIỆU QUẢ

Tác Giả: Dale Carnegie

Phần 1:

Nói Trước Công Chúng Một Cách Nhanh Chóng Và Dễ Dàng





Bạn thường tự hỏi rằng:

“Liệu thật sự có một cách nhanh chóng và dễ dàng để học cách diễn thuyết hiệu quả trước công chúng – hay chỉ đơn thuần là những tựa đề hấp dẫn hứa hẹn nhiều nhưng lại chẳng giúp ích bao nhiêu?”

Không, tôi không hề nói quá. Tôi thật sự sẽ cho bạn thấy một bí mật quan trọng – một bí mật chắc chắn sẽ giúp bạn dễ dàng hơn trong việc nói trước công chúng ngay tức khắc. Vậy tôi đã khám phá điều này ở đâu? Trong vài quyển sách chẳng? Thưa không. Hay là trong các khóa học nói trước công chúng ở trường đại học? Thưa cũng không. Tôi thậm chí chưa hề thấy nó được đề cập ở đó. Bản thân tôi cũng đã phải tìm kiếm nó một cách khó khăn, từng bước, chậm chạp và nhọc nhằn.

Giả sử được trở lại những ngày ở đại học, có ai đó cho tôi biết bí quyết để nói và viết hiệu quả này thì tôi đã tiết kiệm không biết bao nhiêu thời gian cho những nỗ lực lãng phí và đau lòng. Chẳng hạn như một lần nọ tôi viết một quyển sách về Lincoln, và trong quá trình viết, tôi đã quăng vào sọt rác ít nhất một năm nỗ lực vô ích, thứ mà lẽ ra tôi có thể tiết kiệm nếu như tôi biết bí mật tuyệt vời mà tôi sắp sửa bật mí với các bạn đây. Điều tương tự xảy ra khi tôi mất hai năm để viết một quyển tiểu thuyết.

Rồi nó lại lặp lại trong lúc tôi viết một quyển sách về diễn thuyết trước công chúng – một năm dài nỗ lực vô ích lại bị ném thẳng vào sọt rác bởi tôi đã không nắm được bí mật của viết và nói thành công.





Vậy những bí mật vô giá mà tôi sắp trình ra trước mắt các bạn là những gì? Đơn giản chỉ là: Luôn nói về những điều mà bạn đủ tư cách để nói thông qua quá trình nghiên cứu hay trải nghiệm. Nói về những điều bạn biết, và biết chắc rằng bạn biết. Đừng chỉ bỏ ra 10 phút hoặc 10 giờ chuẩn bị cho bài nói, hãy bỏ ra 10 tuần hay 10 tháng. Tốt hơn cả là 10 năm.

Hãy nói về những điều làm khơi dậy sự hứng thú trong bạn. Và nói về những điều bạn mong muốn được chia sẻ với người nghe một cách sâu sắc.

Để minh họa những gì tôi vừa nói, ta cùng tham khảo trường hợp của Gay Kellogg, một bà nội trợ ở Roselle, New Jersey. Cô chưa bao giờ diễn thuyết trước công chúng trước khi tham gia một trong các lớp học của chúng tôi ở New York. Đối với cô ấy, đó là một điều thật đáng sợ. Cô lo rằng diễn thuyết trước công chúng có thể là một nghệ thuật trừu tượng vượt quá khả năng của mình. Thế mà vào buổi thứ tư của khóa học, cô đã mê hoặc toàn bộ thính giả bằng bài phát biểu của mình. Tôi yêu cầu cô nói về chủ đề **“Điều đáng tiếc nhất đời tôi”**. Thế là Gay đã trình bày bài nói của mình một cách xúc động. Các thính giả khó lòng cầm được nước mắt. Tôi biết, bởi tôi cũng khó lòng kiềm được nước mắt vào lúc đó.

Bài nói của cô ấy như thế này:

“Điều đáng tiếc nhất cuộc đời tôi là việc tôi không bao giờ biết được tình mẹ là như thế nào. Mẹ tôi mất khi tôi mới một tuổi. Các dì và họ hàng thay phiên nuôi tôi, nhưng họ quá bận rộn với con cái của riêng họ đến nỗi chẳng còn mấy thời gian cho tôi. Tôi chẳng bao giờ ở với ai quá lâu. Ai cũng lấy làm buồn khi thấy tôi, và đều tỏ ra hờ hững khi tôi đi. Họ chưa bao giờ yêu thích

cũng như quý mến tôi. Tôi hiểu mình không được chào đón. Ngay cả khi còn là một đứa trẻ, tôi đã cảm thấy điều này. Tối tối, tôi thường thiếp đi trong nước mắt vì quá cô đơn. Mong mỗi duy nhất cũng lớn nhất của tôi là được ai đó hỏi xem sổ liên lạc, nhưng không một ai. Không ai quan tâm. Tất cả những gì một đứa trẻ trong tôi ao ước là tình cảm thật sự - điều mà mãi mãi không có ai cho tôi.”

Phải chăng Gay Kellogg đã chuẩn bị bài nói của mình trong 10 năm? Thưa không. Cô ấy đã dùng đến 20 năm. Cô ấy đã chuẩn bị cho bài nói này vào những buổi tối thiếp đi trong nước mắt. Cô ấy đã chuẩn bị bài nói này khi lòng quặn đau vì không ai thêm hỏi đến kết quả học tập của cô. Không có gì phải thắc mắc khi cô có khả năng diễn thuyết về đề tài này. Cô ấy không thể xóa bỏ những kí ức ban đầu đó khỏi trí nhớ của mình. Gay Kellogg đã tìm lại gần chứa những kí ức và cảm xúc đau thương sâu thẳm bên trong bản thân. Cô không cần phải tô vẽ thêm cho câu chuyện. Cô cũng không cần phải chuẩn bị cho bài nói. Tất cả những gì cô cần làm là mang những cảm xúc và kí ức bấy lâu bị dồn nén trong cô được trỗi dậy như một nguồn dầu tuôn trào từ giếng.

