

# 21 ngày

nâng cao  
sức hút  
phát biểu  
trước  
đám đông



## BÍ QUYẾT BỐN CHỮ ĐỂ NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU:

**ĐỊNH** Phương pháp khắc phục vấn đề phát biểu thiếu can đảm

**NHĨ** Phương pháp giải quyết vấn đề giọng nói khàn đục, nhả chữ không rõ ràng

**VỮ** Phương pháp giải quyết vấn đề phát biểu không có sức truyền cảm

**QUYẾT** Phương pháp giải quyết vấn đề phát biểu không có trình tự, không có sức thuyết phục

# Table of Contents

## Lời nói đầu

I

II

## CÁC THUẬT NGỮ ĐẶC BIỆT TÁC GIẢ DÙNG TRONG CUỐN SÁCH

### CHƯƠNG I LÀM THẾ NÀO ĐỂ NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG

#### I. CẦN HIỂU THẾ NÀO CHO ĐÚNG VỀ “PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG”?

##### 1. PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG KHÔNG THỂ CHỈ DÙNG MIỆNG NÓI

##### 2. PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG: ĐỐI NỘI TỰ NHÂN TÂM, ĐỐI NGOẠI LẬP HÌNH ẢNH

#### II. THẾ NÀO LÀ SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG

##### 1. TỪ GÓC ĐỘ NGƯỜI NGHE, ĐỂ PHÁT BIỂU CÓ SỨC HÚT PHẢI ĐẠT ĐƯỢC “3 DỄ”:

##### 2. TỪ GÓC ĐỘ CỦA NGƯỜI PHÁT BIỂU, SỨC HÚT NẪM Ở ĐẢM, THANH, TÌNH, THỨC

#### III. BÍ QUYẾT NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG: ĐỊNH, NHỊ, VŨ, QUYẾT

##### 1. PHƯƠNG PHÁP “TAM ĐỊNH LUYỆN ĐẢM”

##### 2. PHƯƠNG PHÁP “NÓI THẦM LUYỆN THANH”

##### 3. PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ LUYỆN TÌNH”

##### 4. PHƯƠNG PHÁP “NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT LUYỆN THỨC”

#### IV. 21 NGÀY TẠO SỨC HÚT PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

1. PHÙ HỢP QUY LUẬT TRIẾT HỌC VỀ BIẾN ĐỔI GIỮA LƯỢNG VÀ CHẤT

2. CĂN CỨ VÀO TÂM LÝ HỌC HÀNH VI

3. HIỆU QUẢ GIẢNG DẠY ĐÃ KIỂM CHỨNG

#### V. TẬP LUYỆN PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG NHƯ THẾ NÀO?

1. THẾ NÀO LÀ “HUẤN”

2. THẾ NÀO LÀ “LUYỆN”

#### VI. MỤC ĐÍCH CỦA HUẤN LUYỆN PHÁT BIỂU - HÌNH THÀNH TRÍ NHỚ CƠ BẮP

1. THẾ NÀO LÀ TRÍ NHỚ CƠ BẮP

2. THÓI QUEN TRONG PHÁT BIỂU CŨNG LÀ TRÍ NHỚ CƠ BẮP

#### VII. 4 NGUYÊN TẮC KHI LUYỆN TẬP PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG

1. LUYỆN TẬP THƯỜNG XUYỀN

2. TẬP LUYỆN CHỌN LỌC

3. TẬP LUYỆN TỔNG HỢP

4. TẬP LUYỆN KỈ XẢO

### CHƯƠNG II PHƯƠNG PHÁP TAM ĐỊNH LUYỆN ĐẢM

#### CHIỀU THỨ NHẤT GIÚP NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG

#### I. TẠI SAO MUỐN NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG LẠI CẦN PHẢI LUYỆN ĐẢM?

1. PHÁT BIỂU CAN ĐẢM, NỘI DUNG ĐẶC SẮC

2. PHÁT BIỂU CÓ CAN ĐẢM, CÓ THỂ TRÁNH ĐƯỢC “SAI TỪ, THỪA TỪ, MẤT TỪ”

3. GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM LÀ VÔ CÙNG CẦN THIẾT

4. MÔ HÌNH LUYỆN TẬP TỪ VÔ ĐẢM ĐẾN CAN ĐẢM

5. BIỂU HIỆN BÊN NGOÀI CỦA NGƯỜI PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM “TAM BẤT ĐỊNH”

#### II. PHƯƠNG PHÁP THỨ NHẤT NHANH CHÓNG KHẮC PHỤC PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM: CỐ ĐỊNH NỤ CƯỜI

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

1. MỈM CƯỜI CÓ HAI TÁC DỤNG: ĐẸP MẮT, ÊM TAI

2. ĐỐI VỚI NGƯỜI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG, MỈM CƯỜI CÓ BỐN LỢI ÍCH: GIỌNG NÓI TỐT, TRÍ NÃO TỐT, SỨC KHỎE TỐT, VẬN MỆNH TỐT.

3. TẬP CƯỜI NHƯ THẾ NÀO

4. PHƯƠNG PHÁP LUYỆN MỈM CƯỜI

### III. PHƯƠNG PHÁP THỨ HAI NHANH CHÓNG KHẮC PHỤC PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM: CỐ ĐỊNH ÁNH MẮT

1. TẠI SAO “CỐ ĐỊNH ÁNH MẮT” CÓ THỂ THỂ HIỆN ĐƯỢC SỰ TỰ TIN

2. LỢI ÍCH CỦA LUYỆN CỐ ĐỊNH ÁNH MẮT

3. PHƯƠNG PHÁP VÀ YÊU CẦU TẬP CỐ ĐỊNH ÁNH MẮT

### IV. PHƯƠNG PHÁP KHẮC PHỤC PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM THỨ BA: CỐ ĐỊNH DÁNG ĐỨNG

1. HAI TIÊU CHUẨN CỦA CỐ ĐỊNH DÁNG ĐỨNG

2. YÊU CẦU CỤ THỂ CỦA ĐỨNG THẲNG VÀ ĐỨNG VỮNG

3. PHƯƠNG PHÁP LUYỆN CỐ ĐỊNH DÁNG ĐỨNG

### V. PHƯƠNG PHÁP NHANH CHÓNG KHẮC PHỤC PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM THỨ TƯ: PHƯƠNG PHÁP LUYỆN ĐẢM TUẦN HOÀN TỔNG HỢP

1. THẾ NÀO LÀ PHƯƠNG PHÁP LUYỆN ĐẢM TUẦN HOÀN TỔNG HỢP?

2. ĐIỀU THẦN KÌ CỦA PHƯƠNG PHÁP LUYỆN ĐẢM TUẦN HOÀN TỔNG HỢP

3. CÁC BƯỚC VÀ PHƯƠNG PHÁP CỦA TUẦN HOÀN TỔNG HỢP LUYỆN ĐẢM

4. PHƯƠNG PHÁP LUYỆN ĐẢM TUẦN HOÀN TỔNG HỢP NHẤT ĐỊNH PHẢI LUYỆN ĐÔNG NGƯỜI

### VI. VỀ PHƯƠNG PHÁP TAM ĐỊNH LUYỆN ĐẢM VÀ TRẢ LỜI BẠN ĐỌC

1. LÀM THẾ NÀO CÓ THỂ CAN ĐẢM PHÁT BIỂU TRƯỚC CẢ CẤP TRÊN VÀ CẤP DƯỚI?

2. “VÔ ĐẢM VÔ THỨC” VÀ “HỮU THỨC VÔ ĐẢM”

3. KHI TẬP MỈM CƯỜI HAI BÊN MÁ CẢM THẤY KHÓ CHỊU, CÓ ĐÚNG KHÔNG?

4. NGÂM ĐŨA LUYỆN CƯỜI CÓ ĐƯỢC KHÔNG?

5. MẮT ĐỜ ĐẪN THÌ NÊN LUYỆN NHƯ THẾ NÀO?

6. TỐC ĐỘ NÓI QUÁ NHANH PHẢI LÀM SAO?

7. KHÔNG QUEN ĐỨNG PHÁT BIỂU THÌ PHẢI LÀM THẾ NÀO?

### CHƯƠNG III PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH

CHIỀU THỨ HAI GIÚP NÂNG CAO SỨC THU HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG

I. TẠI SAO NÓI SỨC HÚT CỦA PHÁT BIỂU LÀ Ở THANH?

II. CÁC VẤN ĐỀ THƯỜNG GẶP: ĐAU HỌNG, KHÀN GIỌNG, MẤT GIỌNG, GIỌNG ĐỤC

III. PHƯƠNG PHÁP KẾT HỢP HÍT THỞ GIỮA BỤNG VÀ NGỰC

IV. BIẾT NÓI THẦM LÀ BẠN ĐÃ NẮM ĐƯỢC PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH

V. LỢI ÍCH KHI LUYỆN PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH

LỢI ÍCH THỨ NHẤT - MĨ THANH

LỢI ÍCH THỨ HAI - MĨ THÂN

LỢI ÍCH THỨ BA - MĨ THẦN

VI. PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH - KHÔNG KHÓ HIỂU, KHÔNG KHÀN, KHÔNG ỒN ỒO

VII. YẾU LĨNH CỦA PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH: CƯỜI, TAY, GƯƠNG

1. YẾU LĨNH MỘT - LUYỆN MỈM CƯỜI

2. YẾU LĨNH HAI - THÊM CỬ CHỈ CỦA TAY

3. YẾU LĨNH BA - NHÌN VÀO GƯƠNG LUYỆN

VIII. BÍ QUYẾT LUYỆN TẬP: VẮT VÀ MỘT THÁNG, CÓ ÍCH CẢ ĐỜI

IX. NỘI DUNG LUYỆN TẬP ÍT MÀ CHẤT - TẬN DỤNG THỜI GIAN, TÍCH TIỂU THÀNH ĐẠI

1. NỘI DUNG HỌC THUỘC

## 2. NỘI DUNG NÓI

### X. VỀ PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH VÀ TRẢ LỜI BẠN ĐỌC

#### 1. TỐC ĐỘ LUYỆN NÓI THẦM CẦN PHẢI CHẬM

#### 2. LÚC LUYỆN NÓI THẦM THÌ LƯỢNG HƠI THỞ CÓ CẦN NHIỀU KHÔNG?

#### 3. BÁO CÁO CÔNG TÁC MÀ GIỌNG NÓI NHỎ, NHẢ CHỮ KHÔNG RÕ THÌ PHẢI LÀM SAO?

#### 4. PHÁT ÂM TRẦM ĐỤC PHẢI LÀM SAO?

#### 5. LÚC GIẢNG BÀI CÓ NÊN NÓI NHỎ KHÔNG?

#### 6. LUYỆN NÓI THẦM TẠI SAO DỄ BỊ CHÓNG MẶT?

#### 7. LÚC NÓI TO THÌ CÓ HƠI, LÚC NÓI BÉ THÌ KHÔNG CÓ HƠI, PHẢI LÀM THẾ NÀO?

### CHƯƠNG IV PHƯƠNG PHÁP SONG VŨ LUYỆN TÌNH

#### CHIỀU THỨ BA GIÚP NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG

#### I. NGHE STEVE JOBS THUYẾT TRÌNH ĐỂ BIẾT THẾ NÀO LÀ LÊN BỔNG XUỐNG TRẦM

##### 1. LÊN BỔNG XUỐNG TRẦM GIÚP BẠN PHÁT BIỂU CÓ CẢM XÚC

##### 2. PHƯƠNG PHÁP SONG VŨ LUYỆN TÌNH CÓ THỂ KHIẾN BẠN PHÁT BIỂU BIẾT LÊN BỔNG XUỐNG TRẦM, CÓ NGỪNG NGẮT

#### II. PHÁT BIỂU SINH ĐỘNG, HÌNH ẢNH CHẮC CHẮN PHẢI NẮM ĐƯỢC PHƯƠNG PHÁP SONG VŨ

##### 1. Thế nào là “song vũ”?

##### 2. NHỮNG NGƯỜI PHÁT BIỂU SINH ĐỘNG, HÌNH ẢNH ĐỀU BIẾT PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ”

##### 3. KHÔNG THÊM CỬ CHỈ CỦA TAY THÌ BÀI PHÁT BIỂU SẼ RẤT KHÔ KHAN, NHÀM CHÁN

#### III. KHI PHÁT BIỂU HOẶC NÓI CHUYỆN, DÙNG THÊM PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ” CÓ LỢI ÍCH GÌ?

##### 1. LỢI ÍCH THỨ NHẤT - KHIẾN BÀI PHÁT BIỂU CÓ TÌNH CẢM MÃNH LIỆT

##### 2. LỢI ÍCH THỨ HAI - KHIẾN BÀI DIỄN THUYẾT GIÀU HÌNH ẢNH

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

3. LỢI ÍCH THỨ BA - PHÁT BIỂU MỘT CÁCH CÓ TRÌNH TỰ RÕ RÀNG

4. LỢI ÍCH THỨ TƯ - LÀM CHO NỘI DUNG DỄ NHỚ HƠN

#### IV. LUYỆN PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ” NHƯ THẾ NÀO

1. LUYỆN NHIỀU: ĐỂ ĐÔI TAY TRỞ THÀNH CÔNG CỤ THẦN KÌ BIỂU ĐẠT TÌNH CẢM

2. BA NGUYÊN TẮC LUYỆN TẬP CỬ CHỈ

#### IV. YẾU LĨNH “TAM THỦ” ĐỂ CỬ CHỈ ĐÔI TAY ĐẸP MẮT, THOẢI MÁI

1. YẾU LĨNH MỘT - NÂNG CÁNH TAY

2. YẾU LĨNH HAI - CỔ TAY CỨNG

3. YẾU LĨNH BA - KHÉP BÀN TAY, MỞ NGÓN CÁI

4. KHOA CHÂN MÚA TAY TRƯỚC, MẶT MÀY RẠNG RỠ SAU

#### VI. PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ”

1. ĐOẠN LUYỆN TÌNH CẢM MÃNH LIỆT - “TỐC ĐỘ”

2. ĐOẠN LUYỆN HÌNH ẢNH - “THUYẾT BÓNG BAY”

3. ĐOẠN LUYỆN TRÌNH TỰ RÕ RÀNG - “THUYẾT TAM LẠC”

#### VII. VỀ PHƯƠNG PHÁP LUYỆN TẬP “SONG VŨ” VÀ TRẢ LỜI BẠN ĐỌC

1. TRƯỜNG HỢP TRANG TRỌNG CÓ DÙNG ĐƯỢC PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ” KHÔNG?

2. NGỮ KHÍ KHI PHÁT BIỂU KHÔNG KIÊN ĐỊNH LUYỆN THẾ NÀO?

3. LÀM THẾ NÀO ĐỂ CỬ CHỈ KHI PHÁT BIỂU ƯU NHÃ, PHÓNG KHOÁNG?

4. KHẮC PHỤC GIỌNG NÓI THE THẾ, KẾT HỢP NÓI THẦM VÀ “SONG VŨ”?

5. SỬA TẬT NÓI NHANH NHƯ THẾ NÀO?

6. GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ NÓI KHÔNG TRÔI CHẢY THẾ NÀO?

7. KHI LUYỆN “SONG VŨ”, MẮT NHÌN VÀO ĐÂU?

#### CHƯƠNG V NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông



## CHIỀU THỨ TƯ GIÚP NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG

### I. KHÁI QUÁT VỀ NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT

### II. THỂ NÀO GỌI LÀ NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT

### III. NHẤT GIẢN - BÍ QUYẾT KHIẾN KHÁN GIẢ NGHE LÀ NHỚ

#### 1. ĐẠO LÍ LỚN TRONG PHÁT BIỂU – QUAN ĐIỂM ÍT NHƯNG CHẤT

#### 2. MỤC ĐÍCH CỦA QUAN ĐIỂM “NHẤT GIẢN” - DỄ NHỚ

#### 3. HIỆN TƯỢNG PHÁT BIỂU KHÔNG CÓ QUAN ĐIỂM

#### 4. PHÁT BIỂU THỂ NÀO ĐỂ ĐẠT ĐẾN “NHẤT GIẢN”

### IV. NHỊ HOẠT - BÍ QUYẾT KHIẾN CHO BÀI PHÁT BIỂU TRỞ NÊN THU HÚT

#### 1. THỂ NÀO LÀ “NHỊ HOẠT”

#### 2. NHIỀU NGƯỜI PHÁT BIỂU VÌ SAO KHÔNG LÀM ĐƯỢC “HOẠT”

#### 3. LÀM SAO ĐỂ LÀM ĐƯỢC “HOẠT”

#### 4. LỢI ÍCH CỦA VIỆC DÙNG “NHỊ HOẠT” TRONG PHÁT BIỂU

### V. TAM KHẨU QUYẾT- BÍ QUYẾT QUY NẠP QUAN ĐIỂM PHÁT BIỂU

#### 1. THỂ NÀO LÀ KHẨU QUYẾT

#### 2. BA LỢI ÍCH CỦA KHẨU QUYẾT HÓA

#### 3. KHẨU QUYẾT HÓA NHƯ THỂ NÀO

### VI. LUYỆN TẬP NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT

#### 1. LUYỆN KẾT CẤU “TỨ THUYẾT”

#### 2. LUYỆN GIỚI LUẬT CỦA PHÁT BIỂU “BA, HAI, MỘT”

#### 3. LUYỆN VIẾT “CẢM NGỘ MỘT CHỮ”

### VII. VỀ NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT VÀ TRẢ LỜI BẠN ĐỌC

#### 1. VÍ DỤ “NHỊ HOẠT” QUÁ ÍT, PHẢI LÀM THỂ NÀO?

#### 2. LẤY VÍ DỤ, CÓ THỂ DÀI, VỪA, NGẮN



3. “CẢM NGỘ MỘT CHỮ” NHẤT ĐỊNH PHẢI VIẾT VỀ TRƯỞNG THÀNH CỦA BẢN THÂN MỖI NGÀY

4. PHÁT BIỂU CÓ BẢN THẢO LÀ TIỀN ĐỀ CỦA PHÁT BIỂU NGẪU HỨNG

5. PHÁT BIỂU HAY BỊ “MẮC” THÌ LÀM THẾ NÀO?

6. KHÔNG TIẾP ĐƯỢC LỜI CỦA NGƯỜI KHÁC, PHẢI LÀM SAO?

## CHƯƠNG VI TÁM KỸ NĂNG THỰC TẾ KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG

1. ĐỌC TRƯỚC NHÌN SAU – BÍ QUYẾT ĐỌC DIỄN VĂN VÀ GIAO LƯU VỚI KHÁN GIẢ

2. LUYỆN TRƯỚC DIỄN SAU – BÍ QUYẾT ĐỂ KHÔNG MẮC LỖI KHI PHÁT BIỂU TRONG NHỮNG TRƯỜNG HỢP TRANG TRỌNG

3. THẤP TRƯỚC CAO SAU - BÍ QUYẾT GIỮ HƠI KHI PHÁT BIỂU

4. VIẾT BẢN THẢO TRƯỚC KHI PHÁT BIỂU, MANG THEO ĐỀ CƯƠNG LÊN PHÁT BIỂU

5. ĐỀ CƯƠNG CỦA BÀI PHÁT BIỂU PHẢI NGẮN GỌN

6. PHÁT BIỂU NỘI DUNG MỚI THÌ PHẢI VIẾT TAY ĐỀ CƯƠNG, PHÁT BIỂU LẠI THÌ PHẢI HỌC THUỘC

7. PHƯƠNG PHÁP DẪN DẮT NGƯỜI NGHE TRONG PHÁT BIỂU

8. PHƯƠNG PHÁP KIỂM SOÁT THỜI GIAN KHI PHÁT BIỂU

## PHỤ LỤC

### PHỤ LỤC A: LUẬN TAM CHIÊU

1. PHÒNG CHIÊU – PHỐI HỢP LỜI NÓI VỚI CỬ CHỈ NHẤT ĐỊNH PHẢI BẮT ĐẦU TỪ VIỆC BẮT CHƯỚC THEO

2. LUYỆN CHIÊU – QUAN TRỌNG Ở VIỆC CHUYÊN TÂM, CẦN CÙ

3. SÁNG CHIÊU – TRĂM HAY KHÔNG BẰNG TAY QUEN, TÙY Ý SỬ DỤNG

### PHỤ LỤC B: NHỮNG SUY NGẪM KHI ĐỌC 21 NGÀY NÂNG CAO SỨC HÚT PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG

# Lời nói đầu

## I

Bạn đọc thân mến, khi mở cuốn sách này ra, bạn hi vọng tìm thấy điều gì?

Đừng vội trả lời, chúng ta cùng đọc câu chuyện dưới đây:

Có ba người bị phạt tù ba năm, giám ngục cho phép mỗi người được đưa ra một yêu cầu.

Người Mỹ thích hút xì gà, anh ta muốn có ba rương đầy xì gà.

Người Pháp lãng mạn nên muốn có một cô gái xinh đẹp làm bạn.

Còn người Do Thái thì muốn có một chiếc điện thoại để liên lạc với thế giới bên ngoài.

Sau ba năm, người đầu tiên được trả tự do là người Mỹ, miệng anh ta nhét đầy xì gà, anh ta gào lên: “Cho tôi lửa, cho tôi lửa!” Hóa ra anh ta quên xin bật lửa.

Tiếp theo là người Pháp. Anh ta ôm một đứa trẻ, cô gái xinh đẹp đi bên anh cũng dắt một đứa trẻ và trong bụng cô đang mang bầu đứa thứ ba.

Người cuối cùng bước ra là người Do Thái, anh ta nắm chặt tay giám ngục, nói: “Ba năm qua, mỗi ngày tôi đều duy trì liên lạc ra bên ngoài, nhờ vậy mà việc làm ăn của tôi không những không bị gián đoạn mà còn tăng trưởng 200%. Để bày tỏ lòng cảm ơn, tôi xin tặng anh một chiếc Rolls - Royce.”

Đây chính là đạo lý của cuộc đời: Bạn lựa chọn cái gì, bạn sẽ nhận được cái đó.

Nếu phải thường xuyên phát biểu trước đám đông mà khả năng ăn nói kém thì điều đó sẽ trở thành vật cản trên con đường thành công của bạn, chắc chắn bạn cần phải thay đổi tình trạng này. Nếu bạn tin tưởng vào bản thân, đồng thời kiên trì luyện tập theo phương pháp trong cuốn sách này thì chúng tôi tin rằng lựa chọn của bạn là đúng bởi phương pháp luyện tập phát biểu trước đám đông được giới thiệu ở đây rất đơn giản và hiệu quả. Đó là tổng kết của cá nhân tôi trong thực tiễn công tác và giảng dạy, đồng thời đã được hàng ngàn bạn đọc và học viên kiểm chứng.

## II

Cuốn sách này chủ yếu cung cấp cho quý độc giả phương pháp phát biểu trước đám đông.

Tôi đã làm phát thanh viên 34 năm, làm công tác quản lý cơ sở hơn 20 năm, giảng dạy cho sinh viên môn phát biểu trước đám đông cũng đã được 7 năm, đến các trường đại học, đơn vị, xí nghiệp làm công tác bồi dưỡng, dẫn chương trình cho các buổi tọa đàm, nghiên cứu hàng trăm bài phát biểu của cán bộ lãnh đạo... Trong thực tiễn dẫn chương trình, quản lý, dạy học, viết sách, tôi đã tổng kết kỹ năng phát biểu trước đám đông qua bốn chữ:

**ĐẢM** (can đảm) - **THANH** (âm thanh, giọng nói) - **TÌNH** (tình cảm, cảm xúc) - **THỨC** (kiến thức).

Phàm là những người nắm được bí quyết phát biểu trước đám đông đều là nhờ bốn chữ này. Thiếu đi một trong bốn chữ này sẽ khiến cho việc phát biểu không tạo được sức hút.

Thiếu can đảm là “quỷ môn quan” mà không ít người cả đời không thể vượt qua nổi. Bản thảo phát biểu viết rất hay, luyện tập ở dưới rất nhiều lần, thế nhưng khi đứng trên sân khấu thì đầu óc trống rỗng, toàn thân run rẩy, nói năng lắp bắp.

Không biết vận thanh khiến cho khi phát biểu giọng nói nhỏ, không êm tai, nói nhiều cổ họng bị khàn, nhả chữ hỗn loạn không rõ ràng.

Khi phát biểu mà không có cảm xúc, ngữ khí không biến đổi lên bổng xuống trầm sẽ khiến người nghe buồn ngủ.

Còn nếu nội dung kiến thức không đủ, logic hỗn loạn, không có trình tự thì sẽ khiến nội dung bài phát biểu kém hấp dẫn, thiếu sức thuyết phục, nghe không hay, không dễ nhớ.

Vậy, phương pháp bồi dưỡng **ĐẢM - THANH - TÌNH - THỨC** là gì?

Cũng gói gọn trong bốn chữ: **ĐỊNH - NHĨ - VŨ - QUYẾT**.

**Định** - Nụ cười, ánh mắt, dáng đứng. Chính là giữ nụ cười, ánh mắt nhìn khán giả, ngừng ba giây rồi mới bắt đầu nói. Đây là phương pháp luyện can đảm, bồi dưỡng cho người phát biểu có được trạng thái điềm đạm, bình tĩnh. Đây là việc rèn luyện thông qua ngôn ngữ, phong thái bên ngoài để thay đổi tố chất tâm lý bên trong, từ thiếu can đảm trở nên can đảm. Học được phương pháp này sẽ giúp ta có được giọng nói tốt, sức khỏe tốt, trí não tốt, vận mệnh tốt.

**Nhĩ** - Phương pháp nói thầm luyện thanh, là lí luận và phương pháp giúp chúng ta nhanh chóng nắm bắt việc vận thanh dùng khí một cách khoa học. Phương pháp này rất đơn giản, chính là nói thầm. Ngày ngày luyện tập kiên trì, bạn sẽ nắm được phương pháp luyện khí phát thanh, cải thiện khả năng phát biểu trước đông của bản thân.

Vũ - Lí luận ngôn ngữ cử chỉ, là phương pháp biểu hiện ngôn ngữ bằng tay, mặt mày hớn hở. Nói một cách đơn giản, chính là khi phát biểu có thêm cử chỉ của tay. Đây chính là phương pháp luyện tập để có thể phát biểu một cách sinh động. Nắm được phương pháp này, người phát biểu sẽ lập tức trở nên sinh động, thu hút được người nghe.

Quyết - Nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết. Nhất giản, tức là quan điểm phát biểu phải đơn giản hóa thành một chữ; nhị hoạt, chính là tiếp theo đó đưa ra những ví dụ sinh động mới mẻ; tam khẩu quyết, chính là dùng những từ thường dùng để xâu chuỗi những quan điểm nhỏ trong phát biểu. Đây chính là bộ phương pháp khiến cho nội dung phát biểu dễ nghe dễ nhớ, chỉ nghe một lần là không thể quên.

Làm theo phương pháp hướng dẫn trong cuốn sách này, khả năng phát biểu trước đám đông của bạn nhất định sẽ được nâng cao!

**ÂN Á MÃN**

# CÁC THUẬT NGỮ ĐẶC BIỆT TÁC GIẢ DÙNG TRONG CUỐN SÁCH

**1. Tam định luyện đảm pháp:** **Định** – ổn định, **tam định** – ba thứ cần ổn định là nụ cười, ánh mắt, dáng đứng. **Đảm** – can đảm. **Tam định luyện đảm pháp** ở đây tức là phương pháp luyện can đảm, bồi dưỡng cho cán bộ lãnh đạo nhanh chóng có được trạng thái điềm đạm, bình tĩnh khi phát biểu trên sân khấu.

**2. Song vũ luyện tình pháp:** **Song vũ** ở đây chỉ việc phát biểu một là phải “thủ vũ túc đạo” (khoa chân múa tay), hai là “mi phi sắc vũ” (nét mặt rạng rỡ). Hai câu đều có chữ “vũ”, tác giả khái quát thành “song vũ”. Ý nói là khi phát biểu phải kèm theo cử chỉ của tay và biểu cảm của khuôn mặt. **Luyện tình pháp** ở đây là chỉ phương pháp để việc phát biểu trở nên cuốn hút người nghe. **Song vũ luyện tình pháp** tức là việc phát biểu kèm theo ngôn ngữ cử chỉ sẽ khiến bài phát biểu trở nên giàu cảm xúc, hấp dẫn khán giả.

**3. Nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết:** Trong cuốn sách này, **nhất giản** - một là đơn giản, dễ nhớ; **nhị hoạt** - hai là có ví dụ minh họa sinh hoạt; **tam khẩu quyết** - ba là khâu chuỗi, liên kết các nội dung thành một từ hoặc cụm từ đơn giản. Đây là một bộ phương pháp hướng dẫn cách trình bày quan điểm như thế nào cho dễ nhớ, làm sao trình bày luận điểm cho thật hay khiến khán giả nghe một lần là nhớ mãi.



## CHƯƠNG I

# LÀM THẾ NÀO ĐỂ NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG

## I. CẦN HIỂU THẾ NÀO CHO ĐÚNG VỀ “PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG”?

### 1. PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG KHÔNG THỂ CHỈ DÙNG MIỆNG NÓI

Lời nói có thể chia làm hai loại: Một là nói chuyện, hai là phát biểu.

Nói chuyện được giải thích là sự đối đáp giữa hai bên, mặt đối mặt, anh nói tôi nghe.

Còn phát biểu là một người nói nhiều người nghe.

Hai hình thức này đều là lời nói, nhưng phân tích kĩ thì quy luật truyền thông lại khác nhau. Nói chuyện là truyền thông song phương, phát biểu là truyền thông đơn phương. Trọng điểm nghiên cứu của cuốn sách này là việc luyện tập phát biểu trước đám đông như thế nào.

Thế nào là phát biểu trước đám đông? Trước hết mời bạn đọc cùng làm một thử nghiệm sau:

*Chúng ta dùng ba cách khác nhau nói câu: “Đội ngũ nhân viên của anh thật là xuất sắc!”*

*Lần thứ nhất, khuôn mặt không có chút biểu cảm nào, các cơ mặt không nhúc nhích, nói: “Đội ngũ nhân viên của anh thật là xuất sắc!”*

*Lần thứ hai, mỉm cười, khóe miệng nhếch lên, mắt nheo lại, sau đó nói: “Đội ngũ nhân viên của anh thật là xuất sắc!”*

*Lần thứ ba, mỉm cười, giơ ngón cái của bàn tay phải lên và nói: “Đội ngũ nhân viên của anh thật là xuất sắc!”*

*Cùng một câu nói, chúng ta dùng ba phương thức khác nhau, vậy phương thức nào hiệu quả nhất đây?*

*Đáp án: Phương thức thứ 3 là tốt nhất. Vì sao? Bởi vì nó vừa có âm thanh, vừa có biểu cảm, lại vừa có cử chỉ.*

Sau khi làm xong thử nghiệm này, chúng ta đã có thể định nghĩa thế nào là “phát biểu” được rồi.

Phát biểu trước đám đông chính là “biểu đạt đa phương tiện” giữa một người với nhiều người, là hoạt động có sự tham gia của cả miệng, tay và khuôn mặt.

Tại sao phát biểu trước đám đông lại cần có miệng, tay và khuôn mặt cùng tham gia? Vì hiệu quả của bài phát biểu tuân theo quy tắc 2:8, có nghĩa là 20% hiệu quả dựa vào thính giác, 80% hiệu quả dựa vào thị giác. Nếu bạn phát biểu trước đám đông mà không kèm theo những cử chỉ của đôi tay và biểu cảm của khuôn mặt, chỉ dựa vào miệng thì hiệu quả chỉ đạt 20%, bởi vậy nhất định phải áp dụng cả “ba mũi tấn công”.

## **2. PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG: ĐỐI NỘI TỰ NHÂN TÂM, ĐỐI NGOẠI LẬP HÌNH ẢNH**

Bài phát biểu trước đám đông thường có những loại nào? Đơn giản mà nói, phát biểu trước đám đông chủ yếu có hai loại: Một là đối nội, hai là đối ngoại.



## **Đối nội: Tự nhân tâm**

Chúng ta hãy xem bài phát biểu chúc mừng năm mới năm 2010 - *Ấm rượu Đồi Tô gió xuân tràn* của Nhiệm Chính Phi - người sáng lập Tập đoàn Huawei, hiện là doanh nghiệp cung cấp giải pháp điện tử viễn thông hàng đầu thế giới.

“Trang cuối cùng của cuốn lịch năm 2009 sắp lật, một năm mới sắp sửa bắt đầu, nhân dịp này, tôi xin đại diện công ty gửi tới toàn thể nhân viên đang phấn đấu trên các trận tuyến, các lĩnh vực, lời chúc mừng năm mới! Đặc biệt là các bạn nhân viên đang làm việc ở các vùng khó khăn, các vị trí khó khăn, tôi xin chân thành gửi tới các bạn lời cảm ơn sâu sắc nhất! Các bạn mang theo nhiều hi vọng và ngày mai tươi sáng của chúng tôi. Tôi cũng xin thay mặt công ty tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến hàng vạn gia đình đã cố vũ, thông cảm và động viên chúng tôi. Không có sự hi sinh và cống hiến của các bạn thì sẽ không có sự thành công của chúng tôi ngày hôm nay!

Năm 2009, doanh thu bán hàng của chúng ta vượt qua mức 30 tỉ USD, thu nhập đạt mức 21,5 tỉ USD, quan hệ với khách hàng có bước phát triển mới. Những nhân viên đã có cống hiến xuất sắc góp phần vào những thành tích kể trên, thu nhập năm nay sẽ tăng lên đáng kể. Hi vọng toàn thể gia đình các bạn có một cái Tết đủ đầy, chỉ khi các bạn mua sắm rồi, các “tướng sĩ” ở tiền tuyến mới cảm thấy được công nhận; chỉ khi các bạn bỏ ra nhiều tiền rồi mới khích lệ họ càng nỗ lực hơn trong năm mới, họ mới cảm thấy lao động là vinh quang, cảm nhận được sự ấm áp mà gia đình dành cho họ. Đừng quên báo hiếu cha mẹ bằng những việc làm nhỏ bé, đừng quên những cô bé cậu bé bất hạnh.

Trong năm vừa qua, chúng ta đã vượt qua thử thách thành công, nhân viên của chúng ta thật không hổ là những con người đứng đầu ngọn sóng. “Loạn thế xuất nhân kiệt”, năm nay đầu tư của các khu vực trên hầu khắp toàn cầu đều có xu thế giảm, đầu năm các khu vực đều tăng trưởng âm, trong điều kiện cực kì khó khăn là thế mà đội ngũ nhân viên của chúng ta đã làm lên một kì tích xuất sắc như vậy, đó chẳng phải là loạn thế nhân kiệt, là anh hùng thời đại sao?”...

Bài diễn văn này tôi đọc mãi mà không chán, rất muốn được dẫn ra toàn bộ, nhưng do giới hạn của cuốn sách nên chỉ có thể trích dẫn phần kết bài như sau:

“...Chúng ta đã có thể nghe thấy tiếng pháo đón chào năm mới đang làm rộn ràng trái tim chúng ta, thắng lợi đang cố vũ chúng ta, chỉ có kiên định không rời, phê và tự phê bình, chúng ta mới có thể đi từ thắng lợi này tới thắng lợi khác. Chúng ta bước trên đường lớn thênh thang, khí thế vút cao, ý chí ngút trời, không gì ngoài sự hủ bại trong nội bộ có thể ngăn cản bước chân chúng ta tiến về phía trước. “Nắng lên hoa sóng hồng như lửa, chiều xuân sông nước biếc như chàm”, hẹn xuân năm sau chúng ta lại cùng nâng chén rượu mừng công.”

Không cần phải nghe trực tiếp, chỉ cần nhìn vào câu chữ, cũng khiến cho bạn phải nhiệt huyết trào dâng, lòng xuân lai láng.

Đọc xong, tôi có hai điểm cảm ngộ: Một là niềm tự hào. Nếu là một nhân viên của Huawei, trong lòng tôi nhất định sẽ trào dâng hào tình vạn trượng, sĩ khí càng thêm dâng cao. Hai là sự ấm áp. Bạn nhất định sẽ bị sự quan tâm chân thành của Nhiệm Chính Phi đối với nhân viên và gia đình của họ làm cho ấm lòng, thật sự cảm nhận được hàm nghĩa của câu “sống vô tình không phải là người hào kiệt”.

### **Đối ngoại: Lập hình ảnh**

Phát biểu đối ngoại chủ yếu có hai loại: Một là quảng bá thương hiệu, xây dựng hình ảnh; hai là nói chuyện về sản phẩm, nghiệp vụ, kinh nghiệm.

Đối với cán bộ lãnh đạo, việc phát biểu trước đám đông có thể diễn ra bất cứ lúc nào, bất cứ nơi đâu. Phân theo thời gian, có họp sáng, họp tuần, họp tháng, họp năm; phân theo không gian, có phát biểu trên sân khấu, phát biểu trong hội nghị.

Nếu đã là mọi lúc mọi nơi, hàng tháng hàng năm đều phải làm, vậy làm thế nào để nâng cao sức hút khi phát biểu trước đám đông trở nên vô cùng quan trọng.

## **II. THẾ NÀO LÀ SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG**

Sức hút khi phát biểu trước đám đông chính là dựa vào thần thái, sức mạnh của những lời phát biểu để hấp dẫn người khác.

Sức hút là một thứ cảm giác, “chỉ thể hội ý, không thể ngôn truyền”. Một người phát biểu trước đám đông có sức thu hút hay không, thính giả thường dựa vào cảm giác để phán đoán. Chúng ta đều biết con người có năm giác quan: thính giác, thị giác, vị giác, xúc giác và khứu giác. Sức hút của việc phát biểu chủ yếu có thể cảm nhận thông qua thính giác và thị giác. Người phát biểu có giọng nói êm tai, nội dung phát biểu đặc sắc, sẽ tạo ra sức hút về thính giác; khi phát biểu thường xuyên mỉm cười, sắc thái biểu cảm phong phú, sẽ tạo được sức hút về thị giác. Từ góc độ nghiên cứu, chúng ta phân sức hút của phát biểu trước đám đông ra làm hai loại: Một là từ góc độ của người nghe, phát biểu có sức hút là dễ nghe, dễ nhớ, dễ vận dụng; Hai là từ góc độ người phát biểu, sức hút chủ yếu ở Đắm (can đảm), Thanh (giọng nói), Tình (cảm xúc), Thức (tri thức).

### **1. TỪ GÓC ĐỘ NGƯỜI NGHE, ĐỂ PHÁT BIỂU CÓ SỨC HÚT PHẢI ĐẠT ĐƯỢC “3 DỄ”:**

Một là dễ nghe

Hai là dễ nhớ

Ba là dễ vận dụng

## **Dễ nghe**

Một bài phát biểu dễ nghe phải đạt được các yêu cầu sau:

Một là không một tiếng động: Một người lãnh đạo phát biểu hay, người nghe sẽ tập trung toàn bộ tinh thần, chú ý lắng nghe, đây gọi là không một tiếng động.

Hai là tiếng cười: Nếu bài phát biểu thú vị hóm hỉnh, người nghe thường bật ra tiếng cười sảng khoái.

Ba là tiếng vỗ tay: Người phát biểu nói đến chỗ đặc sắc, người nghe thường bất giác vỗ tay. Tiếng vỗ tay này xuất phát từ sự hưởng ứng thực sự, không giống như các tiết mục trên tivi, có người lĩnh xướng, chỉ huy mọi người vỗ tay, tiếng vỗ tay đó không xuất phát từ trong tâm.

Nếu người phát biểu làm được ba điều trên, nhất định là một cao thủ phát biểu rất có sức hút.

Muốn biết mình phát biểu có hay hay không, hãy lấy 3 chuẩn mực này làm thước đo.

## **Dễ nhớ**

Thế nào là dễ nhớ? Tức là không cần ghi chép, nhưng sau khi nghe xong bài phát biểu, người nghe lập tức có thể ghi nhớ trong đầu.

Bạn đã từng xem bộ phim *Đại nghiệp kiến quốc*? Trong đó có hai câu nói 16 chữ nổi tiếng trong bài phát biểu của Mao Trạch Đông:

*“Đất còn người mất, người đất đều không; Người còn đất mất, người đất đều còn.”*

Câu nói này rất hay, nghe xong là nhớ ngay. Về mặt tu từ, 16 chữ, mỗi câu 8 chữ, tạo thành hai vế đối rất hoàn chỉnh; sử dụng thủ pháp so sánh đối chiếu, câu trên câu dưới đối nhau chặt chẽ. Về mặt thính giác, 16 chữ thực ra chỉ dùng 6 chữ, lặp đi lặp lại, đọc lên mạnh mẽ hùng hồn. Vì thế, câu này rất dễ nhớ.

## **Dễ vận dụng**

Thế nào là dễ vận dụng? Đó chính là không được chỉ nói suông, nói khoác, nói tràng giang đại hải, mà phải khiến cho người khác nhớ được và có thể vận dụng.

Chúng ta cùng xem bài phát biểu của giáo sư Hồng Chiêu Quang (Trung Quốc):

*Muốn có cuộc sống khỏe mạnh, phải làm được “tam bình”:*

*Một là ăn uống bình thường, tức là một món mặn, một món chay, một món nấm, nấm ở đây là nấm hương. Đây là về ăn uống.*

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

*Hai là tâm trạng bình thường. Thế nào là tâm trạng bình thường? Một, phải có chân tâm (chân thành); hai, phải có thiện tâm (lượng thiện); ba, phải có lạc tâm (vui vẻ).*

*Ba là thân hình bình thường. Một, không được quá béo; hai, không được quá gầy; ba, không bị tắc nghẽn. Không tắc nghẽn nghĩa là gì? Là huyết quản không bị tắc nghẽn, huyết quản bị tắc nghẽn thì dễ mắc các bệnh về tim mạch, cao huyết áp, mà chúng ta cũng biết bệnh về tim mạch và huyết áp là rất nguy hiểm.*

Các bạn thấy đấy, thông thường, bàn về sức khỏe, nhiều người đưa ra rất nhiều công thức, rất nhiều danh từ y học, tràng giang đại hải, căn bản khó mà hiểu và nhớ được. Thế nhưng thuyết “tam bình” của giáo sư Hồng Chiêu Quang lại vô cùng dễ hiểu. Bạn có thể ghi nhớ ngay lập tức. Ghi nhớ rồi thì bạn có thể vận dụng trong cuộc sống hằng ngày.

## **2. TỪ GÓC ĐỘ CỦA NGƯỜI PHÁT BIỂU, SỨC HÚT NẪM Ở ĐẢM, THANH, TÌNH, THỨC**

Sức hút của phát biểu thực ra nằm ở 4 chữ:

Đảm; Thanh; Tình; Thức.

### **Đảm**

Thế nào là đảm? Đó là khi phát biểu phải bình tĩnh tự tin, điềm đạm thông thả, không hấp tấp vội vàng. Có can đảm rồi mới có thể tạo ra bài phát biểu có sức lôi cuốn.

Đủ bình tĩnh, tự tin, can đảm, thì bạn không những có thể phát biểu trôi chảy nội dung đã chuẩn bị sẵn, hơn nữa còn có thể nói ra những lời hay ý đẹp, phát huy vượt trội khả năng bình thường.

Nếu đứng trên sân khấu mà bạn căng thẳng, sợ hãi thì bạn sẽ quên sạch nội dung đã chuẩn bị kĩ càng từ trước.

Dương Lan là một MC nổi tiếng của Trung Quốc. Trong một lần dẫn chương trình, khi bước lên sân khấu, chẳng may sơ ý bị vấp ngã, Dương Lan không hề lúng túng mà lập tức đứng dậy, mỉm cười và nói với khán giả: “Vừa nãy tôi làm động tác sư tử cuộn tú cầu có lẽ không được đẹp mắt cho lắm. Nhưng không sao, tiết mục của tôi không hay thì đã có tiết mục vô cùng hấp dẫn sau đây thay thế.”

Cách ứng xử khéo léo và thông minh của Dương Lan khiến cho dưới sân khấu không chỉ rộ lên tiếng cười vui vẻ mà còn vang lên những tràng vỗ tay tán phục.

Thử nghĩ mà xem, người thường chúng ta nếu bị vấp ngã trên sân khấu, trước bao nhiêu con mắt đang chăm chú theo dõi mình, nhất định sẽ vô cùng căng thẳng, tay chân lóng ngóng, mặt mũi đỏ ran, rồi rời khỏi sân khấu một cách thảm hại. Còn Dương Lan sở dĩ có thể ứng xử thông minh như vậy, chính là dựa vào can đảm. Bị vấp ngã mà cô ấy vẫn có thể

mỉm cười. Nụ cười này chính là biểu hiện của sự tự tin, khi đã tự tin thì đầu óc sẽ thoải mái, mới có thể nói được những lời hay ý đẹp đó.

## **Thanh**

Sức hút của giọng nói chủ yếu dựa trên ba điểm: Một là hơi thở thông suốt, hai là giọng nói êm tai, ba là nhả chữ rõ ràng.

*Thứ nhất, hơi thở phải thông suốt.*

Hơi thở không thông suốt, giọng nói sẽ dễ bị khàn, nhả chữ sẽ không rõ ràng. Thế nào là hơi thở không thông suốt? Khi phát biểu thấy cổ họng móm mà bụng không móm thì là hơi thở không thông suốt.

*Thứ hai, giọng nói phải êm tai.*

Do thanh đới của mỗi người mỗi khác, không phải ai cũng được trời phú cho giọng nói cuốn hút, thế nhưng qua rèn luyện, có thể khiến cho hơi thở của bạn thông suốt, khiến cho giọng nói trở nên hay hơn, khi nghe có cảm giác êm tai, dễ chịu. Chúng ta đều đã từng gặp, có người khi nói, cổ nổi cả gân xanh, âm thanh khàn khàn. Đó là do vận khí phát âm không đúng cách, hơi thở không thông suốt. Những người như vậy khi phát biểu, giọng nói không êm tai, sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả phát biểu.

*Thứ ba, nhả chữ rõ ràng.*

Lời bạn nói ra có thể không hay như phát thanh viên chuyên nghiệp, nhưng nhất định phải tròn vành rõ chữ, không khiến cho người nghe phải nhọc công để hiểu ý của mình. Nhả chữ không rõ ràng sẽ khiến cho thông tin bị truyền đạt sai lệch, thậm chí gây ra tình trạng “tam sao thất bản”.

Phát âm không chuẩn đôi khi còn gây ra hiểu lầm, biến bạn trở thành trò cười cho người nghe. Vì vậy cần nhớ, khi phát biểu, bắt buộc phải nhả chữ phải rõ ràng, không gây hiểu lầm.

## **Tình**

Cảm xúc của bài phát biểu sẽ được thể hiện ở ngữ điệu trầm, bổng, ngừng, ngắt đúng chỗ.

Trầm, là ngữ điệu đi xuống; bổng, là ngữ điệu đi lên; ngừng, là biết chỗ ngừng nghỉ; ngắt là biết chỗ chuyển ngoặt.

Nguyên thủ tướng Trung Quốc - Ôn Gia Bảo phát biểu cũng rất giỏi dùng ngữ khí lên bổng xuống trầm để biểu đạt cảm xúc.

Trong bài phát biểu ở Đại học Harvard, ông Ôn Gia Bảo có dẫn lời của Trương Tải, một nhà Nho đời Tống:

“Tổ tiên của dân tộc Trung Hoa đã từng theo đuổi một cảnh giới: Vị thiên địa lập tâm, vị dân sinh lập mệnh, vị vãng thánh kế tuyệt học, vị vạn thế khai thái bình.” (Tạm dịch: Vì thiên hạ mà lập tâm, vì dân sinh mà quyết cải thiện đời sống xã hội, vì tiên thánh mà quyết nối cái học xưa bị đứt quãng, vì vạn vật mà khai mở ra căn để cho cuộc thái bình).

Nếu đọc đoạn văn này mà chỉ đều đều, giống như học sinh tiểu học đọc sách, không có trầm bổng, ngắt nghỉ, khoảng cách giữa các chữ giống hệt nhau, không có tình cảm, chắc chắn sẽ khiến người nghe buồn ngủ.

Còn Ôn Gia Bảo khi phát biểu đã vận dụng ngữ khí vô cùng thuần thực, để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng người nghe. Khi nói xong câu “Tổ tiên của dân tộc Trung Hoa đã từng theo đuổi một cảnh giới”, ông ngừng lại một lúc khá lâu, khiến cho thính giả chờ đợi, lắng nghe. Bốn câu phía sau, ngữ khí của ông đồng dạng dứt khoát, đem tấm chân tình vì nước vì dân, kể tục người đời trước của một chính trị gia, truyền đạt hết sức chuẩn xác, khiến cho người nghe cảm động sâu sắc.

## **Thức**

“Thức” chính là nội dung phát biểu.

Nội dung phát biểu có hấp dẫn hay không thể hiện ở hai điểm: Một là sâu sắc, hai là mới mẻ.

Phùng Luận, Chủ tịch tập đoàn địa ốc Vạn Thông (Bắc Kinh) được gọi là “nhà tư tưởng của giới địa ốc”, có một bài phát biểu tạm gọi là “xe hơi, xe ngựa” có thể nói đã thể hiện trọn vẹn cả hai đặc điểm nói trên của “Thức”: mới mẻ và sâu sắc.

“Xây dựng doanh nghiệp là phải mang “tâm xe hơi”, không được mang “tâm xe ngựa”.

Doanh nghiệp mang “tâm xe hơi”, tức là làm doanh nghiệp phải có quy phạm, chú trọng xây dựng chế độ. Chế độ xây dựng được rồi, không cần biết ai lái xe, xe vẫn sẽ chạy rất nhanh về phía trước.

Doanh nghiệp “tâm xe ngựa”, tức là nói chế độ của doanh nghiệp giống như một cỗ xe ngựa vậy. Người điều khiển cỗ xe phải dày dặn kinh nghiệm và có nhiều kĩ xảo, người này có thể điều khiển, thay người khác vào rất có thể cả cỗ xe sẽ lật nhào.”

Quan điểm của Phùng Luận rất sâu sắc, lại dùng hình ảnh so sánh “xe hơi, xe ngựa”, đạt được mục đích vừa sâu sắc vừa mới mẻ, khiến người nghe ghi nhớ rất lâu.