Những bài diễn thuyết kém hiệu quả thường là những bài được viết cẩn thận, ghi nhớ vẹt vẹt và không tự nhiên. Những bài nói tốt là những bài chảy trong bạn như nguồn nước. Rất nhiều người diễn thuyết như cách tôi bơi. Tôi vùng vẫy, chống chọi với nước và kiệt sức để rồi bơi nhanh bằng 1/10 các chuyên gia. Người nói không hay cũng giống như người bơi tệ, căng thẳng, bồn chồn, tự làm bản thân mình rối rắm và rồi làm mất đi mục đích ban đầu của họ.





Ngay cả người có khả năng bình thường cũng có thể diễn thuyết tuyệt vời nếu được nói về vấn đề khuấy động được cảm hứng ở họ một cách sâu sắc. Tôi từng gặp một trường hợp minh họa ấn tượng vào nhiều năm trước, khi tôi đang hướng dẫn các khóa học cho Phòng Thương Mại Brooklyn. Đó là một ví dụ mà tôi sẽ ghi nhớ trong suốt cuộc đời.

Chuyện xảy ra như thế này: Chúng tôi đang ở buổi học về hùng biện. Sau khi mọi người có mặt đông đủ, tôi yêu cầu họ nói về: ***“Điều gì, nếu có, là vấn đề không ổn của Tôn giáo?”*** Một thành viên (một người chưa tốt nghiệp trung học) đã làm điều mà tôi chưa bao giờ thấy ở một diễn giả nào trong nhiều năm huấn luyện diễn thuyết trước công chúng. Bài nói của anh ấy xúc động đến nỗi khi anh kết thúc, mọi người trong khán phòng đều đứng dậy im lặng trong sự kính trọng.

Anh ta kể về bi kịch lớn nhất đời mình: cái chết của mẹ anh ấy. Anh đã quá đau thương, kiệt sức và buồn bã đến không còn thiết sống. Anh kể lại rằng khi anh bước ra đường, dù là trong ngày nắng ấm, anh cũng xem nó như ngày mây u ám, anh chỉ muốn chết. Trong cơn tuyệt vọng, anh đến nhà thờ, quỳ xuống, vừa khóc vừa đọc kinh Rosary, và bỗng một sự bình yên lớn ngập tràn trong anh – một sự bình yên thiêng liêng của Chúa trời:

“Không phải ý chí của tôi, nhưng Người đã làm.”

Khi anh kết thúc bài diễn thuyết, anh tâm sự, với giọng nói của một người vừa được khai sáng: ***“Tôn giáo không sai! Tình yêu của Thượng Đế chưa bao giờ sai!”*** Tôi sẽ không bao giờ quên được bài nói đó bởi sự tác động cảm xúc lớn lao của nó. Khi tôi chúc mừng diễn giả với bài nói cực kỳ xúc động của mình, anh đáp:

“Vâng, và tôi đã nói mà không chuẩn bị gì.”

Chuẩn bị? Nếu nói anh ta chưa hề chuẩn bị gì cho bài nói này, quả thực tôi không thể hiểu “chuẩn bị” nghĩa là gì? Tất nhiên ý anh ta là anh đã không biết trước về việc mình sẽ phải nói về đề tài này. Tôi mừng là anh ta đã không biết, bởi nếu được biết trước, bài nói này có lẽ đã kém xa về mặt hiệu quả. Anh ta có lẽ đã tập luyện vất vả, cố tạo ra một bài hùng biện hoàn toàn thiếu tự nhiên.

Thay vào đó, anh làm đúng những gì Gay Kellogg làm sau này – Đúng đó, trải lòng ra như thể một con người đang trò chuyện với bạn mình. Cốt lõi của vấn đề là anh đã đã chuẩn bị cho bài nói từ khi quỳ gối, vừa khóc vừa đọc kinh Rosary. Sống, cảm nhận, suy nghĩ, chịu đựng ***“những mũi tên, những viên đá của số phận phũ phàng”*** – đó là sự chuẩn bị tuyệt vời nhất cho không chỉ việc nói, thuyết trình mà cả viết, sáng tác văn.





TÌM KIẾM ĐỀ TÀI TRONG CHÍNH BẢN THÂN

Những người mới bắt đầu có biết được sự cần thiết của việc tìm kiếm đề tài trong chính bản thân họ? Biết ư? Họ thậm chí chưa từng nghe đến nó! Họ thường thích chúm mũi vào các tạp chí mà tìm chủ đề. Chẳng hạn như một lần nọ, tôi có dịp gặp một trong số các học viên tại tàu điện ngầm, một phụ nữ chán nản bởi cô không mấy tiến bộ trong suốt khóa học. Tôi hỏi xem tuần trước cô đã nói về chủ đề gì. Tôi khám phá rằng cô đã nói về chủ đề **“Liệu Mussolini có nên được phép xâm lược Ethiopia?”** Cô đã thu thập thông tin cần có qua một bài xã luận trên báo Time. Cô đã đọc bài báo 2 lần. Tôi hỏi cô có thích đề tài đó hay không và cô trả lời **“Không”**. Tôi liền hỏi tại sao cô lại chọn nó. **“À...”,** cô ngập ngừng, **“tôi buộc phải nói về một cái gì đó, vì vậy tôi đã chọn”**

Thử nghĩ mà xem: Đây là một phụ nữ cố ép bản thân nói về Chiến tranh Ethiopia của Mussolini, trong khi cô tự nhận mình có rất ít kiến thức và không hề quan tâm đến đề tài này. Cô ấy đã không nói về một chủ đề mà mình đủ tư cách để nói về nó.