Thuyết “tam chủng nhân” của Hứa Thiểu Xuân, Chủ tịch Tập đoàn Phần mềm quốc tế Kingdee cũng rất sâu sắc và mới mẻ.

Trong bài diễn thuyết ở học viện Công thương Quốc tế Trung Âu, ông nói: “Một doanh nghiệp nếu biết cách dùng ba loại người, khiến cho họ tiến bộ, thì doanh nghiệp đó nhất định rất tài giỏi.” Đó là ba loại người nào? Ông nói: “Loại người thứ nhất là người trần, lợi mình không hại người, đó là người bình thường. Loại người thứ hai gọi là Bồ tát, tức là vừa lợi mình vừa lợi người. Loại người thứ ba là Phật, tức là khắc chế bản thân, lợi thế gian lợi mọi người. Nếu một doanh nghiệp có thể khiến người phàm trần trở thành Bồ tát, khiến Bồ tát trở thành Phật, doanh nghiệp này quả thực vô cùng đáng sợ, nhất định là một doanh nghiệp cừ khôi.”

Lấy hình ảnh “người trần, Bồ tát, Phật” để ví với ba tầng lớp nhân viên của doanh nghiệp, hình ảnh vừa sinh động lại vừa khiến cho người nghe phải suy nghĩ, là một bài phát biểu rất có sức hút.

Đây chính là điểm thứ tư làm nên sức hút của một bài phát biểu: sức hút nằm ở tri thức, thể hiện ở nội dung sâu sắc và mới mẻ.

*Trong khóa giảng dạy bồi dưỡng cán bộ cho một công ty nọ, tôi có thực hiện một cuộc khảo sát. Cuộc khảo sát đơn giản này cũng đã chứng minh rằng các bài phát biểu luôn không đầy đủ 4 yếu tố Đảm - Thanh - Tình - Thức là mang tính phổ biến.*

*Câu hỏi của tôi là: “Bạn nhận thấy vấn đề chủ yếu của mình khi phát biểu trước đám đông là gì?” Tôi nhận về 120 bài trả lời.*

*Nhận thấy bản thân phát biểu trước đám đông tồn tại vấn đề thiếu tự tin (vô đảm) có 75 người, chiếm 62,5%, đứng hàng đầu.*

*Nhận thấy bản thân không biết cách dùng ngữ điệu, giọng nói (vô thanh) có 18 người, chiếm 15%, đứng thứ hai.*

*Nhận thấy bản thân phát biểu không có tình cảm (vô tình) có 16 người, chiếm 13,3%, đứng thứ ba.*

*Nhận thấy bản thân phát biểu nội dung không trình tự, không hấp dẫn (vô thức) có 11 người, chiếm 9,2%, đứng thứ tư.*

Từ cuộc khảo sát này có thể thấy, vấn đề thường gặp của chúng ta khi phát biểu trước đám đông chủ yếu chính là Đảm, hầu hết đều rất mong muốn nâng cao khả năng ở phương diện này.



### III. BÍ QUYẾT NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG: ĐỊNH, NHĨ, VŨ, QUYẾT

Cho cá không bằng dạy cách bắt cá.

Nâng cao sức hút khi phát biểu trước đám đông nhất định phải có phương pháp. Phương pháp của tôi chính là 4 chữ: định, nhĩ, vũ, quyết.

Định đối Đám, giải quyết vấn đề vô đảm;

Nhĩ đối Thanh, giải quyết vấn đề giọng nói lúc phát biểu khàn đục, không êm tai;

Vũ đối Tình, giải quyết vấn đề phát biểu bình đạm vô tình;

Quyết đối Thức, giải quyết vấn đề nội dung thiếu sự mới mẻ và sâu sắc.

Một đối một, giải quyết trọng điểm vấn đề sức hút khi phát biểu.

#### 1. PHƯƠNG PHÁP “TAM ĐỊNH LUYỆN ĐẢM”

Định có tam định: Nụ cười, ánh mắt, dáng đứng.

Nụ cười, tức là khi phát biểu trước đám đông phải luôn nở nụ cười;

Ánh mắt, tức là khi phát biểu đôi mắt phải luôn giao lưu với khán giả;

Dáng đứng, tức là khi đứng phát biểu phải như cây tùng, đứng yên ba giây rồi mới nói.

Tam định là phương pháp luyện sự can đảm. Những ai phát biểu vô đảm, nhất định là do tam bất định: Khuôn mặt cứng ngắc, không chút cảm xúc; Đôi mắt không dám nhìn khán giả; vội vàng hấp tấp, tốc độ nói quá nhanh. Thông qua luyện tam định sẽ có thể khiến cho người vô đảm nhanh chóng có được trạng thái bình tĩnh, tự tin khi đứng trên sân khấu.

Can đảm là tố chất tâm lí, thuộc về nội tại của con người, nhưng có thể thông qua rèn luyện ngôn ngữ cơ thể bên ngoài, thay đổi tố chất tâm lí của con người từ ngoài vào trong, khiến bạn nhanh chóng từ vô đảm trở nên can đảm. Như vậy, chưa cần nói, chỉ cần đứng trên sân khấu là đã có thể thu hút ánh mắt của khán giả rồi.

Tam định luyện đảm pháp, tôi sẽ giới thiệu tường tận trong chương II của cuốn sách này.

## **2. PHƯƠNG PHÁP “NÓI THẦM LUYỆN THANH”**

Nói thầm luyện thanh, chính là phương pháp luyện hơi thở, khiến cho người học nhanh chóng nắm được lí luận và phương pháp dùng khí phát thanh một cách khoa học.

Phương pháp này rất đơn giản, mỗi ngày tập nói thầm nửa tiếng đồng hồ, bạn sẽ nhanh chóng nắm được phương pháp luyện khí phát thanh, khi phát biểu sẽ có thể làm cho hơi thở thông suốt, giọng nói êm tai, nhả chữ rõ ràng.

Chăm chỉ, nghiêm túc luyện phương pháp “nói thầm luyện thanh”, những vấn đề khi bạn phát biểu như hụt hơi, đuối hơi, cổ họng đau, rát... tất cả đều có thể được giải quyết.

Phương pháp nói thầm luyện thanh này tôi sẽ trình bày cụ thể trong chương III của cuốn sách.

## **3. PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ LUYỆN TÌNH”**

Lí luận “song vũ”, chính là khi phát biểu nhất định phải thêm cử chỉ, thêm cảm xúc, đây là phương pháp luyện phát biểu lên bổng xuống trầm.

Nếu để tâm quan sát bạn sẽ thấy, những người nói chuyện sinh động, cảm xúc phong phú nhất định là cử chỉ rất linh hoạt. Nắm được phương pháp luyện tập cử chỉ, người phát biểu khô khan lập tức sẽ trở nên sinh động, tràn đầy sức lôi cuốn.

Về phương pháp “Song vũ luyện tình”, tôi sẽ giảng giải cặn kẽ ở chương IV của cuốn sách.

## **4. PHƯƠNG PHÁP “NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT LUYỆN THỨC”**

Đầu tiên nói về nhất giản.

Nhất giản, tức là quan điểm phát biểu phải giản hóa thành một chữ. Quan điểm phát biểu như vậy thật đơn giản dễ nhớ.

Tiếp theo nói về nhị hoạt.

Nhị hoạt là khi trình bày xong quan điểm thì phải có thêm ví dụ sinh động, mới mẻ. Khi tôi giảng cho học sinh về đạo lí làm người, thường dùng phương pháp nhất giản nhị hoạt, đầu tiên đưa ra một quan điểm giản lược, ngay sau đó là kể một câu chuyện.

Hôm nay tôi muốn chia sẻ với các bạn cảm ngộ về cuộc sống: Cho và nhận.

Thế nào là cho và nhận? Sẵn sàng cho đi rồi mới được nhận lại, nếu không lỡ cho đi thì sẽ không được nhận lại.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Sau đây tôi sẽ kể cho các bạn nghe câu chuyện Du Mẫn Hồng lấy nước sôi.

Khi Tập đoàn Giáo dục New Oriental do Du Mẫn Hồng [u](#) thành lập, lúc này cần có sự trợ giúp của những trợ thủ đắc lực. Du Mẫn Hồng nghĩ ra một cách, ông đem theo một khoản tiền lớn đến Mỹ, mục đích là để các bạn học của mình thấy rằng ở trong nước cũng kiếm được nhiều tiền. Sau đó có năm người bạn học theo ông về Trung Quốc. Thế nhưng lí do họ về nước lại rất đơn giản: Du Mẫn Hồng trong suốt 4 năm đại học đều đi lấy nước sôi cho chúng tôi. Chúng tôi biết, chỉ cần anh ấy có cơm ăn sẽ không để chúng tôi phải húp cháo. Du Mẫn Hồng vui vẻ nói: “Tôi không những không bắt họ húp cháo, mà còn cho họ ăn những thứ còn ngon hơn cả cơm. Mỗi người bạn theo tôi về nước bây giờ tài sản ít nhất cũng có hàng chục triệu tệ.”

Thì ra là trong suốt 4 năm đại học, Du Mẫn Hồng bao trọn nhiệm vụ quét dọn vệ sinh ký túc xá và lấy nước sôi, 4 năm không hề gián đoạn. Thậm chí có lúc anh quên lấy nước sôi, các bạn sẽ hỏi: “Du Mẫn Hồng, sao hôm nay cậu không đi lấy nước sôi?” Cho dù như vậy, Du Mẫn Hồng cũng không hề tức giận, vui vẻ xách 4 cái phích đi lấy nước sôi. Du Mẫn Hồng không ngờ rằng, những gì mà 10 năm trước anh làm giờ đây lại được đền đáp hậu hĩnh như vậy.

Thông qua phương pháp nhị hoạt kể chuyện, thẩm nhuần vạn vật lặng không lời, người nghe mới thực sự nghe vào tai, nhớ vào đầu, vận dụng vào cuộc sống.

Cuối cùng là tam khẩu quyết.

Tam khẩu quyết, chính là dùng khẩu quyết xuyên chuỗi những quan điểm nhỏ trong phát biểu.

Ví dụ, “Một cán bộ lãnh đạo xuất sắc phải làm được ba rõ ràng: Một là, nghĩ rõ ràng; hai là, nói rõ ràng; ba là, làm rõ ràng.” Ba câu rõ ràng chỉ dùng chín chữ, thu gọn rồi liên kết lại chỉ còn ba chữ “ba rõ ràng”. Như vậy là đạt được mục đích ngắn gọn dễ nhớ.

Một độc giả làm công tác quản lí trong hệ thống thủy lợi nói: “Trước đây khi tôi phát biểu muốn nói rất nhiều nội dung, nhưng không biết biểu đạt theo thứ tự nào cho hợp lí, kết quả thường xuyên xảy ra tình trạng nói năng lộn xộn. Sau khi học “nhất giản nhị hoạt tam khẩu quyết”, tôi không còn đau đầu vì vấn đề phát biểu không có thứ tự nữa rồi.”

Về phương pháp nhất giản nhị hoạt tam khẩu quyết luyện thức, tôi sẽ giới thiệu tỉ mỉ ở chương V của cuốn sách.

Người xưa nói: đạo pháp tự nhiên. Phương pháp bốn chữ “định, nhĩ, vũ, quyết” không phải là phát minh của tôi, mà chỉ là phát hiện của tôi. Tôi chỉ tổng kết, chọn lọc những phương pháp phát biểu đúng đắn trong cuộc sống. Những phương pháp này đến từ thực tiễn, mọi người đều đã từng sử dụng trong cuộc sống và công việc hàng ngày, hôm nay tôi tổng hợp lại, ai ai cũng có thể hiểu, học là biết, luyện là thành.

## IV. 21 NGÀY TẠO SỨC HÚT PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG

Có độc giả hoài nghi: “21 ngày có thể luyện được cách tạo sức hút phát biểu trước đám đông không? Có vẻ hơi khoác lác.”

Tại sao tôi lại dám lấy “21 ngày” làm tiêu đề đây? Cụ thể mà nói có 3 lý do.

### 1. PHÙ HỢP QUY LUẬT TRIẾT HỌC VỀ BIẾN ĐỔI GIỮA LƯỢNG VÀ CHẤT

“Không tích những bước đi ngắn, làm sao có thể vượt đường ngàn dặm, không tích những dòng chảy nhỏ, làm sao có thể thành dòng sông lớn.” Làm bất cứ việc gì đều phải có sự tích lũy về lượng, sau đó mới có sự biến đổi về chất. Phát biểu trước đám đông cũng như vậy, chỉ cần bạn ngày ngày tập theo phương pháp “định nhĩ vũ quyết”, kiên trì sau khoảng 21 ngày, hiệu quả luyện tập sẽ được tích lũy dần dần, cuối cùng nhất định sẽ thành công.

Ví dụ, có rất nhiều độc giả kiên trì luyện tập phương pháp nói thắm luyện thanh khoảng 21 ngày, bất giác cảm thấy cổ họng không mệt nữa, hơi thở thông suốt, giọng nói êm tai, có được niềm vui từ việc tích lũy mỗi ngày, biến đổi về lượng dẫn đến biến đổi về chất.

### 2. CĂN CỨ VÀO TÂM LÝ HỌC HÀNH VI

Các nhà tâm lý học hành vi của Mỹ sau nhiều nghiên cứu đã phát hiện: Sau 21 ngày có thể luyện được một thói quen mới. Họ chỉ ra rằng: Một hành động nhìn có vẻ đơn giản, nếu có thể kiên trì lặp lại từ 21 ngày trở lên, bạn sẽ hình thành thói quen; Nếu kiên trì lặp lại từ 90 ngày trở lên, sẽ trở thành thói quen ổn định; nếu kiên trì lặp lại 365 ngày trở lên, bạn muốn sửa cũng khó.

Qua thực tế giảng dạy của bản thân, tôi tổng kết lý luận 21 ngày này thành “3 số 3”: một là 3 ngày đầu, thực hành ngay, bắt đầu luyện tập ngay lập tức là rất quan trọng; hai là kiên trì 3 tuần, tức 21 ngày, có thể cơ bản hình thành thói quen; ba là 3 tháng, khi đó đã có thể trở thành thói quen ổn định.

Tất nhiên 21 ngày chỉ là con số trung bình. Mỗi người có mức độ chịu khó khác nhau, hiệu quả sớm hay muộn cũng khác nhau. Ví dụ như học viên của tôi mỗi ngày đều luyện “định nhĩ vũ quyết”, người nhanh thì 1 tuần đã có hiệu quả, người chậm phải mất 2 - 3 tháng mới thấy hiệu quả. Sự khác biệt về thời gian này quyết định bởi sự chăm chỉ và chuyên tâm của mỗi người.

### 3. HIỆU QUẢ GIẢNG DẠY ĐÃ KIỂM CHỨNG

Bất luận là học sinh, học viên hay độc giả, đại bộ phận đều thu được kết quả tốt sau khi luyện tập, sức hút khi phát biểu được nâng cao hơn rất nhiều. Chúng ta cùng xem phản hồi của bạn đọc.

#### **Ví dụ 1:**

Độc giả Bình:

Sau 11 ngày luyện tập, thứ nhất, giọng nói của tôi đã có thay đổi rất lớn, cảm thấy êm dịu hơn nhiều, lần đầu tiên cảm nhận giọng nói của mình rất hay. Nói đúng hơn, đây là lần đầu tiên chính thức chấp nhận được giọng nói của mình, tôi thực sự rất vui. Hai là, biểu cảm trên mặt đã có nhiều nụ cười hơn... Ba là, trước đây tôi nói rất nhanh, sau khi luyện tập, tôi đã từ nói dốt và vội vàng chuyển sang nói từ tốn, tròn âm. Tôi nghĩ đây cũng là một phương diện khiến cho giọng nói trở nên êm tai hơn.

#### **Ví dụ 2:**

Độc giả Lan:

Trước đây tôi không biết cách dùng thanh, nói nhiều một chút là khô cổ, mỗi miệng, rất họng. Sau khi tập phương pháp luyện thanh, tôi không còn khô cổ, mỗi miệng, rất họng nữa, giọng nói còn trở nên hay hơn!

#### **Ví dụ 3:**

Độc giả Khanh:

Tôi mới chỉ tập “song vũ” mấy ngày đã cảm thấy phương pháp này thực sự rất tốt, thêm cử chỉ của tay khi phát biểu, nhấn mạnh ngữ khí sinh động hình tượng lên rõ ràng, tăng thêm tự tin và dẫn dắt tư duy thêm linh hoạt.

Còn cả phương pháp nhìn vào gương và nói nữa. Trước đây khi cười tôi không để lộ răng, thường là cười mím. Tại sao vậy? Bởi vì răng hàm trên của tôi thừa một chiếc rất kì dị. Nhưng khi áp dụng phương pháp luyện tập nhìn vào gương và nói, tôi ở trong gương thật sự rất thân thiện, rất xinh đẹp. Mặc dù có một chiếc răng không đẹp mắt lộ ra, nhưng tôi không để tâm đến nó. Giờ tôi có thể cười một cách thoải mái rồi.

#### **Ví dụ 4:**

Bạn Vĩ:

Ánh mắt là cửa sổ tâm hồn. Trước đây khi nhìn vào người khác, tôi có chút sợ hãi, không định tâm lại được, hoặc là lẩn tránh khi bắt gặp ánh mắt của người khác, dù thực ra không

làm gì sai. Tại sao lại như vậy? Bây giờ sau khi nhìn vào gương tập “nhân định” một thời gian, ánh mắt nhìn đã tự nhiên hơn, cũng không còn cảm thấy xấu hổ hay sợ sệt nữa. Hơn nữa sau khi làm việc xong tập “nhân định”, mắt được nghỉ ngơi, không còn trong trạng thái mệt mỏi suốt thời gian dài nữa.

Hàng nghìn bức thư của độc giả gửi về đã chứng minh, chỉ cần đọc và tập theo phương pháp trong cuốn sách này là có thể đạt được hiệu quả “21 ngày nắm bắt bí quyết phát biểu trước đám đông”.

## **V. TẬP LUYỆN PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG NHƯ THẾ NÀO?**

Để nâng cao sức hút khi phát biểu trước đám đông, cần nhớ bốn chữ: định, nhĩ, vũ, quyết. Muốn nắm vững 4 phương pháp này còn phải dựa vào hai chữ: huấn luyện. Bởi vì muốn nắm bắt bất cứ một kỹ năng nào đều phải dựa vào huấn luyện. Chơi bóng rổ, dựa vào huấn luyện; bơi lội, dựa vào huấn luyện; chơi đàn piano, dựa vào huấn luyện; học lái xe, dựa vào huấn luyện; học phát biểu, cũng phải dựa vào huấn luyện.

### **1. THẾ NÀO LÀ “HUẤN”**

Huấn, có nghĩa là khuyên bảo, chỉ dẫn, là công việc của giáo viên. Giáo viên muốn hướng dẫn thì phải cung cấp cho học sinh phương pháp huấn luyện sao cho nghe là hiểu, luyện là thành.

“Tứ tự kinh” phát biểu trước đám đông mà cuốn sách này giới thiệu có đặc điểm lớn nhất chính là chữ “giản”, đơn giản dễ học. Bạn đọc chỉ cần nhìn là hiểu, học là biết.

Ví dụ như phương pháp nói thầm luyện thanh, chính là một phương pháp luyện thanh đơn giản dễ học. Lợi ích lớn nhất của phương pháp này chính là biến khó thành dễ, dễ học là biết.

Chuyên ngành thanh nhạc và phát thanh dẫn chương trình, khi học phát thanh đều phải học phương pháp thở kết hợp giữa bụng và ngực. Phương pháp này người trong ngành phải mất 4 năm học mới có thể nhập môn. Còn đối với độc giả chưa có chút nền tảng cơ sở nào mà nói thì quả là khó càng thêm khó, không biết phải bắt đầu từ đâu. Ngực ở đâu? Bụng ở đâu? Hai cái kết hợp như thế nào? Hạ thấp hoành cách mô, hoành cách mô ở đâu? Không nhìn thấy, không sờ thấy, rất khó để nắm bắt. Còn phương pháp nói thầm luyện thanh chính là nói thì thầm, ai ai cũng biết từ lúc còn nhỏ. Bạn chỉ cần nói chuyện thì thầm lập tức cảm thấy bụng hơi mệt, tìm thấy cảm giác khí tự đan điền rất nhanh.

Học viên theo học tôi bất kể là thời gian dài hay ngắn, một học kì, một ngày hoặc nửa ngày, bất kể là dạy trực tiếp, hay là tự học qua sách, thông qua nói thầm luyện thanh, đều

thu được hiệu quả thần kì. Người có giọng nói nhỏ thì giọng nói trở nên to hơn, người giọng khàn thì giọng sẽ hay hơn, người có hơi thở không thông suốt cũng trở nên thông suốt.

## 2. THẾ NÀO LÀ “LUYỆN”

Luyện, là học đi học lại, luyện tập nhiều lần, thuộc về việc của học viên.

Hiện nay thường có rất nhiều học viên ở các khóa học đào tạo lúc nghe giảng thì vô cùng hào hứng, nghe xong thì quên sạch. Tại sao vậy? Đó là vì chỉ nghe mà không luyện.

Bởi vì thực tiễn là tiêu chuẩn của chân lí, không ăn lê thì bạn mãi mãi không biết mùi vị của lê; Không xuống nước bạn sẽ không bao giờ biết bơi; Không học lái xe, bạn rất khó biết lái xe. Trăm nghe không bằng một luyện. Nghe giảng chỉ là thính giác tham gia; đọc sách chỉ là thị giác tham gia; còn luyện tập là thính giác, thị giác kết hợp thần kinh và các cơ cùng tham gia. Chỉ khi thần kinh và các cơ tham gia vào, cơ thể mới thể nghiệm được, mới có thể gọi là thực tiễn.

Có câu rằng: “Sự phụ dẫn vào cửa, tu hành ở mỗi người.” Nếu như nói tôi cũng là một “sư phụ” dạy phát biểu, vậy thì tứ tự kinh “định - nhĩ - vũ - quyết” mà sách giới thiệu chính là “cánh cửa” của kĩ xảo phát biểu trước đám đông. Cầm cuốn sách trên tay, có thể coi là bước vào cánh cửa học phát biểu, còn lại là dựa vào tu hành của bạn đọc.

Tu hành, chỉ việc luyện tập nhiều lần phương pháp mà thầy dạy, sửa đổi những thói quen không đúng của mình. Luyện như thế nào? Có bốn nguyên tắc, tôi sẽ trình bày trong phần VII của chương này.

## VI. MỤC ĐÍCH CỦA HUẤN LUYỆN PHÁT BIỂU - HÌNH THÀNH TRÍ NHỚ CƠ BẮP

### 1. THẾ NÀO LÀ TRÍ NHỚ CƠ BẮP

Mục đích cuối cùng của huấn luyện là hình thành thói quen phát biểu tốt.

Thói quen phát biểu tốt thực chất chính là trí nhớ cơ bắp đúng đắn.

Thế nào là trí nhớ cơ bắp? Ví dụ như đánh đàn piano. Khi bắt đầu học, bạn dựa vào trí nhớ của não, tay không nghe chỉ huy, lóng ngóng vụng về, vừa nghĩ vừa đánh, bởi vì 10 ngón tay chưa hình thành trí nhớ. Thông qua tập luyện liên tục, cuối cùng, không cần suy nghĩ, ngón tay cũng có thể đánh một bản trôi chảy. Lúc này các cơ ở ngón tay đã hình thành thói quen đúng đắn.

*Để cho học viên hiểu thế nào là trí nhớ cơ bắp, khi lên lớp tôi thường cho cả lớp làm bài luyện tập hai bàn tay đan vào nhau.*



*Lần thứ nhất:*

*Giơ hai bàn tay của bạn lên, mười ngón tay đan vào nhau.*

*Sau đó tôi nói: Những ai để ngón cái bàn tay phải ở bên trên mồi giờ tay.*

*Kết quả có 60% học viên giờ tay, còn lại 40% là ngón cái bàn tay trái đặt ở bên trên.*

*Lần thứ 2:*

*Bây giờ làm ngược lại một lần. Những ai lúc trước đặt ngón cái bàn tay trái ở trên thì đổi thành đặt ngón cái bàn tay phải lên trên; Ai lúc trước đặt ngón cái bàn tay phải lên trên thì đổi thành đặt ngón cái bàn tay trái lên trên.*

*Sau khi làm xong tôi lại hỏi: Lần này cảm thấy thế nào?*

*Mọi người trả lời: Không quen, rất kì cục.*

*Tôi nói: Lần thứ nhất chính là trí nhớ ở cơ tay. Bạn không cần phải suy nghĩ cũng có thể làm rất thành thạo. Lần thứ 2 là vì cơ tay chưa ghi nhớ nên sẽ không quen. Ngược lại làm thế nào mới thành thói quen đây? Chỉ có thông qua luyện tập không ngừng, cơ tay của bạn mới hình thành thói quen mới.*

*Làm xong luyện tập này, mọi người liền hiểu thế nào là trí nhớ cơ bắp.*

## **2. THÓI QUEN TRONG PHÁT BIỂU CŨNG LÀ TRÍ NHỚ CƠ BẮP**

Phương pháp phát biểu đúng đắn cũng là trí nhớ cơ bắp.

Ví dụ, có người nói nhiều sẽ bị viêm thanh quản, giọng nói bị khàn, đây là do thói quen phát biểu sai gây ra. Mà thói quen phát biểu sai chắc chắn là một loại trí nhớ cơ bắp sai. Giả dụ khi một người nói chuyện, các cơ ở quanh hầu co lại, nếu thông qua luyện tập thường xuyên biện pháp nói thầm luyện thanh, cơ bụng co lại, còn cơ hầu sẽ được thả lỏng. Nắm được phương pháp rồi, bản thân phải luyện đi luyện lại để hình thành trí nhớ ở cơ bụng: Chỉ cần mở miệng nói, không cần nghĩ tới yếu lĩnh lấy hơi phát thanh, cơ bụng sẽ co lại tự nhiên, cơ hầu được thả lỏng, tạo thành một thói quen phát biểu đúng đắn.

Hoặc ví dụ như phương pháp nhãn định, sẽ làm cho ánh mắt của người phát biểu và khán giả luôn giao lưu với nhau. Đây cũng là một loại trí nhớ cơ bắp. Bởi vì người mà khi phát biểu không dám nhìn khán giả, mí mắt sẽ bị sụp xuống, các cơ vùng mắt lỏng lẻo; Còn người mà khi phát biểu đôi mắt sáng ngời, luôn giao lưu với khán giả, các cơ vùng mắt của họ sẽ căng và có lực, hình thành một loại trí nhớ ở cơ mắt đúng đắn. Thường xuyên luyện nhãn định, các cơ vùng mắt của người phát biểu có thể hình thành một trí nhớ cơ bắp sẵn chắc, có lực, khi phát biểu đôi mắt sáng ngời, thần thái tràn đầy.

Người phát biểu sinh động hấp dẫn thường rất biết sử dụng ngôn ngữ cơ thể. Sử dụng ngôn ngữ cơ thể là một loại thói quen, thói quen này cũng là một loại trí nhớ cơ bắp. Chỉ cần phát biểu, tay và chân sẽ tự động phối hợp một cách hài hòa. Chúng ta thông qua luyện cử chỉ, có thể khiến người vốn không có cử chỉ gì khi phát biểu hình thành trí nhớ cơ bắp khoa chân múa tay, trở thành một thói quen khi phát biểu.

## **VII. 4 NGUYÊN TẮC KHI LUYỆN TẬP PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG**

Có câu rằng: “Công việc do làm mà có, tài ăn nói do luyện mà thành.” Luyện tập theo phương pháp tứ tự kinh như thế nào đây?

Từ kinh nghiệm thành công của học viên và độc giả, tôi tổng kết ra 4 phương pháp luyện tập: luyện tập thường xuyên, luyện tập chọn lọc, luyện tập tổng hợp, luyện tập kĩ xảo.

### **1. LUYỆN TẬP THƯỜNG XUYÊN**

Tại sao phải luyện tập thường xuyên?

Socrates là nhà tư tưởng Hy Lạp cổ đại, có rất nhiều người mộ danh đến xin theo học. Một ngày nọ có một học trò hỏi ông, làm sao mới có thể trở thành một học giả có kiến thức uyên bác như thầy được?

Ông không trả lời ngay mà nói: “Hôm nay chúng ta hãy cùng thử làm một việc, mỗi người cố gắng vung tay thật mạnh về phía trước, rồi lại vung tay về phía sau.”

Ông làm mẫu một lượt, rồi nói: “Từ hôm nay trở đi, mọi người làm mỗi ngày 300 lần, có làm được không?”

Các học trò đều cười nói: “Việc dễ như vậy, có gì mà không làm được?”

Qua một tháng, Socrates hỏi học trò: “Những ai vẫn kiên trì?” có 90% học trò trong lớp giơ tay.

Một năm sau, Socrates lại hỏi học sinh: “Hãy trả lời ta, hành động vung tay đơn giản nhất ấy đến hôm nay có những ai còn làm?” Lúc này cả lớp học chỉ còn một học trò giơ tay. Người học trò ấy sau này trở thành triết gia nổi tiếng, ông chính là Platon.

Luyện tập phát biểu trước công chúng cũng cần phải kiên trì. Tiêu chí của kiên trì là ngày ngày luyện, không ngừng luyện đi luyện lại. Quyền không rời tay, nhạc không rời miệng, mới có thể từ biến đổi về lượng dẫn đến biến đổi về chất, mới có thể khiến cho khả năng phát biểu thanh tình bính mạo, hữu đảm hữu thức trở thành thói quen của bạn.

Tôi xin kể hai câu chuyện chân thực của bản thân.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

## **Ngâm thơ lặp lại 1.500 lần**

Năm 2005, thành phố Chu Hải, Trung Quốc tổ chức đêm nhạc hội lớn “Đại hợp xướng Hoàng Hà” mừng 60 năm kháng chiến thắng lợi. Ban tổ chức chỉ định tôi làm người dẫn chương trình, đồng thời đảm nhận một tiết mục độc tấu ngâm thơ trong đêm hội - bài thơ Hoàng Hà chi thủy thiên thượng lai của Quang Vị Nhiên. Bài thơ này dài hơn 1.000 chữ, đọc trong 6 phút, do dàn nhạc giao hưởng của xưởng chế tác phim Chu Hải phối âm, tổng cộng 500 người hợp xướng biểu diễn.

Để cho an toàn, khi ngâm thơ mọi người thường mang theo một cái cặp giấy lên sân khấu, vừa nhìn vừa ngâm. Nhưng cầm cặp giấy lên sẽ khó tránh khỏi thi thoảng lại phải liếc nhìn giấy, như vậy sẽ bị phân tâm, không thể tập trung toàn bộ tình cảm vào trong ý thơ, cử chỉ và biểu cảm cũng sẽ bị hạn chế. Bởi vậy tôi quyết định học thuộc lòng cả bài thơ không cần cầm giấy.

Tôi dành thời gian một tháng, ngày nào cũng đọc bài thơ này. Mỗi ngày vừa mở mắt ra là bắt đầu đọc ... Lúc ăn cơm, lúc đi bộ, lúc ngủ, lúc đi vệ sinh tôi đều đọc. Lúc lái xe còn bật băng ghi âm bài thơ này. Tóm lại, tôi đọc đi đọc lại bài thơ này như phát rồ vậy. Lúc đó vợ tôi nói với tôi: “Em xin anh đừng đọc nữa, em nghe đến muốn ói rồi.”

Cuối cùng tôi đọc bài thơ này đến 300 lần, thuộc đến mức có thể đọc lầu lầu như cháo chảy. Hôm biểu diễn chính thức, tôi ngâm bài thơ bằng tình cảm dạt dào, cử chỉ khoáng đạt, hòa mình làm một với dàn hợp xướng Chu Hải, lưu lại ấn tượng sâu đậm cho khán giả trong hội trường, rất nhiều khán giả xúc động không cầm được nước mắt. Bản thân tôi cũng thực hiện được một bước đột phá trên phương diện ngâm thơ.

Để giữ làm tiết mục bảo lưu, từ năm 2005 tới nay, mỗi ngày tôi ít nhất đọc bài thơ này một lượt, tổng cộng lặp lại được 1.500 lượt, đến mức có thể lên sân khấu biểu diễn bất cứ lúc nào.

Năm 2009 có một buổi biểu diễn đột xuất rất quan trọng do dàn hợp xướng Ái Nhạc của thành phố Chu Hải và dàn nhạc viện ca kịch Trung Quốc hợp tác. Chiều hôm đó mới thông báo với tôi là tôi sẽ ngâm bài Hoàng hà chi thủy thiên thượng lai do dàn nhạc giao hưởng phối nhạc. Bởi hàng ngày đều ngâm bài thơ này nên tôi rất tự tin, chỉ tập cùng dàn nhạc một lần, buổi tối đã có thể lên sân khấu biểu diễn rồi. Bài ngâm của tôi kết hợp ăn ý với dàn nhạc, vô cùng thành công, khán giả vỗ tay nhiệt liệt. Sau khi buổi biểu diễn kết thúc, đạo diễn vô cùng ngạc nhiên hỏi tôi: “Chiều mới giao nhiệm vụ sao buổi tối anh có thể thuộc ngay vậy?” Tôi kể cho đạo diễn đầu đuôi câu chuyện, khi đó anh mới vỡ lẽ.

## **Dùng ngón tay chải đầu 1.080.000 lần**

Lúc còn nhỏ tôi mắc bệnh thương hàn, để lại di chứng là tóc vừa thưa vừa mỏng. Tôi còn nhớ năm 17, 18 tuổi có người thợ cắt tóc nói với tôi rằng đến tuổi trung niên tóc tôi sẽ rụng sạch.

*15 năm trước, tôi 42 tuổi, tình cờ đọc trên báo phương pháp dưỡng sinh bằng cách chải đầu của người xưa, nói rằng ngày ngày kiên trì dùng 10 ngón tay chải đầu 200 lần có thể kiện não, dưỡng tóc.*

*Tôi liền bắt đầu luyện tập, ngày ngày dùng 10 ngón tay chải từ trước ra sau, sáng 100 lần, tối 100 lần. Kiên trì 15 năm đã chải được bao nhiêu lần rồi? Tôi tính sơ sơ, 1.080.000 lần.*

*Hiệu quả là: Không còn đãng trí, trí óc minh mẫn; tóc cũng dày và nhiều hơn, không còn rụng tóc nữa.*

Tôi lấy 2 ví dụ về bản thân là muốn một lần nữa chứng minh rằng:

Bất kể là thành công lớn hay thành công nhỏ, con đường thành công duy nhất chính là: Tìm ra phương pháp đúng đắn, rồi kiên trì lặp đi lặp lại!

Luyện nói thầm, luyện mỉm cười, luyện cử chỉ, luyện viết cảm ngộ một chữ, bạn tập luyện nhiều hơn người khác một lần, bạn sẽ càng gần thành công hơn thêm một bước!

Chúng ta hãy cùng cố gắng.

Khi bạn kiên trì tập luyện một phương pháp đến cùng, cái bạn gặt hái được không chỉ là khả năng diễn thuyết, mà còn là thói quen làm bất cứ việc gì cũng có thể thành công.

Làm thế nào để rèn luyện tính kiên trì?

*Khi dạy ở UIC (Đại học sư phạm Bắc Kinh - Đại học Baptist Hồng Kông), tôi đã lập được một kì tích nho nhỏ. Một học kì học môn diễn thuyết, lớp có 60 học viên, đã có 40 người rèn luyện được tính kiên trì.*

Tính kiên trì rèn luyện như thế nào đây?

Là dựa vào luyện tập “nhân nhất chi”.

*Tuần đầu tiên của năm học, tôi công bố điều kiện miễn thi vấn đáp cuối kì: Chỉ cần kiên trì tập nói thầm và tập cử chỉ, mỗi ngày đọc câu “người khác làm một lần, mình làm mười lần; người khác làm mười lần, mình làm trăm lần; trăm lần như một, nước chảy đá mòn” 20 lần, sẽ được miễn bài thi vấn đáp cuối kì.*

Cuối kì, một học sinh viết:

*“Kiên trì, là vấn đề khiến tôi đau đầu nhất. Bố mẹ đều nói tôi cả thèm chóng chán, cái gì cũng không học trọn vẹn. Hồi còn nhỏ tôi học đàn organ học đến lớp 6 thì bỏ, học bài được một nửa thì bỏ đi chơi điện tử. Trước nay tôi không có cách nào nhẫn nại hoàn thành hết một công việc. Tôi vẫn nhớ có một giáo viên nói với tôi: “Nhược điểm lớn nhất của em chính là không kiên trì, nếu em không sửa được nó, em sẽ mãi mãi không thể thành tài được.” Tôi biết rất rõ điều đó, nhưng tôi lại không kiên trì được.*

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

*Bài tập “nhân nhất chi” mà thầy giáo Ân đưa ra, đối với tôi mà nói là một thử thách rất khó khăn, là cơ hội cho tôi trực tiếp khiêu chiến với chính mình. Tôi suy nghĩ rất lâu, cuối cùng quyết định chấp nhận lời thách đấu này. Mỗi ngày đọc “nhân nhất chi” nghe có vẻ rất dễ, nhưng làm thì không dễ như vậy đâu, có những lúc do học bài, làm bài mệt tôi không muốn làm. Bởi vậy tôi chọn một việc mà hàng ngày đều phải làm – tắm, trong lúc tắm luyện “nhân nhất chi”, đồng thời thả lỏng cơ thể. Cuối cùng tôi cũng đã kiên trì thực hiện được đến cùng.*

*Tôi không chỉ kiên trì tập “nhân nhất chi” mà còn vận dụng vào nhiều phương diện khác. Mỗi ngày kiên trì tập tạ rèn luyện sức khỏe, chuyên tâm học hành, mệt đến đâu cũng phải làm bằng được. Để gặp phải khó khăn tương tự, tôi đều tự nhủ cố gắng chút nữa là qua rồi, giống như “nhân nhất chi”. Cảm ơn “nhân nhất chi”, cảm ơn thầy giáo Ân, tôi đã luyện được tính kiên trì.”*

Vì sao câu “nhân nhất chi” lại có thể rèn luyện được tính kiên trì? Có 3 từ khóa là: ngọt ngào, dễ dàng, lượng hóa.

Ngọt ngào, tức là học sinh nào kiên trì luyện tập sẽ được hồi báo. Chỉ cần hàng ngày kiên trì đọc 20 lần “nhân nhất chi”, có thể miễn kì thi cuối kì. Miếng mồi ngọt ngào này khiến cho học sinh có một động lực rèn luyện rất lớn.

Dễ dàng, nếu mỗi ngày bắt học sinh luyện một giờ, có lẽ rất nhiều người sẽ cảm thấy quá khó, nhìn mà khiếp sợ. Còn tập một lần chỉ mất 20 giây, 20 lần chỉ mất 7 phút, thời gian không quá dài, có thể hoàn thành trong thời gian ngắn, học sinh sẽ dễ dàng chấp nhận hơn.

Lượng hóa, đó là phải có yêu cầu về các con số: một là ngày ngày không gián đoạn, hai là mỗi ngày 20 lần, mục tiêu rất rõ ràng, tiện cho ghi nhớ và hoàn thành.

## **2. TẬP LUYỆN CHỌN LỌC**

Pháp sư Tịnh Không nói: “Một năm giảng mười bộ kinh, không bằng mười năm giảng một bộ kinh.” Nghĩa là một năm giảng mười bộ kinh, không bộ nào giảng kĩ càng; mười năm giảng một bộ kinh, lấy thời gian đổi lấy chất lượng, mới có thể nghiên cứu tỉ mỉ sâu sắc, giảng mới hay được.

Tập luyện chọn lọc, chính là tinh tuyển trong những tài liệu luyện tập mà sách cung cấp, chọn lấy một cái, tập đi tập lại, không nên tham nhiều.

Phát biểu trăm lần, phương pháp tự hiện. Cho nên nhất định phải lấy một làm mười. Phát biểu về một chủ đề đến trăm lần, tự nhiên sẽ nắm được phương pháp, kĩ xảo, tương tác, hài hước... trong phát biểu. Cấm kị tham nhiều!

### 3. TẬP LUYỆN TỔNG HỢP

Thế nào là tập luyện tổng hợp? Đó là kết hợp luyện bốn kĩ năng phát biểu, tuyệt đối không chỉ đơn thuần luyện tập một thứ.

#### Luyện miệng

Ngày ngày mở miệng tập phương pháp nói thầm luyện thanh, đạt đến mục đích hơi thở thông suốt, giọng nói tròn đều, nhả chữ rõ ràng.

#### Luyện tay

Luyện tay bao gồm hai ý: một là động tay viết, hai là luyện cử chỉ.

Động tay viết, chính là viết bản thảo hay đề cương. Trước tiên cần tự mình viết ra suy nghĩ của mình, sau đó mới đọc những gì mình viết. Trước hết nhất định phải viết tốt bản thảo, viết tốt đề cương, sau đó mới dựa theo bản thảo hay đề cương để nói. Đừng nên vừa bắt đầu đã muốn xuất khẩu thành chương, điều này quả thực là một sai lầm.

Bởi vì thông thường những người xuất khẩu thành chương đều trải qua 3 kiểu rèn luyện:

Kiểu rèn luyện thứ nhất là viết trước nói sau. Trước tiên động tay viết văn, sau đó mới xuất khẩu thành chương. Học cách viết văn trước, rồi mới phát biểu, trải qua luyện tập không ngừng mới có thể trở thành kĩ xảo, mới có thể xuất khẩu thành chương.

Kiểu rèn luyện thứ hai là học thuộc lòng các bài thơ văn kinh điển, biến những tác phẩm văn học cổ điển ấy đã trở thành ngôn ngữ của mình.

Kiểu rèn luyện thứ ba là lặp đi lặp lại. Những người phát biểu chuyên nghiệp thông thường đều là nói đi nói lại nhiều lần một nội dung, thuộc lòng trong đầu, còn bạn nghe lần đầu sẽ có ấn tượng là người đó xuất khẩu thành chương.

Bởi vậy, không có ai sinh ra đã xuất khẩu thành chương, chỉ có trải qua rèn luyện mới làm được như vậy.

Phương diện thứ hai của luyện tay chính là luyện cử chỉ. Tức là không ngừng tập đi tập lại các cử chỉ. Có cử chỉ, ngôn ngữ phát biểu cũng tự nhiên hơn, bàn tay đưa lên tả hình ảnh, ngôn ngữ sẽ tự nhiên sinh động theo.

Ví dụ nói câu: “Bé như hạt vừng bé thế này này, to bằng quả dưa hấu to thế này này” nếu không có cử chỉ, ngôn ngữ sẽ khô khan cứng nhắc; Nhưng chỉ cần thêm cử chỉ, khi nói hạt vừng, hai ngón tay chụm lại, khi nói quả dưa hấu, hai bàn tay vung ra mô tả hình dáng

quả dưa, ngôn ngữ lập tức trở nên sinh động hình tượng. Trải qua nhiều lần luyện tập động tác, sẽ có thể khiến cho đôi tay hình thành trí nhớ cơ bắp, để phát biểu là tự nhiên có thêm cử chỉ.

### **Luyện đảm**

Luyện đảm chính là tìm cơ hội lên sân khấu phát biểu, lên sân khấu nhiều lần, tiến hành luyện từ ánh mắt, nụ cười đến dáng đứng. Luyện nhiều sẽ tăng thêm dũng khí, khắc phục bệnh sợ sân khấu mà các biểu hiện điển hình là tay run, chân run, mặt đỏ bừng, tim đập loạn xạ...

### **Luyện nét mặt**

Luyện nét mặt bao gồm luyện mỉm cười, luyện tập giao lưu ánh mắt với khán giả, khi luyện phát biểu mặt mày tươi tỉnh. Trải qua luyện tập nhiều lần, khiến cho các cơ ở mặt hình thành thói quen, ánh mắt hình thành thói quen mạnh dạn giao lưu với khán giả, hình thành thói quen khi phát biểu mặt mày rạng rỡ.

## **4. TẬP LUYỆN KỸ XẢO**

Tập luyện kỹ xảo có ba ý: một là “bắt mạch”, hai là “kê đơn”, ba là “uống thuốc”.

### **“Bắt mạch” là “bắt” đúng trọng điểm**

Học phát biểu không thể ào ào một loạt, bản thân trước khi phát biểu trước đám đông cần phải làm rõ vấn đề then chốt là gì, là thiếu can đảm, là giọng nói dễ bị khàn, là phát biểu không có cảm xúc hay là phát biểu không có trình tự. Nắm được điểm yếu, đột phá trọng điểm, giải quyết mâu thuẫn chủ yếu sẽ dễ dàng có được sự tự tin, sau đó tiếp tục cố gắng, kiên trì luyện tập.

Nếu bạn cảm thấy không chắc chắn được điểm yếu của mình ở đâu. Đề nghị bạn đọc cuốn sách này ba lần.

### **“Kê đơn” chính là đối chiếu điểm yếu của mình để “bốc thuốc”**

Dựa vào điểm yếu của mình khi phát biểu trước đám đông, tìm trong cuốn sách này chương mục tương ứng làm “phương thuốc”.

Tuy nhiên chỉ đọc sách không thôi là chưa đủ, bạn còn cần có trải nghiệm cảm giác chân thực hơn, bởi vậy tiếp theo bạn có thể xem đĩa hoặc video về kỹ năng phát biểu tương ứng. Kết hợp cả hai, hiệu quả sẽ càng tốt hơn nhiều.



## **“Uống thuốc” tức là kiên trì luyện tập**

Trong cuốn sách này, ở phần cuối của mỗi chương đều có các phương pháp, tài liệu, các bước luyện tập mang tính trọng điểm. Tùy vào “bệnh trạng” của mình, chọn đúng “phương thuốc”, đề ra thời gian và số lần luyện tập mỗi ngày, lập tức bắt đầu luyện tập. 7 ngày đầu rất khó kiên trì, nhất định phải cắn răng chịu đựng, không vội vàng hấp tấp, ngày ngày luyện tập. Luyện xong 21 ngày, các khả năng về Đắm, Thanh, Tình, Thức đều hội tụ đầy đủ.

Khi lên lớp, để giúp cho học sinh nắm được phương pháp tập luyện kỹ năng, tôi thường bố trí các dạng bài xem bệnh bốc thuốc: Đầu tiên “bắt mạch” cho mình, tìm ra vấn đề lớn nhất trong phát biểu mà mình gặp phải; Sau đó tìm phương thuốc, trong các phương pháp luyện tập mà tôi đưa ra tìm một phương thuốc chữa đúng bệnh; Cuối cùng là “uống thuốc” đúng giờ, tự mình đề ra kế hoạch luyện tập hàng ngày.

Trải qua hai tháng luyện tập xem bệnh bốc thuốc, tất cả học sinh trong lớp đều đột phá thành công trọng điểm, khả năng phát biểu cải thiện rõ rệt.

Đem các nguyên tắc tập luyện kiên trì, chọn lọc, tổng hợp và kỹ xảo xuyên suốt trong quá trình tập luyện phát biểu trước đám đông, sẽ đạt được hiệu quả luyện tập từng bước chắc chắn, nắm bắt được kỹ năng, nâng cao sức thu hút khi phát biểu trước đám đông.



## CHƯƠNG II

# PHƯƠNG PHÁP TAM ĐỊNH LUYỆN ĐẢM

### **CHIỀU THỨ NHẤT: GIÚP NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG**

Định - nụ cười, ánh mắt, dáng đứng, là phương pháp luyện Đảm, giúp người đọc nhanh chóng có được trạng thái điềm đạm, bình tĩnh khi phát biểu trên sân khấu. Can đảm là yếu tố tâm lý nội tại của con người, nhưng có thể thông qua rèn luyện ngôn ngữ cử chỉ bên ngoài để thay đổi yếu tố tâm lý bên trong, đạt đến mục đích giọng nói tốt, sức khỏe tốt, trí não tốt và vận mệnh tốt.

# I. TẠI SAO MUỐN NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG LẠI CẦN PHẢI LUYỆN ĐẢM?

## 1. PHÁT BIỂU CAN ĐẢM, NỘI DUNG ĐẶC SẮC

Tôi thường băn khoăn, câu “hữu đảm hữu thức” (có can đảm và có kiến thức) tại sao không thể đổi lại là “hữu thức hữu đảm”.

Bởi vì thứ tự này phản ánh mối quan hệ nhân quả. Có kiến thức chưa hẳn đã can đảm, can đảm thì mới có kiến thức. Can đảm là tiền đề, một khi có can đảm thì khi đứng trên sân khấu mới có thể phát biểu ra những nội dung đặc sắc. Không có can đảm, kiến thức chuẩn bị có đặc sắc đến đâu, đứng trên sân khấu cũng không thể nói thành lời.

Can đảm giống như cầu dao điện trong một căn phòng, kiến thức là vật trang trí tinh xảo trong căn phòng ấy. Khi đóng cầu dao, vật trang trí có tinh xảo đến đâu bạn cũng không thể trông thấy; Khi cầu dao mở, đèn sáng rồi mới có thể nhìn thấy vật trang trí đẹp đẽ trong phòng. Việc chúng ta lên sân khấu phát biểu cũng tương tự như vậy. Trước khi lên sân khấu, nội dung phát biểu đã thuộc lòng như cháo chảy, nhưng vì thiếu dũng khí, vừa lên tới sân khấu là đầu óc trống rỗng, quên sạch nội dung. Chỉ khi có can đảm đứng trên sân khấu mới có thể phát huy vượt khả năng của mình.

Có một câu chuyện như sau:

Một sinh viên nọ tham gia cuộc phỏng vấn của một công ty liên doanh. Người phụ trách đón tiếp cậu ta đưa ra danh thiếp. Do hồi hộp, cậu sinh viên xem qua danh thiếp rồi vội vàng nói: “Chào ngài Đặng Dã Khoát, ngài không quản đường xá xa xôi, rời xa tổ quốc đến đất nước chúng tôi lập nghiệp, tôi thật sự khâm phục tinh thần của ngài!”

Người đó ngạc nhiên nói: “Rời xa Tổ quốc? Cậu tưởng tôi là người Trung Quốc sao? Tôi là người Việt Nam chính gốc!” Cậu sinh viên lập tức rơi vào một tình huống khó xử. Cậu trấn tĩnh lại, thành khẩn nhận lỗi: “Xin lỗi ngài, vừa rồi tôi hồi hộp quá. Tuy nhiên tên của ngài lại khiến tôi nhớ đến thầy giáo của nhà văn Lỗ Tấn, Đặng Dã tiên sinh, người đã dạy cho Lỗ Tấn rất nhiều kiến thức và đạo lý làm người, khiến cho ông học tập suốt đời. Tôi hy vọng ngài có thể trở thành “Đặng Dã tiên sinh” của đời tôi, giúp tôi đi trên con đường lớn của sự nghiệp!”

Đặng Dã Khoát lập tức chuyển giận thành vui, không những không trách lỗi cậu sinh viên mà còn quyết định tuyển dụng cậu vì tư duy nhạy bén, tài ăn nói xuất chúng ấy.

Vì quá hồi hộp mà cậu sinh viên nọ có chút nhầm lẫn, nhưng khi trấn tĩnh lại, thì những lời hay ý đẹp lập tức tuôn trào.

Bản thân tôi cũng có trải nghiệm, dẫn chương trình lâu rồi, luyện được lòng can đảm rồi, khi đứng trên sân khấu ung dung tự tại, mới có thể nói ra lời hay ý đẹp được.

Chuyên gia giáo dục sức khỏe Hồng Chiêu Quang rất nổi tiếng của Trung Quốc đến Chu Hải làm báo cáo về sức khỏe, tôi đảm nhận dẫn chương trình. Khi giới thiệu về giáo sư Hồng Chiêu Quang, tôi nói:

“Giáo sư Hồng đã có những cống hiến đặc biệt trên phương diện giáo dục sức khỏe, hôm nay tôi muốn phong tặng cho ông ba chức vụ: “Đại tướng, bộ trưởng bộ nông nghiệp, chủ nhiệm ủy ban thể dục thể thao”. Nói ông là đại tướng là bởi vì ông đã quảng bá dưỡng sinh phòng bệnh không đánh mà có thể đẩy lùi bệnh tật ở con người; Nói ông là bộ trưởng bộ nông nghiệp vì ông đã giới thiệu thực phẩm “đỏ, vàng, đen, trắng, xanh” thúc đẩy việc tiêu thụ nông phẩm; Nói ông là chủ nhiệm ủy ban thể dục thể thao vì ông khởi xướng phong trào đi bộ, thúc đẩy phong trào toàn dân tập thể dục rèn luyện sức khỏe trên cả Trung Quốc...”

Khi đó cả hội trường đều cười vang, giáo sư Hồng Chiêu Quang cũng bật cười.

Khi giới thiệu giáo sư Hồng Chiêu Quang, sở dĩ nảy ra ý tưởng ba cách xưng hô này là do lúc đó tôi rất thoải mái, tự tin, không căng thẳng. Tiền đề làm nên bài phát biểu có sức hút luôn là phải can đảm. Nếu hồi hộp, bạn chỉ có thể đọc theo những gì ban tổ chức cung cấp, không thể giới thiệu một cách sinh động như ở trên.

## **2. PHÁT BIỂU CÓ CAN ĐẢM, CÓ THỂ TRÁNH ĐƯỢC “SAI TỪ, THỪA TỪ, MẤT TỪ”**

Theo quan sát của tôi, những người lên sân khấu phát biểu mà thiếu can đảm thường sẽ xuất hiện biểu hiện “ba từ”: sai từ, thừa từ, mất từ.

Sai từ - chỉ tâm khẩu bất nhất, nói sai từ. Những người dẫn chương trình chúng tôi lấy phát biểu làm nghề, cũng thường vì hồi hộp mất can đảm mà nói sai lời.

Có câu chuyện cười thế này về một đại đội trưởng nói nhảm:

*Cấp trên đến thị sát đại đội, đại đội trưởng đọc báo cáo công tác đến chỗ “cán bộ phải yêu thương binh sĩ”, do hết giấy sang trang, cộng thêm anh đại đội trưởng này hồi hộp quá, nên đọc thành “cán bộ phải yêu hộ sĩ”, trở thành chuyện cười vỡ bụng.*

Thừa từ - chỉ nói năng lấp bắp, đọc bản thảo không liền mạch. Tại sao lại xuất hiện tình trạng này? Bởi vì thiếu can đảm sẽ dẫn tới lo lắng, khi đã lo lắng thì các cơ trên cơ thể sẽ cứng đờ lại, lưỡi cũng không ngoại lệ. Có câu nói “miệng lưỡi không linh hoạt”, ở đây là chỉ đầu lưỡi cứng đờ, không uốn dẻo linh hoạt được, tự nhiên sẽ bị lấp bắp.

Thiếu từ - tức là đầu óc trống rỗng, không biết nên nói gì nữa.

Khi tôi nói chuyện với một số giám đốc, họ thường kể một số tình huống như thế này: Khi tôi ở dưới sân khấu nói chuyện rất trôi chảy tự nhiên, nhưng hễ tham gia một số hội nghị quan trọng đứng trên sân khấu phát biểu là não lại như sập điện, đầu óc trống rỗng. Kết quả là bản thân cũng không biết mình đã nói gì nữa. Xuống dưới nghĩ lại, hối hận không

kip: Vừa nãy mình phải phát biểu như thế này mới phải chứ. Thế nhưng trên sân khấu lại không thể nhớ ra.

Tại sao lại xuất hiện tình trạng này? Vẫn là do hồi hộp, thiếu can đảm gây ra.

Não bộ tại sao lại trống rỗng? Bởi vì từ góc độ sinh lí học mà nói, con người một khi hồi hộp, chất adrenalin có trong tuyến thượng thận sẽ tăng khiến tim co bóp nhanh, các mao mạch trên cơ thể mở ra, các cơ co rút nhanh hơn. Chính vì nhịp tim tăng, các cơ co rút nhanh hơn sử dụng một lượng lớn oxy, oxy cung cấp cho đại não không đủ dẫn đến hiện tượng thiếu oxy, cũng chính là hiện tượng đầu óc trống rỗng.

Ngoài ra từ góc độ tư duy khoa học mà nói, đứng trên bục tư duy ào ạt, lời hay ý đẹp tuôn trào, là sản phẩm của tư duy linh cảm. Tư duy linh cảm lại là sản phẩm của não phải. Não phải chỉ có thể vận động khi trấn tĩnh và thoải mái, hễ căng thẳng sẽ lập tức đóng lại. Bởi vậy đứng trên sân khấu hễ căng thẳng, não phải làm chủ tư duy linh cảm sẽ đóng lại, tất nhiên sẽ không thể nói được những lời hay ý đẹp.

### **3. GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM LÀ VÔ CÙNG CẦN THIẾT**

Trong quá trình giảng dạy và bồi dưỡng, tôi phát hiện ra: phát biểu vô đảm, phân tích kĩ thì có thể chia làm hai loại: một loại là hoàn toàn vô đảm, một loại là không hoàn toàn vô đảm.

Thế nào là hoàn toàn vô đảm?

Hoàn toàn không có can đảm là ở trên hay ở dưới sân khấu đều được coi là không có can đảm phát biểu. Tình trạng này chủ yếu gặp ở sinh viên đại học, cán bộ lãnh đạo thì ít gặp hơn.

Thế nào là không hoàn toàn vô đảm?

Là có lúc phát biểu thì vô đảm, có lúc lại can đảm. Hiện tượng này xuất hiện khá phổ biến. Có một số loại hình thường gặp sau:

Thứ nhất, với cấp trên vô đảm, với cấp dưới can đảm.

Trường hợp này là đối với nhân viên hay cấp dưới thì tự tin, có thể thao thao bất tuyệt một cách có trình tự. Một chủ cửa hàng điện tử nói mỗi ngày anh đều mở cuộc họp sáng, đối diện với cấp dưới phát biểu không có chút vấn đề gì, thế nhưng hễ khi có lãnh đạo tổng công ty về thị sát và phải báo cáo thì anh lập tức căng thẳng, đọc bản thảo cũng lắp ba lắp bắp.

Thứ hai, đối ngoại vô đảm, đối nội can đảm.

Có một số người khi phát biểu đối nội, ai ai cũng đều quen thuộc thì rất thoải mái, không căng thẳng; nhưng khi phát biểu đối ngoại, gặp người lạ liền căng thẳng không biết phát biểu gì nữa.

Trong quá trình huấn luyện tôi phát hiện ra có người hoàn toàn ngược lại, đối ngoại can đảm, đối nội thiếu can đảm.

Một tiếp viên hàng không nói:

*Khi phục vụ hay phát biểu trước mặt hành khách xa lạ thì tôi rất can đảm, tự tin, còn khi đối diện với lãnh đạo và đồng nghiệp phải phát biểu thì lại rất căng thẳng.*

Thứ ba, phát biểu vô đảm, nói chuyện can đảm.

Không ít người khi nói chuyện với đồng nghiệp, với cấp dưới thì sinh động, khoa chân múa tay, mặt mày rạng rỡ, rất có sức truyền cảm. Thế nhưng để họ lên sân khấu phát biểu trước mặt mọi người là lại căng thẳng, hoặc là tốc độ nói quá nhanh, hoặc là biểu cảm quá nghiêm túc, hoặc là mắt không dám nhìn ai, hoặc là tay chân thừa thãi, hoặc là lắp ba lắp bắp, tóm lại là giống như trở thành một người khác vậy.

Có thể thấy, thiếu can đảm sẽ ảnh hưởng rất nhiều đến công việc của chúng ta. Vậy thì để thay đổi tình trạng phát biểu thiếu can đảm, chúng ta sẽ phải bắt tay từ đâu?

#### **4. MÔ HÌNH LUYỆN TẬP TỪ VÔ ĐẢM ĐẾN CAN ĐẢM**

Nhát gan sợ hãi là con hổ cản đường đầu tiên trên con đường học phát biểu. Làm thế nào để khắc phục đây?

Can đảm, thuộc về yếu tố tâm lí, thuộc về nội tâm con người. Thiếu can đảm là tâm bệnh, là con quỷ trong tim. Trị tâm bệnh có hai cách: Một gọi là phương pháp tây y luyện đảm, một gọi là phương pháp đông y luyện đảm.

##### **Phương pháp luyện Đảm Tây y**

Phương pháp Tây y là luận đúng việc mà nói, đau đâu chữa đấy, phần lớn sách dạy phát biểu đều cung cấp cho bạn một vài nguyên tắc khai thông tâm lí, cải thiện tố chất tâm lí:

- Sợ phát biểu trước đám đông không phải là hiện tượng cá biệt.
- Sợ hãi lên sân khấu phát biểu ở một chừng mực nào đó là có lợi.
- Người phát biểu có xuất sắc đến đâu cũng sợ phát biểu.
- Sợ hãi là vì bạn không quen lên sân khấu.

Tiếp theo đó, sẽ dạy cho bạn những phương pháp ám thị tâm lý tích cực:

- Tin tưởng đề tài bản thân chọn là có ý nghĩa.
- Tránh nghĩ những việc khiến bạn cảm thấy bất an.
- Cần tự cổ vũ bản thân.
- Coi khán giả là bạn bè của bạn.

Sách dạy phát biểu thông thường sẽ hướng dẫn bạn ba phương pháp làm tiêu tan tâm trạng căng thẳng: hít thở sâu, nắm chặt tay rồi thả ra, ngửa đầu ra phía sau thả lỏng cơ cổ.

Thật lòng mà nói, phương pháp Tây y luyện đảm có tác dụng đối với những người đã có kinh nghiệm nhất định trên sân khấu và có tố chất tâm lý khá tốt, nhưng đối với đại đa số những người lần đầu lên sân khấu phát biểu, khả năng thích ứng tâm lý kém, từng gặp một vài “sự cố” khi lên sân khấu phát biểu, từ đó bị ám ảnh mà nói thì căn bản là không có tác dụng.

Những phương pháp chữa bệnh phát biểu vô đảm này không có hiệu quả cho lắm bởi vì nó thiếu một tư duy chỉnh thể, không xem xét một cách tổng thể giữa tâm lý với sinh lý, nội tâm và hình thể. Đối với những người thiếu can đảm, họ cần có một phương pháp cụ thể nội bệnh ngoại trị, nhìn thấy được, sờ thấy được, mô phỏng được, luyện tập được, tuần hoàn tăng tiến.

### **Phương pháp luyện Đảm Đông y**

Đông y khác biệt ở chỗ đều xem các bộ phận trên cơ thể con người là một chỉnh thể có tác dụng lẫn nhau, chữa bệnh bằng phương pháp biện chứng, nội bệnh có thể ngoại trị, ngoại bệnh có thể nội trị.

Trước tiên hãy xem phương pháp nội bệnh ngoại trị.

Trong cuốn *Cầu cứu bệnh viện không bằng tự cứu mình* của Trung Lí Ba Nhân (Trung Quốc), giới thiệu một trường hợp: Một bé trai 12 tuổi có làn da rất kì lạ, trên bắp chân xuất hiện những nốt như vảy cá, cứ đến mùa thu đông là ngứa. Đứa bé thường xuyên gãi nên để lại vảy, có lúc vảy rất lớn, rất dày. Mùa hè bé không dám mặc quần soóc.

Trung Lí Ba Nhân chữa như thế nào? Anh cho rằng bệnh này nhìn thì có vẻ là bệnh ngoài da, nguồn bệnh lại nằm ở tỳ phế khí hư. Bởi vậy anh kê cho cậu bé đơn thuốc sâm linh bạch truật tán, kiện tỳ ích phế; bổ trung ích khí hoàn, kiện tỳ chỉ tả; ngọc bình phong tán, phòng phong chỉ hãn. Kết quả, ngoại bệnh nội trị, bệnh ngoài da của cậu bé được chữa khỏi.

Lại cùng xem Đông y nội bệnh ngoại trị.

Trong sách, Trung Lí Ba Nhân lại lấy một ví dụ khác.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Mùa xuân năm kia, tôi đi Singapore du lịch, ở nhờ nhà một người bạn thân tên là Jason. Tối hôm ấy trong khi mọi người đang uống trà nói chuyện thì Jason nhận được một cuộc điện thoại thông báo rằng một người bạn Anh quốc của anh ấy bỗng nhiên mắc bệnh nặng, không thể nói chuyện được, nhờ anh ấy đến xem sao, đồng thời mời tôi đi cùng chẩn bệnh giúp. Trên đường đi, Jason nói với tôi người bạn Anh quốc này là một người bạn vong niên đã 75 tuổi rồi, rất thích tìm hiểu văn hóa Trung Quốc, thường xuyên nói chuyện cùng với anh.

Đến nhà người bạn Anh quốc kia, thấy ông đang nghiêng người dựa vào ghế sofa, hai mắt có thần, không giống người bị bệnh. Bác sĩ riêng của ông cũng đến lâu rồi, nghe nói là bác sĩ Tây y giỏi nhất trong vùng. Bác sĩ nói mạch máu não của ông có vấn đề, đề nghị ông về Anh trị liệu, đồng thời lập tức nhập viện kiểm tra. Ông lão có vẻ không đồng ý, lắc đầu lia lịa. Bạn tôi giới thiệu với ông rằng tôi có thể dùng phương pháp Đông y giúp ông xem bệnh. Ông lão mở to mắt nhìn tôi một cách ngạc nhiên. Tôi bảo ông lão đưa tay ra, giúp ông bắt mạch. Mạch của ông huyền hoạt có lực, huyền do can hỏa, hoạt do đàm thịnh. Sau đó lại bảo ông lão há miệng ra để xem lưỡi. Ông lão rất khó khăn mới mở được miệng, lưỡi cuộn tròn, lệch về một bên, một bên đầu lưỡi đã bị cắn nát vẫn đang chảy máu, bên trong toàn là cặn bã thức ăn.

Người phục vụ ông lão kể lại: vài năm trước ông lão bị tai biến mạch máu não, cánh tay trái không còn được linh hoạt nữa, nhưng những bộ phận khác vẫn bình thường. Tối qua ông có uống chút rượu, sáng nay nói chuyện đã có chút không rõ ràng, đặc biệt là lúc ăn cơm cứ cắn đầu lưỡi, thức ăn cứ bám ở lưỡi mà không nuốt xuống được, đến tối thì đến há miệng ra cũng khó khăn.

Vấn đề của ông lão trong Đông y gọi là đột quỵ, can phong nội động, đàm mông thanh khiếu, tâm mạch vu tổ. Lưỡi thông tim mạch, “thiệt nãi tâm chi miêu” (lưỡi là ngọn của tim), bởi vậy triệu chứng trên lưỡi nhiều nhất.

Ông lão trông khá vạm vỡ, vốn có thể dùng an cung ngưu hoàng hoàn hóa đàm khử gió độc, nhưng trong tay không có thuốc, bộ dụng cụ châm cứu tôi cũng không mang theo bên mình, bèn đề nghị dùng thìa canh để cạo gió cho ông lão. Tôi nói ra suy nghĩ của mình, Jason dịch sang tiếng Anh, vị bác sĩ Tây y nghe xong luôn miệng nói “No”, đồng thời tỏ vẻ giận dữ. Còn ông lão người Anh thì tỏ rõ vẻ vui mừng, gật đầu liên tục. Vị bác sĩ Tây y cuối cùng mặt mũi hằm hằm, ngồi xuống sofa không nói gì nữa.

Tôi vào trong gian bếp của ông lão, tìm được một chiếc thìa xẻng nhỏ bằng gỗ được chế tác tinh xảo có lẽ dùng để xới cơm, lại tìm được một lọ dầu ô liu. Tôi bảo ông lão cởi áo khoác ra để lộ cánh tay trái. Cơ bắp của ông lão rất rắn chắc, tôi cạo xuôi theo đường kinh Tâm ở cánh tay trái, bắt đầu từ huyết Cực Tuyền. Chiếc thìa xẻng này rất dễ dùng, còn thuận tay hơn là miếng cạo gió tôi dùng trong nước. Tôi vừa cạo vừa hỏi ông lão: “Cảm thấy thế nào?” Ông lão lộ vẻ kinh ngạc xen lẫn vui mừng, không ngớt gật đầu, giống như đang thưởng thức một khúc nhạc du dương vậy.

Cạo được một lúc kinh Tâm đã biến thành một đường tím đen, giống như bị đánh trọng thương vậy. Vị bác sĩ Tây y hoảng hốt đứng ngồi không yên, chốc chốc lại kêu tôi nhẹ tay một chút.



*Cạo được khoảng hơn chục phút, khi cạo đến huyết Linh Đạo ở cổ tay, ông lão bỗng nhiên ho dữ dội một trận, nhổ ra hai cục đờm đặc màu vàng, sau đó gãi ngón tay cái ra với tôi, dùng tiếng Anh nói rất rõ ràng “Kì diệu quá!”. Sau đó tôi xoa bóp huyết Thần môn của ông lão khoảng một phút để khử hết khí nóng ở kinh Tâm; đồng thời tôi dùng cánh tay còn lại xoa bóp huyết Đại Đò trên đường kinh Tỳ để tiếp nối khí huyết kinh Tâm; Cuối cùng tôi dạy huyết Thái Dương khoảng một phút, chuyển năng lượng dư thừa ở can hỏa vào kinh Tỳ để không bị thoát ra ngoài một cách lãng phí. Quá trình trị liệu khoảng 30 phút, lại bảo ông lão thè lưỡi ra, lưỡi đã linh hoạt như ban đầu.*

Phương pháp tư duy biện chứng trong Đông y đã gợi mở cho tôi rất nhiều. Chữa bệnh lên sân khấu thiếu can đảm, tôi lấy lí luận “mọi bệnh từ bên trong, ắt thể hiện ra ngoài” làm chỉ dẫn, dùng phương pháp nội bệnh ngoại trị, thông qua rèn luyện ngôn ngữ cử chỉ bên ngoài để giải quyết vấn đề yếu tố tâm lí bên trong.

Trong khi dạy học, đến bài luyện đảm, trước tiên tôi thường làm một thực nghiệm, khiến cho học sinh cảm nhận được đạo lí bên trong thiếu can đảm nhất định sẽ thể hiện ra bên ngoài.

*Tôi đứng trên bục giảng, đối diện với học sinh, cúi thấp đầu, mắt nhìn xuống đất, trên mặt không có cảm xúc, thân hình rúm ró, không ngừng lắc lư, miệng nói lí nhí: “Kính thưa các vị lãnh đạo, các vị khách quý.”*

*Sau đó tôi hỏi học viên tôi can đảm hay không. Học viên đều nói không. Tôi lại hỏi từ đâu mà biết tôi không can đảm. Học viên nói, từ những ngôn ngữ cơ thể như cúi đầu, không dám nhìn khán giả, thân hình rúm ró... mà nhìn ra.*

*Lần thứ hai, tôi mỉm cười, hóp bụng uốn ngực, hai chân khép lại, ánh mắt kiên định, giao lưu với khán giả, giọng nói ngân vang: “Kính thưa các vị lãnh đạo, các vị khách quý.”*

*Lần này khi hỏi học viên tôi có can đảm hay không, mọi người đều đồng thanh nói: “Can đảm!”*

Thông qua sự so sánh này, học viên sẽ nhanh chóng hiểu được đạo lí nội bệnh ngoại trị.

Nói tóm lại là người thiếu can đảm biểu hiện trên phương diện ngôn ngữ cử chỉ thường có ba tật sau: nụ cười bất định, ánh mắt bất định, dáng đứng bất định.

Khi tôi mới bắt đầu huấn luyện phát biểu trước đám đông, làm thế nào để khắc phục tình trạng thiếu can đảm khi lên bục phát biểu là một vấn đề khiến tôi rất băn khoăn. Sau này tôi phát hiện ra: Những người lên bục phát biểu thiếu can đảm, tự ti nhất định sẽ biểu hiện ra cử chỉ bên ngoài, khán giả có thể nhìn thấy.

Chữ “nhìn” này rất quan trọng, chúng ta vốn là người trần mắt thịt, không có “hỏa nhãn kim tinh” để dám khẳng định là nhìn thấy nội tâm của người lên sân khấu phát biểu, nhưng chúng ta có thể nhìn thấy động tác trên mặt, tay, cơ thể của người đó. Những động tác bên ngoài này có thể tiết lộ chính xác nội tâm người đó. Một người nhút nhát, trong lòng căng

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

thẳng, sợ hãi, tim đập loạn xạ, chúng ta nhất định sẽ nhìn thấy qua động tác của cơ thể: cơ mặt căng cứng, không có nụ cười, ánh mắt không dám nhìn khán giả, tay không biết để đâu, hai tay hai chân run rẩy. Nếu có thể cải thiện được những biểu hiện ngôn ngữ cơ thể thiếu can đảm nói trên, bạn sẽ khiến cho khán giả cảm nhận được nội tâm bình tĩnh, tự tin của mình.

Sau đây tôi xin phân tích từng triệu chứng một, sau đó sẽ nêu phương pháp cụ thể để điều trị.

## **5. BIỂU HIỆN BÊN NGOÀI CỦA NGƯỜI PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM “TAM BẤT ĐỊNH”**

“Tam bất định” chỉ nụ cười bất định, ánh mắt bất định, dáng đứng bất định.

Trước tiên chúng ta cùng nói về nụ cười bất định.

Nụ cười bất định, tức là khi phát biểu không có nụ cười. Những ai lên sân khấu căng thẳng, sợ hãi nhất định biểu cảm hết sức nghiêm túc, nụ cười không thường trực trên môi. Tại sao vậy? Bởi vì khi căng thẳng, các cơ trên cơ thể sẽ căng lại, cơ mặt tự nhiên cũng sẽ căng cứng, tất nhiên sẽ khiến khán giả có cảm giác mặt lạnh như băng.

Bạn có khuôn mặt lạnh băng với khán giả, họ cũng tự nhiên mà lạnh lùng với bạn. Bạn thấy sắc mặt khán giả khó coi, sẽ càng thêm căng thẳng, biểu cảm càng thêm cứng nhắc.

*Một lần, tôi dẫn chương trình cho một hội nghị tri ân khách hàng được tổ chức hàng năm của một doanh nghiệp lớn. Chủ tịch tập đoàn bước lên phát biểu: “Các vị khách quý, các vị khách hàng, nhân dịp tân xuân giai tiết, chúng tôi tổ chức hoạt động tri ân này, chính là để tỏ lòng tri ân chân thành của chúng tôi đối với sự ủng hộ tích cực của các bạn.” Lời văn của ông tràn đầy nhiệt huyết, nhưng sắc mặt của ông từ đầu tới cuối lạnh như băng vậy, khóe môi không nhếch lên, khóe mắt không có chút tươi vui nào, bạn không thể cảm nhận được lòng biết ơn từ trong lời nói của ông ta. Hội trường rất rục rịch, tiền tiêu tốn không ít, chỉ vì phát biểu không biết cười đã khiến cho hiệu quả của hội nghị tri ân khách hàng giảm sút trầm trọng.*

*Một lần khác, tôi tham gia buổi tọa đàm tập huấn cán bộ. Lãnh đạo trung tâm tập huấn vừa cất lời, tôi liền hết sức chú ý quan sát biểu cảm khuôn mặt của anh ta. Anh ta nói: “Chào các bạn, hoan nghênh các bạn tham gia khóa tập huấn cán bộ kì này. Trải qua quá trình chuẩn bị kĩ lưỡng, buổi tọa đàm quốc học của chúng ta cuối cùng đã khai mạc rồi.”*

*Khi nói “chào các bạn”, lẽ ra mặt nên tươi cười, tràn đầy nhiệt tình, cho người ta cảm giác tâm khẩu nhất trí, nhưng các cơ trên khuôn mặt anh ta cứng đờ, không có chút biểu cảm nào, truyền đi thông điệp không hoan nghênh mọi người đến học, khiến cho mọi người cảm thấy khó chịu.*

Theo quan sát của tôi, tình trạng cười bất định khi phát biểu hết sức phổ biến, có thể lên đến 80%. Thậm chí một số người phát biểu có kinh nghiệm cũng tồn tại vấn đề cười bất định.

Lại nói về ánh mắt bất định.

Người nội tâm vô đảm, căng thẳng, ánh mắt của người ấy nhất định không dám nhìn người khác. Không dám nhìn người khác thì nhìn vào đâu đây? Hoặc là nhìn trần nhà, hoặc là nhìn mặt đất, hoặc là nhìn bản thảo trong tay, hoặc là nhìn khán giả một chút rồi mắt lập tức tránh đi, tức là ánh mắt từ đầu đến cuối không dám nhìn khán giả. Bởi vì đôi mắt là cửa sổ tâm hồn, nếu trong lòng bạn sợ nhìn khán giả, nhất định nỗi sợ hãi cũng sẽ bị tiết lộ qua ánh mắt. Còn một người tự tin, tràn đầy mong muốn phát biểu, ánh mắt của người đó nhất định sẽ sáng ngời, giao lưu ánh mắt với khán giả từ đầu tới cuối.

Steve Jobs là một vĩ nhân, cũng là một diễn giả xuất sắc trên thế giới. Thế nhưng, bài phát biểu nhân dịp lễ tốt nghiệp ở trường đại học Stanford (ngày 12 tháng 6 năm 2005) lại là một lần phát biểu không xuất sắc lắm của ông.

Nội dung phát biểu rất đặc sắc, kể lại ba câu chuyện: chuyện khi ông bắt đầu học viết chữ nghệ thuật, chuyện ông bị hãng Apple đuổi việc năm 30 tuổi, chuyện ông chiến thắng căn bệnh ung thư tuyến tụy hiểm gặp. Ba câu chuyện cuộc đời Steve Jobs đã khích lệ hàng ngàn hàng vạn người trẻ tuổi trên thế giới. Thế nhưng khi xem video thì thấy, hiệu quả tại buổi nói chuyện trực tiếp của ông không tốt cho lắm. 15 phút phát biểu, học sinh chỉ vỗ tay 3,4 lần. Vì sao vậy? Tôi chú ý thấy trong video Steve vẫn chưa thuộc bài phát biểu, 4/5 thời gian đều nhìn vào bản thảo, không còn nhớ tới việc giao lưu với sinh viên ở dưới, hơn nữa còn không cười. Lần phát biểu này kém xa so với khi ông phát biểu trong buổi giới thiệu sản phẩm mới của Apple sau này.

Tôi từng dẫn chương trình cho một diễn đàn cấp cao của một doanh nghiệp quản lí. Có ba vị khách mời phát biểu chính, thì trong đó có hai vị tồn tại vấn đề ánh mắt bất định.

Một vị thì từ đầu đến cuối nhìn chăm chăm vào bản thảo mà đọc, đầu không hề ngẩng lên. Đọc đến chỗ “Bộ trưởng A kính mến, Cục trưởng B kính mến, vô cùng cảm ơn sự tham dự của các vị trong hội nghị của chúng tôi hôm nay”, mắt của anh ta cũng không nhìn Bộ trưởng, Cục trưởng lấy một cái, vì thế không khỏi chiến cho người ta cảm giác anh ta là người không coi ai ra gì.

Một vị khác khá hơn một chút, đôi mắt đã biết giao lưu với khán giả, thế nhưng anh ta cũng chỉ dám nhìn khán giả ở giữa, không dám nhìn khán giả hai bên hội trường, không chiếu cố đến cả hội trường, cho người ta cảm giác: Trong mắt có người, nhưng chỉ là thiếu số chứ không phải tất cả mọi người trong hội trường.

Cả hai loại biểu hiện này đều cho người khác cảm giác người phát biểu không tôn trọng lãnh đạo và khán giả. Nguyên nhân không phải là vì họ ngạo mạn mà chỉ là do căng thẳng, chưa được rèn luyện, nhưng như vậy sẽ gây ra hiểu nhầm.

Tình trạng ánh mắt bất định khi lên bục phát biểu chiếm khoảng 50%, có khá hơn tình trạng cười bất định.

Cuối cùng nói về dáng đứng bất định.

Dáng đứng bất định có hai tình huống.

Một là không đứng thoải mái. Do hồi hộp, sợ hãi, nên căn bản không còn để ý đến tư thế, dáng vẻ của mình. Tay chân lỏng ngóng, tay không biết để vào đâu, chân không biết đặt chỗ nào, không biết phải đứng như thế nào, rụt đầu rụt cổ, rúm ra rúm ró.

Hai là chưa đứng vững đã phát biểu. Do quá căng thẳng, chỉ muốn nói một hơi cho xong. Cho nên chưa đợi đứng vững đã bắt đầu phát biểu, chưa phát biểu xong đã vội vàng tháo lui, căn bản không còn nhớ ngay cả việc cúi chào. Còn người can đảm thì chắc chắn sẽ đứng rất thoải mái; nhất định là sau khi đứng vững, đợi hội trường yên tĩnh rồi mới bắt đầu phát biểu; nhất định là sau khi phát biểu xong mới thông thả đi xuống.

Có một nữ giám đốc của một công ty lớn chuyên khảo sát các số liệu truyền thông, trong một buổi họp báo về số liệu khảo sát, cô phải lên công bố các số liệu khảo sát. Cô rất coi trọng lần phát biểu này, mặc một bộ vest nữ cao cấp, mái tóc xoắn bồng bênh được sấy kỹ càng. Thế nhưng sau khi đứng lên sân khấu, hai tay đặt lên bục, cả trọng tâm người vừa ngã vào bục liền bắt đầu phát biểu một mạch. Đây chính là dáng đứng bất định. Lẽ ra đứng trên sân khấu phải giống như cổ nhân đã nói “vững như tùng”, hai chân khép lại, toàn thân thẳng tự nhiên, thế nhưng do quá căng thẳng nên theo phản xạ cô ấy cố tìm một chỗ dựa tâm lý, bởi vậy cứ dựa vào bục phát biểu.

Tôi còn thấy một vị lãnh đạo của một trang web nổi tiếng phát biểu trong một hội nghị quy mô lớn, hai tay không có chỗ đặt liền dút vào trong túi quần, dáng vẻ coi thường tất cả. Thực ra thật oan uổng, vị lãnh đạo này xưa nay đối xử với mọi người rất hòa nhã, hơn nữa ngồi dưới còn có lãnh đạo của ông ta, đây đều là do căng thẳng, tay không biết để đâu gây ra. Đây cũng là một kiểu đứng bất định.

Hiện tượng đứng bất định khi phát biểu trước đám đông chiếm khoảng 30%, chủ yếu gặp phải ở những người không thường xuyên lên sân khấu phát biểu.

Những người lên sân khấu phát biểu hồi hộp thiếu can đảm đều không thoát khỏi các chứng “tam bất định” nói trên. Trải qua rèn luyện ngôn ngữ cơ thể đối với người phát biểu thiếu can đảm trên ba phương diện nụ cười, ánh mắt, dáng đứng, có thể chữa được tam bất định, cho khán giả nhìn thấy một con người tự tin, điềm đạm khi phát biểu trên sân khấu.

Dưới đây tôi sẽ lần lượt giới thiệu phương pháp luyện tập “nụ cười”, “ánh mắt”, “dáng đứng”.

## II. PHƯƠNG PHÁP THỨ NHẤT NHANH CHÓNG KHẮC PHỤC PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM: CỐ ĐỊNH NỤ CƯỜI

Thế nào là “cố định nụ cười”? Chính là làm cho nụ cười cố định trên khuôn mặt người phát biểu. Từ lúc bạn bắt đầu bước lên sân khấu đã phải nở nụ cười trên môi, trong quá trình phát biểu cũng vẫn luôn phải mỉm cười, sau khi phát biểu xong đi xuống dưới sân khấu cũng vẫn nở nụ cười. Đây chính là “cố định nụ cười”.

### 1. MỈM CƯỜI CÓ HAI TÁC DỤNG: ĐẸP MẮT, ÊM TAI

Đầu tiên nói về đẹp mắt.

Đẹp mắt, chính là khán giả thích vẻ mặt tươi cười của người phát biểu. Người phát biểu với nụ cười trên môi, chưa mở lời đã đủ thu hút được khán giả về thị giác rồi.

Cười mới có sức hấp dẫn, mới thu hút được khán giả. Đại sư Tinh Vân từng nói: “Một bó hoa tươi không bằng một nụ cười. Nụ cười chính là sắc màu đẹp nhất trên thế gian.”

Kim Kyung Tae (Hàn Quốc) viết trong cuốn *Bí quyết thuyết trình của Steve Jobs* rằng: “Khi Steve Jobs bước lên sân khấu, xin hãy chú ý cách xử lý động tác, biểu cảm và ánh mắt của ông. Đầu tiên chiếu vào mắt của mọi người là nụ cười của Steve. Nhìn vẻ mặt của ông có thể biết, ông cảm thấy rất vui vẻ với việc phát biểu hôm nay, mọi người không hề phát hiện ra chút ít lo lắng nào của ông.

Ông đi từ rìa sân khấu vào chính giữa, trước khi bắt đầu phát biểu, ông đưa mắt nhìn toàn bộ khán giả một lượt. Tất nhiên, cho dù là vào thời khắc này, ông vẫn mỉm cười, truyền đi thông điệp chào đón tất cả các khán giả. Sau đó ông mới bắt đầu phát biểu.”

Nụ cười chính là khắc tinh của phát biểu thiếu can đảm! Bạn mỉm cười, khán giả sẽ cho rằng bạn là người ung dung, tự tin.

Sức cuốn hút đơn giản như vậy đấy! Mỉm cười, bài phát biểu của bạn sẽ có sức hấp dẫn; Không cười, bài phát biểu của bạn sẽ không có sức hấp dẫn.

Khi bạn đứng trên sân khấu, chưa cần nói gì mà mỉm cười trước, đã thể hiện sức hấp dẫn của bạn, thu hút mọi ánh mắt của khán giả. Victor Hugo nói: “Nụ cười là ánh nắng xua tan mùa đông ra khỏi khuôn mặt con người.”

Khi yêu cầu học viên mỉm cười, bản thân tôi càng phải nói đi đôi với làm, mỉm cười trước. Tôi luôn mỉm cười trong suốt quá trình lên lớp, tạo ra bầu không khí ấm cúng, để lại ấn tượng sâu sắc cho học viên.

Lại nói về êm tai.

Êm tai tức là giọng nói phát biểu rất hay, hấp dẫn khán giả bằng thính giác.

Cuốn sách *Tất cả bắt đầu từ một nụ cười* kể về một câu chuyện phỏng vấn xin việc bằng cách quay lưng vào người ứng tuyển.

Islayer là một cô gái Mỹ rất bình thường, vừa không có điều kiện, vừa không có sở trường gì. Khi hãng hàng không Mỹ - United Airlines tuyển dụng nhân viên, cô bước vào phòng phỏng vấn với tâm thái thử xem sao và một nụ cười trên môi.

Phỏng vấn bắt đầu, nhưng điều Islayer không hiểu là người phỏng vấn quay lưng vào cô mà nói chuyện. Cho dù là như vậy, Islayer vẫn rất tự tin, vui vẻ trả lời các câu hỏi.

Cuối cùng, người phỏng vấn quay lại giải thích với cô, công việc của cô cần sự trợ giúp của điện thoại, bao gồm các việc như đặt vé, hủy vé, thay đổi hoặc xác định chuyến bay... Việc ông quay lưng lại với cô vốn không phải là coi thường sự có mặt của cô, mà là muốn biết rõ trong giọng nói của cô có kèm thêm nụ cười hay không.

Tất nhiên Islayer dễ dàng vượt qua cuộc phỏng vấn và được tuyển dụng. Từ đó về sau, Islayer trên cương vị của mình thông qua điện thoại khiến cho khách hàng cảm nhận được nụ cười của cô, khiến cho họ có cảm giác như được tắm mình trong gió xuân vậy.

Nụ cười chân thành đích thực có thể nghe ra được.

Tôi xuất thân là phát thanh viên của đài phát thanh, hiểu rất rõ giọng nói ngọt ngào của người phát thanh viên quan trọng như thế nào. Có những người dẫn chương trình, bản thân có âm chất trong trẻo ngân nga, nhưng khi vào mic thì giọng lại lạnh như băng khiến thính giả không có thiện cảm. Có một số người dẫn chương trình tuy mọi thứ đều bình thường nhưng giọng nói nghe lại rất êm dịu thân thiết nên được thính giả yêu thích, có rất nhiều fan hâm mộ. Giọng nói êm ái từ đâu mà có? Không phải là bẩm sinh, mà là xem bạn có thích cười hay không. Chỉ cần bạn cười, giọng nói lập tức trở nên êm ái, chỉ cần khuôn mặt bạn lạnh lùng, giọng nói của bạn nhất định là lạnh như băng, thính giả lập tức nghe ra ngay.

Tôi từng bồi dưỡng cho trung tâm hỗ trợ qua điện thoại của một công ty điện tín, phát hiện ra họ có một hiểu nhầm, đó là việc luyện giọng nói thân thiết êm tai thường chỉ bắt tay vào âm thanh mà coi nhẹ việc tập luyện mỉm cười. Còn tôi thì lại coi mỉm cười là trọng điểm, dạy cho họ phương pháp luyện tập, yêu cầu họ mỗi ngày tập mỉm cười. Đến khi mỉm cười trở thành thói quen rồi thì khi làm việc, giọng nói tự nhiên sẽ êm tai thân thiết.

Nói ngàn vạn lời không bằng luyện tập ngay lập tức. Bây giờ xin mời các bạn đọc giả làm một bài luyện tập:

*Nói hai lần câu "Kính thưa các vị lãnh đạo, kính thưa các vị khách quý!"*

*Lần thứ nhất, cau mày lại, giọng nói nhất định sẽ trầm xuống;*

*Lần thứ hai, mỉm cười nói, giọng nói nhất định sẽ êm dịu ngân nga.*

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Tại sao mỉm cười lại khiến cho giọng nói êm tai hơn? Sau đây tôi sẽ giảng giải cụ thể.

## **2. ĐỐI VỚI NGƯỜI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG, MỈM CƯỜI CÓ BỐN LỢI ÍCH: GIỌNG NÓI TỐT, TRÍ NÃO TỐT, SỨC KHỎE TỐT, VẬN MỆNH TỐT.**

### **Lợi ích 1 - giọng nói tốt**

Giọng nói tốt, tức là nụ cười có thể làm cho giọng nói của người phát biểu trở nên êm tai. Ở đây tôi xin đi sâu vào trọng điểm tại sao mỉm cười lại có thể khiến cho giọng nói trở nên hay hơn.

Trước hết mỉm cười có thể khiến cho hơi thở thông suốt.

Bởi vì khi căng thẳng hay giận dữ, lỗ mũi sẽ thu lại, đường hô hấp sẽ hẹp hơn, hô hấp không thông suốt; còn khi mỉm cười, lỗ mũi tự nhiên sẽ mở ra, đường hô hấp sẽ rộng hơn, không khí nhanh chóng được hút vào, lập tức khí tự đan điền. Đây là điểm thứ nhất. Điểm thứ hai, khi căng thẳng, cằm và cổ của con người sẽ thu chặt lại, hô hấp không thông; còn khi mỉm cười, khuôn mặt, cằm, vai, ngực, bụng đều thả lỏng, trên dưới thông thuận, hô hấp không bị bất cứ trở ngại nào.

Ngoài ra mỉm cười còn có thể làm cho âm thanh viên nhuận.

Khi mỉm cười, các cơ hàm sẽ được kéo lên, cổ họng mở ra, vòm cộng minh mở rộng, âm thanh được cộng minh tự nhiên sẽ viên nhuận hơn.

Thứ ba, mỉm cười có thể khiến cho nhả chữ rõ ràng, thánh thót hơn.

Bởi vì khi mỉm cười, hai khóe môi sẽ hướng sang hai bên, các cơ môi co lại, nhả chữ sẽ có lực, khi có lực thì chữ sẽ rõ ràng hơn.

Một điểm nữa là, khi cười, nhả chữ sẽ thanh thoát hơn. Chúng ta thường nói: miệng lưỡi chậm chạp. Lưỡi chậm chạp, tức là đầu lưỡi cứng đờ. Khi căng thẳng, đầu lưỡi mới bị cứng đờ lại. Còn khi mỉm cười, cuống lưỡi thu về sau, đầu lưỡi được thả lỏng, tự nhiên sẽ trở nên linh hoạt.

### **Lợi ích 2 - trí não tốt**

Mỉm cười khiến cho não bộ được thả lỏng, tư duy thông suốt.

Chúng ta thường nói cái khó ló cái khôn, trên thực tế khi muốn “ló cái khôn” thì trước hết không thể thiếu là nụ cười. Bởi trong tình trạng nguy khốn, đại não thường sẽ trống rỗng, khả năng đột nhiên ló ra biện pháp không nhiều. Nếu như có thể khẽ mỉm cười, đại não lập tức được giải phóng, sẽ sinh ra linh cảm, nghĩ ra biện pháp.

Xin kể cho độc giả câu chuyện về mỉm cười ló ra trí tuệ.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Đó là câu chuyện Vương Sùng Huệ cười luận hôn nhân.

Thời kì dân quốc, luật gia Vương Sùng Huệ tham gia một bữa tiệc của giới ngoại giao được tổ chức ở London. Trong bữa tiệc, một quý phu nhân người Anh hỏi Vương Sùng Huệ: “Nghe nói nam nữ ở quý quốc đều là dựa vào ông mai bà mối, hai bên kết hôn trong khi chưa có tình yêu, vậy thì sai lầm quá! Chúng tôi đây đều phải trải qua một thời gian dài yêu đương tìm hiểu, đôi bên hiểu rõ về nhau rồi mới kết hôn, như vậy mới tốt đẹp chứ!”

Wương Sùng Huệ mỉm cười đáp: “Việc này giống như hai ấm nước vậy. Ấm của chúng tôi là nước lạnh, đặt trên bếp lò dần dần sẽ nóng lên, cuối cùng sôi lên sùng sục. Cho nên tình cảm vợ chồng người Trung Quốc, ban đầu rất lạnh lẽo, sau đó dần dần trở nên thắm thiết hơn, bởi vậy có rất ít trường hợp li hôn. Còn các bạn giống như một ấm nước đang sôi, sau khi kết hôn dần dần sẽ nguội lạnh. Nghe nói tỉ lệ li hôn ở nước Anh khá cao, phải chăng là do nguyên nhân này?”

Câu chuyện trên là minh chứng rõ ràng của trước có nụ cười sau có lời hay. Nếu như toàn thân căng thẳng, thái độ lúng túng, nhất định là đầu óc trống rỗng, miệng lưỡi cứng đờ, không nói được lời nào. Nếu chú ý quan sát trong cuộc sống bạn sẽ thấy, có thể nói được những lời hay thường là những người mang trên môi nụ cười.

Vì sao nụ cười có thể giúp con người xua tan căng thẳng, nảy sinh lời nói hay?

Bởi vì khi cười, các cơ trên khuôn mặt được thả lỏng, cơ ở huyệt Thái Dương cũng được thư giãn. Huyệt Thái Dương là một huyệt vị vô cùng quan trọng trên đầu, cuốn *Đạt Ma mật phương* xếp xoa bóp huyệt Thái Dương vào phương pháp hồi xuân, cho rằng thường xuyên xoa bóp huyệt này có thể duy trì tuổi thanh xuân cho não bộ, cải lão hoàn đồng. Khi cười chính là đang xoa bóp cho huyệt Thái Dương, bộ não lập tức cảm thấy nhẹ nhõm, máu cung cấp cho não trở nên dồi dào, tư duy lập tức được kết nối, mới có thể ngẫu hứng phát huy. Còn khi nghiêm túc, các cơ trên mặt sẽ co lại, huyệt Thái Dương cũng căng ra, não bộ sẽ căng thẳng, chậm chạp, thiếu linh hoạt, không nghĩ ra được điều gì.

Lại bắt đầu từ tiềm thức mà nói, lời hay ý đẹp thuộc về tư duy linh cảm, mà tư duy linh cảm là sản phẩm của tiềm thức, tiềm thức chỉ làm việc khi bộ não con người được thư giãn, khi căng thẳng tiềm thức sẽ không chịu làm việc. Bởi vậy, khi cười, bộ não được thả lỏng, tiềm thức mới bắt đầu làm việc, mới có thể tạo ra lời hay ý đẹp.

### **Lợi ích 3 - sức khỏe tốt**

Tục ngữ nói: “Một nụ cười bằng mười thang thuốc bổ”. Câu nói này tuy đơn giản nhưng hàm chứa chân lí to lớn. Nụ cười là pháp bảo để khỏe mạnh và sống lâu.

Tôi từng chia sẻ một trường hợp chữa bệnh do bác sĩ Bành Tân - tiến sĩ Đông y viết trên blog.

Tháng 6 năm nay, tôi chữa cho một bệnh nhân đến từ tỉnh Hà Bắc. Lúc tìm đến tôi chữa bệnh, anh ta nói: “Thưa bác sĩ Bành, tôi bị bệnh xơ gan (giai đoạn đầu).” Mọi người đều biết

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông



bệnh xơ gan nếu phát triển tiếp thì sẽ bị cổ trướng, nếu tiếp tục phát triển sẽ dẫn đến tử vong. Con đường phát triển thứ hai của xơ gan là ung thư gan, cũng không thể kéo dài mạng sống quá 10 năm.

Anh ta nói: “Tôi cảm thấy cuộc sống không còn hi vọng gì nữa, cũng không biết là lỗi do đâu?”

Tôi nói: “Bệnh này có thể dùng Đông y chữa khỏi, nhưng quan trọng nhất là bản thân anh trước hết phải tin tưởng. Bởi vậy, việc chữa trị của bác sĩ rất nhiều lúc chỉ là giúp đỡ bệnh nhân xây dựng lại lòng tin.”

Tôi lại nói: “Bệnh của anh có thể chữa khỏi, giờ tôi kê thuốc cho anh, giúp đỡ anh, dần dần anh sẽ khỏi thôi.” Anh ta nói: “Có thật không?” Tôi nói: “Điều này hoàn toàn có thể.” Bởi vì dưới con mắt của Đông y, chỉ cần kim khí dư thừa được đẩy lùi, tĩnh mạch gan sẽ thông suốt, bệnh xơ gan của anh ta sẽ khỏi.

Tôi nói với anh ta: “Anh là lãnh đạo một công ty, trên khuôn mặt anh lại chẳng có lấy một nụ cười. Bởi vì chúng tôi vọng, vẩn, vẩn, thiết lâu rồi nên có kinh nghiệm, bệnh nhân đến bệnh như thế nào, chỉ xem đại thể là có thể biết, thông qua vọng chẩn ngũ hành là biết liền. Anh không biết cười, hơn nữa nội tâm vô cùng gò bó.”

Anh ta nói: “Tôi đúng là như vậy, nhân viên của tôi nói, họ rất sợ tôi, hơn nữa bản thân tôi cũng cảm thấy dường như mỗi ngày tôi đều bị trói buộc rất chặt.”

Tôi nói: “Như thế chẳng phải là tự chuốc khổ vào thân sao? Đây gọi là tự mình sinh ra bệnh. Tâm thái này của anh duy trì trong thời gian dài sẽ sinh ra bệnh tật. Anh xem anh đã gây ra bệnh xơ gan thành công rồi. Nếu như anh còn tiếp tục tự sinh bệnh, căn bệnh này sẽ phát triển thành bệnh nan y, sẽ cướp đi mạng sống của anh. Đây gọi là mất cả chì lẫn chài, bản thân không khỏe, còn khiến cho người khác khó chịu lây.”

Anh ta nói: “Vậy có cách nào không?” Thực ra rất đơn giản, người có kim khí quá nặng phải luyện tập những gì? Chính là luyện tập bao dung và mỉm cười. Tôi liền bảo anh ta: “Từ hôm nay trở đi, anh chỉ tập một nội dung là được rồi, đó chính là ngày ngày mỉm cười. Bởi vì con người chỉ cần mỉm cười, sự căng thẳng trong toàn thân sẽ được thả lỏng, nội tạng được thư giãn, khi nội tạng được thư giãn, bệnh sẽ khỏi.”

Sau khi nói với anh ta những đạo lý trên, tôi lại kê cho anh ta tứ nghịch thang, tứ nghịch tán, giúp anh ta giãn can khí một lần nữa, anh ta mới bình tâm trở về nhà.

Khoảng hai tuần sau, bởi vì đây là bệnh nhân nặng, tôi gọi điện hỏi thăm tình trạng anh ta bây giờ thế nào, đã uống thuốc chưa. Anh ta nói: “Bác sĩ, nói thật với ngài là tôi chưa uống thuốc, tôi bây giờ nghe theo lời bác sĩ, ngày ngày tập mỉm cười với mọi người xung quanh. Tôi phát hiện ra cảm giác đau ở vùng gan không còn nữa rồi. Tôi đi xét nghiệm chức năng gan, chỉ số các mục đều đang phát triển tốt.”