Sau một hồi thảo luận, tôi nói với cô rằng: **“Tôi sẽ lắng nghe với tất cả sự tôn trọng và thích thú nếu bạn nói về điều mà bạn thực sự trải nghiệm và nắm rõ, nhưng không ai kể cả tôi sẽ có hứng thú với một chủ đề mà ngay cả bạn cũng không thích, như Cuộc xâm lược Ethiopia của Mussolini chẳng hạn. Bạn biết không đủ nhiều để nhận được sự chú ý và lưu tâm của chúng tôi.”**



NÓI TỪ TRÁI TIM KHÔNG PHẢI TỪ SÁCH VỎ

Nhiều học viên cũng giống như người phụ nữ trên. Họ muốn lấy đề tài từ một quyển sách hay tạp chí thay vì từ kiến thức và niềm tin bản thân. Ví dụ như một vài năm trước đây, tôi là một trong ba giám khảo trong cuộc thi diễn thuyết liên trường qua kênh NBC. Giám khảo không thấy được thí sinh. Chúng tôi lắng nghe họ từ phòng thu 8G qua đài phát thanh thành phố.

Tôi ước gì mọi sinh viên và thầy cô được chứng kiến chuyện gì đã xảy ra trong cái phòng thu đó. Thí sinh đầu tiên trình bày về **“Nền dân chủ trước bước ngoặt”**. Thí sinh kế tiếp phát biểu về **“Làm thế nào tránh chiến tranh”**. Rõ ràng đến mức đau đớn rằng họ chỉ lặp đi lặp lại cẩn thận những câu từ được học thuộc lòng. Vì vậy mà không chỉ khách mời mà cả các giám khảo, chẳng mấy ai chú ý nhiều đến họ. Một trong những giám khảo hôm đó là Willem Hendrik Van loon. Khi ông ta bắt đầu vẽ tranh biếm họa một trong các thí sinh thì mọi người chỉ đứng và xem ông đồng thời phớt lờ **“bài diễn văn”** nghiệp dư, những câu chữ học thuộc lòng, ngập tràn trong không gian.

Tuy nhiên, thí sinh kế tiếp ngay lập tức thu hút sự chú ý của tôi. Một sinh viên năm cuối ở Yale, anh ta trình bày về các vấn đề tồn đọng ở trường đại học. Anh ta đủ tư cách để nói về điều đó. Chúng tôi lắng nghe anh với một sự tôn trọng.

Nhưng người đoạt giải nhất đó có đoạn mở đầu như thế này: **“Tôi vừa trở về từ bệnh viện nơi mà một người bạn của tôi đang nằm hấp hối vì một tai nạn xe. Hầu hết các tai nạn xe cộ đều được gây ra bởi thế hệ trẻ. Là một thành viên của thế hệ đó, tôi mong muốn nói chuyện với các vị về những nguyên nhân của các tai nạn này.”** Mọi người trong phòng thu đã yên lặng nghe anh nói. Anh đã nói về thực tế, chứ không phải cố gắng đưa ra một bài diễn thuyết. Anh nói về những điều anh đủ tư cách để nói. Và anh đã nói từ một sự kiện cụ thể rồi mới đến vấn đề tổng quát.



THIỆT THA MONG MUỐN ĐƯỢC NÓI

Tuy nhiên, tôi cũng cảnh báo bạn rằng chỉ đủ tư cách để nói về đề tài thì chưa thể luôn diễn thuyết xuất sắc. Một nhân tố bạn cần phải biết nữa đó là nhân tố mang tính sống còn trong diễn thuyết: chúng ta cần một mong muốn mãnh liệt và sâu sắc được truyền đạt lý lẽ và cảm xúc của mình đến người nghe.

Để minh họa, giả sử tôi được yêu cầu nói về việc trồng bắp và nuôi lợn. Tôi đã có gần 20 năm làm việc tại các nông trại ở Mi souri, thì đương nhiên tôi đủ tư cách nói về đề tài này. Nhưng tôi lại chẳng có chút thiết tha gì với nó. Song giả sử tôi được yêu cầu nói về các vấn đề tồn đọng trong ngành học mà tôi đang học ở trường. Tôi khó mà thất bại với nó, bởi tôi sở hữu 3 yêu cầu cơ bản cho một bài nói tốt. Thứ nhất là tôi đang nói về một vấn đề mà tôi đủ tư cách để nói. Thứ hai, tôi có những cảm xúc và lý lẽ sâu sắc mà tôi đang nóng lòng truyền đạt lại với bạn. Thứ ba, với kinh nghiệm vốn có, tôi sẽ đưa ra vô số ví dụ minh họa rõ ràng thuyết phục.

Khi Gay Kellogg nói về điều đáng tiếc lớn nhất đời

mình – tình mẫu tử – cô ấy không những đủ tư cách để nói về đề tài ấy vì những điều mà mình đã phải chịu đựng, mà còn có một cảm xúc mạnh mẽ muốn nói về điều này. Tương tự với học viên ở lớp học Phòng Thương Mại Brooklyn, người trình bày về sự ra đi vĩnh viễn của mẹ anh – ***“Không phải ý chí của tôi, nhưng Người đã làm.”***

Lịch sử đã tái diễn bởi những người có ước muốn và khả năng truyền tải lý lẽ cũng như cảm xúc đến người nghe. Nếu John Wesley không có khả năng và khát khao đó, ông không bao giờ có thể thành lập một giáo phái tôn giáo có sức ảnh hưởng khắp thế giới. Nếu Peter người ẩn sĩ không có mong muốn và khả năng đó, ông không bao giờ có thể khuấy động trí tưởng tượng của thế giới và nhấn chìm Châu Âu vào các cuộc chiến vô ích và đẫm máu để sở hữu miền Đất Thánh. Nếu Hitler không có khả năng bẩm sinh để truyền tải lòng hận thù và cay đắng của mình đến người nghe, ông đã không thể thâm tóm quyền lực ở Đức và đẩy cả thế giới rơi vào chiến tranh.



NÓI TỪ KINH NGHIỆM CỦA BẠN

Đến đây thì hẳn bạn đã được trang bị đủ để thực hiện hàng loạt bài nói tốt – những bài nói không ai trên thế giới này có thể làm trừ bạn, vì chẳng ai khác có được chính xác những trải nghiệm đặc biệt bạn đang có. Chúng là những đề tài gì? Tôi không biết. Nhưng bạn biết.

Vậy hãy mang bên mình một tờ giấy trong vài tuần và tập ghi chú về mọi đề tài mà bạn chợt nghĩ ra thông qua những trải nghiệm hàng ngày – chẳng hạn như ***“Điều đáng tiếc nhất đời tôi”, “Tham vọng mãnh liệt nhất của tôi”, và “Tại sao tôi thích (không thích) đi học”***. Cứ làm đi và bạn sẽ ngạc nhiên vì danh sách các chủ đề tăng nhanh đáng kể.

Và đây là một vài tin tốt cho bạn: sự tiến bộ trong diễn thuyết của bạn dựa vào việc lựa chọn đề tài thích hợp nhiều hơn là khả năng thiên phú.

Bạn sẽ cảm thấy thư giãn và diễn thuyết thật tốt khi bạn làm những gì Gay Kellogg đã làm: Nói về những trải nghiệm ảnh hưởng sâu sắc, những trải nghiệm bạn nhớ mãi trong suốt 20 năm. Nhưng bạn sẽ không bao giờ cảm thấy thoải mái hoàn toàn khi nói về những đề tài như ***“Mussolini và xâm lược Ethiopia”*** hay ***“Đảng Dân Chủ trước bước ngoặt”***.



NÓI VỀ NHỮNG ĐIỀU BẠN NGHIÊN CỨU

Nói về những gì bạn trải qua hiển nhiên là cách nhanh nhất để nâng cao can đảm và tự tin. Nhưng sau khi đạt được một ít kinh nghiệm, bạn bây giờ lại muốn nói về các đề tài khác. Nhưng là đề tài gì? Và lấy chúng ở đâu? Xin thưa là mọi nơi. Điển hình như một lần nọ tôi yêu cầu cả lớp nhân viên điều hành công ty Điện Thoại New York thu nhật mọi ý tưởng về một bài nói trong suốt tuần. Lúc đó là tháng 11, một người thấy dòng chữ Lễ Tạ Ơn in đỏ trên lịch liền nói về những

điều ta nên nhớ ơn. Người khác thấy vài chú bồ câu trên đường, đó cũng có thể là một ý tưởng, anh ta đã nói về những chú bồ câu anh không thể quên. Nhưng giải thưởng đêm ấy lại về tay một học viên, người đã nhìn thấy một con rệp bò lên cổ áo một người đàn ông tại ga tàu điện ngầm. Người học viên đó đã cho chúng tôi nghe một bài nói mà sau 20 năm tôi vẫn còn nhớ.



MANG SỔ GHI CHÉP BÊN MÌNH

Sao bạn không làm như Voltaire? Voltaire, một trong những nhà văn quyền lực nhất thế kỷ 18, luôn mang bên mình thứ mà ông gọi là **“sổ ghi chú”** – quyển sổ ông ghi nhật mọi cảm xúc, suy nghĩ và ý tưởng. Vậy tại sao bạn không mang theo một quyển sổ ghi chép như vậy đi?

Sau đó, nếu bạn thấy khó chịu bởi một nhân viên bán hàng thô lỗ, ghi **“Bất lịch sự”** ngay vào sổ. Sau đó, cố nhớ lại 2 hay 3 sự kiện nổi bật của việc bất lịch sự. Chọn một cái hay nhất và chỉ chúng tôi cách để giải quyết tình huống ấy. Hoan hô! Cuối cùng bạn đã có bài nói 2 phút về **“Bất lịch sự”**.



“CA TỪ ĐƠN GIẢN”

Đừng cố nói về những vấn đề gây chấn động thế giới như **“Bom nguyên tử”**. Chọn cái gì đơn giản thôi – hầu hết sẽ có hiệu quả. Hãy để ý tưởng chọn bạn thay vì bạn chọn ý tưởng. Chẳng hạn như gần đây, tôi có nghe về một học viên, Mary A. Leer, từ Chicago, trình bày về **“Những cánh cửa sau”**.

Mới nghe, bạn có thể thấy đề tài của cô ta quả là ngớ ngẩn, nhưng nếu nghe cô nói, bạn chắc chắn sẽ thích mê giống như như tôi, bởi trong cô ấy là một niềm háo hức lớn về cánh cửa sau nhà cô.

Thật vậy, tôi chưa bao giờ thấy ai nói về việc sơn lại cánh cửa sau với một sự nhiệt tình sống động đến vậy! Vấn đề chính tôi muốn đề cập ở đây là: bất cứ đề tài nào muốn trở thành bài nói đều đòi hỏi kinh nghiệm, kiến thức, đồng thời phải có hứng thú và háo hức muốn kể cho mọi người nghe từ bạn.