Sau này, anh ta gửi cho tôi tin nhắn thông báo: “Bác sĩ Bành, hình ảnh bác sĩ dạy tôi mỉm cười lúc nào cũng xuất hiện trước mắt tôi. Mỗi khi căng thẳng, buồn phiền tôi lại nhớ tới hình ảnh này, liền kiên trì ngày ngày luyện tập.”

Hơn nữa, lúc đó tôi còn nói với anh ta, trên thực tế khi con người ta nóng giận, chính là tự trói mình lên xà nhà mà đánh một trận thật đau, anh ta chính là ngày ngày đang tự đánh bản thân. Tôi nói điều này với anh ta, không khí căng thẳng khi đó lập tức dịu lại. Tại sao vậy? Khi con người phản tỉnh bản thân, trí tuệ liền khai thông, rất nhiều vấn đề lập tức được giải quyết.

Anh ta nói: “Khi bác sĩ lấy ví dụ này cho tôi xong, tối nào tôi cũng nghĩ, nghĩ đi nghĩ lại liền bật cười. Tôi cảm thấy hàng ngày mình đang tự hành hạ chính mình, hà tất phải như vậy? Hơn nữa lại là bản thân tự hành hạ bản thân chứ không phải là người khác hành hạ.” Sau khi nghĩ thông vấn đề này, khí huyết thông suốt, sức khỏe liền tốt lên.

Bạn xem, mỉm cười có ích với sức khỏe biết bao!

Bản thân tôi từng làm một thử nghiệm về nụ cười và sức khỏe.

Đơn vị tổ chức khám sức khỏe hàng năm. Sau khi đo huyết áp, tôi liền nảy ra một ý tưởng, có thể vừa mỉm cười vừa đo huyết áp hay không? Thấy người đo huyết áp không đồng, tôi liền nói với cô y tá: “Cô giúp tôi được không? Tôi muốn làm một thí nghiệm, đầu tiên vừa mỉm cười vừa đo huyết áp, sau đó vừa nổi giận vừa đo huyết áp, xem huyết áp có gì thay đổi.”

Cô y tá rất hiểu ý tôi, liền đồng ý.

Lần đầu đo huyết áp, tôi mỉm cười, thầm nói chữ “kim chi”. Kết quả huyết áp sau khi đo là 70.

Đo lần thứ 2, tôi cau mày trợn mắt, liên tục nói thầm “Tức chết đi được...”, kết quả là 80.

Thí nghiệm này khiến tôi tự mình cảm nhận được: nụ cười có thể mang lại “sức khỏe tốt”. Nụ cười giúp cho huyết áp ổn định, nóng giận làm cho huyết áp tăng cao. Ngày ngày nóng giận cáu kỉnh, huyết áp sẽ ngày ngày tăng cao, cuối cùng trở thành bệnh cao huyết áp. Ngày ngày tươi cười thì huyết áp sẽ ổn định, không dễ dàng bị cao huyết áp.

Không tốn tiền, không phải uống thuốc, chỉ cần hình thành thói quen mỉm cười là có thể khiến cho bản thân khỏe mạnh sống lâu, chuyện tốt như vậy đi đâu tìm được?

#### **Lợi ích 4 - vận mệnh tốt**

Chỉ có những người hay cười mới may mắn. Tại sao vậy?

Bởi vì nụ cười là nguyên lí gương soi. Bạn mỉm cười trước gương, hình ảnh bạn ở trong gương cũng sẽ mỉm cười với bạn. Cuộc sống cũng như vậy, khi bạn mỉm cười với người

khác, lễ phép lịch sự với người khác, người khác cũng sẽ mỉm cười với bạn, nhưng nếu bạn đối xử với người khác lạnh lùng, người khác cũng sẽ lạnh lùng với bạn.

Giáo sư Thái Lễ Húc khi giảng giải về “Đệ tử quy” có kể một câu chuyện về bản thân:

Có lần tôi đến Australia học văn hóa truyền thống Trung Quốc, khi học đến “Đệ tử quy” trong đó có một câu viết “sự chư phụ, như sự phụ; sự chư huynh, như sự huynh”, có nghĩa là đối đãi với cha mẹ của người khác phải cung kính như đối đãi với cha mẹ đẻ của mình vậy; đối đãi với huynh trưởng của người khác cũng phải cung kính như đối đãi với huynh trưởng của mình. Học xong tôi có cảm nhận rất sâu sắc.

Một hôm khi tôi về đến phòng ở, thấy trong phòng có 7, 8 vị trưởng bối, tôi liền chào hỏi từng người một. Có vị trưởng bối tuổi tác còn lớn hơn cả tuổi của bố tôi, tôi liền mỉm cười nói: “Chào bác Đường!” sau đó gập mình cúi chào. Khi tôi ngẩng đầu lên, vị trưởng bối này cười ha hả nói ngồi máy bay mấy vạn dặm còn nhận thêm được một đứa cháu thật là vui. Sau đó tôi lại mỉm cười chào một chú khác đứng bên cạnh: “Chào chú Trần!” Lúc này bỗng nhiên có một chú chạy đến nói: “Chú cũng muốn, chú cũng muốn.” Sau việc này tôi mới biết chú ấy là một người rất tài giỏi, đến đây là để tạo cơ hội lập nghiệp cho thanh niên, chú ấy chạy đến cũng muốn được làm chú.

Tôi liền mỉm cười nói: “Chào chú Lô!” Sau cái cúi chào đó, cuộc đời tôi đã xảy ra biến đổi lớn. Buổi chiều hai ngày sau, khi những người khác đều đi vắng, chỉ có chú Lô và tôi ở nhà. Chú Lô gọi tôi ra phòng khách, bảo tôi ngồi xuống và nói chuyện với tôi hơn hai tiếng đồng hồ.

Qua nói chuyện tôi mới biết chú Lô đây từng là giám đốc điều hành công ty Yamaha. Yamaha là một công ty chuyên sản xuất đàn organ, đàn piano và xe máy, chú từng lãnh đạo hơn 80.000 nhân viên. Điều này khiến tôi hết sức thán phục, chỉ hận mình có mắt không thấy núi Thái Sơn, nhưng đồng thời cũng khiến tôi thấm thía một đạo lý: Những người càng có năng lực thì lại càng khiêm tốn, càng có hàm dưỡng.

Lúc đó chú Lô vô tư chia sẻ với tôi những kinh nghiệm và trí tuệ trong cuộc sống, định hướng cho tôi. Trong đó có một câu mà tôi ấn tượng sâu sắc nhất, chú ấy nói một người muốn nâng cao tu dưỡng đạo đức của bản thân, phải nhớ lấy rằng: “Đối đãi với bản thân phải đũa tặn diệt tuyệt; đối đãi với người khác là “khiêu vũ với bày sói”. Cũng tức là phát hiện ra khuyết điểm của mình thì phải dốc hết sức để sửa đổi, phải có quyết tâm đũa tặn diệt tuyệt; Còn đối với người khác cần khoan dung nhiều hơn, nghĩ cho đối phương nhiều hơn, bởi vậy phải ăn ở có đức.

Trong buổi nói chuyện hơn hai giờ ấy, tôi hết sức chăm chú tiếp thu. Sau khi nghe xong, tôi rất xúc động, tràn đầy lòng biết ơn đồng thời cúi gập mình xuống để cảm ơn chú.

Từ hôm đó trở đi, mỗi ngày ăn xong bữa sáng, bữa trưa, bữa tối, chú lại đi dạo cùng tôi, trò chuyện, phân tích, chú đã dắt tay dạy tôi từng bước như thế trong suốt hai tháng.

Tôi quen chú Lô đã rất nhiều năm rồi, nếu trong cuộc sống có thắc mắc gì, tôi chỉ cần gọi điện cho chú, chú sẽ rất nghiêm túc chia sẻ kinh nghiệm của chú với tôi, chỉ dẫn tôi, khiến cho tôi giải mê khai ngộ, tránh mắc sai lầm.

Thực ra, chân lí lớn vô cùng đơn giản, chân lí đích thực là chân lí đơn giản nhất. Chỉ cần lòng chân thành, kính trọng của bạn được biểu lộ ra ngoài, tặng cho mọi người nụ cười và sự kính trọng, cơ ngộ của bạn sẽ có biến đổi rất lớn, bạn sẽ luôn gặp được quý nhân.

Thành công của thầy giáo Thái Lễ Húc chính là bắt đầu từ cách cư xử chân thành, kính trọng mọi người, đồng thời đem sự chân thành và kính trọng ấy thể hiện ra qua nụ cười.

Học sinh của tôi trải qua một học kì tập cười, không ngờ nụ cười lại giúp em ấy thi đỗ nghiên cứu sinh. Trong bài tập cuối kì em ấy đã kể lại câu chuyện này.

*Tôi thi nghiên cứu sinh trường đại học Trung văn Hồng Kông. Khi phỏng vấn, tôi nhớ đến “cố định nụ cười” mà thầy giáo Ân đã nhấn mạnh. Bởi vậy, tôi thử luôn giữ nụ cười trên môi, mỉm cười đối diện với thầy giám khảo, xóa tan đi khoảng cách giữa tôi và thầy. Tiếng Anh của tôi không thật sự trôi chảy nhưng cũng nổi bật trong các thí sinh, đạt thành tích xuất sắc và được tuyển chọn.*

*Tôi còn nhớ khi phỏng vấn kết thúc một thầy giáo nói với tôi: “I like your smile, you look so kindly and cute!” có nghĩa là tôi rất thích nụ cười của em, em rất thân thiện và dễ thương.*

Chúng ta thường nói “tương phùng nhất tiểu mẫn ân cừu” (trông nhau cười, thù oán sạch không), đọc xong câu chuyện dưới đây bạn sẽ càng hiểu rõ hơn câu nói này.

Antoine De Saint - Exupéry, tác giả cuốn sách *Hoàng tử bé* không chỉ là một tác gia kiệt xuất, mà còn là một phi công xuất sắc. Ông từng tham gia chiến đấu trong cuộc nội chiến Tây Ban Nha, chống lại phần tử phát xít, sau đó rơi vào tay giặc.

Trong nhà giam, có một tên cai ngục mặt dềng dềng sát khí, thái độ rất thô bạo. Antoine De Saint - Exupéry cho rằng hôm sau mình chắc chắn sẽ bị lôi đi xử bắn, bởi vậy vô cùng hoang mang và bất an. Ông lục khắp các túi, tìm thấy một liều thuốc nhưng lại không tìm thấy diêm. Ông thu hết can đảm xin tên cai ngục lửa, tên cai ngục lạnh lùng đưa lửa cho ông. Sau đó Antoine viết lại tỉ mỉ giây phút khắc cốt ghi tâm ấy:

“Khi anh ta giúp tôi châm lửa, ánh mắt của anh ta vô tình chạm vào ánh mắt tôi, lúc đó tôi bỗng mỉm cười với anh ta. Tôi không biết vì sao mình lại có phản ứng này. Trong khoảng khắc ấy, nụ cười đã phá tan bức tường ngăn cách giữa chúng tôi. Dưới sự ảnh hưởng của tôi, khóe miệng anh ta cũng bất giác nở ra nụ cười, mặc dù tôi biết ban đầu anh ta không hề có ý này. Châm thuốc xong anh ta không rời đi ngay, hai mắt nhìn tôi chăm chú, miệng vẫn nở nụ cười. Tôi cũng mỉm cười đáp lại, dường như anh ta là bạn tôi vậy. Ánh mắt anh ta nhìn tôi cũng giảm bớt đi sự hung hãn lúc ban đầu...”

Sau đó, hai người bắt đầu nói chuyện, nỗi nhớ nhà và sự lo lắng cho tính mạng khiến cho giọng của Antoine dần trở nên nghẹn ngào. Sau đó, người cai ngục không nói một lời

liền mở cửa ngục ra, lặng lẽ dẫn Antoine đi theo con đường nhỏ phía sau thoát ra khỏi nhà ngục...

Nụ cười có nhiều lợi ích như vậy, thế nhưng tại sao lại có rất nhiều người không thích cười?

Khi dạy học, tôi phát hiện ra, từ góc độ gia đình mà nói, phần lớn nguyên nhân chúng ta ít cười đều là do di truyền từ bố mẹ. Tôi từng khảo sát rất nhiều em học viên nghiêm túc, không thích cười, hỏi ra mới biết tính cách đó là do di truyền từ gia đình. Bố mẹ không thích cười, trong môi trường ấy con cái cũng không thích cười.

Một học sinh của tôi phân tích rất kĩ về vấn đề này.

Bản thân em là một người rất thích cười, bởi vì em từng nghe người khác khen ngợi em, nhìn thấy em là thấy rất vui vẻ, nguyên nhân là do em hay cười. Điều này có quan hệ với hoàn cảnh gia đình của em, bởi vì người nhà của em đều rất thích cười, điều này đã ảnh hưởng sâu sắc tới em.

Còn bạn cùng phòng với em lại không thích cười, em từng hỏi bạn ấy, vì sao lại không thích cười. Cô ấy trả lời là người nhà cô ấy đều không thích cười, cô ấy cũng cho rằng không có việc gì đáng để cô ấy cười cả.

Phép so sánh nhỏ này giúp em phát hiện ra, gia đình có ảnh hưởng hết sức quan trọng đối với sự trưởng thành của trẻ em. Mặc dù sau này trẻ sẽ chịu ảnh hưởng nhất định từ bạn bè, đồng nghiệp, các mối quan hệ xã hội, nhưng không thể sâu sắc như ảnh hưởng từ gia đình. Sau này có con, em nhất định sẽ dạy con cười, để nụ cười đồng hành cùng con trong suốt quá trình trưởng thành.

Trong quá trình dạy học tôi phát hiện, cán bộ lãnh đạo đều nhận thức sâu sắc về tầm quan trọng của nụ cười. Nhưng đối với việc tập cười như thế nào lại thường bó tay hết cách.

Vậy thì, cười có thể tập được không? Tập như thế nào? Sau đây sẽ nói riêng về vấn đề này.

### **3. TẬP CƯỜI NHƯ THẾ NÀO**

Tập cười phải tập chữ “kim chi”.

Tại sao phải tập nói chữ “kim chi”?

Một là, lông mày giãn ra; Hai là, khóe miệng kéo ra.

Trước tiên nói về lông mày:

Khác biệt giữa cười thật và cười giả ở đâu? Chính là ở đôi mắt. Bởi vì đôi mắt là cửa sổ tâm hồn, mắt cười cho thấy tâm đang cười. Chỉ có miệng cười mà mắt không cười cho thấy nụ cười đó rất gượng gạo, là cười khan, cười nhạt, cười mà như không cười.

Làm sao để cho mắt cười đây?

*Chúng ta nhìn vào gương làm bài luyện tập sau:*

*Đầu tiên chau mày lại. Lúc này mắt bạn đang thể hiện cảm xúc gì? Đau khổ, đây là “mặt ủ mày chau”.*

*Sau đó giãn lông mày ra. Lúc này mắt bạn thể hiện cảm xúc gì? Vui sướng, đây gọi là “mặt mày rạng rỡ”.*

Qua bài tập so sánh này có thể phát hiện ra, mấu chốt của cười thật lòng là ở lông mày. Lông mày giãn ra, mắt tự nhiên sẽ cười. Chữ “kim chi” là thanh bằng, khi đọc lông mày sẽ tự nhiên giãn ra, các cơ của trạng thái cười thật lòng sẽ tự động xuất hiện. Bởi vậy tôi mới yêu cầu mọi người tập chữ “kim chi”.

Lại nói về kéo khéo miệng lên.

Thường nói “cười rách cả miệng”. Khi cười thật sự, miệng nhất định là mở ra. Còn khi đọc chữ “kim chi”, khéo miệng sẽ tự nhiên kéo ra, để lộ răng.

Bạn xem, khi tập đọc chữ “kim chi” này, lông mày giãn ra, khéo miệng cũng mở ra, các cơ ở trạng thái cười đều xuất hiện rồi. Mỗi ngày kiên trì tập luyện như vậy sẽ hình thành trí nhớ với cơ mặt, cười sẽ trở thành thói quen.

Dưới đây là trải nghiệm tập chữ “kim chi” của hai em học sinh.

*Học sinh A:*

*“Thầy giáo nói nụ cười của tôi không ổn định, rất cứng nhắc, vì vậy tôi quyết tâm kiên trì nhìn vào gương tập nói chữ “kim chi”. Mặc dù có lúc bản thân cảm thấy cách luyện tập rất buồn cười, nhưng vì nụ cười đẹp, tôi lại tiếp tục cố gắng. Ban đầu tập cười cơ mặt đau nhức, tập suốt một học kì, bắt đầu có hiệu quả. Bây giờ khi tôi bước lên sân khấu nụ cười sẽ tự nhiên nở trên khuôn mặt.”*

*Học sinh B:*

*“Trước đây, bất kể là giáo viên hay bạn học đều nói tôi “Sao mà em nghiêm túc thế?”, “Cậu dữ dằn quá!”, “Nhìn anh có vẻ rất hung dữ!”... Điều này tôi đã biết từ lâu, tôi rất muốn thoát ra khỏi hình ảnh đó. Chỉ có những người hay cười mới luôn gặp vận may. Một người ngày ngày mặt mày lạnh lùng không biểu cảm thì sẽ không gặp may mắn.”*

*Học kì này, nhờ có thầy giáo Ân, tôi cuối cùng đã tìm ra ánh sáng và cơ hội thay đổi. Sau một học kì nhìn vào gương tập nói “kim chi”, tôi đã thay đổi được hình ảnh dữ dằn ban đầu. Khi tôi đang viết bài văn này, có một bạn học chạy đến nói với tôi “Gần đây sao cậu cười rạng rỡ thế?”*

Các em học sinh thông qua tập nói chữ “kim chi” hình thành thói quen mỉm cười giống hai em học sinh này còn rất nhiều. Trong thế giới rộng lớn này, chúng ta với rất nhiều người chỉ có duyên gặp mặt một lần, cách tốt nhất để trân trọng duyên gặp gỡ ấy chính là học cách mỉm cười với mỗi người bạn gặp mặt. Bạn không biết ai là quý nhân của bạn, nhưng quý nhân chắc chắn sẽ là một trong những người mà bạn mỉm cười với họ.

#### **4. PHƯƠNG PHÁP LUYỆN MỈM CƯỜI**

Nội dung tập mỉm cười là tập tốt hai chữ. Hai chữ ấy một là chữ “kim chi”, hai là chữ “cười”.

Nội dung tập luyện 1: Nhìn vào gương nói chữ “kim chi”.

Phương pháp luyện tập:

- Mỗi ngày nhìn vào gương nói ít nhất 100 lần.
- Luyện bằng phương pháp nói thầm.
- Thêm cử chỉ, mỗi lần tập xong dừng lại 3 giây. Cánh tay phải bắt đầu đi xuống từ vai trái, dừng lại ở vị trí thắt lưng, sau đó lại đánh tay lên trên cao ngang tai phải dừng lại ba giây. Thực hiện lần tiếp theo.

Tại sao phải nhìn vào gương để tập?

Bởi vì khi nhìn vào gương, mắt có thể nhìn thấy hình ảnh nụ cười chuẩn, trong não sẽ hình thành kí ức về thị giác, sau này khi tập mỉm cười, trong não sẽ xuất hiện hình ảnh mỉm cười khi nói chữ “kim chi”, như vậy có thể giúp bạn tăng cường trí nhớ về mặt thị giác.

Tại sao mỗi ngày phải tập 100 lần?

Bởi vì thực ra tập mỉm cười cũng là một hình thức tập luyện trí nhớ cho cơ mặt. Bất kể những ai không thích nói cười, không phải là trong lòng người đó không muốn cười, mà là do cơ mặt lâu ngày không vận động nên đã trở nên cứng nhắc. Có cười cũng là ở trong lòng, trên khuôn mặt không nhìn ra. Nếu như ít luyện tập, động tác của cơ mặt nhanh chóng biến mất, các cơ trên mặt không thể hình thành trí nhớ. Còn như ngày ngày luyện tập 100 lần, khoảng 21 ngày, các cơ cười trên mặt phát triển rồi, sẽ hình thành trí nhớ cơ mặt.

Tại sao lại phải dùng phương pháp nói thầm để luyện?

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Một mũi tên trúng nhiều đích, kết hợp tập cười với khí tự đàn điền.

Tại sao lại phải thêm cử chỉ?

Một là, tay làm chỉ huy. Cử chỉ là một loại chỉ huy, cũng giống như khi hát hợp xướng nhìn tay người chỉ huy, khi làm đúng cử chỉ, cơ mặt cười càng được luyện tập đúng đắn hơn.

Hai là, càng chuyên tâm hơn. Có thêm cử chỉ, sức chú ý càng thêm tập trung. Nếu chỉ dựa vào miệng nói, có thể hữu khẩu vô tâm, luyện tập không đủ chuyên tâm. Nhưng muốn làm cử chỉ đúng, nhất định phải nhất tâm nhất ý. Nếu bạn phân tâm, cử chỉ sẽ không chính xác nữa.

Tại sao lại phải dừng ba giây?

Làm biểu cảm chữ “kim chi” xong dừng lại ba giây, sẽ có thể khiến cho trí nhớ cơ mặt cười cố định ba giây, để càng khắc sâu thêm trí nhớ.

Nội dung luyện tập 2: Nhìn vào gương tập nói chữ “cười”.

Phương pháp luyện tập:

- Mỗi ngày nhìn vào gương nói ít nhất 100 lần.
- Luyện bằng phương pháp nói thầm.
- Thêm cử chỉ, mỗi lần tập xong dừng lại ba giây.

Tại sao lại phải soi gương tập chữ “cười”?

Mọi người có thể nhìn vào gương để cảm nhận hai chữ sau. Trước tiên nói chữ “cười”, mặt mày rạng rỡ; Lại nói chữ “khóc”, mày chau lại tạo thành tướng khổ sở. Tại sao phải làm như vậy? Là để hiểu rằng khi chúng ta phát âm, biểu cảm của khuôn mặt và ý nghĩa của từ phát âm là tương ứng với nhau, khi nói “cười” khuôn mặt là nụ cười, nói “vui” trên mặt là niềm vui, nói “khóc” trên mặt là khóc, nói “buồn” trên mặt là nỗi buồn.

Ngày ngày nhìn vào gương tập nói chữ “cười”, vừa có thể tập được cơ mặt cười, vừa có thể truyền đạt thông tin nụ cười vào tiềm thức của bạn, tăng cường ý thức về nụ cười.

### **III. PHƯƠNG PHÁP THỨ HAI NHANH CHÓNG KHẮC PHỤC PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM: CỐ ĐỊNH ÁNH MẮT**

Thế nào gọi là cố định ánh mắt? Chính là trong mắt của người phát biểu có người khác, khi đứng trên bục phát biểu đôi mắt phải “biết nói”, luôn giao lưu với khán giả. Đây là bí mật thứ hai thể hiện sự tự tin của người phát biểu.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông



Thế nào gọi là trong mắt có người khác? Khi giảng bài tôi thường cho học sinh làm một thử nghiệm sau.

Mời cả lớp đứng dậy, dùng ba cách khác nhau nói “Kính thưa các vị lãnh đạo, kính thưa các vị khách quý, thưa các bạn!”

Lần thứ nhất, ngẩng đầu nhìn lên trần nói “Kính thưa các vị lãnh đạo, kính thưa các vị khách quý, thưa các bạn!” Đây là tự kiêu hay tự ti?

Học viên: Tự kiêu.

Lần thứ hai, cúi đầu xuống nói: “Kính thưa các vị lãnh đạo, kính thưa các vị khách quý, thưa các bạn!” Đây là tự ti hay tự kiêu?

Học viên: Tự ti.

Lần thứ ba, hướng mặt về phía trước, nhìn vào tôi, đôi mắt có thần, trên môi nở nụ cười nói: “Kính thưa các vị lãnh đạo, kính thưa các vị khách quý, thưa các bạn!” Đây là thái độ gì?

Học viên: Tự tin!

Ánh mắt nhìn về ba vị trí, đại diện cho ba tâm thái của người phát biểu.

Điều này vừa hay ứng với lời nói của triết gia cổ Hy Lạp - Socrates:

Cao quý và tôn nghiêm, tự ti và hiếu thắng, anh minh và cơ trí, ngạo mạn và thô lỗ, đều có thể từ cảm xúc tĩnh hay động trên khuôn mặt và cử chỉ cơ thể phản ánh ra ngoài.

Một người có kĩ năng phát biểu xuất sắc là người rất giỏi dùng ánh mắt giao lưu với khán giả. Có một đoạn văn phân tích về nghệ thuật dùng ánh mắt giao lưu của Steve Jobs như sau:

Đôi mắt là con đường truyền đạt thông tin phi ngôn ngữ hiệu quả nhất. Steve càng chú trọng duy trì tiếp xúc ánh mắt hơn các nhà phát biểu thông thường, ông rất ít khi diễn thuyết đọc trình chiếu hay chú thích. Steve không hoàn toàn đào thải chú thích. Khi diễn thuyết, ông thường tham khảo gợi ý chú thích đã được chuẩn bị từ trước. Phần mềm trình chiếu Keynote của công ty Apple khiến cho người phát biểu có thể dễ dàng tham khảo chú thích đã được chuẩn bị, còn khán giả chỉ có thể nhìn thấy hình ảnh được trình chiếu qua máy chiếu. Nếu như Steve đọc từng câu từng chữ theo máy chiếu, ở dưới sẽ không ai hay biết. Thế nhưng trên thực tế, ông luôn duy trì giao lưu ánh mắt với khán giả. Đôi lúc ông sẽ nhìn lướt qua màn hình, sau đó nhanh chóng chuyển sự chú ý vào khán giả.

## 1. TẠI SAO “CỐ ĐỊNH ÁNH MẮT” CÓ THỂ THỂ HIỆN ĐƯỢC SỰ TỰ TIN

Đáp án chính là câu nói mà mọi người đã rất quen thuộc: Đôi mắt là cửa sổ của tâm hồn. Qua cửa sổ này có thể nhìn thấy nội tâm. Mắt không dám nhìn người khác, cho thấy nội tâm nhút nhát; Mắt nhìn thẳng vào khán giả, cho thấy nội tâm tự tin và bình tĩnh. Khi ánh mắt một người không ổn định, nhìn một chút liền rời ra, hoặc dút khoát không nhìn mọi người, chúng ta có thể khẳng định nội tâm người ấy nhút nhát, tự ti, không tự tin.

Nói ánh mắt là cửa sổ tâm hồn, đây tuyệt đối không đơn giản là một so sánh đầy ý thơ, mà là có căn cứ khoa học. Bởi vì bộ não của con người có 12 cặp dây thần kinh, trong đó có 5 cặp chuyên phụ trách chỉ huy đôi mắt. Khi mắt chúng ta chuyển động, là dây thần kinh ở sau mắt đang chuyển động, nó điều khiển nhãn cầu di chuyển.

Mọi người thường cho rằng mắt đang nhìn sự vật, thực ra mắt chỉ là khí quan có hình dạng. Vậy thì rốt cục chúng ta đang dùng cái gì để “nhìn” đây? Là đại não. Hàng ngày trong những thông tin mà chúng ta thu về, có 80% đến từ thị giác, 20% đến từ thính giác, xúc giác, khứu giác và vị giác. Đối với đại não, 75% công việc là xử lý thông tin thị giác. Dễ dàng thấy được đôi mắt và đại não có mối quan hệ rất khăng khít. Mỗi ngày chúng ta đều đang dùng “não” để nhìn, dùng “não” để phán đoán kết cấu không gian của thế giới bên ngoài, hình dạng, màu sắc, vị trí và tốc độ vận động của sự vật.

Hiểu về quan hệ giữa đại não và mắt ắt sẽ hiểu về tầm quan trọng của luyện nhãn định: Nội tâm tự tin của một người nhất định có thể nhìn thấy qua cánh cửa sổ - đôi mắt.

## 2. LỢI ÍCH CỦA LUYỆN CỐ ĐỊNH ÁNH MẮT

### Lợi ích thứ nhất - tôn trọng người khác

Có thể nói, bí quyết thể hiện sự tôn trọng người khác chính là ở đôi mắt. Khi bạn mỉm cười nhìn vào khán giả, họ sẽ cảm nhận thấy sự tôn trọng, phía sau sự tôn trọng thực chất chính là tình yêu bạn dành cho khán giả. Mạnh Tử nói: “Ái nhân giả, nhân hằng ái chi; kính nhân giả, nhân hằng kính chi.” (Mình thương người ta thì người ta thương lại mình; Mình kính người ta thì người ta kính lại mình). Nụ cười và sự chú ý của bạn truyền đi yêu thương và sự kính trọng, đồng thời bạn cũng sẽ nhận về sự yêu mến và tôn trọng của khán giả đối với bạn. Lợi người chính là lợi mình!

Steve Jobs biết rất rõ bí mật này. Trong triển lãm trưng bày sản phẩm hàng năm của công ty Apple, mỗi lần Steve bước lên sân khấu, ông đều mỉm cười nhìn khán giả một lượt, còn khán giả sẽ đáp lại bằng một tràng pháo tay vang dội.

Khi ánh mắt của người diễn thuyết không chịu giao lưu với khán giả, khán giả sẽ cảm thấy bị coi thường, cảm giác này đến một đứa trẻ cũng cảm nhận được.

Hắc Ấu Long được coi là Dale Carnegie của Đài Loan. Ông từng kể một câu chuyện về nhân định.

Khi con gái Lập Lệ của ông học lớp 5, bỗng nhiên mê mẩn trang điểm son phấn. Mỗi sáng thức dậy từ 5h30, mất hai giờ đồng hồ để trang điểm, tô son, kẻ lông mày, còn đánh mắt thành màu lam đậm. Lúc đó bố mẹ khuyên thế nào cô bé cũng không chịu sửa.

Vài năm sau, một lần Hắc Ấu Long nói chuyện với con gái mới hiểu ra vì sao năm đó cô con gái bé nhỏ lại trang điểm đậm như vậy. Ông hỏi: “Lập Lệ, từ nhỏ tới lớn, chuyện gì khiến con cảm thấy thất vọng nhất?” Lập Lệ liền buột miệng nói: “Nói chuyện với ba là cảm giác thất vọng nhất con từng có. Bởi vì mỗi lần nó chuyện với ba, ba chẳng bao giờ nhìn con lấy một cái.” À, hóa ra con gái trang điểm đậm, yêu sớm là muốn thu hút sự chú ý của ba mẹ mà thôi!

Hắc Ấu Long không nhìn con gái, đứa bé đã cảm thấy không được tôn trọng, nếu là người làm công tác quản lý, khi nói chuyện với đồng nghiệp, khách hàng mà không nhìn đối phương, khiến cho người ta có cảm giác khó chịu chẳng phải là hậu quả càng lớn sao.

### **Lợi ích thứ hai - thu hút người khác**

Trên cơ thể con người, nơi sáng nhất, có thần nhất chính là đôi mắt. Qua luyện tập với mắt, bạn có thể làm cho đôi mắt sáng ngời, có thần, thu hút khán giả.

### **Lợi ích thứ ba - quan sát người khác**

Quan sát người khác tức là qua ánh mắt quan sát tình hình khán giả phía dưới sân khấu, kịp thời điều chỉnh nội dung và thời gian phát biểu.

Giáo sư Thái Lễ Húc khi giảng về “Đệ tử quy” có trích dùng phương pháp “quan kì mâu tử” (quan sát ánh mắt) của Mạnh Tử.

*“Khi người khác thật sự cần đến chúng ta, nhất định phải tận tâm tận lực chỉ dẫn, khuyên bảo. Nhưng khi thời cơ chưa chín muồi, không nên nói quá nhiều, tránh khiến cho người ta cảm thấy bức mình. Giữa tiến và lui, duyên phận có chín muồi hay không, không phải chỉ vài câu là có thể nói rõ ràng được, vẫn cần tự mình tích lũy kinh nghiệm.”*

*Chúng ta có thể vận dụng phương pháp “quan kì mâu tử” của Mạnh Tử. Ví dụ bạn nói với người khác rằng “Đệ tử quy” rất quan trọng, sau đó đọc vài câu kinh văn, “trí quán phục, hữu định vị”, nói câu kinh văn này có ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực làm việc sau này của trẻ em. Bạn nói như vậy, ánh mắt của người đó sẽ sáng lên. Lúc này bạn không nên nói: Hôm nay chúng ta nói đến đây, như vậy không phải là tùy duyên. Khi duyên phận của nghệ thuật nói chuyện chín muồi, chúng ta có thể thừa thế xông lên.*

*Nếu như nói với một người năm phút, ánh mắt của họ lơ đãng, lúc này tiếp tục nói chính là nghiệt duyên rồi. Bởi vậy phải luôn luôn quan sát duyên phận của trạng thái, duyên phận ở trạng thái động chứ không phải tĩnh, cần nắm bắt thời cơ vận dụng linh hoạt.*

Học giả nổi tiếng Diêm Sùng Niên chuyên nghiên cứu về lịch sử triều Minh - Thanh trong quá trình dạy học cũng vô cùng chú ý thông qua quan sát ánh mắt của khán giả để điều chỉnh bài giảng của mình.

*“Khi giảng bài tôi có một đặc điểm - ánh mắt rất thích nhìn mọi người. Chỗ nào mọi người có hứng thú, mỉm cười, chỗ nào mọi người không hứng thú cho lắm, nhắm mắt lại, tôi đều nhìn thấy hết, như vậy lúc nào cũng có thể căn cứ vào biểu cảm của mọi người để thay đổi nội dung của tôi.”*

Bản thân tôi cũng có trải nghiệm về việc dùng ánh mắt quan sát tình hình lớp học.

*Khi giảng về ba nội dung đầu của định - nhĩ - vũ - quyết, bởi vì tương tác khá nhiều, độ nhiệt tình của học viên cao, trật tự lớp học duy trì rất tốt. Nhưng khi giảng đến phần sau, luyện tập ít hơn, tôi quan sát ở phía dưới có một số em học viên ánh mắt bắt đầu phân tán, có em bắt đầu ngáp, có em thì thậm chí nói chuyện, tôi liền hiểu ra chỉ giảng không luyện, học viên sẽ mất hứng thú, bởi vậy tôi lập tức điều chỉnh nội dung lên lớp, tăng cường luyện tập tương tác.*

Nếu như tôi chỉ cầm đầu giảng một mạch, không chú ý quan sát tình hình bên dưới, sẽ không thể phát hiện ra vấn đề.

Khi phát biểu trước đám đông, một người cũng có thể dùng ánh mắt nhạy bén của mình, kịp thời nắm bắt thông tin trong ánh mắt của khán giả, để nắm được quyền chủ động trong phát biểu, nâng cao hiệu quả phát biểu.

### **3. PHƯƠNG PHÁP VÀ YÊU CẦU TẬP CỐ ĐỊNH ÁNH MẮT**

Luyện mắt chủ yếu có bốn phương pháp: Một là mở mắt, hai là nhìn, ba là quan sát khán giả, bốn là nhìn bao quát.

#### **Phương pháp 1: Mở mắt**

Cách luyện cụ thể: Tìm một điểm ở phía trước mắt tầm 3-5m (điểm màu xanh lá cây là tốt nhất, màu đen tạm được), mở mắt nhìn trong một giây, sau đó nhắm mắt lại một giây, làm như vậy liên tục 100 lần, thực hiện vào buổi sáng và tối.

Tại sao phải luyện cách nhắm mở mắt? Có ba lợi ích sau:

Một là mí mắt không bị sụp.

Kể ra thì tôi luyện phương pháp này cũng là do bất đắc dĩ mà thôi. Qua tuổi 50, các cơ trên khuôn mặt tôi ngày càng chảy xệ, đuôi mắt bắt đầu kéo xuống thành hình tam giác, ảnh hưởng tới việc dẫn chương trình hay trình diễn trên sân khấu. Một lần tôi xem một chương trình phỏng vấn trên tivi, thấy một diễn viên đã ngoại lục tuần mà đôi mắt vẫn sáng ngời, mí mắt không bị sụp. Anh ta nói hàng ngày anh ta đều luyện tập mở to mắt nhìn vào một điểm

trong 30 phút, trong suốt mấy chục năm ngày nào cũng luyện như vậy. Thấy vậy tôi cũng quyết tâm luyện mở mắt, nhất định phải làm cho mí mắt trở lại như xưa.

Ban đầu do mí mắt sụp nặng nề nên luyện tập rất khó khăn, tôi kiên trì luyện trong một tháng, bắt đầu thấy mí mắt có lực hơn. Sau ba tháng luyện tập, một lần soi gương tôi phát hiện ra mí mắt của mình đã trở lại vị trí cũ, không còn là mắt hình tam giác nữa rồi.

Hai là làm cho đôi mắt có hồn.

Bạn cứ thử mà xem, nếu đôi mắt nhìn không có mục đích, ánh mắt sẽ trở lên thần thờ, còn khi tập trung nhìn vào một điểm thì tự nhiên mắt sẽ sáng hơn, có hồn hơn.

Tôi cũng chỉ là tình cờ phát hiện ra luyện mở mắt giúp cho mắt nhìn có hồn hơn. Ngày còn trẻ, tôi tham gia đội văn công trong quân đội, múa hát, đóng kịch, sau đó lại học phát thanh, dẫn chương trình, nhưng chưa từng chú tâm luyện mắt riêng. Càng có tuổi thì ánh mắt nhìn càng vô hồn. Vậy mà sau khi luyện mở mắt, lên lớp học sinh đều phản ánh rằng: Ấn tượng đầu tiên về thầy giáo Ân là đôi mắt rất có hồn, có cảm giác mọi hành động của chúng em đều không qua khỏi mắt thầy.

Ngoài ra, luyện cho mắt có hồn đồng thời cũng là luyện cho tâm tĩnh lại. Mỗi lần luyện nhắm, mở mắt 100 lần, vô cùng nhàm chán, nhưng lại là sự rèn luyện tốt đối với khả năng tập trung và định lực cho mỗi người.

Lợi ích thứ ba là khiến cho con mắt lòng đen lòng trắng phân minh.

Người ta thường nói: “Người già vàng mắt”, là do khi người ta tuổi tác đã cao, tuần hoàn máu kém, các tia máu trong mắt ngày càng nhiều, lòng trắng dần trở thành màu vàng, mắt mờ đục hơn. Sau khi luyện tập cách mở mắt này, nhãn cầu của tôi được luyện tập thường xuyên, tuần hoàn máu nhanh hơn, các tia máu trong mắt ngày càng giảm đi, vì thế mà lòng đen lòng trắng rất phân minh.

Cho dù là người già hay thanh niên, chỉ cần kiên trì luyện tập mở mắt đều có thể khiến cho tròng mắt đen trắng phân minh, đôi mắt lấp lánh có hồn, đứng trên sân khấu lập tức thu hút được ánh mắt của mọi khán giả.

## **Phương pháp 2: Nhìn**

### **Cách luyện cụ thể:**

- Chăm chú nhìn không chớp vào mắt mình trong gương để nói chuyện.
- Dùng phương pháp nói thầm.
- Với mỗi tài liệu luyện sáng tối mỗi buổi 20 lần.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

### **Nội dung luyện tập:**

- Nhìn vào mắt mình qua gương và nói: “Kính thưa các vị khách quý, kính thưa các vị đại biểu, thưa toàn thể các bạn.”

Tại sao lại phải nhìn vào mắt mình trong gương để nói chuyện? Một là có thể luyện cho ánh mắt được tập trung; hai là có thể luyện cảm giác có đối tượng để phát biểu; ba là khi có sự tương tác thì càng nói càng hào hứng hơn.

### **Phương pháp 3: Quan sát khán giả**

Phương pháp này quan trọng là luyện cho người phát biểu có khả năng quan sát toàn bộ khán giả. Cần chú ý quy tắc luyện tập một cách tuần tự tăng tiến.

Cách luyện cụ thể:

- Luyện tập một đối một. Hai người quay mặt vào nhau, một người nhìn vào mắt người kia và nói: “Chào buổi sáng” 20 lần, người kia phối hợp đóng làm khán giả. Sau đó đổi tập.

- Luyện tập một đối hai. Một người đứng trước mặt hai người và nói: “Kính thưa các vị khách quý, kính thưa các vị đại biểu, thưa toàn thể các bạn”.

Đầu tiên nhìn vào mắt người bên trái, nói: “Kính thưa các vị khách quý”. Sau đó nhìn vào mắt người bên phải, nói: “Kính thưa các vị đại biểu”, rồi hướng mặt vào giữa hai người, mắt nhìn cả hai và nói: “Thưa toàn thể các bạn”. Ba người lần lượt thay nhau luyện tập.

- Luyện tập một đối ba. Một người đứng trước ba người và nói: “Kính thưa các vị khách quý, kính thưa các vị đại biểu, thưa toàn thể các bạn.”

Đầu tiên nhìn vào người bên trái, nói: “Kính thưa các vị khách quý”, sau đó nhìn vào người bên phải nói: “Kính thưa các vị đại biểu”, rồi hướng mặt vào người ở giữa, mắt nhìn cả ba nói: “Thưa toàn thể các bạn”. Bốn người lần lượt thay nhau tập.

Đây chính là phương pháp luyện quan sát khán giả một cách tuần tự tăng tiến: một đối một, một đối hai, một đối ba, cứ luyện tập nhiều lần như vậy cho đến khi trở thành một thói quen, đến khi lên sân khấu sẽ biết cách quan sát khán giả.

Cách luyện quan sát khán giả này yêu cầu: dùng phương pháp nói thầm, miệng mỉm cười, khi gật đầu phải mạnh mẽ hùng hồn. Mỗi ngày sáng tối mỗi buổi tập 20 lần, luyện cho đến khi thuần thục.

### **Phương pháp 4: Nhìn bao quát**

Đây là phương pháp phát triển của phương pháp quan sát khán giả, người phát biểu chia khán đài thành ba bộ phận, đầu tiên hướng mắt về phía khán đài bên trái nói: “Kính

thưa các vị khách quý”, sau đó hướng mắt về phía khán đài bên phải nói: “Kính thưa các vị đại biểu”, cuối cùng nhìn vào khán đài ở giữa nói: “Thưa toàn thể các bạn”.

Yêu cầu chủ yếu của phương pháp này là: Định vị chuẩn, ánh nhìn bao quát.

Định vị chuẩn: như trên đã nói, nhất định phải theo thứ tự trái sang phải về giữa để luyện tập. Qua bài luyện tập này, có thể bao quát toàn bộ khán giả, ánh mắt lướt nhìn có thứ tự, không bị hỗn loạn.

Ánh mắt xa xăm: Không thể chỉ nhìn chăm chăm vào một khán giả, phải lướt nhìn bao quát một lượt, khiến cho mọi khán giả đều cảm thấy bạn đang nhìn họ. Nếu ánh mắt của bạn chỉ tập trung vào một số ít để nói chuyện, phần lớn khán giả sẽ cảm thấy bị bỏ rơi, điều này sẽ làm giảm không khí của buổi diễn thuyết.

Đừng coi nhẹ kĩ xảo này, nó giống như một cánh cửa sổ bằng giấy, nếu không chọc thủng nó, có nhiều người sẽ mãi mãi không biết dùng ánh mắt để giao lưu với khán giả như thế nào.

## **IV. PHƯƠNG PHÁP KHẮC PHỤC PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM THỨ BA: CỐ ĐỊNH DÁNG ĐỨNG**

Thế nào là cố định dáng đứng? Chính là sau khi bước lên sân khấu, cơ thể phải vững như cây tùng, đứng vững ba giây rồi mới mở lời, phát biểu xong dừng lại ba giây rồi mới đi xuống.

### **1. HAI TIÊU CHUẨN CỦA CỐ ĐỊNH DÁNG ĐỨNG**

Cố định dáng đứng để luyện đảm, chủ yếu là phải đạt hai tiêu chuẩn: Một là đứng thẳng, hai là đứng vững.

#### **Đứng thẳng**

Đứng thẳng như cây tùng là yêu cầu của chúng tôi đối với người đứng trên sân khấu phát biểu. Khi đứng trên sân khấu, lưng thẳng, miệng nở nụ cười, lập tức có thể thể hiện sức hút của nhân cách. Những ai đứng trên sân khấu thân hình nghiêng ngả vụng vọ, ngọ nguậy không yên, khán giả lập tức có phần coi thường, người còn chưa mở miệng nói đã mất điểm ấn tượng.

Đứng như thế nào, chúng tôi sẽ nói cụ thể ở phần sau. Trước hết xin nói về lợi ích của đứng thẳng như cây tùng: ấn tượng tốt, giọng nói hay, sức khỏe tốt.

Một là ấn tượng tốt.

Khi chào đón người khác, ấn tượng đầu tiên vô cùng quan trọng. Trong tâm lí học gọi ấn tượng đầu tiên là hiệu ứng ấn tượng ban đầu.

Một buổi sáng, Minh đến tham gia buổi phỏng vấn của công ty Hồng Đạt. Nhà tuyển dụng là giám đốc Tùng của công ty này. Khi thời gian phỏng vấn sắp kết thúc Minh mới mồ hôi nhễ nhại chạy đến phòng thi.

Giám đốc Tùng liếc nhìn anh chàng Minh đang ngồi trước mặt, chỉ thấy từng giọt mồ hôi to bằng hạt đậu lấm tẩm trên trán anh ta, mặt mũi thì đỏ tưng bừng, mặc một chiếc áo sơ mi màu đỏ, thêm vào đó là mái đầu rối bù, nhìn thật toi tả.

Giám đốc Tùng đánh giá kĩ lưỡng anh ta một hồi, nghi hoặc hỏi: “Cậu tốt nghiệp nghiên cứu sinh ư?” dường như thể hiện sự hoài nghi đối với học vấn của anh ta. Minh ngượng ngịu gật đầu đáp: “Đúng vậy.”

Tiếp theo, vị giám đốc mang trong lòng mối hoài nghi liền đặt cho anh ta mấy câu hỏi mang tính chuyên môn cao. Minh dần dần lấy lại bình tĩnh, trả lời hết sức trôi chảy. Cuối cùng, sau một hồi suy nghĩ trước sau, giám đốc đã quyết định tuyển dụng Minh.

Hôm sau, ngày đầu tiên Minh đi làm, giám đốc Tùng liền gọi anh ta đến văn phòng và nói: “Lẽ ra, khi lần đầu tiên trông thấy cậu, tôi đã không có ý định tuyển dụng cậu. Cậu có biết vì sao không?” Minh lắc đầu. Giám đốc Tùng nói: “Lúc đó bộ dạng của cậu quả thực không dám khen, mồ hôi nhễ nhại, tóc tai rối bù, áo quần xộc xệch, đặc biệt là chiếc áo sơ mi màu đỏ càng không ra thể thống gì, không giống một nghiên cứu sinh, mà giống một thanh niên tự do nông cuồng. Ấn tượng đầu tiên mà cậu để lại cho tôi quá xấu. Nếu không phải sau đó cậu trả lời câu hỏi hết sức xuất sắc, cậu nhất định sẽ bị loại.”

Minh nghe xong, mới đỏ mặt nói rõ nguyên nhân: “Hôm qua trên đường đến phỏng vấn, tôi nhìn thấy có người bị tai nạn, liền giúp tài xế đưa người bị nạn lên taxi, sau đó cùng với một người đi đường nữa đưa nạn nhân đến bệnh viện. Khi ra khỏi bệnh viện, tôi phát hiện ra áo mình dính đầy vết máu. Bởi vậy tôi vội về nhà thay quần áo. Không may quần áo tôi chưa khô, tôi liền mượn áo của cậu em trai. Vì thời gian không còn sớm, tôi vội vã chạy đến phòng thi. Cho nên, thời gian thì kịp nhưng bộ dạng lại thật thảm hại...”

Lúc này giám đốc Tùng mới gật đầu nói: “Khó có ai có tấm lòng hào hiệp giúp đỡ người khác như cậu. Nhưng sau này khi lần đầu tiếp xúc với người lạ nhất định phải chú ý tạo ấn tượng đầu tiên tốt đẹp đấy!”

So với người đi phỏng vấn, ấn tượng đầu tiên của người phát biểu lại càng quan trọng!

Mà ấn tượng này đầu tiên được quyết định bởi thị giác. Bởi vì người phát biểu khi bước lên sân khấu, thứ khán giả tiếp xúc đầu tiên không phải là giọng nói mà là dáng vẻ của bạn. Khi chưa mở lời, dáng đứng như thế nào, khán giả vừa nhìn lập tức lưu lại ấn tượng hết sức mạnh mẽ. Nếu đứng thẳng như cây tùng, khán giả lập tức có niềm tin và kì vọng vào bạn;



Nếu đứng uốn như cây mây, nghiêng ngả vắn vẹo, khán giả lập tức sẽ không có hứng thú với bạn.

Muốn lưu lại ấn tượng đầu tiên là sự diễm đạm, tự tin, tài giỏi cho khán giả, phải tập dáng đứng thẳng như cây tùng.

Hai là giọng nói hay.

Bởi vì chỉ khi đứng thẳng, phần thắt lưng duỗi ra, hơi thở mới thông suốt, đan điền mới dùng đến lực, giọng nói mới ngân vang. Nếu đứng nghiêng ngả rúm rỏ, so vai rụt cổ, vùng thắt lưng khó mà dùng lực, hơi thở không thông suốt, âm thanh tự nhiên sẽ khàn đục. Khi phát thanh viên và ca sĩ luyện thanh, đều là đứng thẳng người, uốn ngực hóp bụng.

Ba là sức khỏe tốt.

Chuyên gia y học khẳng định câu nói “đứng thẳng như cây tùng, ngồi vững như đại hồng chung” là rất có căn cứ khoa học.

Khái quát mà nói, đứng như tùng có tam kiện: kiện phế, kiện thể, kiện não.

Đầu tiên là kiện phế. Các nhà khoa học nghiên cứu phát hiện ra, khi uốn ngực có thể khiến cho thể tích phổi tăng khoảng 20%. Thể tích phổi tăng lên, dưỡng khí cung cấp cho các bộ phận trên cơ thể cũng tăng theo, như vậy con người sẽ không dễ bị mệt.