“Bốn năm trước, khi tôi chuyển đến căn hộ hiện tại của mình, cánh cửa sau được sơn một màu xám xịt. Nó thật khủng khiếp. Mỗi lần tôi mở cửa, nó đem đến một cảm giác chán nản tràn trề. Vì vậy, tôi mua một hộp sơn màu xanh da trời và sơn lại nó, cái lò sưởi, và khung cửa sổ. Đó là màu xanh tinh tế nhất mà tôi từng thấy. Sau đó mỗi lần tôi mở cánh cửa sau nhà, cảm giác như tôi đang mở cổng thiên đường.

Tôi chưa bao giờ giận dữ đến vậy trong đời khi cách đây không lâu, tôi về nhà và phát hiện ra gã thợ sơn nhà đã phá cửa sổ và sơn lại cái cửa sau với màu xanh xinh đẹp của tôi bằng thứ màu xám xịt xíu nhất. Tôi chỉ muốn bóp cổ gã thợ sơn đáng ghét đó.

Bạn có thể hiểu về một người thông qua cánh cửa sau hơn là cửa trước. Cửa trước thường luôn được chăm chút hơn chỉ để gây ấn tượng với bạn. Nhưng cửa sau lại cho ta những câu chuyện. Một cái cửa sau cáu bẳn thể hiện một chủ nhà cẩu thả. Tuy nhiên một cánh cửa sau sơn màu sắc vui nhộn cùng những chậu hoa nở rộ

xung quanh, thùng rác được sơn và xếp đặt ngăn nắp sẽ thuộc sở hữu của một con người thú vị với cuộc sống tưởng tượng bay bổng.

Tôi đã mua một hộp sơn màu xanh đẹp đẽ khác và tôi sắp có một thời gian tuyệt vời vào thứ bảy tới đây. Tôi một lần nữa sẽ làm cho cánh cửa sau nhà mình tươi vui và đầy cảm hứng”.

Và nó đã xảy ra như thế. Các điều kiện để chứng tỏ sức mạnh của những diễn giả nói tốt sẽ bao gồm:

- (a) Có tư cách để nói về đề tài của mình bằng các nghiên cứu và kinh nghiệm.
- (b) Bản thân có sự hứng thú về đề tài.
- (c) Có mong muốn và háo hức truyền đạt ý tưởng, cảm xúc đến người nghe.





Đây là 8 nguyên tắc hết sức có ích trong việc chuẩn bị:

1. Ghi chú ngắn gọn những điều thú vị bạn muốn đề cập.

2. Đừng viết sẵn bài phát biểu.

Tại sao? Là vì nếu bạn làm vậy, bạn sẽ có khuynh hướng dùng ngôn ngữ viết thay cho ngôn ngữ nói đơn giản; và khi bạn đứng lên trình bày, bạn sẽ phải cố nhớ lại xem mình đã viết những gì. Điều đó sẽ cản trở bạn nói tự nhiên và sôi nổi

3. Tuyệt đối đừng bao giờ học thuộc lòng.

Nếu bạn ghi nhớ bài nói của mình, gần như chắc chắn bạn sẽ quên nó; và các khán giả có lẽ sẽ vui mừng, vì không ai muốn phải nghe một bài phát biểu giống như được ghi âm trước. Thậm chí nếu bạn không quên, nó sẽ mang âm hưởng thuộc lòng. Bạn sẽ có một ánh nhìn xa xôi và một giọng đọc cũng xa xôi. Bạn sẽ không thể như một con người thật sự đang nỗ lực gửi gắm đến chúng tôi điều gì đó. Nếu trong một cuộc nói chuyện lâu hơn, bạn sợ bạn sẽ quên đi những gì bạn muốn nói, hãy ghi chú ngắn và giữ chúng trong lòng bàn tay và thỉnh thoảng liếc qua. Đó là những gì tôi thường làm.

4. Bổ sung cho bài phát biểu với nhiều ví dụ và dẫn chứng minh họa.

Cho đến nay, cách dễ nhất để thực hiện một bài nói chuyện thú vị là chèn các ví dụ vào nó. Để minh họa những gì vừa nói, hãy lấy tập sách này làm ví dụ. Khoảng một nửa số trang được dành cho việc minh họa. Đầu tiên là điển hình Gay Kellogg cùng những nỗi buồn cô phải chịu đựng khi còn nhỏ. Tiếp theo là minh họa của anh chàng nói về *“Điều gì, nếu có, là vấn đề không ổn của Tôn giáo?”*. Tiếp theo là ví dụ về người phụ nữ đã cố gắng trình bày về cuộc xâm lược Ethiopia của Mussolini. Tiếp nữa là câu chuyện của bốn sinh viên đại học trong một cuộc thi nói trên đài phát thanh - và cứ thế tiếp tục. Vấn đề lớn nhất tôi gặp phải khi viết sách hay chuẩn bị bài nói không phải là tìm ý tưởng, mà là tìm được những minh họa giúp làm ý tưởng rõ ràng, sinh động và không thể nào quên. Các triết gia La Mã đã từng nói: *“Exemplum docet”* (dạy bằng ví dụ) và họ mới chính xác làm sao! Ví dụ, hãy để tôi chỉ cho bạn giá trị của một minh họa.

Nhiều năm trước, một nghị sĩ đã thực hiện một bài phát biểu dữ dội buộc tội chính phủ đã lãng phí tiền của dân vào việc in những tập tài liệu vô bổ. Ông minh họa ý của mình bằng cách nói rằng chính phủ đã in một tài liệu về *“Đời sống tình yêu của Ěnh ương”*. Tôi có lẽ đã quên bài phát biểu đó nhiều năm về trước nếu không có cái ví dụ minh họa cụ thể *“Đời sống tình yêu của Ěnh ương”*. Tôi có thể quên hàng triệu các dữ kiện khác khi thời gian qua đi nhưng tôi sẽ không bao giờ quên được câu chuyện chính phủ đã phung phí tiền của mình vào việc in và phát hành các tập tài liệu như kiểu *“Đời sống tình yêu của Ěnh ương”*.

5. Biết sâu hơn những điều cần thiết về đề tài mà bạn muốn trình bày.

Ida Tarbell, một trong những nhà báo giỏi nhất nước Mỹ, nói với tôi rằng nhiều năm trước khi ở Luân Đôn, cô nhận được điện tín từ S.S. McClure, người sáng lập Tạp Chí McClure, yêu cầu cô viết một bài hai trang về công ty Cáp Đại Tây Dương. Cô Tarbell phỏng vấn người quản lý công ty cáp Đại Tây Dương ở Luân Đôn và thu thập đầy đủ tất cả các thông tin cần thiết để viết bài xã luận 500 từ của cô. Nhưng cô đã không dừng ở đó. Cô đã đi đến bảo tàng thư viện Anh và đọc các tạp chí, sách vở về Cáp Đại Tây Dương, và cả tiểu sử của Cyrus West Field, người đặt nền móng cho công ty này. Cô còn nghiên cứu các phần của dây cáp được trưng bày ở bảo tàng, sau đó cô đi đến nhà máy để tận mắt chứng kiến cảnh sản xuất dây cáp ở ngoại ô Luân Đôn.

Cô Tarbell nói khi kể cho tôi nghe câu chuyện:

“Cuối cùng khi tôi đã hoàn tất hai trang đánh máy về Cáp Đại Tây Dương, tôi đã có đủ mọi nguyên liệu cho để viết một cuốn sách nhỏ về đề tài này. Nhưng số lượng lớn các tài liệu mà tôi có và không sử dụng cho phép tôi viết những gì tôi đã viết với sự tự tin, mạch lạc và yêu thích. Nó đã cho tôi một nguồn năng lượng dự trữ.”

Ida Tarbell đã học được qua nhiều năm kinh nghiệm rằng cô phải đủ tư cách để viết được hơn 500 từ về Cáp Đại Tây Dương. Cũng là nguyên tắc tương tự với việc diễn thuyết. Hãy tự tạo cho mình vốn tài liệu về đề tài sắp nói. Phát triển nó thành tài sản vô giá được gọi là năng lượng dự trữ.



6. Tập dợt bài nói bằng cách nói chuyện với bạn bè.

Will Rogers chuẩn bị bài phát thanh Đêm Chủ Nhật nổi tiếng của mình bằng cách đem chúng ra trò chuyện với những người ông gặp trong tuần. Ví dụ như khi ông muốn nói về tiêu chuẩn vàng, ông sẽ huyền thuyên về nó suốt tuần trong các cuộc trò chuyện. Sau đó ông sẽ rút ra được những điều như câu đùa nào hơi quá lố và nhận xét nào sẽ thu hút sự quan tâm của mọi người. Đó là một cách tốt hơn hẳn để luyện tập thay vì thử với những cử chỉ trong trước gương.

7. Thay vì lo lắng về việc trình bày, nghĩ cách làm nó hay hơn.

Đã có vô số hiểu lầm tai hại và vô nghĩa về trình bày bài phát biểu. Sự thật là khi bạn phải đối mặt với khán giả, bạn nên quên đi tất cả, cả giọng nói, hơi thở, cử chỉ, tư thế, điểm nhấn. Hãy quên đi tất cả mọi thứ ngoại trừ những gì bạn đang nói. Những gì người nghe muốn, như tác giả của Hamlet nói, “nhiều vấn đề hơn, ít nghệ thuật hơn”. Hãy làm những gì con mèo làm khi nó bắt chuột. Nó không bao giờ nhìn xung quanh và tự hỏi “Cái đuôi tôi như thế nào, tư thế đúng chưa, và vẻ mặt ra sao?” Không đâu. Con mèo đó quá muốn bắt chuột cho bữa tối đến nỗi nó không thể sai tư thế hay sai kỹ thuật được, bạn cũng vậy, nếu như ở bạn có một sự say mê với khán giả và những điều bạn đang nói đến nỗi quên đi chính mình.

Đừng tưởng tượng việc diễn đạt ý tưởng và cảm xúc trước khán giả là thứ đòi hỏi nhiều năm học hành

chuyên môn như thể bạn luyện tập để tinh thông âm nhạc hay hội họa. Ai cũng có thể có một bài phát biểu tuyệt vời ở nhà mỗi khi giận dữ. Ví dụ, nếu ai đó đẩy và đâm bạn một cú, ngay lập tức, bạn sẽ đứng dậy và có một bài phát biểu xuất sắc. Cử chỉ, tư thế, vẻ mặt của bạn sẽ trở nên hoàn hảo bởi nó biểu hiện sự tức giận thực sự. Và hãy nhớ, bạn không phải học cách biểu lộ cảm xúc của mình. Bạn đã có thể biểu lộ cảm xúc rõ ràng của mình một cách tuyệt vời từ sáu tháng tuổi. Thử hỏi mẹ bạn thì biết.

Theo dõi một nhóm trẻ em chơi đùa. Những biểu hiện mới tuyệt vời làm sao! Trọng âm, cử chỉ, tư thế, giao tiếp mới hoàn hảo làm sao! Chúa Jesus từng nói: “Các người không thể đến được thiên đường, trừ khi các người trở thành trẻ thơ”. Vâng, và trừ khi bạn trở nên tự nhiên, không e ngại và thoải mái như những đứa trẻ đang chơi đùa, bạn không thể đạt được mức độ diễn cảm tốt được.