Hai là kiện thể. Hình thành tư thế đẹp đầu ngẩng cao, ngực uốn, lưng thẳng, khiến cho cơ thể cao lớn, giảm bớt cảm giác đau nhức ở thắt lưng và cong vẹo cột sống. Cột sống của con người dài khoảng 70cm, do 24 đốt sống liên kết lại thành trụ cột nâng đỡ cho cả cơ thể, do 4 đoạn cong sinh lý tạo thành cơ thể với những đường cong tuyệt mỹ. Con người cần tránh khom lưng gập bụng trong thời gian dài, đĩa đệm giữa các đốt cột sống sẽ bị hao mòn, trở thành lưng cong thật sự.

Ba là kiện não. Kiên trì uốn ngực còn giúp tăng cường trí nhớ cho bộ não. Dưỡng khí mà não cần chiếm 40% dưỡng khí của cả cơ thể, lượng máu cung cấp cho não cũng gấp 30 lần các bộ phận khác. Máu cung cấp cho não càng nhiều, tư duy, khả năng ghi nhớ càng được phát huy tốt. Ngược lại, phản ứng của con người sẽ chậm chạp, trí nhớ giảm sút, lâu dần sẽ gây ra teo não thậm chí mắc chứng bệnh Alzheimer của người cao tuổi. Uốn thẳng ngực sẽ khiến cho máu dễ dàng lưu thông lên não bộ, đảm bảo cung cấp các chất dinh dưỡng mà não cần, duy trì tư duy nhạy bén và trí nhớ tốt.

Qua một cuộc nghiên cứu đối với 30 cụ già thọ trăm tuổi của huyện Thủy Phúc tỉnh Quảng Tây, Trung Quốc, các nhà khoa học phát hiện ra: Những cụ già này có một quy luật chung đó là vùng thắt lưng rất thẳng, lưng không bị cong. Vùng thắt lưng thẳng có lợi gì? Giống như trên đường cao tốc, nếu khúc cua nhiều, xe chạy không nhanh, con người dễ bị mệt, kinh mạch cũng không thông ra được, tuổi thọ sẽ không cao. Thắt lưng thẳng, kinh mạch thông, mới có thể sống lâu trăm tuổi được.

## **Đứng vững**

Ở trên đã nói về đứng thẳng, bây giờ nói về đứng vững. Đứng vững tức là khi bước lên sân khấu đứng ba giây rồi mới bắt đầu nói. Tại sao phải đứng im ba giây rồi mới nói? Bởi vì nó có thể ổn định hội trường, ổn định thần thái, ổn định lời nói.

Ổn định hội trường, tức là người phát biểu khi đứng trên sân khấu không vội vàng cắt lời nói có thể khiến cho hội trường trật tự.

Cảm nhận của bản thân tôi khi làm người dẫn chương trình là: Khi dẫn chương trình cho một hoạt động quy mô lớn, khi lên sân khấu nhất định phải mỉm cười, khi đứng trên sân khấu đừng vội cắt lời, lặng lẽ chờ cho khán giả yên tĩnh. Càng đông người, thời gian giữ yên lặng càng kéo dài. Kết quả là vô thanh thắng hữu thanh, bạn không vội vàng cắt lời, khán giả sẽ càng chờ đợi, họ sẽ càng vểnh tai lắng nghe, tự nhiên sẽ yên tĩnh lại. Nếu như bạn lên sân khấu liền vội vàng mở miệng nói chuyện, bên dưới vẫn chưa yên tĩnh, khán giả sẽ không nghe rõ, khi không nghe rõ, sẽ phải nghiêng đầu ghé tai, hội trường sẽ càng hỗn loạn, tạo thành vòng tuần hoàn ác tính.

Cho nên lên sân khấu đứng yên không vội mở lời, dừng ba giây, là pháp bảo để ổn định hội trường.

Ổn định thần thái, chính là qua ngừng ngắt khiến cho tâm trạng của mình ổn định. Tại sao khi lên sân khấu dừng ba giây rồi mới nói có thể ổn định thần thái? Chủ yếu có hai tác dụng: Định tâm, di tâm.

Trước tiên nói về định tâm. Định tâm là khi lên phát biểu chỉ có đứng yên rồi tâm mới tĩnh lại, tâm tĩnh rồi mới sinh ra trí tuệ.

Thiền sư Vân Cư mỗi buổi tối đều đến một hang động trên đảo hoang để ngồi thiền.

Có vài cậu thanh niên nghịch ngợm nấp sẵn trên con đường mà thiền sư nhất định sẽ đi qua, đợi đến khi thiền sư đi tới, một cậu móc chân vào cành cây treo ngược người xuống, đầu hướng xuống, hai tay buông thõng, ôm lấy đầu thiền sư.

Chàng trai trẻ nghĩ rằng thiền sư nhất định sẽ bị dọa cho hồn siêu phách tán, nào ngờ thiền sư mặc kệ anh chàng ôm lấy đầu mình, chỉ đứng yên không động đậy.

Chàng thanh niên ngược lại bị dọa cho hết hồn, vội vàng rút tay lại, lúc này thiền sư mới rời đi như không hề có gì xảy ra.

Ngày hôm sau, mấy cậu thanh niên này cùng nhau đến chỗ của thiền sư Vân Cư. Bọn họ hỏi thiền sư: “Thưa đại sư, nghe nói quanh đây thường xuyên xuất hiện ma quỷ, có chuyện này không ạ?”

Thiền sư Vân Cư nói: “Không có chuyện này.”

“Chúng con nghe nói có người đi đường ban đêm bị quỷ ôm chặt đầu.”

“Đó không phải là ma quỷ gì cả, mà là các thanh niên ở trong thôn!”

“Tại sao đại sư nói vậy?”

Thiền sư trả lời: “Bởi vì ma quỷ làm gì có bàn tay to lớn, ấm áp như thế!”

Ông nói tiếp: “Lâm trận không sợ sống chết, là cái dũng của người tướng quân; Vào núi không sợ hổ báo, là cái dũng của người thợ săn; Xuống nước không sợ giao long, là cái dũng của người ngư dân; Dũng của hòa thượng là gì, chính là một chữ “ngộ”. Vượt qua cả sống chết thì làm sao còn cảm giác sợ hãi nữa?”

Đám thanh niên kinh ngạc không nói nên lời. Khi gặp phải tình huống đột kích bất ngờ, Vân Cư thiền sư vẫn có thể phán đoán ra trò đùa của đám thanh niên trong thôn dựa vào đôi tay to lớn, ấm áp, định lực này quả thật cao siêu.

Nếu như người bình thường, ban đêm gặp phải tình huống bị người khác ôm đầu như vậy, sớm đã hồn siêu phách lạc, làm gì còn phân biệt được hơi ấm của bàn tay nữa. Vân Cư thiền sư chính vì nội tâm có định lực tĩnh như nước ấy nên mới có thể sinh ra trí tuệ phân biệt thật giả.

Tại sao đứng yên tâm mới định?

Người ta thường nói “hoa trong gương, trăng dưới nước”, muốn xem “trăng dưới nước” cần có điều kiện tiền đề. Trời yên bể lặng, nước tĩnh như gương, chúng ta dễ dàng nhìn thấy tịch ảnh trầm bích, trăng ở dưới nước. Còn nếu như “gió chợt thổi, thổi lay mặt nước ao xuân”, bạn chỉ có thể nhìn thấy ánh bạc lấp lánh như tuyết trên mặt nước, sóng gợn lăn tăn chứ không thể nhìn rõ vàng trăng đáy nước. Lòng người giống như nước vậy, bạn đi nhanh lên sân khấu, sóng lòng vỗ liên hồi, không đợi cho nó yên tĩnh trở lại đã lập tức bắt đầu nói, sẽ không thể nhìn thấy “vàng trăng trí tuệ” trong lòng, không nói được những lời hay ý đẹp. Còn khi bạn đứng trên sân khấu ba giây mới bắt đầu nói, chính là khiến bạn định thân, sau đó tĩnh tâm, tâm tĩnh lại rồi, tư duy mới rõ ràng, mới tập trung tinh lực vào nội dung phát biểu.

Tiếp theo nói về di tâm. Chính là di chuyển sự chú ý từ trạng thái căng thẳng đến nội dung phát biểu.

Một triết gia dẫn theo các đệ tử của mình đi ngao du thế giới. Mười năm trời, họ đi qua rất nhiều quốc gia, viếng thăm rất nhiều người có học vấn. Bây giờ họ quay về, ai cũng có một bồ kinh văn trong bụng.

Trước khi vào thành, triết gia ngồi xuống một thảm cỏ bên ngoài thành nói: “Mười năm ngao du, các con đều là những nhân sĩ giàu học vấn, bây giờ sự học sắp kết thúc rồi, chúng ta học bài cuối cùng thôi!”

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Các đệ tử liền ngồi vây quanh triết gia. Triết gia hỏi: “Bây giờ chúng ta đang ngồi ở đâu?” Các đệ tử trả lời: “Chúng ta đang ngồi nơi hoang vắng.” Triết gia lại hỏi: “Nơi hoang vắng mọc thứ gì?” Các đệ tử trả lời: “Nơi hoang vắng mọc đầy cỏ dại.”

Triết gia nói: “Đúng vậy, nơi hoang vắng mọc đầy cỏ dại. Bây giờ ta muốn biết làm thế nào để diệt hết chỗ cỏ dại này?” Các đệ tử vô cùng kinh ngạc, họ đều không ngờ rằng vị triết gia luôn đàm đạo về những huyền bí trong cuộc đời tiết học cuối cùng lại hỏi một câu hỏi đơn giản như vậy.

Một đệ tử nói: “Thưa thầy, chỉ cần có xẻng là đủ rồi.” Triết gia gật đầu.

Một đệ tử khác nói: “Dùng lửa thiêu cũng là một cách hay.” Triết gia mỉm cười, ra hiệu cho người tiếp theo.

Đệ tử thứ ba nói: “Rải vôi lên là có thể loại bỏ được cỏ dại.”

Tiếp theo là đệ tử thứ tư, anh ta nói: “Diệt cỏ tận gốc, chỉ cần nhổ hết gốc của nó lên là được rồi.”

Đợi cho các đệ tử nói xong, triết gia liền đứng dậy nói: “Bài học của chúng ta đến đây là hết. Các con sau khi về, dùng cách của mình để diệt trừ một góc bãi cỏ. Một năm sau chúng ta gặp lại nhau.”

Một năm sau, các đệ tử cùng quay lại, tuy nhiên nơi họ ngồi trước đây không còn là một bãi cỏ hoang nữa, nó trở thành một cánh đồng hoa màu. Các đệ tử vây quanh ruộng hoa màu, chờ đợi triết gia, thế nhưng triết gia không xuất hiện nữa.

Vài năm sau, triết gia qua đời. Khi các đệ tử biên soạn lại những lời dạy của ông, tự thêm một chương vào cuối sách: Muốn diệt cỏ dại trên đất hoang, chỉ có một cách, đó chính là trồng trọt. Tương tự, nếu muốn cho tâm hồn không hỗn loạn, chỉ có một cách duy nhất là dùng những phẩm chất tốt đẹp lấp đầy nó.

Căng thẳng trong phát biểu chính là cỏ dại, muốn xóa bỏ nó, dùng xẻng xúc, dùng lửa thiêu, rắc vôi bột, đều không phải là cách tốt nhất, cách tốt nhất là “đếm ba giây”, như vậy chính là trồng hoa màu lên thay thế cỏ dại.

Trạng thái căng thẳng khi lên bục phát biểu không bị phủ định, mà được lấp bởi trạng thái đúng đắn.

Vậy làm thế nào để kéo sự chú ý ra khỏi sự căng thẳng đây? Đứng yên ba giây rồi mới nói chính là phương pháp hiệu quả. Khi bạn hoang mang bước lên sân khấu, sự chú ý của bạn đều tập trung vào sự căng thẳng. Lúc này bạn mỉm cười, bắt đầu đếm “1, 2, 3”, sự chú ý của bạn liền chuyển đến việc đếm số. Bởi vì tâm trí không thể làm cùng lúc hai việc, lúc này bạn chỉ có một ý nghĩ, phải làm sao để đẩy lùi nó, một khi đã kéo lại được sự chú ý từ trong căng thẳng, cả người sẽ lập tức nhẹ nhõm, thần thái sẽ ổn định. Tâm tĩnh rồi, liền có thể di chuyển sự chú ý vào nội dung phát biểu và khán giả.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Lợi ích thứ ba của cố định dáng đứng là ổn định lời nói.

Ổn định lời nói là khi phát biểu thông qua ngừng nghỉ, khiến cho não nghĩ trước rồi mới mở miệng nói sau, ở giữa cần có một khoảng thời gian để tổ chức từ ngữ.

10 người căng thẳng thì có 9 người nói nhanh. Những người khi đứng trên sân khấu phát biểu căng thẳng thường tốc độ nói sẽ tăng nhanh, một khi nói nhanh, sẽ hoang mang không chọn đường, nói không chọn lời, xuất hiện tật “nói trước nghĩ sau”.

“Nói trước nghĩ sau” chủ yếu có ba tình trạng.

Một là nói lắp. Miệng đã mở ra rồi, não còn chưa biết nói gì, tự nhiên sẽ bị cà lắp nói không ra lời.

Hai là lặp lại. Không biết tiếp theo phải nói những gì, đành dựa vào “à à ờ ờ” và lặp lại lời nói để nghĩ từ.

Ba là nói năng lộn xộn.

Muốn nghĩ trước nói sau, phương pháp tốt nhất chính là sau mỗi câu nói dừng ba giây, dựa vào ngừng nghỉ để sắp xếp và lựa chọn lời nói.

Những ai từng nghe nguyên thủ tướng Trung Quốc Ôn Gia Bảo phát biểu nhất định đều có ấn tượng sâu sắc, trước khi phát biểu ông suy nghĩ hết sức cặn kẽ, cân nhắc từng câu từng chữ, dùng từ hết sức chuẩn xác. Năm 2007 trước khi ông phát biểu ở đại học Harvard đã ngẫu hứng giới thiệu về cuộc đời mình. Ông nói: “Công việc của tôi, phần lớn thời gian/ trải qua/ đều là ở/ nơi gian khổ nhất của Trung Quốc. Bởi vậy, tôi đối với đất nước tôi, nhân dân tôi, hiểu biết sâu sắc, yêu sâu sắc.”

Khi xem video đoạn phát biểu này, từ trong thần thái và ngừng nghỉ trong phát biểu của Ôn Gia Bảo, tôi đã thấu hiểu thế nào gọi là nghĩ trước nói sau, thế nào gọi là suy nghĩ thấu đáo, thế nào gọi là dùng từ chuẩn xác.

Trong dạy học, tôi vô cùng coi trọng việc rèn luyện cho học sinh dừng ba giây rồi mới nói. Học sinh nào không làm được khi lên sân khấu dừng ba giây rồi mới nói, tôi lập tức yêu cầu em đó làm lại lần nữa, chính là thông qua rèn luyện mang tính cưỡng chế, để học sinh khắc phục tật nói không suy nghĩ, hình thành thói quen nghĩ trước nói sau, hình thành thói quen suy nghĩ cặn kẽ thấu đáo.

## **2. YÊU CẦU CỤ THỂ CỦA ĐỨNG THẲNG VÀ ĐỨNG VỮNG**

**Đứng thẳng phải làm được:**

*Thẳng như cây tùng:* Dáng thẳng như cây tùng, không được nghiêng trái phải, cũng không được cúi đầu gập bụng.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

*Thẳng thắt lưng:*Thẳng vùng thắt lưng cần phải tìm được điểm tập trung lực, chính là đốt sống ở vị trí thắt lưng, gọi là yêu nhân, khi yêu nhân dùng lực, thắt lưng sẽ thẳng.

*Chân thu lại:*Đứng thẳng như cây tùng, là một cây chứ không phải hai cây, hai chân nhất định phải thu lại, không để kẽ hở. Những ai chưa trải qua rèn luyện lên sân khấu phát biểu sẽ không quen thu hai chân lại, tự nhiên hai chân sẽ dãn ra. Để khắc phục điểm này, bạn có thể nhìn vào gương tập đi tập lại nhiều lần.

### **Đứng vững phải làm được:**

*Lên sân khấu đứng vững, dừng lại ba giây rồi mới nói:*Đứng trước gương, nhìn vào mắt mình, mặt tươi cười, đếm thầm “1, 2, 3” rồi mới nói “Chào buổi sáng”. Lặp lại 10 lần.

*Khi phát biểu giữa mỗi đoạn dừng lại ba giây:*Giữa mỗi đoạn phát biểu tại sao cần phải dừng ba giây? Khi đọc văn, rất dễ dàng hiểu được tầng lớp đoạn của bài văn, bởi vì đầu mỗi đoạn văn đều có cách đầu dòng, nhìn là biết ngay. Nhưng khi phát biểu không có cách đầu dòng, chỉ có thể dựa vào ngừng nghỉ, thông qua dừng ba giây để khán giả nghe ra tầng lớp trong bài phát biểu của bạn. Đồng thời thông qua dừng ba giây để khán giả tiêu hóa, lí giải thời gian của nội dung phát biểu.

*Phát biểu xong dừng lại ba giây:*Phát biểu xong dừng lại ba giây rồi mới đi xuống, đã làm thì làm cho tốt từ đầu đến cuối.

## **3. PHƯƠNG PHÁP LUYỆN CỐ ĐỊNH DÁNG ĐỨNG**

### **Phương pháp luyện đứng thẳng**

- Đứng thẳng trước gương, mặt tươi cười, nhìn vào mắt mình trong gương, mỗi ngày đứng 10 phút.

- Hai người đứng thẳng đối diện nhau, mặt tươi cười, nhìn vào mắt đối phương.

### **Phương pháp luyện đứng vững**

Bước chân luyện ngừng nghỉ.

Bước sang trái một bước, đếm thầm “1, 2, 3” sau đó nói “Chào buổi sáng”.

Lại bước sang phải một bước, đếm thầm “1, 2, 3” sau đó nói “Chào buổi sáng”.

Hoặc hai người đứng thẳng mặt đối mặt, người phát biểu nhìn vào mắt người cùng tập, hai người cùng đếm thầm “1, 2, 3” sau đó nói “Chào buổi sáng”.

Hoặc một người đứng trước ba người, dùng phương pháp trên để luyện tập, lần lượt từng người một thay đổi luyện.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Bất kể dùng phương pháp nào, đều phải làm đi làm lại 20 lần. Bài tập này chủ yếu luyện khả năng tự khống chế ngừng nghỉ.

Ở đây còn cần phải nhấn mạnh: Tập đứng trên sân khấu cũng phải quán triệt nguyên tắc một mũi tên trúng nhiều đích, đừng quên mỉm cười, ánh mắt có hồn, và còn phương pháp nói thầm luyện hơi thở nữa.

## **V. PHƯƠNG PHÁP NHANH CHÓNG KHẮC PHỤC PHÁT BIỂU VÔ ĐẢM THỨ TƯ: PHƯƠNG PHÁP LUYỆN ĐẢM TUẦN HOÀN TỔNG HỢP**

### **1. THẾ NÀO LÀ PHƯƠNG PHÁP LUYỆN ĐẢM TUẦN HOÀN TỔNG HỢP?**

Tuần hoàn, tức là coi học sinh cả lớp là một đơn vị, xếp thứ tự, lần lượt lên sân khấu, ai cũng phải lên sân khấu ba lần. Tổng hợp, tức là vận dụng tổng hợp các yêu cầu của cố định nụ cười, ánh mắt, dáng đứng, lên sân khấu huấn luyện thực chiến.

### **2. ĐIỀU THẦN KÌ CỦA PHƯƠNG PHÁP LUYỆN ĐẢM TUẦN HOÀN TỔNG HỢP**

Điều thần kì của phương pháp luyện đảm tuần hoàn tổng hợp thể hiện ở ba mặt sau.

Một là, ai cũng có phần, ai cũng đều phải lên sân khấu, bạn sẽ không có lí do để trốn tránh, vì vậy phải cố gắng hết sức mà làm.

Hai là, thực tiễn sinh ra chân lí. Tục ngữ nói: “Một lần lạ, hai lần quen, ba lần có thể làm sư phụ”. Sự khác biệt giữa người với người không lớn, chỉ là ở chỗ có dám làm hay không, có dám tập luyện liên tục hay không. Chỉ cần tập luyện liên tục, ba lần quả thật sẽ biến từ vô đảm trở thành can đảm, có bước nhảy vọt về chất.

Bởi vì học viên lần đầu tiên lên sân khấu, không có kinh nghiệm, thực hiện cố định nụ cười, ánh mắt, dáng đứng sẽ nhớ cái này quên cái kia, nhược điểm chắc chắn là nhiều hơn ưu điểm. Nếu vào lúc này dừng lại, không tiếp tục tập luyện, trong não sẽ chỉ lưu lại ám ảnh thất bại. Hơn nữa tích lũy trong thời gian dài, ám ảnh trong lòng sẽ càng nặng hơn. Nếu như tranh thủ rèn khi sắt đang nóng, liên tục lên sân khấu ba lần, lên một lần, tổng kết một lần, tiến bộ một lần, nhược điểm giảm, ưu điểm tăng, tự tin sẽ ngày càng cao, đối với việc lên sân khấu như đi trên đất bằng, không còn gì lạ lẫm nữa.

Ngoài ra, ai cũng có sĩ diện, nếu ba lần lên sân khấu liên tiếp đều không có chút tiến bộ, bản thân cũng cảm thấy xấu hổ. Bởi vậy, mỗi lần từ trên sân khấu đi xuống, học viên đều tự nhìn lại mình, ở dưới nghiêm túc quan sát, mô phỏng, tổng kết, luyện tập đi luyện tập lại, khiến cho bản thân mỗi lần lên sân khấu đều có tiến bộ.

Ba là, càng bước càng hăng hái. Học viên lần đầu tiên lên sân khấu vô cùng nhạy cảm, rất dễ tâm đến lời nhận xét của thầy cô, một nét mặt, một ánh mắt, một lời nhận xét, học viên đều hết sức chú ý. Vì vậy là giáo viên nhất định phải biết cách khen ngợi học viên trước mọi người, biểu hiện của học viên có kém thế nào, cũng phải biết tìm ra ưu điểm của họ, giờ ngón tay cái lên khen ngợi thật nồng nhiệt.

### **3. CÁC BƯỚC VÀ PHƯƠNG PHÁP CỦA TUẦN HOÀN TỔNG HỢP LUYỆN ĐẢM**

Phương pháp luyện đảm tuần hoàn tổng hợp có năm bước:

Đi - dừng - nói - dừng - đi .

Phương pháp cụ thể như sau:

#### **Đi**

Đi tức là tập tư thế đi từ dưới sân khấu lên trên sân khấu. Yêu cầu:

- Đi như gió thoảng. Hai tay thoải mái, đi nhanh chân lên sân khấu, lên từ bên trái sân khấu.

- Nghiêng nhìn khán giả.

- Mỉm cười bước ra sân khấu, đồng thời giữ nụ cười cho đến sau khi xuống sân khấu.

#### **Dừng**

Dừng tức là tập dừng lại khi đi đến giữa sân khấu. Yêu cầu:

- Người lên sân khấu đứng yên vị sau đó đếm thầm “1, 2, 3”.

- Khán giả ở dưới đồng thời cũng đếm thầm “1, 2, 3”. Mục đích là để nhắc nhở người đứng trên sân khấu, đồng thời là để bản thân luyện tập nhiều lần hình thành thói quen.

#### **Nói**

Lời mở đầu 14 chữ: “Kính thưa ban lãnh đạo, (dừng 3 giây) các vị khách quý, (dừng 3 giây) cùng toàn thể các bạn!”

Yêu cầu:

- Đầu tiên hướng về phía khán giả bên trái nói: “Kính thưa ban lãnh đạo”, sau đó lại hướng về phía khán giả bên phải nói: “các vị khách quý”, cuối cùng nhìn vào khán giả ở chính giữa nói: “cùng toàn thể các bạn”.



- Ánh mắt nhìn khán giả phải bao quát, không cụ thể. Tức là mắt phải nhìn thấy nhiều người chứ không phải chỉ nhìn thấy một người. Nếu chỉ nhìn vào một người, bạn sẽ đắc tội với các khán giả khác.

- Đầu chuyển động kéo theo mắt chuyển động. Tức là khi nhìn khán đài bên trái, đầu quay sang trái phải rõ ràng, khi quay sang bên phải, đầu phải quay sang bên phải rõ ràng. Bởi vì trong quá trình dạy học tôi phát hiện ra, có một số học sinh chỉ chuyển động mắt chứ không chuyển động đầu, chỉ nhìn thấy mắt tròn xoe di động, khiến cho người ta có cảm giác khó tin cậy.

- Sau khi nói xong “cùng toàn thể các bạn” phải cúi người thật thấp.

### **Dừng**

Nói xong 14 chữ mở đầu, đếm thầm “1, 2, 3” sau đó khoan thai đi xuống sân khấu.

Mục đích: Luyện tập có đầu có cuối, tránh tật phát biểu xong co giò đi mất.

Yêu cầu: Sau khi nói xong “cùng toàn thể các bạn”, cả trên và dưới sân khấu cùng đếm “1, 2, 3”.

### **Đi**

Phát biểu xong dừng ba giây rồi mới đi xuống. Yêu cầu:

- Phát biểu xong, đi xuống từ bên phải.
- Áp dụng tư thế như đi lên sân khấu để đi xuống.
- Khi đi xuống, mắt nhìn phía trước, không nhìn khán giả.

Nhấn mạnh: Số người luyện tập cũng phải từ ít đến nhiều.

Trước tiên chia một nhóm 5 người, mỗi người lần lượt lên sân khấu 3 lần, luyện tập 3 vòng; sau đó lại lấy nhóm làm đơn vị, 5 người cùng lên sân khấu tập; sau đó lại lấy lớp làm đơn vị, mỗi người lần lượt lên sân khấu luyện tập ba lần. Cứ lần lượt như vậy có thể nhanh chóng luyện được sự can đảm.

Cuối cùng nói đến vì sao phải cúi chào.

Có người từng hỏi Socrates: “Thầy là người có học vấn nhất trong thiên hạ, vậy thầy có thể nói độ cao giữa trời và đất là bao nhiêu không?” Socrates trả lời không chút ngập ngừng: “Ba thước!” Người đó không tin: “Chúng ta ai cũng cao năm thước, vậy mà trời đất chỉ cách nhau ba thước, thế chẳng phải là chọc thủng trời xanh rồi sao?” Socrates mỉm cười nói: “Bởi vậy, phàm là những ai cao hơn ba thước, muốn đứng lâu dài trong trời đất phải biết cúi đầu.”

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Gập mình 90° thể hiện sự kính trọng chân thành của người phát biểu với khán giả, cũng thể hiện sự khiêm tốn trong nội tâm của người phát biểu. Thánh hiền xưa nói: “Khiêm tốn đa duyên”. Người khiêm tốn, xung quanh bạn những người giúp đỡ sẽ nhiều lên!

Thực ra, đây chính là thực tế cuộc sống. Những người tự cho là có tài nhưng không gặp thời thường không nhìn thấy sự xuất sắc của người khác; Những người hận thế oán tặc, thường không nhìn thấy những điều tốt đẹp của thế gian. Chỉ có những người dám cúi đầu và không ngừng phủ định mình mới có thể không ngừng thu được kinh nghiệm, mới có thể vui mừng trước thành công của người khác, mới có thể坦然 nhiên chấp nhận vấp ngã, thành tâm sửa đổi.

#### **4. PHƯƠNG PHÁP LUYỆN ĐẢM TUẦN HOÀN TỔNG HỢP NHẤT ĐỊNH PHẢI LUYỆN ĐỒNG NGƯỜI**

Phát biểu không phải là mình nói mình nghe, mà là bạn nói khán giả nghe. Bởi vậy, con dâu xấu mấy cũng phải gặp bố mẹ chồng, phát biểu nhất định sẽ phải gặp khán giả. Không tập đối mặt với khán giả, mãi mãi cũng chỉ là đánh trận trên giấy. Ăn lê mới biết mùi vị của lê, xuống nước mới biết bơi, trong chiến tranh mới biết cách đánh trận. Can đảm trong phát biểu cũng chỉ có thể luyện thành khi đối diện với khán giả để luyện tập.

Trước lạ, sau quen, chân lí đều xuất phát từ thực tiễn mà ra, can đảm cũng là từ phương thức luyện tập tuần hoàn này mà ra. Người xưa nói, tháo chuông phải tìm người buộc chuông, cảm giác căng thẳng là do đối mặt với khán giả mà xuất hiện, nhất định phải qua đối mặt với khán giả để xua tan.

Không bỏ qua bất cứ cơ hội nào để đứng trước khán giả, kiên trì sử dụng phương pháp luyện đảm tuần hoàn tổng hợp, bạn nhất định có thể giống như em học sinh này, có được bước đột phá quan trọng về yếu tố tâm lí, có được bảo vật quý trong cuộc đời: Can đảm!

## **VI. VỀ PHƯƠNG PHÁP TAM ĐỊNH LUYỆN ĐẢM VÀ TRẢ LỜI BẠN ĐỌC**

### **1. LÀM THẾ NÀO CÓ THỂ CAN ĐẢM PHÁT BIỂU TRƯỚC CẢ CẤP TRÊN VÀ CẤP DƯỚI?**

*Hiện tại tôi thường xuyên phải phát biểu trước đám đông, nhưng hiện nay tôi phát biểu còn có một số vấn đề sau:*

*- Sợ hãi. Khi đối diện với nhiều lãnh đạo cấp trên, đặc biệt là trong các cuộc họp, đến lượt tôi phát biểu, trong lòng vô cùng căng thẳng, mấy câu đầu thường nói không trôi chảy, một lúc sau là có thể trở lại bình thường, thế nhưng khi phát biểu trước cấp dưới bản thân không hề cảm thấy căng thẳng.*

- Thiếu nụ cười. Tính cách của tôi khá là hướng nội, bình thường rất ít cười, có thể nói là “không tùy tiện cười nói”.

Bạn “bắt mạch” cho bản thân rất chuẩn, tôi sẽ “kê đơn bốc thuốc” đúng bệnh cho bạn.

Bây bạn giờ thuộc về bán vô đảm. Bạn đã có một nửa sự can đảm khi phát biểu trước cấp dưới rồi, sau đây sẽ luyện thêm một nửa sự can đảm còn lại khi phát biểu trước cấp trên.

### **Luyện như thế nào?**

#### ***Trước tiên luyện mỉm cười***

Chọn một trong hai chữ “kim chi” hoặc chữ “cười” để luyện là được. Mỗi ngày luyện 100 lần. Nếu luyện chữ “kim chi”, một là dùng phương pháp nói thầm; hai là luyện cử chỉ; ba là mỗi lần luyện xong giữ ba giây rồi mới luyện tiếp. Dừng lại ba giây có lợi ở chỗ có thể làm ngưng đọng trạng thái mỉm cười, có thể cảm nhận được cảm giác khí tụ đan điền.

Nụ cười trở thành thói quen, gặp lãnh đạo vẫn tự động giữ nụ cười. Khi bạn mỉm cười, lãnh đạo sẽ bị nụ cười của bạn lay động và cũng mỉm cười, không khí lập tức trở nên dễ chịu. Hơn nữa khi mỉm cười, toàn bộ cơ trên mặt được thả lỏng, cơ ở huyết Thái Dương vì thế mà cũng được thư giãn, bộ não lập tức sẽ cảm thấy thoải mái, máu cung cấp cho não liền trở nên dồi dào, tư duy được liền mạch...

#### ***Luyện tập phát biểu dừng ba giây***

Dựa theo nội dung đã nói ở trên, luyện nội dung đứng yên ba giây, trước khi bắt đầu phát biểu đếm thầm ba giây, trước và sau mỗi đoạn phát biểu dừng ba giây. Luyện được dừng ba giây sẽ khiến cho tâm tĩnh lại trước khi phát biểu, tư duy sẽ rõ ràng.

#### ***Trước tiên tập với người thân, sau đó vận Luyện phương pháp tam định tuần hoàn tổng hợp***

dụng khi phát biểu với cấp dưới, khi thuần thục rồi, luyện với lãnh đạo đã quen thuộc, tuần tự tăng tiến, tam định có thể trở thành trí nhớ cơ bắp.

#### ***Học thuộc lòng nội dung***

Trước tiên viết ra nội dung cần báo cáo với lãnh đạo, sau đó học thuộc lòng, báo cáo theo nội dung đã học thuộc.

#### ***Đặt gánh nặng xuống***

Làm thế nào để đặt gánh nặng xuống? Một là coi lãnh đạo như người thân. Hai là hiểu rằng phát biểu không phải là tất cả. Viết tốt báo cáo, đưa cho lãnh đạo xem, cũng có thể được tiếp nhận. Ba là nghĩ lùi một bước, lãnh đạo không thích bạn, không thể ăn thịt bạn,

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

cũng không thể đuổi việc bạn, chẳng phải chỉ là thắng tiến chậm một chút thôi sao? Bối là phát biểu chỉ là như gắm thêm hoa, phát biểu không được nhưng chuyên môn vững vẫn có thể trở thành chuyên gia, giúp lãnh đạo xuất mưu hiển kế.

## **2. “VÔ ĐẢM VÔ THỨC” VÀ “ HỮU THỨC VÔ ĐẢM”**

*Có thật cứ can đảm là sẽ có thể phát biểu trước đám đông hay không? Tôi cảm thấy bản thân ngoài vấn đề căng thẳng ra, vấn đề lớn hơn là trong đầu tôi không có trình tự nói, tôi phải làm sao để khắc phục vấn đề này, phải chuẩn bị như thế nào?*

Câu hỏi của bạn rất hay! Hỏi về hai vấn đề tồn tại liên quan đến nhau, một là can đảm, hai là kiến thức. Phát biểu trước đám đông không thể thiếu một trong hai, bởi vậy mới có câu nói: hữu đảm hữu thức, đảm thức hơn người.

### **Hữu thức vô đảm**

Người như thế nào là hữu thức vô đảm? Những người viết nhiều nói ít, ví dụ như những người làm việc giấy tờ trong thời gian dài nhưng có rất ít cơ hội mở miệng phát biểu. Sử dụng bút viết trong thời gian dài nên luyện ra kiến thức; rất ít khi phát biểu cho nên thiếu can đảm, lên sân khấu liền sợ thất bại.

Đối với người vô đảm hữu thức mà nói, có kiến thức là thế mạnh, thiếu can đảm là điểm yếu, trọng điểm là phải bù vào điểm yếu. Luyện được can đảm sẽ như hổ mọc thêm cánh, như gắm thêm hoa. Người hữu thức vô đảm, trọng điểm đọc ở chương Phương pháp tam định luyện đảm, làm theo yêu cầu luyện nụ cười, ánh mắt, dáng đứng. Có can đảm rồi sẽ trở thành người hữu đảm hữu thức.

### **Vô đảm lại vô thức luyện thế nào**

Đối với các bạn thuộc loại hình này thì phải vừa luyện đảm, vừa luyện thức, song kiếm hợp bích. Luyện đảm xem chương tam định, luyện thức xem chương giản hoạt khẩu quyết.

### **Làm thế nào để giải quyết vấn đề phát biểu không có trình tự**

- Đọc ba lượt chương giản hoạt khẩu quyết.
- Dùng phương pháp giản hoạt khẩu quyết viết diễn văn.
- Học thuộc lòng diễn văn.
- Áp dụng phương pháp tam định luyện lên sân khấu và mở đầu.

### 3. KHI TẬP MỈM CƯỜI HAI BÊN MÁ CẢM THẤY KHÓ CHỊU, CÓ ĐÚNG KHÔNG?

*Khi tôi tập chữ “kim chi” cảm thấy hai bên má rất khó chịu, không biết phương pháp mà tôi đang luyện có đúng không?*

Khi tập chữ “kim chi” hai bên má cảm thấy khó chịu là biểu hiện bắt đầu có hiệu quả. Mục đích luyện chữ “kim chi” là rèn luyện cho cơ mặt, phải làm cho hai má hình thành trí nhớ cơ bắp. Trước kia ít dùng cơ má, bây giờ bắt đầu dùng rồi tự nhiên sẽ đau, kiên trì một thời gian cơ má quen rồi, sẽ không còn đau nữa. Tiếp tục tăng cường luyện chữ “kim chi”.

### 4. NGẬM ĐŨA LUYỆN CƯỜI CÓ ĐƯỢC KHÔNG?

*Tôi ngậm đũa luyện cười như các nữ tiếp viên hàng không có được không? Phương pháp này có gì khác với tập cười bằng phương pháp dùng chữ “kim chi”, “cười”...?*

Tốt nhất tập cười bằng phương pháp chữ “kim chi”. Bởi vì dùng đũa, chỉ luyện khóe môi kéo lên, không luyện được mắt cười. Đôi mắt là cửa sổ tâm hồn, mắt cười thể hiện tâm cười, tâm cười mới là nụ cười thật sự. Luyện chữ “kim chi” có thể khiến cho miệng và mắt cùng được luyện cười, một mũi tên trúng hai đích, hiệu quả càng tốt hơn.

### 5. MẮT ĐỜ ĐẪN THÌ NÊN LUYỆN NHƯ THẾ NÀO?

*Hiện nay ánh mắt không có hồn là vấn đề phiền não nhất của tôi, có lúc muốn mở to mắt, cảm giác không có lực, hoặc là mắt mở to không được tự nhiên.*

Làm thế nào để cải thiện tình trạng mắt vô hồn, đờ đẫn? Kiến nghị của tôi là:

- Kiên trì luyện tập mở mắt. Mắt nhìn vào một điểm (ví dụ như một chiếc lá, một điểm đen) ở phía trước bên trên cách mắt khoảng 2m, mở mắt rồi nhắm mắt hàng ngày sáng tối mỗi buổi 100 lần, kiên trì 3 tháng, mắt sẽ trở nên có hồn. Tại sao lại phải nhìn vào điểm ở phía trước bên trên mắt? Một là ngửa cổ có ích cho đốt sống cổ, hai là mí mắt trên có lực. Tại sao phải nhìn vào một điểm? Như vậy mắt mới tụ ánh sáng, mới có hồn.

Phương pháp luyện tập này vừa hay có thể giải quyết vấn đề cơ mắt không có lực của bạn. Kiên trì luyện tập phương pháp mở mắt này, luyện đến khi cơ mắt có lực rồi, ánh mắt tụ sáng rồi, thì sẽ có hồn.

- Luyện chữ “kim chi” rất tốt, tiếp tục kiên trì. Ngoài luyện cười ra còn có thể khiến cho cơ mắt được rèn luyện, làm cho đôi mắt biết nói.

- Luyện tập cố định ánh mắt. Nhìn vào gương tập nói: “Thưa các vị lãnh đạo, các vị khách quý, thưa toàn thể các bạn”. Trước tiên nhìn vào mắt mình trong gương nói, sau đó tập “trái phải giữa”, tức là nhìn vào khán giả bên trái nói “Thưa các vị lãnh đạo”, rồi nhìn vào khán giả bên phải nói “Thưa các vị khách quý”, cuối cùng nhìn vào vị trí ở giữa và nói

“Thưa toàn thể các bạn”. Mỗi ngày luyện 100 lần. Kiên trì luyện tập mắt sẽ có hồn, linh động hơn.

Về vấn đề thiếu tự nhiên, là luyện tập bắt buộc trong thời kì đầu. Trong lòng nghĩ đến nhưng mắt không làm được, hoặc là phải nhắc nhở mới làm được, đều là do chưa hình thành thói quen nên cảm thấy không tự nhiên. Kiên trì luyện tập hình thành trí nhớ cơ mắt.

## 6. TỐC ĐỘ NÓI QUÁ NHANH PHẢI LÀM SAO?

*Khi lên bục phát biểu tốc độ nói của tôi rất nhanh, không khống chế được, phải làm thế nào?*

Tốc độ nói nhanh có hai loại: Chữ nhanh, câu nhanh.

Thế nào gọi là chữ nhanh? Chính là khi nói chữ với chữ liên kết quá gần. Thế nào là câu nhanh? Tức là giữa mỗi câu với nhau không có ngừng nghỉ. Giải quyết hai loại của vấn đề tốc độ nói nhanh có thể từ hai phương diện tiến hành luyện tập.

### Luyện dừng ba giây

Luyện dừng ba giây tức là lên sân khấu đếm thầm từ 1 đến 3 rồi mới bắt đầu phát biểu, các câu cách nhau ba giây rồi mới tiếp tục nói, nói xong dừng ba giây rồi mới đi xuống.

### Tại sao phải dừng ba giây?

Có ba lợi ích:

Một là chuyển dịch - chuyển dịch sự căng thẳng. Bạn càng tự nhủ không được căng thẳng, thì sẽ càng căng thẳng. Bởi vì bạn tự nhủ không căng thẳng, tiềm thức chỉ ghi nhớ hai chữ “căng thẳng”, chữ “không” bị đại não gạt bỏ rồi. Phương pháp đúng là di chuyển. Bởi vì tâm trí không thể cùng làm hai việc một lúc, khi bạn bắt đầu đếm “1, 2, 3”, toàn bộ sự chú ý sẽ dồn vào việc đếm, bộ não đã loại bỏ tâm trạng căng thẳng ra rồi. Đây chính là phép chuyển dịch.

Hai là định tâm - để tâm tĩnh lại. Tĩnh tâm mới có thể nhớ tốt, tĩnh tâm mới có thể tư duy rõ ràng, như vậy nói chuyện mới hợp lí.

Ba là rèn ngừng nghỉ. Tốc độ nói nhanh là một thói quen được hình thành trong thời gian dài. Muốn thay đổi thói quen cũ chỉ có thể dùng thói quen mới để phủ lên. Hàng ngày luyện tập đếm 3 giây, dần dần tiết tấu tâm lí sẽ chậm lại, sẽ hình thành thói quen mới biết ngừng nghỉ.

Nội dung luyện tập: Dừng ba giây, nói “Thưa các vị lãnh đạo”; dừng ba giây, nói “Các vị khách quý”; lại dừng ba giây, nói “Thưa các bạn” lại dừng ba giây rồi đi xuống. Mỗi ngày luyện 100 lần, tốc độ nói sẽ chậm lại.

## Luyện cử chỉ

Ngôn ngữ nhanh hơn hành động. Có câu thành ngữ “nhất cử nhất động”, khi thực hiện động tác trước tiên phải cử động sau đó mới có thể hoàn thành động tác, tốc độ chậm. Còn ngôn ngữ trực tiếp liền phát ra rồi, tốc độ nhanh hơn hành động. Ví dụ nếu dùng ngôn ngữ cử chỉ để thể hiện “sức mạnh”, bạn phải giơ tay lên, nắm chặt nắm tay, thu chặt cơ bắp mới có thể hoàn thành động tác; còn nói từ “sức mạnh”, mở miệng nói là được. Bởi vậy nếu thêm động tác tay sẽ có thể buộc bạn phải làm chậm tốc độ nói. Chỉ có làm chậm tốc độ nói lại, ngôn ngữ và động tác mới có thể hòa hợp thống nhất.

Luyện tập dùng ba giây và tập cử chỉ, quan trọng là kiên trì.

## 7. KHÔNG QUEN ĐỨNG PHÁT BIỂU THÌ PHẢI LÀM THẾ NÀO?

*Cùng một lời nói, tôi đứng nói sẽ căng thẳng hơn là ngồi nói. Tập này khắc phục thế nào?*

Tại sao đứng phát biểu lại căng thẳng? Tôi cảm thấy có hai nguyên nhân:

Một là khi đứng, toàn bộ thân thể bị lộ ra trước khán giả, không biết sử dụng ngôn ngữ cơ thể, sợ bị mất mặt, tâm lý sẽ có áp lực cho nên căng thẳng. Còn khi ngồi phát biểu, có thể không làm động tác, tâm lý sẽ thoải mái hơn, sẽ không quá căng thẳng.

Hai là bình thường ngồi phát biểu quen rồi, bỗng nhiên đứng lên nói, chưa từng luyện tập, cơ thể không phối hợp hài hòa, sẽ không quen.

Muốn hình thành thói quen đứng phát biểu cũng bao gồm 3 bài luyện tập: Một là tập đứng; hai là tập đứng trên sân khấu; ba là tập đi, đi từ dưới sân khấu lên trên sân khấu.

Luyện tập như thế nào? Chính là tự mình luyện tập theo yêu cầu của phương pháp tam định tổng hợp.

- Tập đứng, tập đứng thẳng như cây tùng. Mỗi ngày đứng trước gương 10 phút.
- Tập đi như gió thoảng.
- Tập thể tam định luyện tổng hợp, tập đứng trên sân khấu như thế nào.
- Dùng chữ “kim chi” tập mỉm cười, khiến cho bản thân đứng trên sân khấu được thoải mái.
- Tiến hành tập luyện cử chỉ của tay, học được phát biểu thêm cử chỉ sẽ không cảm thấy hai tay thừa thãi nữa.

Sau khi luyện tập phương pháp luyện đảm, có can đảm rồi, phát biểu nhất định sẽ có sức thu hút ư? Chưa được. Tiếp theo còn phải học cách dùng thanh, khi phát biểu hơi thở

thông suốt, nhả chữ rõ ràng, giọng nói êm tai, mới có thể thêm điểm cho sức thu hút khi phát biểu. Chương sau chúng ta nói về phương pháp nói thằm luyện thanh.





### **CHƯƠNG III**

## **PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH**

### **CHIỀU THỨ HAI: GIÚP NÂNG CAO SỨC THU HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG**

Nhĩ - phương pháp nói thầm luyện thanh là lí luận và phương pháp giúp nhanh chóng nắm bắt cách dùng khí phát thanh một cách khoa học. Phương pháp này rất đơn giản, biết nói thầm là có thể học được phương pháp luyện khí phát thanh. nắm bắt được phương pháp nói thầm luyện thanh sẽ đạt được mục đích mỹ thanh, mỹ thân, mỹ thần.

#### **I. TẠI SAO NÓI SỨC HÚT CỦA PHÁT BIỂU LÀ Ở THANH?**

Trước đây tôi cho rằng, học cách luyện thanh phát âm chỉ là việc của ca sĩ hoặc các phát thanh viên. Tuy nhiên, qua vài năm nghiên cứu phương pháp diễn thuyết trước đám đông,

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

tôi phát hiện ra rằng “cái uy của người lầy lùng trong thiên hạ phụ thuộc vào giọng nói”. Đối với những người thường xuyên phải phát biểu trước đám đông, cách dùng khí phát thanh nhã chữ là vấn đề thực tế khó né tránh, đòi hỏi phải được giải quyết một cách cấp thiết.

Sức hút của giọng nói khi phát biểu trước đám đông là ở đâu? Chính là khí phải thông, giọng phải sắc, chữ phải thanh. Dưới đây là ví dụ chứng minh.

### ***Thứ nhất là khí phải thông.***

Thế nào là khí? Khí là thống soái của âm thanh. Hơi thở từ phổi thoát ra làm dây thanh rung, phát ra âm thanh. Mặc dù không thể nhìn thấy, sờ thấy, ngửi thấy nhưng nó lại là động lực chính của âm thanh, giống như động cơ của xe hơi vậy. Động cơ của xe hơi tốt, động lực mạnh thì xe sẽ chuyển động nhanh hơn. Cùng một đạo lí như vậy, nếu hơi thở được đầy thì âm thanh mới to, rõ.

### ***Thứ hai là giọng nói phải lọt tai.***

Khi nói trước đám đông, âm thanh phải lọt tai thì mới cuốn hút người nghe, người nghe sẽ chăm chú nghe và cảm thấy thích thú. Nếu như người phát biểu có giọng giống vịt đẻ hay chiêm la, người nghe sẽ cảm thấy không vào tai và không muốn nghe.

### ***Thứ ba là nhã chữ phải rõ ràng.***

Âm phải thanh nghĩa là từ ngữ phát âm phải rõ ràng, nếu không sẽ khiến người nghe hiểu nhầm.

*Lớp học của giáo sư Diêm Học Thông - Viện trưởng Viện nghiên cứu quan hệ quốc tế đương đại, Đại học Thanh Hoa (Trung Quốc) lúc nào cũng chật cứng người. Lớp có thể chứa 600 người, nhưng thường trước khi vào học khoảng nửa tiếng thì phòng đã chật cứng, những người đến muộn không còn cách nào khác đành phải đứng ngoài hành lang nghe giảng.*

*Phải chăng là do phong cách nho nhã của thầy giáo Diêm? Vừa mới vào lớp, thầy đã cất lên âm thanh trong trẻo, từ ngữ bóng bẩy, đắt giá, và không khí của lớp học cực kì sôi nổi. Thầy nói với tốc độ cực nhanh nhưng từ ngữ phát âm rõ ràng, hơn nữa nội dung giáo trình môn học của thầy cập nhật tin tức thời sự nên đã thu hút rất nhiều sinh viên trẻ đầy nhiệt huyết, có lẽ để tìm thấy những giờ học tẻ nhạt, không náo nhiệt của thầy mới là điều khó. Đó là lời đánh giá của một fan hâm mộ dành cho thầy Diêm Học Thông.*

Vậy tại sao các giờ học của giáo sư lại náo nhiệt như vậy? Một là nội dung hay, từ ngữ trau chuốt; Hai là giọng nói của thầy trong trẻo; Ba là từ ngữ thầy phát âm rõ ràng. Giả sử từ ngữ phát âm không rõ ràng, giọng của thầy không hay, cách sử dụng từ ngữ hay lại ít, chắc chắn cũng sẽ không nhận được sự mến mộ lớn như vậy. Vì vậy, phát âm nhã chữ rõ ràng là nội dung quan trọng làm nên sự hấp dẫn của âm thanh, là sự coi trọng cao độ của từ ngữ.

## II. CÁC VẤN ĐỀ THƯỜNG GẶP: ĐAU HỌNG, KHÀN GIỌNG, MẤT GIỌNG, GIỌNG ĐỤC

Giả sử khi nói không dùng hơi, chỉ dùng họng để nói, nói nhiều sẽ khiến cho họng bị đau; thường xuyên đau trong thời gian dài sẽ bị khàn giọng, khàn trong thời gian dài sẽ bị đặc cổ và cuối cùng là mất giọng.

Đầu tiên, đối với đau họng, do thời gian nói lâu, cách dùng giọng để nói không đúng, nếu chúng ta dùng cổ họng nói và nói nhiều thì cổ họng sẽ đau.

Đối với những người mà công việc hàng ngày bắt buộc phải giao tiếp, phát biểu nhiều, nhưng lại không biết sử dụng giọng nói đúng cách, tới một ngày nào đó sẽ khiến cho họng bị đau. Đau nhưng cũng không có biện pháp chữa trị kịp thời mà chỉ uống nhiều nước, giữ gìn cổ họng, nhưng đó đều là cách chữa tạm thời cho hết đau chứ không phải chữa tận gốc.

Thứ hai là bị khàn giọng - Tại sao lại gọi như vậy? Có thể là do có đủ hơi để nói nhưng âm thanh khàn khàn không êm tai.

Thứ ba là mất giọng. Khản cổ trong một thời gian dài, kết quả cuối cùng sẽ là mất giọng, mất giọng là trong nhất thời không thể nói ra lời.

Phần yết hầu bị viêm thường xuyên sẽ ảnh hưởng đến não bộ. Thường có câu: “Yết hầu yếu đạo” (Yết hầu là con đường quan trọng – cần phải giữ gìn, bảo vệ cổ họng), yết hầu cũng thực sự là con đường quan trọng lưu thông giữa não bộ và hơi thở. Dựa theo lý thuyết Đông y, dọc kinh lạc của yết hầu có 8 dây, tất cả là kinh lạc lên não và lên đầu, toàn bộ đều phải đi qua yết hầu. Nếu sử dụng âm thanh không đúng, yết hầu trong thời gian dài bị viêm. Yết hầu yếu đạo sẽ mất đi tác dụng bảo vệ, não bộ của con người sẽ dễ dàng mắc bệnh.

Thứ tư là giọng nói đục. Đục chính là giọng khàn đục, nhả chữ không rõ ràng.

Từ ngữ phát ra đục, khàn chủ yếu gồm ba loại: một là âm lẫn với từ, hai là thiếu hơi và không có từ, ba là âm địa phương nặng.

Đầu tiên nói âm lẫn với từ. Như thế nào được gọi là âm lẫn từ? Chính là giọng vang, nhưng từ phát ra không rõ. Điều này do hai môi và lưỡi thiếu lực tạo thành.

Thứ hai là thiếu hơi không có từ. Như thế nào được gọi là thiếu hơi không có từ? Đó chính là do khi nói thiếu hơi, không có lực tạo thành từ ngữ nói ra không rõ ràng, trong trẻo. Chúng ta thường nói âm nhỏ hơi yếu, chính là hơi ít, âm sẽ nhỏ, giọng sẽ yếu, vì vậy từ ngữ dễ dàng nghe không rõ.

Thứ ba là âm địa phương nặng. Âm địa phương nặng có nghĩa là khi phát biểu dùng giọng địa phương, không nói được tiếng phổ thông, người nghe không hiểu.

Tôi có quen biết một tổng giám đốc công ty nhà đất, cổ họng khàn đặc, giọng địa phương cực kì nặng, hơn nữa phát âm từ không rõ, vì vậy nghe những lời ông ấy nói rất mất công, phải tập trung sức lực chú ý nghe lời ông ta nói. Hơn nữa còn phải vừa nghe vừa đoán, mới hiểu được đại khái.

Ở đây cần phải giải thích một chút, điều tôi muốn nhấn mạnh ở đây là âm địa phương quá nặng. Theo tôi quan sát, hầu hết chúng ta khi nói đều chịu ảnh hưởng của âm địa phương, chỉ khác nhau ở chừng mực. Chỉ cần âm địa phương của bạn không ảnh hưởng đến sự tự tin, sẽ không tạo nên sự hiểu lầm của ngôn ngữ, thì có thể mạnh dạn giao tiếp, không nên coi âm địa phương thành gánh nặng.

Những ví dụ ở trên đều chứng minh, cho dù là ai, làm bất kì ngành nghề nào đi chăng nữa, không biết phương pháp phát âm khoa học, thì một là có thể mang lại những khó khăn cho bản thân, hai là có thể mang lại những phiền toái cho công việc. Vì vậy, phương pháp phát âm đúng cách, chúng ta không thể không học.

### **III. PHƯƠNG PHÁP KẾT HỢP HÍT THỞ GIỮA BỤNG VÀ NGỰC**

Thế nào là phương pháp dùng khí phát âm khoa học, đúng đắn? Đó là phương pháp kết hợp hít thở bụng ngực, gọi đơn giản là khí tụ đan điền, nhưng để nắm chắc phương pháp này không dễ.

Ở các học viện truyền thanh hay học viện âm nhạc, giáo trình dạy học dùng khí phát thanh, cũng sử dụng phương pháp hít thở kết hợp với bụng và ngực. Phương pháp hít thở kết hợp với bụng, ngực là phương pháp phát âm người dẫn chương trình và phát thanh viên cần nắm chắc.

Sách giáo dục khoa học nói về phương pháp hít thở kết hợp bụng ngực là: hít thở sâu, hạ hoành cách mô, mở rộng lồng ngực, lấy hoành cách mô làm điểm tựa, khiến cho cả việc phát thanh có căn cơ, khiến âm có độ nổi.

Loại phương pháp này là sự kết hợp lồng ngực, hoành cách mô, cơ bụng để khống chế hơi thở. Phạm vi hoạt động hít thở này lớn, tính đàn hồi cao. Nó có thể điều khiển và duy trì năng lực phát thanh, để đưa ra những điều kiện hơi thở khí ổn định và cân bằng.

Phương pháp hít thở kết hợp bụng, ngực là phương pháp đúng đắn duy nhất dùng khí phát thanh, cực kì khoa học, nhưng để học được thì rất khó. Tại sao khó?

Vì nó phân tích và giới thiệu bộ phận bên trong của cơ thể con người từ góc độ giải phẫu sinh lí, rất khó mà nắm bắt trong chốc lát. Chẳng hạn muốn hít thở kết hợp bụng ngực, bụng ở đâu, ngực ở đâu, hai là làm sao kết hợp, hạ hoành cách mô, hoành cách mô nằm ở đâu. Không học qua giải phẫu sinh lí, người bình thường không thể tìm thấy những bộ phận đó.

Trước đây tôi có từng học nâng cao ở Học viện phát thanh truyền hình Bắc Kinh, học đến thật sự nắm được cách dùng đàn điền phát thanh một cách khoa học, mất khoảng 10 năm. Tại sao vậy? Bởi vì bộ lí luận đó rất phức tạp, bạn cần phải luyện tập từng bước theo trình tự, đầu tiên là học hít vào, tiếp đến học thở ra, sau đó luyện tập cộng hưởng hít vào thở ra, sau đó là phát âm, bạn cần phải có nghị lực, gặp rất nhiều trắc trở, phải trải qua thời gian dài mới có thể cơ bản nắm vững. Nói thật là chính bản thân tôi trong thời gian dài phải từ những công việc dẫn chương trình phát thanh, dùng khí phát thanh lúc tốt lúc dở, không cố định, đặc biệt là trong lúc ngâm thơ, thường thường đau đầu vì không có biện pháp dùng hơi đúng.

Từ năm 2005, tôi bắt đầu mở lớp bồi dưỡng kĩ năng diễn thuyết và tài ăn nói cho hàng loạt sinh viên. Bộ môn này chỉ kéo dài một học kì. Dựa theo lí luận dùng hơi phát thanh truyền thống, người chuyên nghiệp cần phải 4 năm đại học chính quy mới cơ bản nắm vững, khóa học diễn giảng một học kì, không chỉ luyện thanh, mà còn luyện diễn cảm, luyện tự tin, tích lũy tri thức, lí luận dùng hơi phát thanh truyền thống sinh viên hiển nhiên khó mà nắm chắc. Có thể tìm thấy một loại phương pháp dùng hơi phát thanh nào đơn giản dễ học, vừa học đã biết như vậy không, có thể giúp cho sinh viên nắm vững nhanh như vậy không? Bởi vậy trong dạy học tôi vừa thực hành vừa tìm tòi, cuối cùng cũng tìm thấy phương pháp nói thầm luyện thanh, và sáng tạo thành một phương pháp luyện tập dạy học hoàn chỉnh.

## **IV. BIẾT NÓI THẦM LÀ BẠN ĐÃ NẮM ĐƯỢC PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH**

Phương pháp nói thầm luyện thanh, chính là phương pháp luyện thanh nói thì thầm bên tai người khác.

Loại phương pháp này mọi người đều biết dùng.

Ví dụ : Các em nhỏ đang làm bài tập, bố mẹ nói chuyện, sợ ảnh hưởng đến các em, lúc đó phương pháp nói chuyện chính là “nói thầm luyện thanh”. Phương pháp nói thầm luyện thanh có ba đặc điểm: một là cự li gần, phải đứng ở bên tai nói; hai là từ phải rõ, khiến cho người nghe nghe rõ; ba là có hơi nhưng không có âm thanh, thanh đới cơ bản không rung động.

Phương pháp nói thầm rất đơn giản, mọi người đều biết, đưa trẻ lên ba cũng biết dùng, vì vậy hiệu quả luyện thanh tốt, có thể nhận được hiệu quả “tam mĩ” - mĩ thanh, mĩ thân, mĩ thần (giọng nói hay, dáng dấp đẹp, thần thái tốt).

## V. LỢI ÍCH KHI LUYỆN PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH

Đầu tiên, hãy cùng tìm hiểu về “tam mĩ”: thứ nhất là mĩ thanh, thứ hai là mĩ thân, thứ ba là mĩ thần.

### LỢI ÍCH THỨ NHẤT - MĨ THANH

Mĩ thanh chính là giúp chúng ta thông qua phương pháp nói thầm luyện thanh nhanh chóng nắm vững phương pháp dùng khí, phát thanh, nhả chữ, khiến cho hơi thở thông suốt, giọng nói êm tai, nhả chữ rõ ràng.

Cụ thể, phương pháp nói thầm luyện thanh có thể đạt hiệu quả chiếm lĩnh hai đầu, giải phóng ở giữa.

Chiếm lĩnh hai đầu, “đầu dưới” là đan điền, “đầu trên” là đầu lưỡi, giải phóng ở giữa là giải phóng thanh đới.

Lợi ích thứ nhất là chiếm lĩnh “đầu dưới” - khí tụ đan điền, giúp bạn nhanh chóng tìm được vị trí của “khí tụ đan điền”. Ví dụ, yêu cầu bạn dùng phương pháp nói thì thầm nói “Thưa các vị lãnh đạo, thưa các vị khách quý, thưa các bạn”, khi bạn nói như vậy, chỉ dùng khí, không dùng thanh, cần phải sử dụng đến lực của đan điền, thu bụng lại mới có thể phát ra được âm thanh. Như vậy, bạn đã tìm thấy khí đan điền vốn không nhìn thấy được, không sờ thấy được, đã chiếm lĩnh được “đầu dưới” rồi.

Lợi ích thứ hai là chiếm lĩnh “đầu trên”, luyện tập cơ môi lưỡi. Khi nói, nhả chữ có rõ ràng hay không, vấn đề ở chỗ môi và lưỡi có lực hay không. Phương pháp nói thầm luyện thanh vừa hay có thể luyện tập lực của môi, lưỡi. Do khi nói thầm âm thanh rất nhỏ, bạn lại phải khiến cho người nghe nghe rõ, khẩu hình thay đổi liên tục, môi lưỡi phải hoạt động rất nhiều mới có thể khiến lời nói phát ra được. Như vậy, cơ của hai môi và lưỡi mới được luyện tập tốt, mới có lực. Cơ rắn chắc thì sẽ có lực, nhả chữ tự nhiên sẽ rõ ràng hơn, khán giả sẽ nghe rõ hơn.

Lợi ích thứ ba là “giải phóng ở giữa”. Thế nào gọi là “giải phóng ở giữa”? Đó là sử dụng phương pháp nói thầm luyện thanh trong phát biểu, khiến cho tình trạng căng cơ ở cổ họng nhanh chóng mất đi. Tại sao rất nhiều người khi nói trong thời gian dài, cổ họng sẽ cảm thấy rát, bởi vì người ấy không biết khí tụ đan điền, không có hơi thở làm động lực, hoàn toàn dựa vào cọ xát thanh đới phát ra âm thanh, thanh đới quá mệt mỏi, tất nhiên sẽ sinh bệnh. Nhưng dùng phương pháp nói thầm luyện thanh để phát biểu, chỉ cần dùng khí thanh, cổ họng không cần dùng lực, thanh đới sẽ cảm thấy thoải mái, tiêu tan mệt mỏi.

Bên dưới khiến cho bụng và vùng thắt lưng dùng lực, bên trên luyện tập môi và lưỡi, ở giữa khiến thanh đới được giải phóng, đó chính là lợi ích thứ nhất của phương pháp nói thầm luyện thanh - mĩ thanh.

Trong cách luyện thanh truyền thống, luyện khí, luyện thanh, luyện chữ phải luyện tập tách biệt. Nhưng khi sử dụng nói thầm luyện thanh pháp, một mũi tên trúng ba đích, cùng lúc luyện tập cả khí, thanh và chữ.

## **LỢI ÍCH THỨ HAI - MĨ THÂN**

Như thế nào gọi là mĩ thân? Chính là nói thầm luyện thanh pháp tốt cho sức khỏe và dáng vẻ.

Con người không ăn cơm chỉ uống nước, có thể sống được 7 ngày; không uống nước, chỉ có thể sống được 3 ngày; còn không hít thở thì sao? Mất mạng ngay lập tức. Sự khác nhau giữa người sống và người chết là ở hơi thở, có hơi thở, cơ thể mới mềm mại có sức sống, không còn hơi thở cơ thể trở nên cứng đờ. Từ đó có thể thấy rằng hơi thở quan trọng với con người như thế nào.

Hơi thở là gì? Là hô hấp, hít oxi và thở ra cacbonic.

Luyện tập phương pháp nói thầm luyện thanh thứ nhất rất có lợi cho phổi.

Việc hít thở hoàn toàn dựa vào hoạt động của phổi. Khi một người phát thanh không đúng cách, cổ họng, bả vai, ngực sẽ bị căng cứng, hơi thở không đi vào được, chỉ dùng 1/3 thể tích của phổi. Nhưng khi bạn dùng phương pháp nói thầm luyện thanh để phát biểu, bắt buộc phải dùng đan điền. Lúc này lượng khí hít vào phổi lớn, lá phổi được vận động và luyện tập. Sau khi lá phổi được luyện tập toàn diện trong thời gian dài, lượng hoạt động của phổi sẽ tăng, cơ năng của phổi sẽ được tăng cường. Đó là lợi ích của phương pháp nói thầm luyện thanh đối với phổi.

Chuyên gia nghiên cứu phương pháp hô hấp đan điền cho rằng, hô hấp chính là “thải cũ hít mới, luyện ngũ tạng (tâm, can, tì, phế, thận). Luyện ngũ tạng, nói đơn giản chính là mượn hô hấp để mát-xa cho cơ quan nội tạng. Bụng là nơi dễ tích tồn tĩnh mạch máu, chức năng chuyển hóa tự nhiên sẽ kém. Để đưa máu tích tồn ở bụng đưa trở về tim, chuyển hóa thành máu sạch đi nuôi dưỡng cơ thể, cần phải hít thở không khí trong lành. Sau khi hít thở, hoành cách mô chuyển động lên xuống, kéo theo hoạt động của nội tạng, đưa máu về tim. Bởi vậy mới nói phương pháp hô hấp bằng đan điền là một biện pháp tốt luyện tập nội tạng, nâng cao chức năng chuyển toàn thân.

Lợi ích thứ hai là tốt cho vóc dáng.

Ngày ngày luyện tập phương pháp nói thầm luyện thanh, bụng tất nhiên sẽ có lực. Cơ bụng có lực, sau thời gian dài có thể khiến cho mỡ ở quanh bụng biến thành cơ thịt, khiến cho vùng eo trở nên mềm mại, dẻo dai.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Lợi ích thứ ba là khí sắc tốt.

Chúng ta thường nói người này người kia khí sắc tốt. Khí chỉ hơi thở, sắc chỉ sắc mặt. Hơi thở trước, sắc mặt sau, nói lên hơi thở là nguyên nhân, sắc mặt là kết quả, khí tốt sắc mặt mới tốt.

Giáo sư Hùng Bình của Học viện Sư phạm I tỉnh Hồ Nam (Trung Quốc), trong bài viết *Luận ảnh hưởng của phát thanh khoa học với hình ảnh thị giác của con người* đã trình bày rất tỉ mỉ về lợi ích của luyện khí đối với làn da.

*Thực ra, luyện thanh không chỉ có thể cải thiện diện mạo con người, mà còn có thể khiến cho làn da trắng trẻo. Điều này có căn cứ khoa học. Chúng ta đều biết, những người thiếu dưỡng khí da mặt thường tím bầm, còn những người sống trong môi trường trong lành đầy đủ dưỡng khí trong thời gian dài nước da thường trắng hồng rạng rỡ. Luyện thanh đầu tiên phải luyện khí. Hô hấp của người bình thường là sự trao đổi khí giữa nửa trên của phổi với thế giới bên ngoài, phần lớn khí đục trong cơ thể không bị đẩy ra ngoài. Nếu ví cơ thể của con người với thùng nước lớn, khí ở nửa trên thùng thoát ra đổi lấy nửa thùng không khí trong lành, thế nhưng khí đục ở nửa dưới của thùng không được đẩy ra ngoài trong thời gian dài, như vậy sắc da sẽ không được tốt, cơ thể cũng không được khỏe mạnh, do hơi không đủ nên giọng nói yếu ớt, không có lực và sức bền.*

*Luyện thanh trước tiên là luyện khí. Cái gọi là luyện khí chính là đẩy hết những khí đục bên trong thùng ra đổi lấy không khí trong lành ở bên ngoài, đem những khí trong lành ở bên ngoài cất vào đáy phổi lưu giữ lại, có thể chủ động khống chế lượng khí trong phổi và thả ra chậm chậm. Sức mạnh khống chế hơi thở này chủ yếu là do vùng bụng thực hiện, dùng sức của phần bụng giữ chặt không khí trong lành và bắt chúng lắng xuống đáy phổi. Khí tụ càng sâu, hơi thở càng đủ, âm thanh sẽ trở nên ngân vang, mạnh mẽ. Khi hơi thở tụ xuống, cơ thể nhận được càng nhiều dưỡng khí, làn da tự nhiên trở nên hồng hào, trắng trẻo. Luyện thanh xong, chúng ta cảm thấy cực kì tươi mới, con người cũng trở nên thoải mái, khỏe mạnh.*

## **LỢI ÍCH THỨ BA - MĨ THẦN**

Như thế nào gọi là mĩ thần? Chính là có thể khiến cho người đứng trên sân khấu phát biểu có được thần thái tự nhiên, thoải mái, tràn đầy tự tin.

Người Trung Quốc nói tinh khí thần, khí và thần có mối quan hệ mật thiết, khí tốt thì thần mới tốt.

Trước tiên, chúng ta bàn đến hai chữ: Trấn tĩnh.

Chúng ta thường xuyên nói ai đó cần phải trấn tĩnh, ví dụ trước khi bạn lên sân khấu, thường xuyên tự nhủ với chính mình phải bình tĩnh. Điều này có ý nghĩa gì?

Trấn tĩnh, đó là phải thực sự ghìm nén khí xuống. Ghìm đến đâu? Ghìm đến đan điền. Giả sử chúng ta nhìn thấy một người khẹp hai cánh tay, thân trên cứng ngắc, hơi thở ngắn



và nói: “Kính thưa các vị lãnh đạo, thưa các vị khách quý, thưa các bạn”, có phải bạn cảm thấy người này không bình tĩnh, không tự tin không?

Khi bạn trấn tĩnh, bề mặt đan điền căng, nét mặt thoải mái, vai cũng thoải mái, giọng nói nghe có lực mang lại cảm giác ung dung, điềm đạm.

Chúng ta bàn đến từ thứ hai: “khí định thần nhàn”.

Từ này đã biểu đạt mối quan hệ của khí và thần rất chuẩn xác. Trước là định khí, sau thần mới nhàn, hai thứ có quan hệ nhân quả. Chỉ cần khí được cố định ở đan điền, thần thái của mặt mới có thể tỏ ra an lành, tự tin. Không ngừng luyện phương pháp nói thầm luyện thanh, biến nó trở thành thói quen, mỗi khi đứng trên sân khấu, tự nhiên sẽ khí tụ đan điền, hai vai và khuôn mặt sẽ thoải mái, thần thái cũng tự nhiên điềm đạm, bình tĩnh.

## **VI. PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH - KHÔNG KHÓ HIỂU, KHÔNG KHÀN, KHÔNG ỒN ÀO**

So sánh giữa phương pháp nói thầm luyện thanh với phương pháp luyện thanh truyền thống, có ba lợi ích: không khó hiểu, không khàn, không ồn ào.

Đầu tiên, hãy nói về lợi ích không khó hiểu. Không khó hiểu, chính là vừa có thể hiểu ý, vừa có thể truyền dạy, khiến người khác nghe là hiểu, học là biết.

Phương pháp nói thầm luyện thanh là sự chọn lọc của những lời nói thầm thì trong cuộc sống, ai cũng biết dùng, chỉ là không dùng nó trở thành phương pháp luyện khí đan điền. Vì vậy, tôi chọc thủng cánh cửa sổ giấy này, cho tất cả mọi người đều hoàn toàn có thể hiểu rõ.

Nói đến không khàn giọng, chính là mỗi ngày lượng luyện khí và nhả chữ nhiều đến mấy, bạn cũng không cảm thấy cổ họng đau, giọng nói không bị khàn nữa.

Bởi vì chỉ dùng khí, không dùng cổ họng, thanh đới không mệt, giọng nói tự nhiên sẽ không khàn.

Nếu như ngày nào cũng luyện nhả chữ phát thanh hết cỡ, phương pháp không đúng, thì sẽ rất dễ bị khản cổ. Phương pháp luyện thanh truyền thống, giáo viên mỗi ngày đều yêu cầu học sinh phải luyện tập mở to cổ họng hết cỡ ở những nơi trống trải. Rất nhiều học sinh bởi vì không hoàn toàn nắm vững phương pháp khoa học, càng nói to, càng sai nhiều, thường xuyên gây ra tình trạng thanh đới bị hỏng.

Một giáo sư người Đài Loan kể về cách anh trai dạy ông luyện thanh âm như sau: Ông đứng ở đầu bên này quảng trường, anh trai ông đứng ở bên kia quảng trường cách khoảng 350m, ở giữa ngăn cách bởi một con đường lớn ngựa xe tấp nập, ngày ngày anh trai bảo ông hét to luyện âm, hét đến khi nào anh trai nghe rõ thì thôi.

Ngày nào cũng luyện, luyện được rồi, thế nhưng cổ họng lại bị khàn đặc.

Vì vậy tuyệt đối không được lớn giọng la hét luyện cổ họng. Phương pháp nói thầm luyện thanh chính là biện pháp tốt nhất giúp cổ họng của bạn không hỏng khi luyện âm.

Thứ ba là không ồn ào. Không ồn ào, chính là phương pháp luyện khí dùng những lời nói rỉ tai, thầm thì, luyện từ không cần phát ra âm thanh, không ảnh hưởng đến người khác.

Phương pháp nói thầm luyện thanh có thể luyện ở nhà, có thể luyện trên xe, có thể luyện vào buổi sáng, cũng có thể luyện vào buổi tối, không bị hạn chế bởi thời gian và không gian, chỉ cần kiên trì, có thể luyện tùy lúc tùy nơi.

Tôi thường xuyên nói đùa các học viên của mình rằng, vừa đến cửa nhà là đã có thể luyện tập phương pháp nói thầm luyện thanh rồi: “Vợ ơi, anh về nhà rồi!”, “Anh đói rồi, mau ăn cơm thôi!”, “Món gì thế?”, “Món anh thích, trứng gà chưng cà chua”. Hai vợ chồng dùng phương pháp nói thầm luyện thanh, cả hai đều phải tự đan điền để luyện tập.

Trên đây, tôi đã trình bày xong lợi ích của phương pháp nói thầm luyện thanh để luyện âm, tiếp theo xin giảng đến yếu lĩnh và phương pháp của nói thầm luyện thanh.

## **VII. YẾU LĨNH CỦA PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH: CƯỜI, TAY, GƯƠNG**

Tiến hành luyện tập phương pháp nói thầm luyện thanh đòi hỏi sự kiên trì và phải tuân thủ nhiều nguyên tắc, đó là trong khi luyện tập, cần phải kết hợp chặt chẽ giữa luyện khí, luyện thanh, luyện ánh mắt, luyện ngôn ngữ sinh động, thông qua luyện tập một nội dung để đạt được nhiều hiệu quả.

Để thực hiện được nguyên tắc một mũi tên trúng nhiều đích của phương pháp nói thầm luyện thanh, phải dùng cười, tay và gương. Đây là yếu lĩnh của cả ba bài luyện tập:

Cười - luyện mỉm cười;

Tay - thêm cử chỉ tay;

Gương - nhìn vào gương để luyện.

### **1. YẾU LĨNH MỘT - LUYỆN MỈM CƯỜI**

Tại sao cần phải luyện mỉm cười? Một là làm cho khí càng dễ tự xuống đan điền, hai là giọng nói càng hay hơn, ba là nhả chữ càng uyển chuyển mềm mại.

### ***Thứ nhất, khí càng dễ tụ xuống đan điền.***

Bạn có thể thử, mỉm cười nói thầm: “Kính thưa các vị lãnh đạo, kính thưa các vị khách quý, thưa các bạn”, khí lập tức tụ xuống đan điền.

Tại sao cười sẽ khiến cho khí tụ xuống đan điền?

Một là cơ được thả lỏng, khi cười toàn bộ các cơ được thư giãn, cằm thả lỏng, cổ thả lỏng, vai, ngực cũng được thả lỏng, khí không gặp vật cản, dễ dàng tụ xuống.

Hai là lỗ mũi mở rộng. Khi mỉm cười, khóe miệng mở ra, kéo theo lỗ mũi cũng mở rộng ra. Lỗ mũi rộng tương đương với việc khí hít vào nhiều, sẽ nhanh chóng hạ xuống đan điền.

### ***Thứ hai, giọng nói nghe hay hơn.***

Muốn có giọng nói hay, thì phải có sự cộng hưởng tốt. Khoang miệng chính là khoang cộng hưởng âm thanh. Nhưng khi bạn đàm chiêu lo lắng, miệng ngậm chặt, hai hàm răng cắn chặt vào nhau, khoang miệng vừa nhỏ vừa hẹp, âm thanh phát ra không có cộng hưởng âm thanh. Nhưng khi mỉm cười, các cơ mặt kéo lên, khoang miệng mở rộng, âm thanh sẽ vang hơn, dễ nghe hơn.

### ***Thứ ba là nhả chữ linh hoạt hơn.***

Bởi vì khi cười, lưỡi thả lỏng, khi thả lỏng thì mới có thể linh hoạt, từ ngữ phát ra mới rõ ràng.

Người ta thường nói: “Miệng lưỡi vụng về.” Vụng về ở đây, chính là lưỡi quá cứng nhắc, căng thẳng, không uyển chuyển. Miệng lưỡi “vụng về” bao gồm cả tật nói lắp, bởi tật này sinh ra là do lưỡi quá căng thẳng, cứng nhắc, không thoải mái được.

## **2. YẾU LĨNH HAI - THÊM CỬ CHỈ CỦA TAY**

Tại sao phải thêm cử chỉ? Bởi vì thêm cử chỉ, ngôn ngữ lập tức sinh động hình tượng, không khô khan.

Không thêm cử chỉ tay, chỉ nói bằng miệng sẽ giống như một đứa bé đang đọc thuộc lòng, ngôn ngữ rất khô khan, không sinh động.

Luyện tập phương pháp nói thầm luyện thanh có thêm động tác tay vào, hai hiệu quả trong một bài luyện tập, tại sao lại không làm chứ?

## **3. YẾU LĨNH BA - NHÌN VÀO GƯƠNG LUYỆN**

Tại sao cần phải soi gương khi luyện tập phương pháp nói thầm luyện thanh?

Một là có thể sửa sai, hai là có thể điều khí, ba là có thể luyện chuyên tâm.

Trước tiên nói về sửa sai. Sửa sai là có thể coi gương làm thầy giáo của mình, kịp thời sửa các lỗi trong khi đang luyện tập.

Ví dụ soi gương luyện tập, nhìn xem lông mày của mình đã giãn ra chưa, xem động tác tay của mình đã đẹp chưa, vớ xem mình có đứng thẳng như cây tùng không. Bản thân tôi thường đứng trước gương để luyện tập động tác tay, xem động tác tay khi mình phát biểu đã đúng chưa, đẹp chưa.

Gương là người thầy một là rất nghiêm khắc, bạn có lỗi sai gì, gương sẽ chỉ ra hết cho bạn; hai là giá rẻ, dùng gương bạn không cần phải tiêu thêm chi phí khác, lúc nào muốn là có, muốn làm gì cũng được; ba là dễ kiếm, cho dù ở nhà, ở cơ quan, hay đến bất kì nơi nào đều có thể tìm thấy gương, chỗ nào cũng có thể soi gương luyện tập.

Hai là có thể điều khí. Điều khí chính là nhìn vào gương học cách điều tiết hơi thở nhiều ít mạnh yếu. Soi gương luyện tập tại sao có thể điều khí? Đây chính là kinh nghiệm tôi có được trong quá trình dạy học.

Trong khi dạy học tôi đã phát hiện, khi học viên không có đối tượng để luyện tập phương pháp nói thẳm luyện thanh, thì sẽ không biết đến điều tiết hơi thở, có lúc âm thanh lớn, có lúc âm thanh lại rất nhỏ. Nhưng khi soi gương luyện tập, bạn sẽ dựa vào khoảng cách đứng xa gần với gương mà tự động điều tiết hơi và độ to nhỏ của âm thanh. Vậy soi gương luyện tập phương pháp nói thẳm luyện thanh chính là để tăng tính cảm xúc của đối tượng khi phát biểu, tự nhiên sẽ điều tiết được hơi thở. Bạn muốn lượng hơi mạnh thì đứng cách xa gương một chút và luyện tập, bạn muốn lượng hơi yếu thì đứng gần gương một chút.

Ba là có thể luyện chuyên tâm. Nhìn vào mắt mình trong gương khi luyện phát biểu có thể luyện sức chú ý.

Một người khi đang phát biểu, mắt ở đâu, tim ở đấy. Tại sao vậy? Theo nghiên cứu Giải phẫu học, khi mắt nhìn không phải là nhãn cầu đang nhìn mà là thần kinh đại não đằng sau nhãn cầu đang nhìn. Trong cuộc sống, chúng ta thường nói “tâm hồn treo ngược cành cây”, đó chính là khi phát biểu mắt không nhìn vào người nghe, mà nhìn vào chỗ khác. Khi phát biểu, mắt không nhìn vào người nghe, cảm giác về đối tượng phát biểu không mạnh. Cái chúng tôi yêu cầu khi luyện tập phương pháp nói thẳm luyện thanh là nhìn vào mắt mình ở trong gương, sự chú ý khi phát biểu sẽ tập trung, kiên trì trong thời gian dài, sẽ hình thành thói quen chuyên tâm, mắt sẽ có hồn hơn.

Soi gương có thể luyện ngôn ngữ, luyện biểu đạt, luyện động tác, có thể điều chỉnh tâm trạng. Gương chính là một người thầy tốt kì lạ. Vì vậy, khi luyện phương pháp nói thẳm luyện thanh, chúng ta nhất định không được làm mất bảo bối này.

Những điều nói ở trên chính là ba yếu lĩnh khi luyện phương pháp nói thẳm luyện thanh: cười, tay, gương.

Để khiến bạn nhớ kĩ hơn, bây giờ mời bạn luyện tập ba yếu lĩnh “cười, tay, gương”, tự thêm động tác, cảm xúc, dùng nói thầm luyện thanh đọc lại một lượt.

**“Luyện mỉm cười”;**

**“Thêm cử chỉ của tay”;**

**“Nhìn vào gương luyện”.**

## **VIII. BÍ QUYẾT LUYỆN TẬP: VẮT VÀ MỘT THÁNG, CÓ ÍCH CẢ ĐỜI**

Học nói thầm luyện thanh cực kì dễ, nhưng muốn trở thành trí nhớ cơ bắp, muốn trở thành thói quen mỗi khi bạn phát biểu, lại rất khó! Khó ở chỗ bạn có bền bỉ hay không, có đủ kiên trì để “nước chảy đá mòn”, “mài sắt nên kim”, khiến cho dùng khí đan điền trở thành trí nhớ cơ bắp hay không.

Trí nhớ cơ bắp chính là mục đích cuối cùng của luyện tập phương pháp nói thầm luyện thanh, vì vậy điều này cần phải nhấn mạnh một chút.

Tất cả các kĩ năng đều có sự góp mặt của chân tay, mục đích cuối cùng của tứ chi tham gia chính là hình thành nên trí nhớ cơ bắp.

Chẳng hạn khi nói đến đánh bóng rổ, động tác bỏ bóng vào rổ là sự phối hợp của các bộ phận như cánh tay, cổ tay, năm ngón tay,... ném trúng sẽ biến thành một loại trí nhớ cơ bắp chính xác, đánh đàn cũng là trí nhớ cơ bắp của mười ngón tay, lái xe cũng là trí nhớ cơ bắp của tay và chân.

Luyện tập nói thầm luyện thanh cũng nhằm mục đích hình thành trí nhớ ở cơ bắp. Phương pháp nói thầm luyện thanh nhìn thì có vẻ là luyện tập hơi thở và giọng nói, nhưng thực chất là rèn luyện trí nhớ cơ bắp, mục đích là thay thế những trí nhớ cơ bắp sai, hình thành trí nhớ cơ bắp chính xác.

Khi phát âm sai, cổ họng dùng lực, đó là cơ thịt ở cổ họng co lại, cơ bụng thì thả lỏng; Khi phát âm đúng, bụng dùng sức, thực chất là cơ bụng co lại, cơ ở cổ họng sẽ được thả lỏng.

Mục đích luyện nói thầm luyện thanh pháp, chính là để cơ bụng co lại trở thành trí nhớ cơ bắp. Chỉ cần khi bạn bắt đầu mở miệng phát biểu, thì cơ ở cổ được thả lỏng, cơ bụng co lại, tất cả đều là tiềm thức không cần phải nghĩ. Đó cũng coi như là bạn luyện dùng khí đan điền thành thực rồi. Từ có ý thức đến tiềm thức, từ không quen đến quen thuộc, phương pháp duy nhất là dùng nói thầm luyện thanh pháp luyện đi luyện lại, luyện tập hàng ngày, dần dần sẽ luyện thành thói quen.

## IX. NỘI DUNG LUYỆN TẬP ÍT MÀ CHẤT - TẬN DỤNG THỜI GIAN, TÍCH TIỂU THÀNH ĐẠI

Tài liệu luyện tập phương pháp nói thầm luyện thanh bao gồm hai loại: một loại là nội dung học thuộc, hai là nội dung nói.

### 1. NỘI DUNG HỌC THUỘC

Bốn chữ “bách luyện thành cương”, bốn chữ khích lệ ý chí.

Tại sao cần phải học thuộc? Là để tiện cho luyện tập. Bởi vì bạn học thuộc rồi, những tài liệu luyện tập đã nằm trong não bạn rồi, cho dù là đi trên đường, hay là đợi xe, miễn là có thời gian, tận dụng thời gian ấy bạn có thể luyện tập, sẽ đạt được hiệu quả góp cây thành rừng.

**Bốn chữ:**

***Bách luyện thành cương***

Luyện bốn chữ này là để luyện tính lưu động của hơi thở, luyện cái du dương trầm bổng của thanh điệu. Nếu như bạn không biết dùng khí đan điền, bốn thanh của bốn từ này bạn rất khó phát âm đúng, luyện bốn từ này, hơi có thể luyện linh hoạt, cái hay của vận âm cao thấp trầm bổng cũng có thể luyện chính xác.

Yêu cầu luyện tập: vừa mỉm cười vừa luyện; tăng thêm các động tác của tay; tốc độ nói chậm, mỗi từ đọc trong ba giây, soi gương tập. Trong thời gian luyện tập, đặc biệt chú ý bốn thanh điệu chuyển thành động tác của tay, dùng tay để chỉ huy sự biến đổi chính xác của thanh điệu.

Mục đích luyện tập: một là luyện tập điều khiển hơi thở, hai là luyện tập nhả chữ có lực, ba là luyện tập phối hợp giữa miệng và tay.

Yêu cầu luyện tập: nói thầm, mỉm cười, động tác tay, soi gương.

Đoạn văn khích lệ ý chí: “Nhân nhất chi”

*(Giơ ngón cái bàn tay trái ra, đầu ngón tay đặt lên ngực) Người làm một,*

*(Bàn tay phải nắm lại đặt trước ngực) Ta làm mười,*

*(Bàn tay trái nắm lại đặt trước ngực) Người làm mười,*

*(Hai tay nắm lại đặt trước ngực) Ta làm trăm,*

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

*(Nắm tay trái đánh về phía trước) Trăm lần không nản,*

*(Tay phải nắm lại đánh vào lòng tay bàn trái) Nước chảy đá mòn!*

Mục đích luyện tập: thứ nhất là luyện kiểm soát hơi thở, hai là luyện cách phát âm, thứ ba là luyện cách phối hợp giữa miệng cùng với cử chỉ đôi tay.

Yêu cầu luyện tập: nói thầm, cách mỉm cười, cử chỉ động tác, đứng trước gương để tập.

## **2. NỘI DUNG NÓI**

Nói, là dùng phương pháp nói thầm luyện thanh để nói.

Thứ nhất là nói một mình, hai là hai người cùng nói.

Nói một mình, chính là tự mình nói những điều mà mình thích. Nói hai người, chính là hai người cùng nói một lúc, có thể là vợ chồng, có thể là mẹ con, có thể là đồng nghiệp, cũng có thể là bạn học. Buổi sáng luyện nửa tiếng đồng hồ, buổi tối nửa tiếng. Như vậy sẽ hình thành một thói quen, cứ nói chuyện là hai người lại dùng khí đan điền, đều nhận được hiệu quả mỹ thanh, mỹ thân, mỹ thần.

Tục ngữ có câu: Quý hồ tinh bất quý hồ đa. Những tài liệu về cách luyện nói thầm không cần nhiều, mà cần chất. Những tài liệu luyện cách nói thầm trên đây, mỗi ngày buổi sáng 20 lần, tối 20 lần. Phương pháp tập, mỗi ngày một tiếng đồng hồ. Luyện tập như thế trong vòng một tháng, bất giác phương pháp dùng khí đan điền sẽ được trở thành trí nhớ ở cơ bụng, nó sẽ trở thành một thói quen đúng đắn mỗi khi bạn phát biểu!

## **X. VỀ PHƯƠNG PHÁP NÓI THẦM LUYỆN THANH VÀ TRẢ LỜI BẠN ĐỌC**

### **1. TỐC ĐỘ LUYỆN NÓI THẦM CẦN PHẢI CHẬM**

*Những lúc luyện tập bằng cách nói thầm, tốc độ của tôi tương đối nhanh, như thế có đúng không?*

Luyện nói thầm nhất định phải thật chậm rãi. Ví dụ như khi luyện câu “Bách luyện thành cương”, mỗi từ cần phải đọc trong ba giây.

Hiệu quả của việc luyện nói chậm là mỗi từ mình nói, đầu từ, thân từ và đuôi từ đều được nói ra hết, dần dần sẽ phát âm tròn vành rõ chữ. Nếu như nói nhanh, chỉ có thể luyện hơi thở chứ không thể luyện cách nhả chữ.

## 2. LÚC LUYỆN NÓI THẦM THÌ LƯỢNG HƠI THỞ CÓ CẦN NHIỀU KHÔNG?

*Trong lúc luyện nói thầm, lượng hơi thở có cần nhiều không? Có nên uốn môi và cần hạn chế lượng hơi thở dùng đến hay không?*

Luyện nói thầm, cần dùng bao nhiêu lượng hơi thở? Cần nói một cách tự nhiên, chính là dựa vào trạng thái nói thầm trong cuộc sống hằng ngày để nói, tìm trong cuộc sống cảm giác ghé sát vào tai của đối phương để nói thầm. Đó là cảm giác gì? Chính là cho đối phương có thể nghe rõ ràng những lời của mình, lại không để cho những người khác có thể nghe thấy được.

Lúc bạn nói mà môi uốn lên, hơi thở ít là chính xác. Môi động dấy chứng tỏ bạn phát âm rõ ràng; hơi thở ít, chính là khi trạng thái nói thầm bạn cần có.

## 3. BÁO CÁO CÔNG TÁC MÀ GIỌNG NÓI NHỎ, NHẢ CHỮ KHÔNG RÕ THÌ PHẢI LÀM SAO?

*Tôi lên sân khấu báo cáo công tác giọng nói nhỏ, nhả chữ không rõ thì phải làm như thế nào?*

Luyện nói thầm “Bách luyện thành cương”, mỗi ngày 100 lần. Luyện như thế có thể một công đôi việc, vừa giải quyết vấn đề giọng nói nhỏ, lại vừa cải thiện được vấn đề nhả chữ không rõ ràng. Bởi vì dùng cách nói thầm có thể luyện tập được dùng khí đan điền, khí thông, khí đủ rồi thì giọng nói sẽ to lên; luyện phát âm nhiều lần 4 từ “Bách luyện thành cương”, thì có thể luyện được độ uốn cong của lưỡi, lưỡi có lực rồi nhả chữ sẽ trở nên rõ ràng hơn.

## 4. PHÁT ÂM TRẦM ĐỤC PHẢI LÀM SAO?

*Khi phát biểu, giọng nói của tôi thường bị trầm đục, làm cho người nghe không rõ, phải giải quyết vấn đề này thế nào?*

Phát biểu giọng trầm đục, tôi đoán là một trong hai nguyên nhân sau đây: thứ nhất là môi không có lực, hai là do đầu lưỡi không có lực.

Có ba cách luyện tập sau đây:

Thứ nhất là luyện cách nói thầm. Bởi vì việc luyện nói thầm vừa luyện khí lại vừa luyện được phát âm. Việc nói thầm với người khác, tuy không phát ra tiếng to nhưng lại phải cho người đối phương có thể nghe được rõ từng từ mình nói ra, do đó lưỡi cần phải dùng sức. Khi đã dùng sức thì sẽ luyện tập được cơ lưỡi, phát âm sẽ rõ ràng, không trầm đục nữa.

Hai là luyện mỉm cười. Bởi vì khi mỉm cười, đầu lưỡi sẽ được thả lỏng, co lại phía sau, đầu lưỡi sẽ tự nhiên khéo léo dùng lực. Trọng điểm là luyện từ “kim chi”, mỗi ngày 100 lần, tập trong 21 ngày, đầu lưỡi sẽ vừa nhẹ nhàng vừa linh hoạt.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông



## 5. LÚC GIẢNG BÀI CÓ NÊN NÓI NHỎ KHÔNG?

*Lúc tôi giảng bài, nếu như nói to thì cổ họng bị mệt, lúc nói nhỏ thì không thấy mệt. Cách nói như thế có đúng hay không?*

Hoàn toàn đồng ý với quan điểm của bạn, lúc phát biểu hoặc giảng bài thì chỉ cần nói nhỏ không cần phải nói quá to.

Vì sao?

Thứ nhất vì không nên lãng phí khí lực. Lúc phát biểu giọng nói quá to thì sẽ tiêu hao nhiều lực, nói nhiều sẽ rất mệt.

Nếu lúc phát biểu hay giảng bài nói nhỏ, vừa phải thì lượng khí lực bị tiêu hao sẽ rất ít, sẽ tiết kiệm được lực dùng khí, như vậy thời gian nói sẽ được lâu hơn.

Thứ hai là khí tụ đan điền. Bởi vì khi dùng âm giả để nói, một nửa sẽ là khí thanh, từ tên gọi “khí thanh” là biết phải dùng khí, thế nên khi giọng nói nhỏ, tự nhiên sẽ thành khí tụ đan điền. Còn nếu nói to sẽ dễ khiến cho giọng khàn khí cạn. Đối với những người đã qua tập luyện, lúc nói to, họ sẽ biết điều chỉnh lực vùng đan điền lớn hơn, giọng càng to thì bụng sẽ càng dùng lực; đối với những người chưa qua tập luyện thì nếu nói quá to sẽ khiến cho vùng cổ họng dùng quá nhiều lực, như vậy sẽ dễ làm cho giọng bị khàn và dễ bị mất giọng.

Thứ ba là thân thiện. Nếu muốn phát biểu thân thiện, nhất định là phải nói nhỏ. Bởi vì trong cuộc sống hằng ngày, nói chuyện thân mật thường là khi hai người đối diện với nhau. Như thế khoảng cách sẽ gần, tự nhiên âm thanh chúng ta dùng để nói chuyện sẽ nhỏ lại. Sự thân thiện tương đương với nói chuyện nhỏ nhẹ. Nếu dùng âm quá to sẽ gây ra cảm giác về khoảng cách, chắc chắn là sẽ không còn thân mật nữa. Khi chúng ta nói chuyện nhỏ nhẹ với nhau, cảm giác về thân thiết tự nhiên sẽ xuất hiện, nghe có cảm giác gần gũi. Nói quá to sẽ vô tình làm tăng khoảng cách giữa đôi bên.

Sẽ có người hỏi: Nói nhỏ nhẹ mà người khác không nghe thấy thì làm thế nào? Để giải quyết vấn đề này chúng ta có thể dùng đến micro. Những lúc tôi lên lớp, nếu có micro thì tôi đều sử dụng, bởi vì thứ nhất nếu nói qua micro thì mình sẽ không cần phải dùng quá nhiều lực, thứ hai lại có thể giải quyết được vấn đề những người ở phía dưới có thể không nghe rõ.

## 6. LUYỆN NÓI THẦM TẠI SAO DỄ BỊ CHÓNG MẶT?

*Trong quá trình luyện nói thầm, tôi có xuất hiện hiện tượng chóng mặt, có phải là do cách luyện chưa đúng hay không?*

Tôi đoán có hai khả năng như sau:

Thứ nhất là một hiện tượng bình thường khi khí huyết được lưu thông. Tôi lí giải như sau, bởi vì vốn dĩ bình thường bạn không biết dùng khí đan điền, dùng cổ họng khi nói, như thế họng của bạn sẽ bị bịt kín, như thế hơi thở sẽ khó khăn cho nên máu khó lưu thông lên não; bây giờ sau khi đã tập cách nói thầm được một thời gian, khí huyết lưu thông, máu sẽ dễ lên não hơn, tất nhiên mới đầu sẽ có một chút chưa kịp thích ứng. Điều này chứng minh là khí huyết của bạn đã được lưu thông, là điều tốt.

Thứ hai, nếu lúc luyện cách nói thầm mà sử dụng lượng hơi thở quá nhiều sẽ gây ra chóng mặt. Cũng giống như nước trong vòi nước, nếu lượng nước nhỏ thì sẽ chảy rất dễ, nhưng nếu lượng nước quá lớn sẽ gây ra áp lực lớn trong vòi, như thế sẽ rất nguy hiểm. Bởi vậy cho nên lúc luyện nói thầm, nên hạn chế lượng hơi thở dùng đến một chút.

Hạn chế như thế nào? Thứ nhất là nói một cách nhẹ nhàng, cảm giác chỉ muốn nói với đối phương chứ không muốn cho người thứ ba nghe thấy. Thứ hai là dùng lực ở môi, khi môi dùng lực thì sẽ có thể kiểm soát được lượng hơi thở dễ hơn.

Ngoài ra, nếu như bạn cảm thấy chóng mặt, khó chịu thì hãy nên dừng lại nghỉ một chút sau đó hãy luyện chứ không nên tiếp tục, nếu không bạn có thể sẽ phải đến gặp bác sĩ.

## **7. LÚC NÓI TO THÌ CÓ HƠI, LÚC NÓI BÉ THÌ KHÔNG CÓ HƠI, PHẢI LÀM THẾ NÀO?**

*Những lúc tôi hét lên, gào lên hoặc đọc to theo sách thì âm rất to. Thế nhưng những lúc nói chuyện trực tiếp hoặc lúc nói bé thì rất khó nghe, không được to, nói một lúc thì thấy họng rất mệt. Phải làm thế nào?*

Bạn bây giờ đang thuộc trạng thái nửa biết dùng khí nửa không biết, những lúc nói to thì biết dùng còn lúc nói nhỏ thì lại không biết.

Lúc nói to, bạn sẽ hít thở sâu một cách vô thức, chính là dùng khí đan điền, do đó hơi thở sẽ được lưu thông. Khí từ đan điền xuất phát, đi qua khoang ngực, khoang miệng, xảy ra sự cộng hưởng, vì thế nên âm thanh phát ra to. Thế nhưng lúc nói nhỏ, bạn sẽ dùng khí từ cổ họng chứ không phải dùng khí đan điền, không có sự cộng hưởng, tự nhiên cổ họng sẽ cảm thấy mệt. Có một số ca sĩ, khi hát thì biết dùng khí còn khi nói chuyện bình thường thì lại không biết dùng, khiến âm nhỏ, đây cũng thuộc vào tình trạng nửa biết dùng khí nửa không biết.

Muốn cải thiện được tình trạng này thì cách duy nhất là luyện phương pháp nói thầm. Bởi vì bản thân việc nói thầm chính là dùng âm nhỏ để nói chuyện, kiên trì tập luyện sẽ tạo nên thói quen, tự nhiên bạn có thể dùng khí đan điền ngay cả lúc nói nhỏ.



## **CHƯƠNG IV**

# **PHƯƠNG PHÁP SONG VŨ LUYỆN TÌNH**

## **CHIÊU THỨ BA GIÚP NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG**

Vũ - lí luận “song vũ”, chỉ khoa chân múa tay, mặt mày rạng rỡ, là phương pháp để phát biểu sinh động, giàu hình ảnh. nắm chắc phương pháp này, từ phát biểu khô khan cứng nhắc sẽ lập tức trở nên giàu cảm xúc, hấp dẫn khán giả.