Vấn đề của bạn không phải là cố gắng tìm hiểu làm thế nào để nói chuyện với cách nhấn giọng, hoặc cử chỉ và tư thế đúng như thế nào. Nói cho cùng thì chúng cũng chỉ là những hiệu ứng. Vấn đề của bạn là làm thế nào để xử lý những căn nguyên khiến những hiệu ứng này bộc lộ. Căn nguyên đó nằm sâu bên trong con người bạn; nó là thái độ ý chí và tình cảm của riêng bạn. Nếu bạn đặt mình vào điều kiện ý chí và tình cảm thích hợp, bạn sẽ thuyết trình một cách xuất sắc. Không cần nỗ lực để có được, nó xảy ra tự nhiên như hơi thở vậy.





Để minh họa là trường hợp của Chuẩn Đô Đốc của Hải quân Hoa Kỳ từng tham gia khóa học này. Ông đã chỉ huy một hạm đội tàu chiến của Hải Quân Hoa Kỳ trong Thế chiến thứ nhất. Ông không sợ khi phải chiến đấu ở chiến trường, nhưng ông đã vô cùng lo lắng khi phải đối mặt với các thính giả đến nỗi mỗi tuần ông đều phải di chuyển bằng tàu từ quê nhà New Haven, Connecticut để đến New York tham dự khóa học này.

Sáu buổi học trôi qua mà ông vẫn còn cảm thấy rất lo sợ. Vì vậy, một trong những giảng viên của chúng tôi, Giáo sư Elmer Nyberg, đã có một ý tưởng có thể làm cho Đô Đốc thoát khỏi vỏ ốc của mình. Trong lớp này có một học viên có quan điểm cực đoan. Giáo sư Nyberg kéo ông này sang một bên và nói, ***"Tôi tự hỏi liệu ông có đủ giỏi để làm một bài thuyết trình mạnh mẽ để chứng minh cho những quan điểm của ông về chính phủ không? Chắc chắn ông sẽ làm vị Đô Đốc kia tức giận, và đó chính xác là những gì tôi muốn. Ông ta sẽ quên chính mình và với sự hăng hái muốn bác bỏ khẳng định của ông, ông ta sẽ có thể diễn thuyết thành công."*** Người theo quan điểm cực đoan này nói: ***"Được thôi, tôi rất vui lòng"***. Và ông ta đã không nói được nhiều, khi vị Đô Đốc lao vào ông ta và hét lớn: ***"Dừng lại! Dừng ngay! Đó là nỗi loạn!"***. Sau đó, vị Đô Đốc đã tranh luận một cách nảy lửa về việc mỗi người trong chúng ta nợ đất nước này và sự tự do của nó như thế nào.

Giáo sư Nyberg đã quay sang vị chỉ huy hải quân và nói: ***"Xin chúc mừng, Đô Đốc! Một bài diễn thuyết tuyệt vời!"***. Vị Đô Đốc đáp: ***"Tôi có diễn thuyết gì đâu, tôi chỉ muốn dạy cho kẻ láo lếu này một vài điều mà thôi"***. Sau đó, giáo sư Nyberg giải thích tất cả mọi việc được sắp xếp chỉ nhằm kéo vị Đô Đốc ra khỏi vỏ ốc của ông và quên đi bản thân.

Vị Đô Đốc trên vừa khám phá ra điều mà bạn cũng sẽ khám phá được khi một điều lớn hơn sự sợ hãi của bản thân được khuấy động. Bạn sẽ khám phá ra rằng sự sợ hãi diễn thuyết với diễn thuyết sẽ chóng tan biến và bạn không cần phải suy nghĩ gì về việc trình bày, vì các yếu tố tạo ra một bài trình bày tốt đã có sẵn bên trong bạn đang được thể hiện một cách tự động. Để tôi nhắc lại: Cách trình bày chỉ là một sự thể hiện của một căn nguyên xảy ra trước đó và sản sinh ra nó. Vì vậy, nếu không thích cách trình bày của mình, đừng cố xoay sở để thay đổi nó. Hãy tìm hiểu và thay đổi căn nguyên ban đầu tạo ra nó. Thay đổi thái độ tinh thần và tình cảm.



8. Đừng bắt chước người khác. Hãy là chính bạn.

Tôi đến New York lần đầu tiên để học tại Học viện Kịch Nghệ Hoa Kỳ. Tôi mong được trở thành một diễn viên. Tôi sở hữu những gì tôi nghĩ là một ý tưởng thông minh, một lối tắt để thành công. Chiến dịch để đạt được sự xuất sắc rất đơn giản và hết sức rõ ràng đến nỗi tôi không thể hiểu tại sao hàng ngàn con người tham vọng khác không thể nhận ra. Nó như thế này: Tôi sẽ nghiên cứu các diễn viên nổi tiếng thời đó như John Drew, E.H. Sothorn, Walter Hampden và Otis Skinner. Sau đó, tôi sẽ bắt chước điểm độc đáo nhất của mỗi người trong số họ và làm cho bản thân mình thành một sự kết hợp sáng chói và hoàn hảo. Đó mới thật ngớ ngẩn làm sao! Bi thảm làm sao! Tôi đã để lãng phí nhiều năm cuộc đời mình bắt chước người khác trước khi cái đầu to từ Missouri của tôi ngấm ra rằng tôi phải là chính tôi, chứ không phải ai khác.

Để minh họa những gì tôi nói là ví dụ sau: Một vài năm trước đây, tôi quyết định viết cuốn sách hay nhất về diễn thuyết trước công chúng cho giới doanh nhân. Tôi đã có cùng một ý tưởng ngốc nghếch về việc viết sách như trước đây tôi đã nghĩ về diễn xuất: Tôi sẽ vay mượn ý tưởng của nhiều nhà văn khác và đặt chúng trong một cuốn sách – một cuốn sách có tất cả mọi thứ. Vì vậy, tôi thu thập tất cả sách viết về diễn thuyết trước công chúng và đã dành cả năm kết hợp ý tưởng của họ trong bản thảo của tôi. Nhưng một lần nữa tôi nhận ra là mình đang làm một chuyện rất ngu ngốc. Mớ hỗn tạp những ý tưởng của nhiều người này quá giả tạo và chán ngắt đến nỗi không một ai thèm nhìn đến nó. Thế là tôi ném một năm làm việc vào sọt rác, và bắt đầu lại từ đầu. Lần này tôi tự nhủ: ***"Mày phải là một Dale Carnegie với tất cả những thiếu sót và hạn chế của mình, chứ không phải một ai khác."*** Và tôi từ bỏ việc trở thành một hỗn hợp của nhiều người, xắn tay áo lên và làm điều lẽ ra phải làm từ đầu: Viết một quyển sách về diễn thuyết trước công chúng dựa trên kinh nghiệm, quan sát và lý lẽ của bản thân. Hãy lấy cả một khoảng thời gian lãng phí một cách ngu ngốc của tôi làm bài học. Đừng cố bắt chước một ai.



Hãy là chính mình. Hãy hành động dựa trên những lời khuyên khôn ngoan mà Irving Berlin gửi gắm cho George Gershwin. Khi Berlin và Gershwin lần đầu tiên gặp gỡ, Berlin đã nổi tiếng, nhưng Gershwin chỉ là một nhà soạn nhạc trẻ vẫn đang vất vả làm việc kiếm được 35USD một tuần tại Tin Pan Alley. Berlin ấn tượng bởi khả năng của Gershwin và đã mời anh làm thư ký âm nhạc cho ông với mức lương gấp 3 lần mức lương hiện tại. “Nhưng đừng nhận nó”, ông khuyên, “Bởi nếu anh nhận, anh cũng chỉ có thể thành một Berlin thứ hai. Nhưng nếu kiên quyết là chính mình, ngày nào đó anh sẽ trở thành Gershwin số một.” Nhận lấy lời khuyên, Gershwin kiên nhẫn chuyển mình và trở thành một trong những nhà soạn nhạc người Mỹ quan trọng của thế hệ anh.

“Hãy là chính mình! Đừng bắt chước những người khác”. Đó là một lời khuyên đúng đắn trong âm nhạc, viết và nói. Bạn là một nguyên bản. Hãy vui mừng vì điều đó. Chưa bao giờ, kể từ những buổi bình minh của thời đại, không một ai giống bạn một cách chính xác, và một lần nữa, dù thời gian có trôi qua, vẫn không có một ai giống hết bạn. Vì vậy, hãy tận dụng tối đa cá tính của mình. Bài phát biểu nên là một phần của bạn,

là một mô sống trên con người bạn. Để nó phát triển trong bạn cùng với kinh nghiệm, niềm tin, tính cách và lối sống của bạn. Trong phân tích cuối cùng, tất cả nghệ thuật ở đây là tự truyện. Bạn có thể chỉ hát lên chính con người bạn. Bạn chỉ có thể vẽ lên chính con người bạn và bạn chỉ có thể nói lên chính con người bạn. Bạn phải là chính những gì bạn trải nghiệm, môi trường sống và sự di truyền đã tạo ra bạn. Dù có tốt hơn hay tệ đi, bạn phải chăm bón cho khu vườn bản thân và bạn phải chơi nhạc cụ của chính mình trong dàn nhạc cuộc đời.

Như Emerson đã nói trong bài luận “Tự Lực”: *Sẽ đến một thời điểm trong tri thức của con người khi ta nhận ra một chân lý rằng ghen tỵ là ngu xuẩn; bắt chước là tự sát; rằng dù có tốt hơn hay xấu đi thì ta cũng phải chấp nhận bản thân con người ta như định mệnh đã định; và rằng dù vũ trụ có toàn là điều tốt, thì ta cũng chẳng thu được hạt ngô nào nếu không lao động vất vả để gieo trồng. Sức mạnh tập trung trong con người ta còn chưa thể hiện hết ra ngoài, và không ai ngoài ta biết những điều mình có thể làm, và chính ta cũng không thể biết được cho đến khi ta thật sự cố gắng.*



TÓM TẮT

Làm thế nào tiến bộ nhanh chóng và dễ dàng trong việc học diễn thuyết trước công chúng.

Nói về những điều bạn:

- (a) Đủ tư cách để nói thông qua các nghiên cứu và kinh nghiệm
- (b) Đầy hứng thú để nói về nó
- (c) Háo hức và mong muốn truyền tải ý tưởng, cảm xúc đến người nghe.

1. Ghi chú ngắn gọn những điều thú vị bạn muốn đề cập.

2. Đừng viết sẵn bài phát biểu

3. Tuyệt đối đừng bao giờ học thuộc lòng bài phát biểu trước..

4. Bổ sung cho bài phát biểu với nhiều ví dụ và dẫn chứng minh họa.

5. Biết sâu hơn những điều cần thiết về đề tài mà bạn muốn trình bày.

6. Tập dợt bài nói bằng cách nói chuyện với bạn bè

7. Thay vì lo lắng về việc trình bày, nghĩ cách làm nó hay hơn.

8. Đừng bắt chước người khác. Hãy là chính bạn.