Phát biểu không thu hút sự chú ý người nghe là vấn đề gây trở ngại lớn cho rất nhiều người. Mặc dù bản thân đã chuẩn bị rất kĩ nội dung thuyết trình, nhưng người nghe phía dưới lại không chăm chú lắng nghe: “Anh thuyết trình còn tôi đọc sách” hoặc thì thầm nói chuyện riêng, thậm chí là ngủ gật...

Vậy nguyên nhân là tại sao?

Thứ nhất: Nội dung của diễn giả không thu hút.

Thứ hai: Ngôn ngữ khi thuyết trình của diễn giả không lôi cuốn.

Giải quyết vấn đề nội dung không thu hút người nghe, chúng tôi sẽ lấy một bài dưới đây để nghiên cứu, bài viết này cũng giải thích được nguyên nhân ngôn ngữ không thu hút.

## I. NGHE STEVE JOBS THUYẾT TRÌNH ĐỂ BIẾT THẾ NÀO LÀ LÊN BỔNG XUỐNG TRẦM

### 1. LÊN BỔNG XUỐNG TRẦM GIÚP BẠN PHÁT BIỂU CÓ CẢM XÚC

Khi phát biểu trước đám đông, muốn lôi cuốn người nghe thì ngôn ngữ cần có cảm xúc. Cảm xúc là gì? Cảm xúc trong ngôn ngữ chính là bốn chữ: lên, xuống, ngắt, chuyển.

Vậy “lên, xuống, ngắt, chuyển” là gì? Lên là ngữ điệu lên cao; xuống là ngữ điệu xuống thấp; ngắt là ngừng ngắt khi nói; chuyển là ngữ khí chuyển biến. Kết hợp bốn yếu tố “lên, xuống, ngắt, chuyển” chính là nói đến sự lên xuống và ngừng ngắt chuyển biến của giọng nói.

Phát biểu có “lên, xuống, ngắt, chuyển” thì nghe mới có cảm xúc; ngược lại phát biểu không có “lên, xuống, ngắt, chuyển” thì nghe không có cảm xúc.

Khi thuyết trình, Steve Jobs luôn vận dụng linh hoạt kĩ xảo “lên, xuống, ngắt, chuyển”. Trong cuốn sách *Bí quyết thuyết trình của Steve Jobs*, Carmine Gallo đã viết:

*Mỗi lần thuyết trình, Steve Jobs đều vận dụng linh hoạt các kĩ xảo nói để thu hút sự chú ý của người nghe. Dưới đây tôi sẽ thảo luận cụ thể về bốn kĩ xảo liên quan: sự biến đổi âm điệu, ngừng ngắt, âm lượng và nhịp điệu.*

#### **Sự biến đổi âm điệu**

Steve Jobs vận dụng sự biến đổi lên, xuống, ngắt, chuyển của âm điệu để truyền tải cảm xúc. Bạn thử nghĩ xem, trong buổi ra mắt iPhone, nếu khi thuyết trình, Steve Jobs sử dụng giọng nói đơn điệu, không phát âm đa dạng, không nhấn giọng trong mỗi câu nói thì hiệu quả thực tế đem lại không lớn. Thuyết trình nhạt nhẽo vô vị rất khó lôi kéo được sự hưởng ứng của người nghe, ngược lại Steve Jobs thường xuyên thay đổi nhịp điệu của lời nói, vận dụng tốt bốn yếu tố “Lên, xuống, ngắt, chuyển”. Khi ông ấy nói: “Mọi người có nghe rõ không?” và “mà đó là một dòng sản phẩm”, tông giọng của ông lên cao và vang. Khi thuyết trình, ông rất thích dùng các từ ngữ mang tính tiêu chí đánh giá như: “khiến chúng ta khó có thể tin được”, “thật tuyệt quá”, “cực kì”, “vĩ đại”. Trong quá trình sử dụng những từ ngữ này, nếu không thay đổi ngữ khí và âm điệu để nhấn mạnh thì rất khó thể hiện được cảm xúc.

Steve Jobs liên tục điều chỉnh âm điệu, hô hào, cổ động người nghe cùng với dòng cảm xúc của ông mà khi kinh ngạc, khi tán thưởng, khi cười lớn, khi hò hét.

### **Ngắt giọng**

Ngắt giọng là “nốt ngừng nghỉ” kì diệu trong thuyết trình. Nói tới điểm mạnh của ngắt giọng thì nó có sức truyền tải tư tưởng hiệu quả và có kịch tính hơn ngôn ngữ thông thường. “Hôm nay, chúng tôi xin giới thiệu chiếc máy tính xách tay đời thứ ba”. Tháng 01 năm 2008, Steve Jobs đã nói trong buổi ra mắt dòng sản phẩm Macworld như vậy. Trước khi giới thiệu, ông ngừng vài giây, sau đó ông tiếp tục: “Nó chính là cái được gọi là MacBook Air”. Ông ấy ngắt giọng một lúc, rồi mới nói khẩu hiệu mang tính tiêu điểm trước sự kinh ngạc của mọi người: “Nó là chiếc máy tính xách tay ưu việt nhất thế giới”.

Ngắt giọng là một nghệ thuật nói, lợi ích mà ngắt giọng đem lại có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với sự thành công của một bài thuyết trình. Nó kích thích người nghe chú ý và suy nghĩ về chủ đề thuyết trình, do đó càng giúp việc truyền tải thông tin của diễn giả đạt hiệu quả cao. Steve Jobs không nóng vội muốn đạt thành công nhanh chóng, ông coi thuyết trình cũng như một sinh mạng, cho nó “thở tự do”. Khi trình bày một vấn đề then chốt nào đó, ông thường im lặng vài giây, từ đó mà đạt được hiệu quả khiến người nghe phải dự đoán. Đa số các diễn giả có tốc độ nói nhanh, dường như là để kịp đọc xong tài liệu đã được chuẩn bị sẵn. Tình trạng này xảy ra nhiều bởi vì “tài liệu chuẩn bị sẵn” của họ quá dài, dẫn đến thời gian thuyết trình không đủ. Mỗi lần thuyết trình, Steve Jobs đều nói rất bình tĩnh, tất cả những gì ông nói đều là kinh nghiệm mà ông đã trải qua trong cuộc sống, do đó ông có đủ thời gian giữ tốc độ thuyết trình chậm, lựa chọn chỗ ngừng ngắt hợp lí, giúp người nghe có thể tiếp nhận chính xác những thông tin mà ông muốn truyền đạt.

### **Âm lượng**

Độ cao thấp của âm lượng phải phù hợp với nội dung thuyết trình. Khi hô hào, kêu gọi thì âm lượng và ngữ khí cần được tăng lên. Nếu trong suốt quá trình thuyết trình đều sử dụng âm lượng và ngữ khí cao thì sẽ không thể đưa ra trọng điểm cần nói tới, mà còn khiến người nghe cảm thấy khó chịu. Steve Jobs liên tục điều chỉnh âm lượng để tăng hiệu quả cho bài thuyết trình. Trong buổi ra mắt, khi bắt đầu, ông thường sử dụng âm lượng thấp, còn khi giới thiệu một sản phẩm nào đó thì sẽ tăng âm lượng và tất nhiên, ông cũng xử lí tốt khi nhắc tới ưu điểm của sản phẩm. Ví dụ: khi giới thiệu về chiếc iPod đời đầu, ông cao giọng nói: “Bất cứ lúc nào bạn cũng có thể đem những bài hát mà bạn yêu thích theo người, đây chính là điểm ưu việt lớn trong thưởng thức âm nhạc”. Tiếp đó, ông hạ giọng: “Tuy nhiên điểm tuyệt vời nhất của chiếc iPod này không chỉ có thế, mà nó còn giúp bạn có thể đút hết tất cả kho âm nhạc vào trong túi”.

Cũng giống như lợi ích của cách điều chỉnh âm điệu sẽ thu hút sự chú ý của người nghe thì độ cao thấp của âm lượng cũng đem lại hiệu quả tương tự.

## Nhịp điệu

Nhịp điệu và tiết tấu thuyết trình có mối quan hệ mật thiết với nhau. Trong quá trình thuyết trình, khi phải tiến hành làm các thao tác mẫu, Steve Jobs sử dụng tốc độ nói bình thường, còn khi trình bày về tiêu đề và thông tin chính sẽ nói chậm lại, ông mong muốn người nghe có thể hiểu và ghi nhớ những trọng điểm. Lần đầu tiên giới thiệu về iPod, ông hạ giọng xuống gần như nói thì thầm vào tai người nghe, nhấn mạnh sự chuyển đổi quan trọng. Ông còn thường xuyên giảm tốc độ nói để tăng hiệu quả kịch tính.

Dù là ngôn ngữ phương Đông hay phương Tây, tiếng Anh hay tiếng Việt thì cảm xúc thuyết trình đều được thể hiện qua việc người thuyết trình sử dụng phương pháp “Lên, xuống, ngắt, chuyển”. Sự phân tích bốn yếu tố “âm điệu, ngắt giọng, âm lượng và tốc độ nói” của Carmine Gallo rất hợp lý và có căn cứ, khiến người nghe hiểu và càng thêm khâm phục kĩ năng thuyết trình “lên, xuống, ngắt, chuyển” của Steve Jobs.

## 2. PHƯƠNG PHÁP SONG VŨ LUYỆN TÌNH CÓ THỂ KHIẾN BẠN PHÁT BIỂU BIẾT LÊN BỔNG XUỐNG TRẦM, CÓ NGỪNG NGẮT

Carmine Gallo phân loại kĩ năng thuyết trình của Steve Jobs thành bốn phần: âm điệu, ngắt giọng, âm lượng và nhịp điệu. Dù ở đâu thì cách phân loại các kĩ năng này cũng giống nhau, tôi tạm viết tắt là “Phép bốn phần”.

Theo kinh nghiệm dạy học của tôi, bốn phần này được phân ra dựa vào nghiên cứu lí thuyết, nói thì rất dễ, làm mới khó, rất khó tạo thành phương pháp luyện tập để thao tác, vì nó có nhược điểm: chia cắt những biểu đạt mang tính hoàn chỉnh trong cuộc sống.

Trong cuộc sống, vận dụng “lên, xuống, ngắt chuyển” là một chỉnh thể không thể tách ra được. Ví dụ khi hét lên câu “Bắt lấy kẻ trộm”, âm lượng chắc chắn rất lớn, ngữ điệu rất cao, ngữ khí tức giận, phẫn nộ, tiết tấu nhanh, gấp. Lúc hô hoán như thế, bốn yếu tố “ngừng ngắt, trọng âm, tiết tấu, ngữ điệu” hòa vào thành một thể thống nhất để biểu đạt ra một ý nào đó, và bốn yếu tố này cơ bản là không thể tách rời.

Và để bóc tách lí luận phân loại bốn yếu tố trên đây, qua đó biểu đạt quy luật ngôn ngữ hoàn chỉnh, bạn cần phải phân biệt các môn loại để tiến hành luyện tập các kĩ xảo ngôn ngữ. Dường như trong tất cả các tài liệu giảng dạy về diễn thuyết đều có dạy và viết như sau: ví dụ để luyện tập cách ngừng ngắt, trước tiên bạn phải xác định câu nói: “Bắt lấy ăn trộm!” là ngừng ngắt sinh lí hay ngừng ngắt theo ngữ pháp hay là ngừng ngắt nhấn mạnh. Làm rõ rồi thì sau đó lại tiếp tục luyện tập ngữ điệu. Về việc luyện tập ngữ điệu, trước hết bạn phải xác định ngữ điệu của câu: “Bắt lấy ăn trộm!” là lên cao, xuống thấp (trầm) hay là luyện (lên xuống). Xác định rồi, sau đó mới có thể mở miệng ra nói.

Bạn nghĩ mà xem, nếu cứ mỗi khi muốn nói điều gì đó, thì trước tiên phải trải qua giai đoạn phân tích một cách thật lí tính rồi sau đó mới mở miệng ra nói, e rằng sẽ chẳng còn cách nào để mở miệng nữa rồi.

Vậy thì có cách nào có thể hợp nhất bốn yếu tố “lên, xuống ngừng và ngắt” thành một và chỉ học trong vền vền một lần duy nhất là biết hay không?

Có đấy! Đó chính là phương pháp luyện tập “song vũ”.

## II. PHÁT BIỂU SINH ĐỘNG, HÌNH ẢNH CHẮC CHẮN PHẢI NẮM ĐƯỢC PHƯƠNG PHÁP SONG VŨ

### 1. Thế nào là “song vũ”?

Người đọc khi nhìn mặt chữ chắc chắn sẽ ngay lập tức đặt ra câu hỏi: “Lẽ nào khi phát biểu diễn thuyết lại phải khiêu vũ hay nhảy nhót?”. Nghĩa đen thì có thể mang phần nào ý nghĩa như vậy, nhưng không phải là hoàn toàn chính xác.

“Song vũ” chính là chiếc chìa khóa thành công giúp người diễn thuyết hoặc phát biểu trước đám đông nhanh chóng nắm bắt kỹ xảo diễn thuyết hay phát biểu một cách sinh động và giàu hình ảnh. Thứ nhất là “khoa chân múa tay” hay chính là thêm vào cử chỉ từ đôi tay; thứ hai đó là “mày bay sắc múa” hay chính là những biểu cảm sắc trên khuôn mặt. Hai cụm từ này đều có từ “múa”, vì thế tôi đem hai chữ “múa” đó, gộp vào làm một, sau đó lại mượn một thuật ngữ trong lĩnh vực võ đạo và gọi nó là “song vũ” (múa đôi). Mục đích chính là hình tượng hóa lên giúp người học dễ nhớ hơn.

Để mọi người có cảm nhận thật sâu sắc về sự thần kì của “song vũ”, chi bằng chúng ta cùng làm một thí nghiệm trước.

Hãy dùng hai cách nói khác nhau để biểu đạt câu sau: “Trình độ diễn thuyết của cậu được đấy!”

Lần thứ nhất, yêu cầu nói mà khuôn mặt không có biểu cảm. Các cơ trên mặt không được cử động, hai tay cũng không được cử động.

Lần thứ hai, yêu cầu mỉm cười và thêm cử chỉ của tay. Khi nói đến từ “...được đấy”, giơ ngón tay cái bàn tay phải ra phía trước.

Cách nào mang đậm sắc thái biểu cảm hơn? Chẳng cần nói cũng rõ, đương nhiên là cách thứ hai. Cách thứ hai chính là “song vũ”. Không tin bạn thử soi mình trước gương xem sao. Lúc nói đến từ: “được đấy!” mở mắt thật to, miệng mở ra. Đây chính là “mày bay sắc múa”! Bạn giơ ngón tay cái của mình ra, như dồn hết lực vào việc giơ ngón tay ra, cơ bắp thấy căng lên - đây chính là “khoa chân múa tay”.

Khi thêm phương pháp “song vũ” vào thì ngôn ngữ của bạn lập tức sẽ tràn đầy sắc thái tình cảm, ngữ điệu sẽ tự nó lên bổng xuống trầm có ngừng, ngắt. Đây chính là điều vô cùng kì diệu của lí luận “song vũ”!

## 2. NHỮNG NGƯỜI PHÁT BIỂU SINH ĐỘNG, HÌNH ẢNH ĐỀU BIẾT PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ”

Theo như quan sát của tôi, những người có tài phát biểu sinh động và giàu hình ảnh đều là những người biết sử dụng thành thục phương pháp “song vũ”.

Bài phát biểu của Thủ tướng Trung Quốc - Ôn Gia Bảo nổi tiếng không chỉ trong nước mà cả ngoài quốc tế.

Vào năm 2007, mở đầu bài phát biểu tại cuộc họp báo giữa kì hội nghị đại biểu nhân dân toàn quốc (Trung Quốc), Ôn Gia Bảo kể về việc không lâu trước đó ông viết thư trả lời một em nhỏ: “Tôi cầm bút lên viết thư tay trả lời em nhỏ đó...” tay phải của ông đưa ra, mô phỏng như đang cầm bút viết thư vậy, hành động này đã thu hút hàng loạt tiếng bấm máy của các nhiếp ảnh gia và phóng viên.

Trong cả quá trình trả lời họp báo, cử chỉ từ cánh tay của ông Ôn Gia Bảo vô cùng phong phú, và mỗi một cử chỉ ấy đều thu hút làn sóng flash nhấp nháy từ máy ảnh các phóng viên nhiếp ảnh tại đó. Khi nói đến vấn đề về trữ lượng ngoại hối, Thủ tướng nói: “Khi ngoại tệ ít, chỗ khó khăn cũng ít đi. Năm vừa qua, ngoại hối nước ta căng thẳng, khi buộc phải vay của quỹ tiền tệ quốc tế IMF, họ chỉ cho chúng ta vay 800 triệu đôla”. Nói đến đây, ông dùng tay phải ra hiệu số 8, hàng loạt máy ảnh của các phóng viên có mặt tại đó lập tức lóe sáng.

Những cử chỉ từ đôi tay khiến cho bài phát biểu của Ôn Gia Bảo truyền đạt thông tin đến mọi người một cách hiệu quả hơn và để lại ấn tượng sâu sắc hơn, ngôn ngữ cũng mang sắc thái biểu cảm và sinh động hơn, cũng khiến cho các bức ảnh mà phóng viên ghi lại được sinh động hơn, đẹp mắt hơn.

Steve Jobs khi diễn thuyết cũng rất chú trọng cách sử dụng cử chỉ của đôi tay.

Trong *Bí quyết diễn thuyết của Steve Jobs*, Carmine Gallo viết rằng:

“Steve Jobs rất hiếm khi khoanh tay trước ngực, hai tay đan chéo vào nhau hay đứng yên sau lưng phát biểu. Phong thái của ông khá phóng khoáng. Phong thái phóng khoáng khiến cho giữa ông và người nghe không có bất kì khoảng cách hay trở ngại nào.

Dường như mỗi một câu nói, Jobs đều vận dụng việc sử dụng cử chỉ từ đôi tay để nhấn mạnh cường điệu một điều gì đó. Một số giảng viên bảo thủ khi giảng dạy vẫn dẫn dắt người học theo con đường sai lầm, yêu cầu họ hai tay buông, nhưng phải áp vào hai bên thân. Tay mà để áp vào hai bên thân sẽ khiến bạn trông thật cứng nhắc, toàn thân cứng như khúc gỗ, nói trắng ra là trông thật kì quặc. Bậc thầy diễn thuyết - Jobs sử dụng cử chỉ của đôi tay phong phú linh hoạt vô cùng so với các nhà diễn thuyết thông thường khác.

Năm 2003, tỉ lệ đón xem chương trình “Bách gia giảng đàn” của kênh khoa giáo CCTV10 Đài truyền hình Trung ương Trung Quốc rất thấp, dường như chẳng ai để ý đoái hoài tới, và



đang đứng trước nguy cơ bị loại ra khỏi chương trình được công chiếu. Vậy ai đã cứu vớt chương trình “Bách gia giảng đàn”? Đó chính là Diêm Sùng Niên.

Tháng 5 năm 2004, Diêm Sùng Niên giảng về “Nghị án 12 hoàng đế triều Thanh”, nhận được sự hưởng ứng nhiệt liệt của khán giả, tỉ lệ người đón xem chương trình “Bách gia giảng đàn” cứ thế tăng lên vùn vụt, lập kỉ lục chương trình có tỉ lệ người xem cao nhất trong lịch sử từ trước tới nay.

Diêm Sùng Niên giảng “Nghị án 12 hoàng đế triều Thanh” vì sao nhận được sự hoan nghênh nồng nhiệt như vậy? Ngoài quan điểm sắc sảo, quyền uy, nội dung phong phú, kết cấu được thiết lập bất ngờ ngoài sức tưởng tượng, thì sự phong phú của ngôn ngữ hình thể khi diễn thuyết cũng giúp ông chiếm được không ít cảm tình của khán giả.

Cùng xem trích đoạn Diêm Sùng Niên kể về việc Khang Hy phế bỏ Thái tử:

Khang Hy ngay khi thấy Thái tử không phù hợp liền phế. Lúc phế bỏ Thái tử Khang Hy cũng rất buồn. Lịch sử ghi chép rằng, trước mặt các đại thần, cùng các Hoàng tử, đọc bản tuyên dụ, vừa dặn dò vừa khóc, vừa đọc vừa rơi lệ. Đọc xong bức dụ này liền đổ sụp xuống đất. Bạn xem, đau khổ xót xa biết chừng nào.

Kể đến đoạn “trước mặt các quan đại thần”, hai tay Diêm Sùng Niên vươn về phía trước; kể đến đoạn “các Hoàng tử” hai tay lại vẫy chỉ về hai phía, khiến khán giả cảm nhận thấy các quan đại thần và các Hoàng tử như đang đứng trước mặt họ vậy. Kể đến đoạn “vừa dặn dò vừa khóc”, “vừa đọc vừa rơi lệ” thì hai tay làm động tác như đang cầm thánh chỉ trên tay, lại vừa rút tay phải ra chấm chấm nước mắt; kể đến đoạn “liền đổ sụp xuống đất”, thân lao về phía trước, hai tay làm động tác ngồi sụp xuống đất. Hai câu này thêm động tác vào đã tái hiện lại một cách chân thực bằng cả hình ảnh lẫn âm thanh nỗi xót xa đau đớn từ đáy lòng của Khang Hy, giống như khán giả đang tận mắt chứng kiến vậy.

Khi tôi giảng bài, tôi dùng micro đeo tai hoặc micro đeo ở thắt lưng, ở ngực. Vì sao ư? Là để giải phóng cho đôi tay đấy!

Tại sao lại phải giải phóng cho đôi tay? Là để hai tay có thể thuận tiện làm các động tác, để truyền tải thông tin bằng ngôn ngữ hình thể một cách phong phú hơn, thu hút nhiều khán giả hơn. Nếu một tay cầm micro thì chỉ còn một tay để “múa may”, như thế tính phong phú của ngôn ngữ hình thể từ đôi tay sẽ giảm đi rất nhiều.

Bạn thấy đấy, bất luận là nhà chính trị gia, doanh nhân, học viên hay giảng viên, chỉ cần là người diễn thuyết hay phát biểu đặc sắc nhất định sẽ có vốn ngôn ngữ cử chỉ vô cùng phong phú.

### **3. KHÔNG THÊM CỬ CHỈ CỦA TAY THÌ BÀI PHÁT BIỂU SẼ RẤT KHÔ KHAN, NHÀM CHÁN**

Nếu một người khi phát biểu trước đám đông, mà hai tay buông xuôi hoặc để yên trên mặt bàn, không động đậy nhúc nhích, phát biểu sẽ chẳng có chút tình cảm nào cả, sẽ rất tẻ nhạt, nhàm chán, buồn ngủ.

## **III. KHI PHÁT BIỂU HOẶC NÓI CHUYỆN, DÙNG THÊM PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ” CÓ LỢI ÍCH GÌ?**

Khi phát biểu hoặc nói chuyện trước đám đông mà sử dụng ngôn ngữ hình thể “song vũ” sẽ mang lại những lợi ích gì?

Sau khi thêm ngôn ngữ hình thể “song vũ” thì bài phát biểu sẽ có bốn lợi ích, gọi chung là “ba có, một dễ”: có tình cảm mãnh liệt, có tính hình tượng cao, có trật tự mạch lạc và dễ ghi nhớ.

### **1. LỢI ÍCH THỨ NHẤT - KHIẾN BÀI PHÁT BIỂU CÓ TÌNH CẢM MÃNH LIỆT**

Đối với những người phát biểu không có chút tình cảm gì hay tâm tư luôn trầm mặc nặng nề thì luyện tập ngôn ngữ hình thể “song vũ” là liều thuốc hữu hiệu biến không cảm xúc thành có tình cảm.

Trước tiên mời bạn đọc cùng tôi làm một bài luyện tập thí nghiệm:

Chúng ta dùng hai cách khác nhau để nói ba từ : “tốc độ”, “sức mạnh” và “tình cảm mãnh liệt”

*Lần 1: chỉ nói, không thêm cử chỉ của tay.*

*Lần 2: thêm cử chỉ đôi tay, khi nói từ “tốc độ” khép năm ngón tay trên bàn tay phải lại giống như hình con dao, đưa đi đưa lại thật nhanh từ trước ra sau; khi nói từ “sức mạnh” giơ hai cánh tay lên cao, hai bàn tay nắm chặt để lộ bắp thịt cuồn cuộn; khi nói đến từ “tình cảm mãnh liệt” dang rộng hai tay, xòe rộng các ngón tay.*

Lần đầu tiên không thêm cử chỉ của đôi tay, ngữ khí nhẹ nhàng, đều đều. Lần thứ hai thêm động tác cơ bắp toàn thân căng lên, căng tràn khí thế, nhiệt huyết hùng hực, mặt đỏ phừng phừng, hai mắt sáng rực, tình cảm chỉ trong chốc lát ào tới, ngôn ngữ từ trong tình cảm mãnh liệt ấy trào ra. Mỗi lần lên lớp, để học sinh làm qua vài bài luyện tập như thế sẽ sản sinh những hiệu quả vô cùng kì diệu.

Vì sao vừa thực hiện phương pháp “song vũ” thì tình cảm lập tức ào tới? Có hai nguyên nhân: Một là do lượng máu lên não tăng; hai là do tiết tấu cơ thể người là một thể thống nhất.

Trước tiên, nói về nguyên nhân thứ nhất, lượng máu lên não tăng. Chuyên gia cho rằng: “Khi tay làm những động tác đơn giản, lượng máu lưu thông trong đại não tăng lên 10%, khi làm những động tác phức tạp hoặc có lực thì lượng máu lưu thông trong đại não tăng 35%.”

Điều này cho thấy làm những động tác cử chỉ từ đôi tay là bí quyết có thể khiến đại não hưng phấn. Đây là nguyên lí gì? Con người ăn cơm trưa xong liền buồn ngủ, là bởi vì các huyết dịch đều chạy hết đến dạ dày để giúp tiêu hóa thức ăn rồi, đại não xuất hiện trạng thái thiếu máu. Đại não mà thiếu máu thì con người sẽ sinh ra buồn ngủ. Nói cách khác, đại não của người cung cấp đầy đủ máu, thì con người tỉnh táo, cảm xúc dâng trào. Vì thế khi tay chúng ta làm một động tác tiêu hao lực thì cơ bắp sẽ căng lên, lượng máu lưu thông trong đại não lập tức tăng lên, con người lập tức có tình cảm mãnh liệt hơn, có tinh thần hơn.

Nguyên nhân thứ hai mà “ngôn ngữ hình thể” khiến bạn có tinh thần và xúc cảm tốt hơn là: cơ thể con người là một thể thống nhất. Hay nói cách khác, toàn cơ thể của con người là một thể hoàn chỉnh, tiết tấu của thể hoàn chỉnh này là thống nhất. Khi bạn làm một động tác tay thì lập tức kéo theo hơi thở, huyết dịch, da, cơ bắp, giọng nói đều căn cứ theo một thể thống nhất mà vận động một cách nhịp nhàng.

Ví dụ, khi nói “tốc độ” kèm theo động tác tăng tốc, thì tiết tấu của hơi thở, huyết dịch, cơ bắp lập tức theo đó mà trở lên nhanh hơn, âm thanh tự nhiên tăng tốc nhanh giống như tiết tấu của cử chỉ tay. Tuyệt đối không thể xảy ra chuyện tay bạn làm động tác tăng tốc mà miệng bạn lại chậm rãi nói từ “tăng tốc” được.

Khi nói từ “sức mạnh”, vừa làm một động tác tổn lực, cơ bắp của hai cánh tay lập tức căng lên, âm thanh cũng tự nhiên mang theo năng lượng. Động tác rất mạnh mẽ, ngôn ngữ cũng không thể nào mà lại nhẹ nhàng mềm mại được.

Khi nói từ “tình cảm mãnh liệt”, năm ngón tay xòe ra, tay dang rộng, âm thanh cũng tự nhiên mang sự bộc phát mãnh liệt của tình cảm. Khi hành động thoải mái tràn đầy năng lực thì không thể nói cụm từ “tình cảm mãnh liệt” một cách nhẹ nhàng được.

*Tay có tình cảm, miệng sẽ có tình cảm*

*Tay có tiết tấu, miệng sẽ có tiết tấu*

Chỉ cần mỗi ngày bạn thêm cử chỉ đôi tay, dùng phương pháp “song vũ” luyện tập ba từ: “tốc độ”, “sức mạnh” và “tình cảm mãnh liệt” là bạn có thể biến ngôn ngữ cử chỉ thành thói quen nói chuyện của bản thân rồi.

Có câu: “Kẻ diễn kịch như một người điên còn người xem kịch như một kẻ ngốc” chính là nói rằng người trên sân khấu căng tràn tình cảm mãnh liệt, giống như một người điên vậy, quá kích thích, quá hưng phấn, mới có thể dẫn dắt khán giả, khiến khán giả si mê như

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

say, lúc khóc lúc cười. Khi nói chuyện hay diễn thuyết trước đám đông cũng như vậy, khi bạn thông qua cử chỉ từ đôi tay của mình để đem đến tình cảm mãnh liệt cho câu chuyện hay bài diễn thuyết, tự nhiên sẽ thu hút khán giả dõi theo tình cảm của bạn, vui buồn theo bạn.

## 2. LỢI ÍCH THỨ HAI - KHIẾN BÀI DIỄN THUYẾT GIÀU HÌNH ẢNH

Để làm rõ thêm cho lí luận “thêm ngôn ngữ hình thể giúp bài diễn thuyết hình tượng hơn”, khi tôi giảng đến “ngôn ngữ hình ảnh” sẽ để học viên tiếp tục làm một thử nghiệm nữa.

Dùng hai cách nói “Bé như hạt vừng thể này” và “Quả dưa hấu to như thể này!”

*Lần 1: Không thêm ngôn ngữ hình thể, kết quả chỉ đơn giản là có thể đọc chữ, ngôn ngữ không có tính hình tượng.*

*Lần 2: Thêm ngôn ngữ hình thể: Khi nói “Bé như hạt vừng thể này!”, ngón cái tay phải chạm vào ngón trỏ tay phải, mắt nheo nheo nhìn vào đầu hai ngón tay chạm lại ấy, rồi sau đó xoa xoa hai đầu ngón tay vào với nhau. Động tác này vừa mới thêm vào, lập tức từ không có thành có, như sự vật thật hiển hiện trước mắt vậy, một lúc sau cứ như thể nhìn thấy hạt vừng thật ấy, lông mày lập tức nheo lại, âm thanh cũng nhỏ dần, lời nói nói ra như thật, có cảm giác hình tượng. Khi nói “quả dưa hấu to như thể này!”, hai tay khua một vòng làm động tác giống như đang ôm một quả dưa lớn vậy. Ngay khi thêm ngôn ngữ cử chỉ của đôi tay, học sinh lập tức bắt giác mất đi tự chủ mà mở to mắt hơn, âm thanh phóng lớn hơn, ngữ điệu khoa trương, hình ảnh “quả dưa hấu to” hiện ra trước mắt.*

Tiếp tục đến với đoạn tiếp theo sau đây:

*Thành công giống như một quả bóng bay. Bạn muốn nó vừa to vừa tròn thì hãy không ngừng thổi hơi cho nó. Nhưng khi bạn ngừng thổi, bóng bay sẽ dần dần hết hơi, đến khi hết sạch và xẹp lép.*

Nói “Thành công giống như một quả bóng bay”, bạn dùng hai tay khua lên không trung vẽ ra hình thù một quả bóng bay; nói “thì hãy không ngừng thổi hơi cho nó”, bạn làm động tác giống như đang thổi khí cho bóng bay; nói “bóng bay sẽ dần dần hết hơi” bạn làm động tác quả bóng bay to biến thành nhỏ lại. Những động tác này vừa được thực hiện thì những hình tượng lưu trữ trong não của bạn lập tức bị lục soát và điều ngay ra, trước mắt sẽ hiện ra hình tượng giống với nội dung của câu nói, lời kể của bạn tự nhiên tức cảnh sinh tình, hội thanh hội sắc, người nghe từ cử chỉ của tay bạn mà nhìn thấy sự biến đổi lớn nhỏ không ngừng của hình tượng bóng bay.

Cùng một người, cùng một đoạn văn có hình tượng, nếu không thêm cử chỉ, sẽ rất ngây ngô; thêm động tác thì lập tức hội tụ đầy đủ âm sắc, thanh điệu, người nghe cảm thấy rất hấp dẫn.

Tại sao ngay khi thêm động tác, người phát biểu lại có cảm xúc về hình ảnh? Câu trả lời là có hai nguyên nhân: Một là do trong đầu ai cũng đều có hình ảnh; hai là do cử chỉ của tay có thể tạo ra hình ảnh.

Trước hết nói về điểm thứ nhất, trong đầu ai cũng đều có hình ảnh. Phát biểu có hình tượng là bởi vì não phải của người có một cái kho lưu trữ hình ảnh, dự trữ một lượng lớn hình ảnh hình tượng. Những hình ảnh hình tượng này là con người ghi lại từ trong cuộc sống. Con người thông qua mắt, mũi, tai và lưỡi cảm nhận thế giới bên ngoài, gọi là hình ảnh bên ngoài; những hình tượng bên ngoài được ghi nhớ và lưu trữ lại trong đại não gọi là hình tượng bên trong, ví dụ “hạt vừng”, “dưa hấu” trong cuộc sống chúng ta đều đã từng nhìn thấy, tận tay sờ hay chạm vào nó, sự tồn tại khách quan của “hạt vừng”, “dưa hấu” là hình ảnh bên ngoài; khi hình ảnh “hạt vừng”, “dưa hấu”, tồn tại lưu trữ trong đầu chúng ta thì hình ảnh bên ngoài sẽ trở thành hình ảnh bên trong.

Trong bộ não ai ai cũng có kho tư liệu của hình ảnh. Vậy tại sao có người có thể đưa những hình ảnh cất giữ trong đầu ấy ra và biểu đạt một cách rất hình tượng rất sinh động. Trong khi đó lại có người không biết cách đưa những hình ảnh đã được lưu trữ ấy biểu đạt ra thành ý một cách sinh động và giàu hình ảnh? Điều này chính là lí do chúng ta phải bàn đến vấn đề thứ hai.

Điểm thứ hai, chính là cử chỉ từ đôi tay có thể đưa ra những hình ảnh sinh động.

Có nghĩa là, một chức năng của tay là có thể biến hình tượng lưu trữ trong não bộ biến thành hình tượng qua miệng. Mỗi một cử chỉ là một động tác chỉ huy. Tay cử động, có thể tùy ý điều động kho hình ảnh trong đầu bạn. Tay không cử động, hình tượng trong não bạn không thể nào biểu đạt ra hết ý được. Vì thế mà các ca sĩ khi hát chẳng có ai là không thêm vào những cử chỉ của tay; nghệ sĩ tấu hài khi lên sân khấu biểu diễn cũng không có ai chỉ đứng nói suông mà không động tay hay sử dụng ngôn ngữ hình thể. Các diễn giả xuất sắc cũng không có ai chỉ nói mà không dùng cử chỉ đôi tay.

Chức năng mô tả hình tượng và truyền đạt thông tin này của đôi tay là chức năng có tính chất di truyền. Tổ tiên chúng ta đầu tiên phát minh ra ngôn ngữ cử chỉ của đôi tay, sau đó mới phát minh ra ngôn ngữ nói, rồi mới phát minh ra ngôn ngữ viết. Tuy ngôn ngữ nói và ngôn ngữ viết giờ đây hết sức phát triển nhưng chức năng tuyệt vời của ngôn ngữ cử chỉ hành động được di truyền lại này cũng không vì thế mà bị làm cho phai mờ. Chẳng qua là có người hay sử dụng, có người lại ít khi sử dụng mà thôi. Mục đích của việc luyện tập “ngôn ngữ hình thể” chính là để cho những người không giỏi sử dụng cử chỉ biểu đạt ý từ đôi tay thông qua luyện tập hồi phục lại chức năng biểu đạt ý qua các cử chỉ hành động của đôi tay.

Người phát biểu dùng cử chỉ đôi tay biểu đạt ra những hình tượng sinh động, như thế mới có thể kể ra được hình tượng, đem đến hiệu quả nói chuyện hay diễn thuyết sinh động như thật; kể ra được hình tượng giàu hình ảnh và sinh động mới có thể khiến khán giả “nhìn thấy” hình tượng đó, nghe ra được hình tượng ấy.

### 3. LỢI ÍCH THỨ BA - PHÁT BIỂU MỘT CÁCH CÓ TRÌNH TỰ RÕ RÀNG

Thông qua các cử chỉ từ đôi tay có thể tăng cường tính mạch lạc, có trình tự logic của bài phát biểu. Điều này chủ yếu thể hiện ở hai phương diện sau: một là nổi bật trọng điểm, hai là trình tự rõ ràng.

Trước tiên nói về nổi bật trọng điểm, chúng ta cùng xem một câu nói dưới đây:

*Thế nào được gọi là điều chỉnh tâm thái? Đó chính là kéo dài thời gian trạng thái tích cực và rút ngắn thời gian tâm thái tiêu cực.*

Nếu bạn muốn nhấn mạnh vào hai trọng tâm “kéo dài” và “rút ngắn”, phải làm thế nào? Câu trả lời là phải thêm cử chỉ.

Thế nào được gọi là điều chỉnh tâm thái?

(Hai tay kéo dài dang rộng về hai phía) chính là kéo dài thời gian tâm thái tích cực.

(Hai tay thu dần về giữa) chính là rút ngắn lại thời gian tâm thái tiêu cực.

Khi làm hai động tác này, từ góc độ thị giác, lập tức khiến khán giả nhìn thấy hai hình tượng “kéo dài” và “rút ngắn”; từ góc độ thính giác, ngữ khí lập tức kéo dài hơn và nhấn mạnh hơn hai từ “kéo dài” và “rút ngắn”, hai từ trọng điểm này được nhấn mạnh, tự nhiên sẽ để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng khán giả.

Lại lấy một ví dụ khác về bản thân tôi khi dùng cử chỉ để nhấn mạnh quan điểm.

*Khi tôi đang giảng phương pháp nói thầm, đến đoạn “mỉm cười và thêm cử chỉ đôi tay, luyện trước gương”, ba nguyên tắc này phải nhấn mạnh như thế nào đây?*

*Khi giảng luyện “mỉm cười”, trên mặt nở nụ cười, hai tay vẽ một đường cong; khi giảng đến “phải thêm cử chỉ của đôi tay”, giơ hai tay lên và xòe rộng năm ngón tay; giảng đến đoạn “phải đứng trước gương để luyện tập” hai tay vẽ một hình tròn như một chiếc gương.*

*Khi thêm cử chỉ đôi tay, lập tức sẽ tăng cường được sự nhấn mạnh về thị giác và thính giác đối với ba quan điểm trên.*

Sau đó, tôi lại để học viên cùng tôi làm lại một lần nữa, như vậy ấn tượng của học viên với “cười, tay và gương” càng sâu sắc hơn nữa.

Lại nói đến làm rõ tính mạch lạc trật tự. Thế nào gọi là mạch lạc và trật tự?

Mạch lạc là phân tích nội dung diễn thuyết phát biểu hay nói chuyện thành những luận ý nhỏ, các quan điểm diễn thuyết hay phát biểu phân nhỏ ra thành từng phần nhỏ hơn. Không được để các quan điểm lẫn lộn vào nhau.

Trình tự, chính là sự sắp xếp các trình tự trước sau căn cứ theo những quan hệ logic của luận ý, chính là phân rõ thành 1, 2, 3. Việc phân rõ 1, 2, 3 tự nhiên sẽ khiến bài phát biểu mạch lạc hơn, các tầng lớp cũng rõ ràng hơn.

Đối với cán bộ lãnh đạo, phát biểu có trật tự logic hay không được đánh giá bởi tiêu chí quan trọng chính là tư duy logic có rõ ràng mạch lạc hay không.

Tăng Quốc Phiên (người Trung Quốc) rất giỏi xem tướng mặt, ông còn viết một cuốn sách để tổng kết kinh nghiệm xem tướng của bản thân có tên là *Băng giám*. Trong đó có viết rằng:

*Tà chính xem mắt mũi, thật giả xem miệng môi; công danh xem khí khái, phú quý xem tinh thần; chủ ý xem móng tay, sóng gió nhìn gân chân; muốn xem trình tự, tất cả đều ở trong lời nói.*

Trong bảy cách xem tướng của Tăng Quốc Phiên, sáu cách trước đều dùng mắt nhìn, điều cuối cùng là dùng tai nghe. Nghe cái gì? Chính là nghe cách nói chuyện có mạch lạc hay không. Có trình tự mạch lạc, người này có thể dùng được, không trật tự mạch lạc thì miễn bàn. Làm thế nào để thông qua cử chỉ phát biểu có trình tự mạch lạc? Rất đơn giản, chính là chỉ cần học cách dùng ngón tay biểu thị những con số 1, 2, 3....

Khi giảng bài tôi thường biểu diễn “thuyết tam lạc”.

*Đời người hạnh phúc vui vẻ phải làm được tam lạc, thế nào là tam lạc? Niềm vui thứ nhất là tự đắc kì lạc, niềm vui thứ hai là tri túc thường lạc, niềm vui thứ ba là trợ nhân vi lạc.*

*Khi giảng đến “Đời người hạnh phúc vui vẻ phải làm được “tam lạc”, tôi giơ ba ngón tay ra; giảng đến “niềm vui thứ nhất” tôi giơ một ngón tay lên, giảng đến “niềm vui thứ hai” tôi giơ hai ngón tay lên; giảng đến niềm vui thứ ba tôi giơ ba ngón tay lên.*

*Sau khi giảng xong, tôi hỏi học sinh “vừa rồi tôi giảng mấy niềm vui?”*

*Phía dưới trả lời: “Ba niềm vui”*

*Tôi lại hỏi: “Từ đâu mà mọi người biết tôi giảng về ba niềm vui?”*

*Phía dưới: “Từ cử chỉ đôi tay!”*

Bạn thấy đấy, thông qua cử chỉ của tay “thứ nhất, thứ hai, thứ ba” người xem sẽ nhận thấy một cách rõ ràng tính trình tự trong bài phát biểu, họ còn có thể ghi nhớ một cách rõ nét. Vì thế muốn phát biểu có trình tự rõ ràng nhất định phải học cách dùng cử chỉ thể hiện “1, 2, 3”.

#### 4. LỢI ÍCH THỨ TƯ - LÀM CHO NỘI DUNG DỄ NHỚ HƠN

Một người phát biểu trước đám đông mà không cầm bản thảo sẽ khiến khán giả phía dưới ngưỡng mộ, kính nể và tôn trọng.

Tôi có quen biết một vị lãnh đạo cấp thành phố, từ trước tới giờ phát biểu trước hội nghị chưa bao giờ phải dùng đến bản thảo, phát biểu trong 2 - 3 tiếng đồng hồ, trình tự rõ ràng, ví dụ sinh động giàu hình ảnh, tên người hay các con số đều không sai một chữ, điều này khiến các cấp dưới kính phục và ngưỡng mộ vô cùng. Trí nhớ này từ đâu mà có? Không phải trời sinh ra là có ngay, tất cả đều phải trải qua quãng thời gian rèn luyện khổ luyện bền bỉ mà thành. Trước mỗi lần phát biểu hay diễn thuyết, ông đều thức thâu đêm để học thuộc lòng dàn ý bài diễn thuyết, đến khi nào có thể nhớ được mới thôi.

Làm thế nào có thể nhanh chóng ghi nhớ nội dung bài diễn thuyết như vậy? Có rất nhiều phương pháp, một trong những phương pháp hiệu quả nhất đó chính là thêm cử chỉ đôi tay để ghi nhớ.

Ấn Độ có câu ngạn ngữ: “Nói cho tôi, tôi quên rồi; diễn cho tôi xem, tôi nhớ rồi; tự tay tôi làm, tôi sẽ nhớ suốt đời!”

Câu ngạn ngữ này phân ghi nhớ thành ba cấp: ghi nhớ sơ cấp thấp, ghi nhớ cấp trung và ghi nhớ cấp cao.

“Nói cho tôi, tôi quên rồi” thuộc vào ghi nhớ sơ cấp, điều nói đến chỉ là ghi nhớ về thính giác, chỉ dùng tai nghe, hiệu quả ghi nhớ thấp nhất.

“Diễn cho tôi xem, tôi nhớ rồi” thuộc loại ghi nhớ cấp trung, thêm vào đó là ghi nhớ thị giác, để cho mắt nhìn thấy, hiệu quả ghi nhớ tăng thêm lên một cấp.

“Tự tay tôi làm, tôi sẽ nhớ suốt đời!” gọi là ghi nhớ cao cấp, bởi vì có sự tham dự của “đôi tay”, hiệu quả cao nhất. Tại sao thêm cử chỉ đôi tay có thể ghi nhớ sâu sắc hơn? Bởi vì khi có sự tham gia của đôi tay, thần kinh, cơ bắp, thị giác, thính giác, tất cả bộ phận của con người đều cùng tham gia vào, dưới một sự điều khiển thống nhất, hiệu quả ghi nhớ tự nhiên sẽ cao nhất.

Có một học viên nói với tôi: “Nếu ngẫu hứng lên, em có thể nói những câu từ hoa mỹ, bóng bẩy nhưng nếu để em học thuộc lòng dàn ý thì lại cứ quên từ.” Tôi nói với em ấy: “Em luyện tập thêm cử chỉ đôi tay, sẽ nhanh chóng học thuộc lòng bản thảo thôi.” Em ấy luyện thêm cách học thuộc lòng sử dụng cử chỉ đôi tay, quả nhiên là học thuộc lòng và ghi nhớ rất nhanh, chẳng còn bị quên từ nữa.



## IV. LUYỆN PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ” NHƯ THẾ NÀO

### 1. LUYỆN NHIỀU: ĐỂ ĐÔI TAY TRỞ THÀNH CÔNG CỤ THẦN KÌ BIỂU ĐẠT TÌNH CẢM

Người chưa từng luyện tập phương pháp “song vũ” sẽ thường gặp hai tình trạng: một là tay không biết đưa về hướng nào, đặt ở đâu; hai là muốn thêm cử chỉ đôi tay vào nhưng không biết phải thêm ra sao.

Người chưa từng học phát biểu trước đám đông, đa số tay chân đều không tự nhiên thoải mái, không biết vung tay ra sao, hạ tay như thế nào, đặt tay vào đâu.

Chỉ có thông qua luyện tập lặp đi lặp lại mới có thể biến đôi tay tưởng chừng như thừa thãi trở nên hữu dụng và trở thành công cụ thần kì để biểu đạt tình cảm.

Còn có một loại là muốn thêm cử chỉ đôi tay nhưng không biết thêm như thế nào. Trong lòng biết lợi ích của việc sử dụng cử chỉ đôi tay nhưng không biết phải làm ra sao.

Tôi có một người bạn là biên tập viên thời sự, thường xuyên lên hình, anh ấy nói với tôi rằng: “Tôi xem đoạn ghi hình chương trình tiết mục của mình, phát hiện ra cử chỉ đôi tay ít quá, nhìn rất cứng nhắc, cũng muốn thêm vài cử chỉ đôi tay cho thêm phần sinh động, nhưng tôi hề chú ý đến cử chỉ đôi tay thì lại bị ảnh hưởng đến lời nói, trong đầu mà nghĩ đến lời nói thì cử chỉ đôi tay lại lộn xộn, không ăn khớp nhịp nhàng.”

Cũng có học viên nói với tôi: “Nói chuyện mà khoa chân múa tay là năng khiếu trời sinh, tính em cẩn thận chặt chẽ, căn bản là không thể học nổi”. Tôi liền bảo các em, chỉ cần bản thân thật sự muốn luyện, thì mọi người ai ai cũng có thể học được cách phát biểu khoa chân múa tay!

Lấy chính tôi làm ví dụ:

*Khi còn nhỏ, tôi là người rất nhút nhát rụt rè, hề có ai hỏi đến là lập tức đỏ mặt. Sau này làm phát thanh viên, đối diện chỉ là chiếc micro thì chẳng có vấn đề gì cả, dẫn chương trình cho người khác phát biểu cũng không gặp vấn đề gì, nhưng cứ hề để tôi lên sân khấu phát biểu là tôi lại thấy căng thẳng lo lắng, không biết tay để vào đâu, cơ bản là không dám thêm động tác, cử chỉ.*

*Nhìn thấy người phát biểu hay phát biểu khoa chân múa tay, trong lòng tôi cũng vô cùng ngưỡng mộ, luôn cho rằng họ có năng khiếu trời sinh. Sau này, trong quá trình giảng dạy môn phát biểu trước đám đông, sau khi phát hiện tác dụng điều động tình cảm của cử chỉ đôi tay, ngày ngày tôi đứng trước gương luyện tập cử chỉ đôi tay, dần dần mới hình thành trí nhớ bắp, mới dám và biết cách thêm cử chỉ đôi tay, mới thực sự cảm nhận được sự diệu kì của khoa chân múa tay, tăng thêm hiệu quả giảng dạy.*

Ví dụ này chứng tỏ thực tiễn sinh ra chân lí, ngôn ngữ cử chỉ thì không phải do trời phú cho mà là do những tháng ngày khổ luyện mà có! Chỉ có cách bắt tay vào luyện tập thì

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

những cử chỉ đôi tay mới có thể trở thành công cụ đắc lực cho mỗi người khi biểu đạt ngôn ngữ!

Có rất nhiều cách thể hiện nội dung của bài phát biểu, những cử chỉ hành động của đôi tay khi phát biểu cũng thiên biến vạn hóa. Vậy cần bắt đầu từ đâu để học cách biểu đạt ngôn ngữ bằng những cử chỉ của đôi tay? Trước tiên phải nắm chắc ba nguyên tắc: sinh động, phóng động và tiên động.

## 2. BA NGUYÊN TẮC LUYỆN TẬP CỬ CHỈ

**Nguyên tắc thứ nhất: sinh động - quan sát, trải nghiệm và tìm tòi những động tác trong cuộc sống**

Động tác mà tôi dự định sử dụng trong giảng dạy đều không phải tự dưng mà nghĩ ra, tất cả đều là kết quả của việc quan sát, tìm tòi trong cuộc sống. Vì thế điều thứ nhất “sinh động” chính là việc tìm kiếm trong cuộc sống.

Để nói rõ nguyên tắc “sinh động” này hơn nữa, tôi lấy một ví dụ trong quá trình giảng dạy của mình:

*“Các em học sinh chú ý, bây giờ chúng ta chuẩn bị chụp ảnh. Các em ngồi hàng đầu ngồi xuống, những em học sinh ngồi ở hàng sau xin mời đứng lên, cả lớp cùng cười nào!”*

*Lần thứ nhất tôi nói: “Các em học sinh ngồi hàng đầu xin ngồi xuống”, hai cánh tay tôi lại đưa từ dưới lên trên. Cả lớp vừa nhìn đã cười ầm cả lên. Bởi vì cử chỉ đôi tay làm ngược mất rồi.*

*Lần thứ hai tôi làm động tác đưa tay từ trên cao xuống, như thế có nghĩa là để người khác ngồi xuống, điều này phù hợp với quy ước trong cuộc sống, cả lớp đều gật đầu tán thưởng.*

Những lần lên lớp sau đó nếu không biết phải thiết kế động tác như thế nào thì lại quan sát, nhất định có thể tìm thấy trong cuộc sống. Tôi đang thiết kế ý tưởng động tác khi nói: “thành công giống như một quả bóng”, hai chữ “thành công” thật trừu tượng, tôi nghĩ không ra cách thêm cử chỉ vào từ nói này. Sau đó, một hôm, tôi nhìn thấy trên tivi có một ông bố giơ ngón tay cái ra khen ngợi đứa con trai, tôi lập tức nảy ra ý tưởng là dùng hai ngón tay cái giơ ra để thể hiện chữ “thành công”, kết quả rất xác đáng, khiến mọi người vừa nhìn thấy là hiểu liền.

Đây chính là nguyên tắc thứ nhất: Tìm những động tác quen thuộc trong cuộc sống, gọi là “sinh động”.

## **Nguyên tắc thứ hai: phỏng động - tìm các động tác mô phỏng sự vật hiện tượng**

Có một học viên hỏi tôi: “Khi phát biểu, em thường thêm vào đó những động tác, nhưng người ta lại nói động tác của em nhiều quá, vì sao vậy?” Tôi nói: “Em thử làm động tác cho tôi xem thế nào.”

Cậu bé nói: “Chúng ta phải hạ quyết tâm, không sợ hi sinh, gạt bỏ khó khăn, giành lấy thắng lợi”. Bốn câu nói chỉ làm cùng một động tác, đều là nắm chặt tay thành cú đấm, đưa lên đưa xuống.

Tôi vừa nhìn đã hiểu ra ngay, tất của cậu ta chính là động tác và nội dung không thống nhất, lặp đi lặp lại và đơn điệu. Nếu nội dung ngôn ngữ cử chỉ của đôi tay thống nhất cao độ sẽ không xuất hiện quá nhiều vấn đề về động tác.

Nếu muốn khắc phục động tác đơn điệu thì phải “phỏng động” hay chính là lấy động tác mô phỏng hình tượng làm cốt lõi.

Mô phỏng động tác gồm 3 hình thức: con số, phương hướng và hình ảnh.

Loại con số chính là dùng ngón tay biểu thị con số, khi nói đến “điểm thứ nhất” giơ ra một ngón tay; khi nói đến “điểm thứ hai” giơ ra hai ngón tay. Loại phương hướng, ví dụ nói “cao”, cao là ở phía trên, tay của bạn phải vươn lên giơ chỉ lên cao; “thấp” tay của bạn nên đặt ở phía dưới, hướng xuống dưới; “trái” bạn phải chỉ hoặc giơ tay về bên trái; “phải” bạn phải giơ tay chỉ hướng về bên phải.

Trọng điểm nói về loại hình ảnh. Loại hình ảnh chính là cố gắng mô phỏng thật nhất động tác và hình dáng sự vật.

Mô phỏng trạng thái, ví dụ như nói “một quả bóng bay”, bạn phải dùng hai tay mô phỏng ra một hình tròn. Nếu nói “một cánh cửa sổ” bạn phải dùng hai tay mô phỏng ra một hình vuông.

Mô phỏng động tác, ví dụ nói “đẩy một cái”, tay của bạn làm động tác đẩy từ bên trong ra bên ngoài; nói “kéo một cái”, tay của bạn làm động tác kéo từ bên ngoài về phía mình; nói “một quả bóng bay dần dần xì hơi”, tay của bạn phải vẽ ra một hình tròn, rồi biến dần dần từ to thành nhỏ; nói “không ngừng thổi hơi cho bóng bay”, miệng của bạn phải thật sự như đang thổi vậy; nói “ông già 80 tuổi” bạn phải làm động tác vuốt râu; khi nói gã say rượu, thân hình lắc lư, đầu óc như quay cuồng.

Chúng ta có từ “hình thái”. Hình là hình ảnh, thái là thần thái, hình trước thái sau. Không có “hình”, “thái” không có cách thể hiện. Vì thế luyện tập khiến cho cử chỉ hình ảnh dần dần trở thành thói quen, đến khi phát biểu là có thể mô phỏng khiến khán giả nhìn thấy thần thái từ trong hình ảnh, đạt được hiệu quả phát biểu.

### **Nguyên tắc ba: tiên động - làm động tác trước, ra tiếng sau**

Khi luyện tập động tác, chúng ta nhất định phải chú ý sự đồng bộ, ăn ý của động tác và ngôn ngữ. Ví dụ như nói “ngồi, nằm, lăn vài ba cái, đá mấy quả bóng, thi vài cuộc chạy đua, chơi trốn tìm”, tiết tấu ngôn ngữ của bạn nhất định phải đồng bộ với tiết tấu hành động. Bạn không thể nói “ngồi”, rồi mới làm động tác cúi người, khuỵu gối, như thế là muộn một bước; nói xong “nằm xuống” mới làm động tác nằm xuống, như vậy là không đồng bộ.

Làm thế nào để cặp đôi ngôn ngữ và cử chỉ đồng bộ với nhau? Phải làm động tác trước sau đó mới ra âm thanh. Bởi vì tốc độ của âm thanh nhanh, tốc độ động tác chậm, chỉ có thể làm động tác trước rồi mới nói thì hai cái mới có thể đồng bộ được.

Có câu thành ngữ “Nhất cử nhất động” nói về trình tự của động tác vô cùng rõ ràng. Trước tiên phải “nhất cử”, phải giơ tay lên trước, làm tốt chuẩn bị; sau đó “nhất động” tay hạ xuống, động tác hoàn thành.

Ví dụ: giơ ngón tay cái ra phía trước khen người khác “Cừ thật!”, tay trước tiên phải giơ lên qua vai rồi lại hạ xuống vị trí trước ngực, khi tay hạ từ trên cao xuống, nói từ “cừ”, khi hạ tay xuống cùng lúc đó từ “thật”.

Tiện đây nói một chút, làm động tác “giơ tay” còn có hai chức năng, một là có thể lấy hơi một cách tự nhiên, có thể trị tật không biết cách lấy hơi; thứ hai là có thể ngừng ngắt một cách tự nhiên, có thể trị tật nói chuyện quá nhanh.

Ví dụ, nói: “Hai người này, một người bên trái, một người bên phải”. Khi giơ hai ngón tay ra phía trước, tự nhiên sẽ hít một hơi thật sâu, đồng thời cũng có ngừng ngắt. Cử chỉ đôi tay vừa hạ xuống, mở miệng nói “hai người này”, giơ tay trái lên, hít một hơi, ngừng ngắt, hạ tay xuống và nói: “một người bên trái”; tay phải giơ lên, hít một hơi, ngừng ngắt, hạ tay xuống và nói “một người bên phải”. Chính giữa lúc giơ tay lên, vừa luyện tập hít thở đều, vừa luyện tập ngừng ngắt, không bị mất hơi, tật nói quá nhanh sẽ tự nhiên hết.

Vì sao lại kì diệu như vậy? Bởi vì, giơ tay cũng phải dùng lực, không hít khí vào sẽ không có lực, hít một hơi thật sâu trước mới có lực để làm các động tác, bởi vì cần phải cử trước động sau, chậm hơn âm thanh, lúc giơ tay tự nhiên sẽ hình thành ngừng ngắt, ngôn ngữ muốn nhanh cũng không nhanh được.

Trên đây nói về ba nguyên tắc của “song vũ”: sinh động, phỏng động và tiên động. Dưới đây lại tiếp tục bàn về vấn đề làm thế nào để cử chỉ đôi tay thu hút mọi ánh nhìn, đẹp mắt và thoải mái.

## IV. YẾU LĨNH “TAM THỦ” ĐỂ CỬ CHỈ ĐÔI TAY ĐẸP MẮT, THOẢI MÁI

“Song vũ” là để khán giả dùng thị giác của mình nhìn và cảm nhận chính vì thế mà nhất định phải bắt mắt, phải đẹp mắt.

Tôi quan sát thấy rất nhiều động tác của mọi người khi phát biểu vô cùng thiếu mỹ quan, chủ yếu tồn tại ở ba vấn đề: Một là cánh tay không giơ lên nổi, chính là cánh tay lúc nào cũng như dính vào bụng; hai là cổ tay thả lỏng quá mức, hay chính là cổ tay quá mềm, ẻo lả, cứ như là không có liên quan gì tới cánh tay; ba là ngón tay quá cong, 5 ngón tay không duỗi thẳng.

Cách giải quyết chính là “Tam thủ”: nâng cánh tay, cổ tay cứng và khép ngón tay.

### 1. YẾU LĨNH MỘT - NÂNG CẢNH TAY

Khi đưa ra những cử chỉ từ đôi tay thì động tác nâng cánh tay lên là không thể thiếu được, khi giơ nhất định phải cao hơn thắt lưng, không thể để hai cánh tay dính chặt vào bụng.

Để có được sự trải nghiệm sâu sắc hơn, xin mời bạn đọc đứng trước gương làm một bài so sánh. Nói: “Xin mời các em học sinh ngồi hàng đầu ngồi xuống, các em ngồi ở hàng sau đứng lên”, trước tiên khép cánh tay vào eo làm một lượt, sau đó giơ cao cánh tay lên làm lại một lượt là có thể cảm nhận sâu sắc tác dụng của việc nâng cánh tay.

Đây là điểm cần nhớ thứ nhất, phải nâng cánh tay lên.

### 2. YẾU LĨNH HAI - CỔ TAY CỨNG

Cổ tay cứng chính là khi làm động tác, cổ tay không được mềm, không được thả lỏng, cần cứng cáp, hợp với cánh tay thành một thể hoàn chỉnh càng tốt.

Cổ tay cứng là chìa khóa khắc phục sự vô lực hay quá mức ẻo lả mềm yếu không chút năng lực của cổ tay.

Trong quá trình đào tạo, tôi phát hiện một số học viên khi làm động tác thì cổ tay quá buông lỏng, cổ tay và cánh tay không hợp nhất với nhau thành một thể hoàn chỉnh. Cổ tay hể buông lỏng là cử chỉ của đôi tay lập tức không có chút sức sống, ngay cả ngữ khí khi phát biểu cũng theo đó mà thiếu đi tình cảm mãnh liệt hay tính lan truyền. Bởi vì lực độ của cử chỉ đôi tay đồng bộ với ngôn ngữ, cử chỉ của tay mà kiên định thì ngữ khí của bạn sẽ rất kiên định chắc chắn, cử chỉ của tay mà yếu mềm, ngữ khí sẽ yếu đi rất nhiều. Khi nói “Điểm thứ nhất, điểm thứ hai, điểm thứ ba”, cổ tay mà cứng cáp thì ngữ khí lập tức sẽ rất kiên định, rất

tự tin. Cổ tay cứng về mặt thị giác hay thính giác đều khiến khán giả cảm nhận được sự kiên định, sự tự tin của bạn.

Khi luyện tập có cổ tay cứng, cũng cần tham khảo phương pháp giơ cánh tay, đứng trước gương bắt đầu tiến hành luyện tập so sánh. Trước tiên nói một lượt với cổ tay thả lỏng: “Điểm thứ nhất”, “điểm thứ hai”, “điểm thứ ba”; rồi lại làm cho cổ tay cứng rắn lên nói “Điểm thứ nhất”, “điểm thứ hai”, “điểm thứ ba”. Như thế sẽ thấy sự khác biệt rõ ràng và bạn sẽ cảm nhận được lợi ích của cổ tay cứng cáp khi phát biểu.

### **3. YẾU LĨNH BA - KHÉP BÀN TAY, MỞ NGÓN CÁI**

Xòe ngón tay cái, bốn ngón tay còn lại khép lại, không khép chặt cả năm ngón tay.

Lợi ích là nhìn bàn tay rất có lực. Trong khi đó bốn ngón tay cùng khép lại, ngón cái mở rộng thì cơ bàn tay lập tức kéo căng lên, năm ngón tay lập tức thẳng ra, chỉ về bất cứ đâu trông đều rất mạnh mẽ. Hãy cùng làm một bài luyện tập trải nghiệm. Đứng trước gương, thêm cử chỉ đôi tay khi nói câu: “Xin mời các em ngồi hàng phía đầu ngồi xuống, các em ngồi ở hàng sau đứng lên.” Lần thứ nhất, làm động tác khép năm ngón tay lại; lần thứ hai, xòe ngón cái ra hết mức và nói câu trên, bạn có thể cảm nhận rõ ràng là mở ngón cái ra nhìn đẹp mắt và mạnh mẽ hơn.

Để ghi nhớ ba yếu lĩnh về cái đẹp của cử chỉ đôi tay, bây giờ chúng ta cùng làm một bài luyện tập tổng hợp về “song vũ”.

(Nâng cao hai khuỷu tay) nói: “Đầu tiên phải nâng cánh tay”.

(Cổ tay và cánh tay liên kết lại thành một thể, dựng lên) nói: “Thứ hai, cổ tay phải cứng, không được thả lỏng”.

(Năm ngón tay khép lại rồi sau đó mở rộng ngón cái) nói: “Thứ ba gọi là khép bàn tay lại, mở ngón cái ra”.

Luyện tập đi luyện tập lại, hình thành một thói quen, khi phát biểu hay nói chuyện sử dụng cử chỉ đôi tay nhất định phải thoải mái, đẹp mắt, có lực và khiến khán giả nhìn là thấy bắt mắt.

### **4. KHOA CHÂN MÚA TAY TRƯỚC, MẶT MÀY RẠNG RỠ SAU**

Luyện tập “song vũ” bao gồm “khoa chân múa tay” - luyện cử chỉ đôi tay, cũng bao gồm cả “mặt mày rạng rỡ” – luyện sắc thái biểu cảm trên khuôn mặt. Nhưng thực tế trong quá trình huấn luyện, chúng ta phải coi việc luyện tập cử chỉ đôi tay là điểm chính, biểu cảm trên khuôn mặt chỉ là phụ. Vì sao vậy? Bởi vì huấn luyện cử chỉ đôi tay là quan trọng hàng đầu; khi có cử chỉ, mắt sẽ nhìn thấy hình ảnh; mắt thấy hình ảnh, mặt mày sẽ tự nhiên trở nên rạng rỡ. Như vậy tay, mắt, mặt, lông mày có quan hệ chặt chẽ với nhau.

Ví dụ: khi làm động tác “bé như hạt vừng thế này”, hai ngón tay chụm vào nhau, mắt của bạn tự nhiên nhìn vào ngón tay đang xoa vào nhau, lông mày cũng tự nhiên chau lại, ngũ quan thu lại, khuôn mặt thể hiện biểu cảm “quá bé” một cách khoa trương. Khi làm động tác “quả dưa hấu to như thế này”, tay vẽ thành hình quả dưa, mắt mở to vì kinh ngạc, miệng cũng tự nhiên mở rộng ra, thể hiện trên khuôn mặt một cách sinh động trạng thái “to thật đấy!”

Vì thế khi chúng ta luyện tập phương pháp “song vũ” cần phải đặt “khoa chân múa tay” lên phía trước, lấy “khoa chân múa tay” dẫn dắt “mặt mày rạng rỡ”.

## VI. PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ”

Ba đoạn nhỏ để luyện tập trọng điểm cử chỉ đôi tay :

“Tốc độ” - luyện tập tình cảm mãnh liệt

“Thuyết bóng bay” - luyện tập hình ảnh

“Thuyết tam lạc” - luyện tập sự mạch lạc logic và trật tự.

### 1. ĐOẠN LUYỆN TÌNH CẢM MÃNH LIỆT - “TỐC ĐỘ”

*Tốc độ, sức mạnh, tình cảm mãnh liệt.*

Thiết kế cử chỉ:

Khi nói “tốc độ”, tay phải làm giống hình con dao, bắt đầu từ bên eo, đưa nhanh từ trước ra sau.

Khi nói “sức mạnh”, hai cánh tay giơ lên cao, nắm chặt bàn tay lại, cơ bắp gồng lên.

Khi nói đến “tình cảm mãnh liệt”, hai tay vươn ra phía trước chếch phía trên ngực, vung tay, hai cánh tay dang rộng ra và xòe rộng hai bàn tay.

Đối tượng phù hợp: người phát biểu khô khan, tẻ nhạt, không có tình cảm mãnh liệt.

Mục đích luyện tập: bồi dưỡng thói quen nói chuyện hoặc phát biểu tràn đầy tình cảm mãnh liệt.

Phần trước của chương này đã giảng về phương pháp “song vũ” có thể luyện tình cảm mãnh liệt. Đoạn luyện tập này động tác dùng lực lớn, cơ thịt toàn thân căng lên, tràn đầy khí thế, nhiệt huyết bùng bùng, tình cảm và ngôn ngữ lập tức đạt dào cảm xúc.

## 2. ĐOẠN LUYỆN HÌNH ẢNH - “THUYẾT BÓNG BAY”

*Thành công giống như một quả bóng bay. Bạn muốn quả bóng bay này vừa to vừa tròn thì hãy không ngừng thổi hơi cho nó. Nhưng khi bạn ngừng thổi, bóng bay sẽ dần dần xì hơi, đến khi hết sạch và xẹp lép.*

Thiết kế cử chỉ:

Giơ hai ngón cái lên nói: “thành công”, hai tay vạch ra hình dạng quả bóng bay, nói: “giống như một quả bóng bay”;

Tay trái và tay phải cùng vạch lên một hình tròn, nói: “Bạn muốn quả bóng bay này vừa to vừa tròn”;

Hai tay để trước miệng, làm động tác như đang thổi hơi cho quả bóng rồi nói: “thì hãy không ngừng thổi hơi cho nó”;

Hai tay làm động tác dừng lại không thổi nữa, nói: “Nhưng khi bạn ngừng thổi”;

Hai tay làm động tác biến quả bóng bay từ to trở nên nhỏ dần, nói: “bóng bay sẽ dần dần xì hơi”;

Buông hai tay ra, nói: “đến khi hết sạch và xẹp lép”.

Đoạn nhỏ này cũng có thể căn cứ thói quen của bản thân mà thiết kế động tác.

Đối tượng phù hợp: không biết làm cử chỉ hình tượng và người phát biểu không giàu hình tượng.

Mục đích luyện tập: luyện động tác mô phỏng.

## 3. ĐOẠN LUYỆN TRÌNH TỰ RÕ RÀNG - “THUYẾT TAM LẠC”

*Đời người hạnh phúc vui vẻ phải làm được “tam lạc”. Thế nào là tam lạc? Thứ nhất chính là tự đắc kì lạc (tự thấy vui), thứ hai là tri túc thường lạc (biết đủ là vui), thứ ba là trợ nhân vi lạc (lấy việc giúp người làm vui).*

Thiết kế cử chỉ:

Hai tay ôm ngực, mặt mang nụ cười, nói: “Đời người hạnh phúc vui vẻ”;

Tay phải giơ ra ba ngón tay, nói: “phải làm được tam lạc”;

Dang rộng hai tay, người hướng về phía trước, mắt nhìn vào khán giả, hỏi: “Thế nào là tam lạc?”;

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông



Tay phải giơ ra một ngón tay, nói: “Thứ nhất”;

Hai tay ôm ngực, nhắm mắt lại, đầu lắc nhẹ, nói: “chính là tự đắc kì lạc”;

Tay phải lại giơ ra hai ngón tay, nói: “thứ hai”;

Làm động tác như hai tay đang bê một món bảo vật, hai mắt nhìn vào đôi bàn tay, nói: “là tri túc thường lạc”;

Tay phải giơ ba ngón tay và nói: “thứ ba”;

Hai tay làm động tác như đang nâng đang dìu người già dậy, nói: “là trợ nhân vi lạc”.

Đối tượng thích hợp: người hi vọng phát biểu có trình tự rõ ràng.

Mục đích luyện tập:

- Luyện cách phát biểu có trình tự rõ ràng. Học được cách dùng “thứ nhất, thứ hai, thứ ba” để phát biểu có trình tự rõ ràng.

- Luyện mỉm cười. Bởi vì khi nói chữ “lạc” (vui) tự nhiên mắt cười lông mày giãn ra để hé nở nụ cười trên môi, trong đoạn thoại này có 9 chữ “lạc”, ngày ngày nói, thường xuyên nói, mỉm cười tự nhiên thành một thói quen.

- Luyện tâm thái. Ngày ngày luyện, quan điểm “tam lạc” sẽ đi sâu vào tiềm thức của bạn, khi gặp phải những chuyện không vui, “thuyết tam lạc” sẽ tự động chọn ra cách giúp bạn gạt bỏ phiền muộn, điều chỉnh trạng thái tâm lí.

## VII. VỀ PHƯƠNG PHÁP LUYỆN TẬP “SONG VŨ” VÀ TRẢ LỜI BẠN ĐỌC

### 1. TRƯỜNG HỢP TRANG TRỌNG CÓ DÙNG ĐƯỢC PHƯƠNG PHÁP “SONG VŨ” KHÔNG?

*Tôi có một thắc mắc, đó là phương pháp luyện tập biểu cảm bằng cử chỉ “song vũ” rất tuyệt vời, nhưng trong trường hợp khá trang trọng sử dụng liệu có phù hợp không?*

Học cách luyện tập biểu đạt ý bằng cử chỉ phải kiên trì tuân thủ theo hai nguyên tắc: Một là khổ luyện, trước hết phải học để biết và không phải học theo kiểu miễn cưỡng, bản thân mình phải thật sự có cảm hứng để có quyết tâm học; thứ hai là phải sử dụng một cách thật linh hoạt, khi sử dụng phải phân biệt rõ từng trường hợp.

Làm thế nào để phân biệt rõ từng trường hợp?

- Trong trường hợp trang trọng ít dùng hơn, trong những trường hợp thân thiết hoặc khá thoải mái khác có thể dùng nhiều hơn.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

- Ít dùng với phát biểu trang trọng, dùng nhiều trong các bài nói chuyện thân mật.

- Không dùng với bài phát biểu dạng dùng văn bản, dùng nhiều với bài diễn thuyết không dùng văn bản. Hình thức phát biểu sử dụng văn bản lấy việc ngừng ngắt, ngữ khí, biểu cảm khuôn mặt và động tác của phần đầu để biểu đạt sắc thái tình cảm.

## **2. NGỮ KHÍ KHI PHÁT BIỂU KHÔNG KIÊN ĐỊNH LUYỆN THỂ NÀO?**

*Khi tôi phát biểu ở những trường hợp chính thức thì ngữ khí của tôi không kiên định chắc chắn, không biết làm thế nào để giải quyết hiệu quả vấn đề này đây?*

Giải quyết vấn đề ngữ khí không kiên định chắc chắn, phải bắt tay từ hai phương diện sau đây:

Một là luyện cách nói thầm để giải quyết vấn đề hơi thở. Nhiều người trong chúng ta thường bị chê là “thều thào không ra hơi”, thực ra nguyên nhân dẫn đến nói năng thều thào là do không có hoặc không đủ hơi. Luyện phương pháp nói thầm luyện thanh có thể giải quyết tốt vấn đề hơi thở.

Hai là luyện tập thêm phương pháp “song vũ”. Bởi vì cơ thể người là một thể hoàn chỉnh, động tác kiên định, chắc chắn và phải có lực thì ngữ khí khi phát biểu nói chuyện mới có lực.

Nội dung luyện tập cụ thể bao gồm: Thêm phần luyện tập cử chỉ 3 từ: “tốc độ, sức mạnh và cảm xúc mãnh liệt”, mỗi ngày luyện 100 lần. Sau 21 ngày luyện tập, hơi thở sẽ đều hơn, động tác có lực hơn, ngữ khí tự nhiên sẽ kiên định và chắc chắn hơn.

## **3. LÀM THẾ NÀO ĐỂ CỬ CHỈ KHI PHÁT BIỂU ƯU NHÃ, PHÓNG KHOÁNG?**

*Có một số người khi nói chuyện thường kèm theo rất nhiều động tác nhỏ. Làm thế nào để ngôn ngữ hình thể của của chính mình trở thành một thể thống nhất ăn ý với lời nói, nho nhã, lịch sự mà không vẽ rắn thêm chân?*

Phải luyện tập trên hai phương diện sau:

Một là luyện các động tác quy phạm. Thông qua luyện tập các động tác của “thuyết tam lạc” thuộc “song vũ” có thể làm cho động tác thoải mái nhưng vẫn chuẩn mực. Bởi vì đã gọi là “động tác nhỏ” thì nhất định không có liên quan mật thiết với nội dung phát biểu, không chuẩn mực. Trong khi đó, những động tác tôi chia ra trong “thuyết tam lạc” đều rất chuẩn mực và có liên quan chặt chẽ với nội dung. Thông qua việc luyện tập động tác quy phạm, tự nhiên thay thế được những động tác không quy phạm, không chuẩn mực.

Hai là ngừng lại ba giây. Ngừng lại ba giây chính là dừng lại ba giây sau khi hoàn thành động tác của mỗi một câu nói. Ví dụ như nói: “Thế nào được gọi là tam lạc?” sau khi làm

động tác dang rộng hai cánh tay về phía khán giả, để cho động tác này dừng lại trong ba giây, rồi mới nói tiếp: “Thứ nhất”, lại làm một động tác, rồi lại ngừng trong ba giây. Nối tiếp sau mỗi động tác quy phạm như thế này sẽ là những động tác quy phạm khác, ở giữa không thể làm bất cứ một động tác nhỏ nào cả.

#### **4. KHẮC PHỤC GIỌNG NÓI THE THÉ, KẾT HỢP NÓI THẦM VÀ “SONG VŨ”?**

*Tôi cho rằng tất tôi hay mắc khi nói chuyện phát biểu chính là nói hay bị mất hơi và không có lực, giọng the thé như con gái, thật là rất phiền não.*

Giải quyết vấn đề “giọng the thé” phải bắt tay từ hai phương diện sau: Một là luyện giữ hơi và hai là luyện “biểu đạt bằng cử chỉ” - “song vũ”.

Trước tiên bàn về việc luyện “giữ hơi”, giọng the thé chính là nói tiếng nói của bạn quá yếu, không có lực. Không có lực thì phải dựa vào cách luyện “giữ hơi”, làm cho âm thanh tiếng nói trôi chảy, tự nhiên âm thanh của tiếng nói sẽ vang và rõ.

Tiếp tục bàn đến “song vũ”. Trong quá trình giảng dạy tôi phát hiện, phàm là người giọng the thé thì ngôn ngữ hình thể đều rất yếu, trọng điểm chính là ở cổ tay. Cổ tay quá mềm yếu, eo lả thì ngữ khí sẽ yếu. Bởi vì cơ thể người là một thể thống nhất, sự hít thở, huyết dịch, ngôn ngữ, động tác, tiết tấu biểu cảm đều thống nhất. Hễ nói “yếu”, tiết tấu nhịp độ cơ thể sẽ yếu ớt hẳn đi, muốn khắc phục giọng the thé thì không thể đơn thuần giải quyết vấn đề ngôn ngữ, phải phân tích biện chứng để điều trị. Cổ tay một khi rắn rỏi hẳn lên thì ngữ khí cũng khỏe hơn, hùng hồn hơn.

Phương pháp luyện cổ tay rắn rỏi có hai cách sau:

Một là luyện “ba điểm”. Thế nào là luyện “ba điểm”? Chính là khi nói: “Điểm thứ nhất”, tay phải giơ lên, giơ một ngón tay lên; khi nói “Điểm thứ hai”, tay phải giơ lên, hai ngón tay giơ ra. Điều then chốt là khi giơ ngón tay ra phía trước cổ tay không được yếu ớt, eo lả mà nhất định phải rắn rỏi và chắc chắn.

Hai là dùng phương pháp luyện: “Nhân nhất chỉ” - “song vũ”. Khi luyện cổ tay phải thật rắn rỏi và chắc chắn, động tác phải có lực. Mỗi buổi tối luyện 40 lần. Nội dung cụ thể có thể xem trong tài liệu luyện tập “giữ hơi”.

#### **5 . SỬA TẬT NÓI NHANH NHƯ THẾ NÀO?**

*Khi phát biểu hay nói chuyện, tôi thường nói quá nhanh, làm thế nào để khắc phục đây?*

Nói nhanh chia làm hai loại: từ nhanh, câu nhanh. Câu nhanh là do không có sự ngừng ngắt giữa các câu. Từ nhanh là mật độ từ với từ liên kết với nhau quá dày.

Khắc phục “câu nhanh”, luyện tập ngừng trong ba giây.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Luyện tập nói: (1,2,3) các vị lãnh đạo (1,2,3) các vị khách quý (1,2,3) thân mến(1,2,3)". Mỗi câu nói ngừng ngắt trong ba giây, kiên trì luyện tập 100 lần mỗi ngày, sau 21 ngày luyện tập có thể học được cách ngừng ngắt và biến nó thành thói quen, làm chậm lại tiết tấu giữa câu với câu.

Khắc phục từ nhanh, luyện tập phương pháp “song vũ”.

Giữa ngôn ngữ và cử chỉ thì tốc độ ngôn ngữ nhanh, cử chỉ chậm. Mỗi một câu nói mà thêm vào cử chỉ đôi tay thì tốc độ ngôn ngữ tự nhiên chậm lại.

Hai phương pháp này ngày ngày kiên trì luyện tập, sau 21 ngày vấn đề nói quá nhanh có thể được giải quyết!

## **6. GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ NÓI KHÔNG TRÔI CHẢY THẾ NÀO?**

*Tôi không nắm chắc tiết tấu ngừng ngắt, vì thế mà khiến cho người khác có cảm giác nhát gừng, không được trôi chảy. Tôi nên sửa thế nào đây?*

Dùng hai cách để giải quyết vấn đề ngôn ngữ không liền mạch:

Thứ nhất: Luyện tập thêm về ngôn ngữ cử chỉ, một mặt có thể giải quyết đầy đủ vấn đề không liền mạch của ngôn ngữ, mặt khác lại có thể giải quyết vấn đề không liền mạch xuyên suốt của ngôn ngữ, động tác liền mạch và phải có lực, ngôn ngữ tự nhiên sẽ liền mạch và trôi chảy hơn.

Thứ hai: Mỗi câu nói ngừng nghỉ ba giây. Lúc nên ngừng ngắt phải ngừng ngắt, sẽ dễ dàng cho việc “lấy hơi”, như thế sẽ không bị “mất hơi” hay đứt hơi. Bạn có thể thử luyện tập trong một tháng xem sao.

## **7. KHI LUYỆN “SONG VŨ”, MẮT NHÌN VÀO ĐÂU?**

*Xin cho hỏi khi luyện tập ngôn ngữ cử chỉ “song vũ” mắt nhìn vào khán giả hay nhìn vào chính cử chỉ đôi tay của mình?*

Phương pháp đúng đắn đó là nhìn cử chỉ của đôi tay mình trước rồi sau đó mới nhìn vào khán giả.

Vì sao phải nhìn vào cử chỉ đôi tay trước? Là vì cử chỉ tượng trưng cho hình ảnh và phương hướng. Ví dụ nói “luyện mắt trước hết phải nhìn sang trái, sau đó sang bên phải rồi mới nhìn ở giữa”, tay chỉ về phía bên trái, mắt phải nhìn về phía bên trái; tay chỉ về phía bên phải, mắt phải nhìn về phía bên phải; tay mà chỉ vào giữa, mắt phải nhìn vào giữa.

Khi câu nói vừa kết thúc thì mắt phải nhìn vào khán giả. Bởi vì mục đích của phát biểu hay nói chuyện đó là để giao lưu với khán giả, sau mỗi câu, mắt phải hướng vào điểm chính là khán giả.

Ví dụ khi nói “Niềm vui thứ nhất chính là tự đắc kì lạc”, thì nói “thứ nhất” giơ một ngón tay ra, mắt trước tiên phải nhìn vào ngón tay. Nói đến chữ “lạc” (vui) thì mắt đã phải nhìn vào khán giả rồi; khi nói “chính là tự đắc kì lạc” bốn chữ trước thì đầu làm động tác lắc nhẹ và không nhìn khán giả, đến khi nói từ “lạc” (vui) mắt mở to và nhìn vào khán giả.

Chương này chúng ta đã bàn về vấn đề làm thế nào để ngôn ngữ thu hút khán giả, chương sau sẽ bàn về làm thế nào để nội dung thu hút khán giả.



## **CHƯƠNG V**

# **NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT**

## **CHIÊU THỨ TƯ GIÚP NÂNG CAO SỨC HÚT KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG**

Quyết - nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết, là một bộ phương pháp hướng dẫn cách trình bày quan điểm như thế nào cho dễ nhớ, làm sao trình bày luận điểm cho thật hay khiến khán giả nghe một lần là nhớ mãi.

# I. KHÁI QUÁT VỀ NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT

Ở chương này chúng ta sẽ nói về chiêu thứ tư luyện phát biểu trước đám đông: “quyết”.

Thế nào là “quyết”, tôi sẽ giải thích sau, ở đây xin được thảo luận về vấn đề nội dung phát biểu thu hút người nghe.

Nội dung phát biểu như thế nào sẽ thu hút người nghe? Chính là có “hai dễ”: dễ nghe, dễ nhớ.

Thế nào là dễ nghe, dễ nhớ? Hãy cùng xem trích dẫn một đoạn bài giảng của thầy Diêm Sùng Niên ở Thâm Quyển (Trung Quốc), xem thầy nói về 12 vị vua triều Thanh như thế nào.

296 năm lịch sử triều Thanh đơn giản mà nói là bốn chữ: “hưng thịnh thoái vong”.

12 triều đại nhà Thanh phân như thế nào? Chúng ta quen phân làm bốn giai đoạn: Giai đoạn thứ nhất là khi triều Thanh hưng thịnh, cá nhân tôi tính là có ba đời vua là Thiên Mệnh, Thiên Tông, Thuận Trị, giản xưng là Thiên Thiên Thuận. Giai đoạn hai là thời kì cường thịnh gồm Khang Hy, Ung Chính, Càn Long. Giai đoạn thứ ba là thoái trào, đại khái cũng có ba đời vua là Gia Khánh, Đạo Quang, Hàm Phong. Giai đoạn thứ tư là bại vong gồm Đồng Trị, Quang Tự, Tuyên Thống. Lịch sử 296 năm triều Thanh chia ra làm bốn đoạn như vậy.

***Giai đoạn thứ 1, trước khi vào Trung Nguyên, sáng lập cơ nghiệp, cải cách hưng vượng.***

Hai chữ chính xác khắc họa chân dung của Nỗ Nhĩ Cáp Xích - vị hoàng đế đầu tiên của triều Thanh chính là hai chữ “sáng lập”.

Nỗ Nhĩ Cáp Xích khi đó nổi dậy ở Hetu Ala (Hách Đồ A Lạp) thuộc tỉnh Liêu Đông, nay là một thôn nhỏ ở thành phố Phủ Thuận tỉnh Liêu Ninh (Trung Quốc). Cái thôn này rộng thế nào? Cả thôn dùng chung một giếng nước. Thôn được xây trên đỉnh núi. Ngọn núi này rất kì quái, mọc trên đất bằng, cao khoảng 10 mét, giống như mặt cắt của một chiếc bánh bao bồng dung nổi lên, đỉnh rất bằng phẳng, phía trên có xây tường vây. Tường vây rất đơn giản, dùng đá xếp lên, kê thêm gỗ và trộn thêm đất. Có bao nhiêu quân khởi binh? Có người nói có trăm người, tôi tính thấy không đến một trăm, khoảng 40, 50 người. Sau đó Nam chinh Bắc chiến, Đông chinh Tây thảo, kẻ nào thuận thì hàng phục, kẻ nào nghịch thì chạy trốn. Cuối cùng lập lên vương triều đại Thanh. Cơ nghiệp này bắt đầu từ Nỗ Nhĩ Cáp Xích. Khi Nỗ Nhĩ Cáp Xích sáng lập cơ nghiệp vô cùng gian khổ, 44 năm chưa hề thua một trận, có thể nói là bách chiến bách thắng.

Sau khi Nỗ Nhĩ Cáp Xích mất, con trai thứ tám là Hoàng Thái Cực lên kế vị. Vẽ chân dung Hoàng Thái Cực chính là hai chữ “cải cách”, xóa bỏ những thứ hủ cựu ở thời Nỗ Nhĩ Cáp Xích, đẩy sự nghiệp của cha tiến lên phía trước.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Lấy một ví dụ, Nỗ Nhĩ Cáp Xích vì nghi ngờ có rất nhiều phần tử trí thức ngầm cấu kết với triều Minh, liền ra lệnh giết, gặp người nào giết người đó. Trong số những người bị tình nghi có 300 người chạy thoát lên đỉnh núi, sau sự việc này, những người đó xuống núi, không bị giết nữa mà chia vào các phủ bối lạc làm nô bộc. Những người này sau khi chết, vợ và con gái của họ tiếp tục làm tì thiếp hoặc nô tì cho các phủ bối lạc. Hoàng Thái Cực liền thực hiện một cải cách, cho những người này đi thi, nếu thi đỗ thì sẽ xóa bỏ thân phận nô lệ, cho họ cuộc sống tự do. Những người này rất mừng, sau khi thi xong, thân phận của họ liền được giải phóng. Lịch sử ghi lại bằng bốn chữ “nhân gian đại nhuệ”(nhân gian vui mừng). Sau đó tổ chức thi, chọn được mười mấy cử nhân, chính là nền tảng của các quan văn triều Thanh. Nếu như không có cuộc cải cách của vị hoàng đế thứ hai là Hoàng Thái Cực, nếu cứ tiếp tục chính sách sai lầm của Nỗ Nhĩ Cáp Xích thì có lẽ sau này nhà Thanh nổi dậy, dời đô về Bắc Kinh, thống nhất Trung Nguyên là điều không thể.

Thuận Trị 6 tuổi đã làm hoàng đế, kế thừa vương vị, làm vua 18 năm, 24 tuổi qua đời. Tuổi mụ là 24, tuổi thực là 23, cùng độ tuổi tốt nghiệp với sinh viên ngày nay. Vẽ chân dung cho Thuận Trị thì vẽ thế nào? Có hai chữ “cổ chấp”.

Ví dụ như khi Đa Nhĩ Cổn chết, Thuận Trị trước tiên cho ban bố cáo thị tuyên đọc tội trạng của Đa Nhĩ Cổn, sau đó đưa bài vị ra khỏi miếu thờ, động thái lớn nhất là cho đào mộ của Đa Nhĩ Cổn lên, lôi thi thể ra dùng roi quất rồi cho đem đốt. Thuận Trị làm hoàng đế có chút cổ chấp. Đa Nhĩ Cổn nếu còn sống cũng phải nói, không có Đa Nhĩ Cổn ta làm sao người làm được hoàng đế? Không có Đa Nhĩ Cổn ta làm sao người vào được Trung Nguyên? Không có Đa Nhĩ Cổn ta người làm sao có thể ngồi vào bảo tọa ở điện Kim Loan? Khi quân Thanh vào Trung Nguyên, Đa Nhĩ Cổn có rất nhiều công tích to lớn, Thuận Trị xử lý việc của Đa Nhĩ Cổn bằng tình cảm cá nhân, không khách quan, cổ chấp quá mức.

### ***Giai đoạn thứ hai, “Khang Ung Càn” đưa triều Thanh lên tới đỉnh điểm phồn thịnh.***

Thuận Trị chết rồi đến Khang Hy, Khang Hy kế vị năm 8 tuổi, làm hoàng đế trong 61 năm, sống đến 69 tuổi. Vẽ chân dung Khang Hy vẽ thế nào, tôi nói Khang Hy có rất nhiều đặc điểm, đặc điểm quan trọng nhất là “ham học”.

Khang Hy khi về nhà nói chuyện với mẹ bằng tiếng Mông Cổ, trong cung thì nói tiếng Mãn, khi bàn công việc và tấu sớ với đại thần bát kỳ, đại thần phủ nội vụ đều dùng tiếng Mãn, chữ Mãn; với đại thần Hán tộc thì nói tiếng Hán, dùng Tứ thư Ngũ kinh thảo luận vấn đề với tiến sĩ, đại học sĩ. Ngoài ra, toán học, vật lý, hóa học, sinh học, giải phẫu học,... ông đều có nghiên cứu. Ngày nay ở Cố Cung vẫn còn bản tính bằng tay của Khang Hy, bây giờ vẫn có thể dùng được. Cố Cung vẫn còn bản nháp mà khi xưa Khang Hy làm toán vi phân, thước tam giác mà ông từng dùng. Có thể nói Khang Hy học cả Đông lẫn Tây. Mỗi ngày ông viết ít nhất một nghìn chữ Hán. Ngoại trừ những khi bị ốm nặng sốt cao không động dậy nổi, một năm 365 ngày không gián đoạn, kể cả ngày Tết cũng vậy. Cho đến khi tuổi cao, bị trúng gió, tay phải không thể viết chữ được nữa, ông còn dùng tay trái để phê tấu sớ, dùng tay trái viết chữ. Đến Mộc Lan, xuống Giang Nam, ngồi kiệu hay ngồi thuyền, tay đều không ngừng nghỉ.



Không chỉ chăm chút việc học của bản thân mình, ông cũng yêu cầu rất nghiêm khắc đối với các con. Ông yêu cầu các hoàng tử khoảng 4 giờ sáng phải thức dậy, đến phòng đọc sách. Những đứa trẻ 5, 6 tuổi này, thầy giáo trích ra một đoạn để đọc, *Luận ngữ*, *Tứ thư* bắt buộc đọc 100 lần, đọc xong còn phải học thuộc, học thuộc còn chưa đủ, còn phải đọc tiếp. Sau đó thầy giáo sẽ kiểm tra, thầy cầm sách, hoàng tử đọc thuộc lòng. Sau khi bãi triều, Khang Hy sẽ về kiểm tra, ông bảo đọc đoạn nào phải đọc thuộc lòng đoạn đó. Cho nên 35 người con trai của Khang Hy không có ai là người bất học vô thuật cả.

13 năm sau khi Ung Chính đoạt ngôi hoàng đế, kiên quyết và táo bạo tiến hành cải cách. Chân dung của Ung Chính chính là “lôi lịch phong hành”. Ung Chính rất siêng năng, siêng năng đến mức độ nào? Ung Chính một ngày phê duyệt mấy chục bản tấu sớ, buổi sáng nhiếp chính, buổi chiều tiếp kiến các đại thần, bản thân còn đọc sách học tập, buổi tối thì phê tấu sớ. Thời đó đèn không như bây giờ, cho nên mắt của Ung Chính không tốt, phải đeo mắt kính, ông có rất nhiều mắt kính.

Tiếp theo, con trai của ông là Càn Long. Càn Long rất may mắn, 25 tuổi thuận lợi lên ngôi hoàng đế, trị vì một mạch 60 năm, đến năm 85 tuổi, lại làm tiếp ba năm thái thượng hoàng. Điều này trong lịch sử Trung Quốc cổ đại tuyệt đối không có.

Về chân dung Càn Long như thế nào đây, có người nói là hoàng đế phong lưu, bản thân tôi cho là hoàng đế văn hóa. Có một số người không đồng tình với ý kiến của tôi. Tôi nói Càn Long sửa cuốn *Tứ khố toàn thư*, có người nói việc này không hề có căn cứ khoa học, sách đã sửa, cũng đã bị hủy rồi. Tôi nói anh chỉ nhìn thấy một mặt, vẫn chưa nhìn thấy mặt khác. Cuốn sách đương thời một cuốn gọi là cô bản, một cuốn gọi là thiện bản, rất quý, một cuốn gọi là bản cảo, viết tay, một cuốn là bản sao, truyền nhau chép. Càn Long đem toàn bộ những cuốn sách có ích trong cả nước thu thập về Bắc Kinh, thuê rất nhiều người viết. Mọi người có cơ hội hãy tìm đọc cuốn *Tứ khố toàn thư* hoàn chỉnh, tổng cộng hơn 70.000 cuốn, một công trình văn hóa đồ sộ, cho đến nay vẫn còn giá trị. Một số cuốn hiện nay được giữ ở thư viện quốc gia Trung Quốc, còn một cuốn hiện nay ở Lan Châu. Cách đây không lâu tôi có đến Lan Châu xem cuốn sách này, một cuốn sách chia thành bảy phần, chép thành bảy bộ, xem xong chúng tôi biết đây thật sự là một công trình vĩ đại. Nếu như lúc đó không sửa những cuốn sách này, hủy hoại đi, vậy thì chẳng càng đáng tiếc hơn sao. Văn hóa triều Thanh có một cống hiến trọng đại, đó là kế thừa văn minh Trung Hoa.

***Giai đoạn thứ ba, đất nước suy yếu, hoàng thượng vô năng, triều Thanh đi vào thời kì thoái lạc diệt vong.***

Sau Càn Long là đến Gia Khánh, Gia Khánh chỉ có hai chữ “tầm thường”. Gia Khánh làm hoàng đế 25 năm, làm được một việc đó là trừng trị Hòa Thân, còn lại không có gì đáng để đặc tả.

Hết Gia Khánh là đến Đạo Quang, thất bại của chiến tranh thuốc phiện là trách nhiệm của Đạo Quang, xưa nay chưa có ai nói về sự việc này, nhưng tôi dám nói như vậy. Đạo Quang là một ông vua vô năng, về chân dung chỉ có hai chữ “vô năng”.

Chiến tranh thuốc phiện, nước Anh đánh vào Trung Quốc, Đạo Quang dùng Lâm Tắc Từ cấm thuốc phiện nhưng lại không dùng đến cùng, gặp khó khăn liền bãi chức của ông ta, lúc thì cấm thuốc phiện, lúc thì chủ chiến, lúc lại cầu hòa, dao động không ngừng, là một chính gia thiếu tính kiên định. Nước Anh lúc bấy giờ không như nước Anh bây giờ, khi đó khoảng cách với triều Thanh không thua kém là bao. Lúc đó dân số Trung Quốc đã có 400 triệu người, ban đầu nước Anh chỉ có hơn 5.000 quân, bắn hết đạn còn làm được cái gì? Bởi vậy thất bại của chiến tranh thuốc phiện, kí kết “điều ước Nam Kinh”, Đạo Quang phải chịu trách nhiệm lịch sử chủ yếu. Sự vô năng của Đạo Quang khiến cho chiến tranh thuốc phiện thất bại, dẫn đến kí kết “điều ước Nam Kinh”. Tên của Đạo Quang phải được đóng vào cột ô nhục của lịch sử dân tộc Trung Hoa, cho tất cả những kẻ bán nước nhìn thấy.

Sau Đạo Quang là Hàm Phong.

Khi Hàm Phong lên ngôi không gặp thời vận, bên kia thì là liên quân Anh - Pháp, bên này là Thái Bình thiên quốc, gặp phải thời đại hết sức đặc biệt. Nhưng có một điều, liên quân Anh - Pháp đánh vào cửa rồi, Hàm Phong hoảng để lại ở vườn Viên Minh hát kịch, mừng sinh nhật, mới ba mươi mấy tuổi, vội vàng làm gì? Hát liên tục ba ngày ba đêm, quân xâm lược phương Tây đã đánh đến tận Thiên Tân rồi. Hàm Phong không nhân cơ hội này cử hành hội nghị triều đình bàn luận cách chống giặc, khi quốc nạn đương đầu thì dẫn cả nhà bỏ trốn, còn đem theo ban kịch, lại nghe kịch.

Hàm Phong không tổ chức quân dân kháng chiến, quẳng gánh nặng cho Cung Thân Vương, bản thân bỏ trốn, kí kết điều ước kêu ông ta quay lại cũng không chịu quay lại, ngày đêm ca vũ thăng bình. Hàm Phong là một ông vua nhu nhược. Đồng Trị là một gã ngoan đồng, 6 tuổi làm hoàng đế, chấp chính 13 năm, 19 tuổi qua đời.

Sau đó là Quang Tự, vẽ chân dung Quang Tự như thế nào, chính là hai chữ “bất hạnh”. Bất hạnh thứ nhất, cha của Quang Tự là Thuần Thân Vương, cha ông nhìn thấy ông liền quỳ xuống xưng thần, ông nhìn thấy cha phải gọi là phụ thân, Quang Tự là vua, Thuần Thân Vương là thần, Quang Tự và cha không thuận, không thể sống như cha con bình thường. Bất hạnh thứ hai, không thể sống cùng mẹ một cuộc sống mẫu tử bình thường. Quang Tự có thể đến thăm mẹ không? Không thể được. Mẹ ông sống ở phủ Bắc của phủ Thân vương, bây giờ là nhà cũ của Tổng Khánh Linh. Bất hạnh thứ ba, bà mẹ Từ Hy Thái Hậu, quan hệ cũng không bình thường, lại không phải là mẹ đẻ, lại phải gọi là mẫu thân. Bất hạnh thứ tư, hoàng hậu vừa là vợ, vừa là người giám sát, xa không được, gần cũng không xong. Bất hạnh thứ năm là phi tử, yêu Trân Phi, Trân Phi liền bị Từ Hy đẩy xuống giếng chết đuối. Quan hệ với anh em cũng không thuận... Tôi tính cũng phải có tám điều bất hạnh.

***Cuối cùng là Tuyên Thống. Tuyên Thống 3 tuổi đăng cơ, 6 tuổi thoái vị, chỉ tương đương với em bé mẫu giáo lớn, không đủ để thảo luận.***

Nội dung đoạn nói chuyện này của thầy Diêm Sùng Niên đã tập trung thể hiện đặc điểm dễ nghe, dễ nhớ của phát biểu.

Điểm thứ nhất là dễ nghe. Thế nào là dễ nghe? Đó là từ đầu tới cuối luôn nắm bắt tai và mắt của khán giả, khán giả bị bài nói chuyện của bạn thu hút sẽ tập trung mọi sự chú ý để lắng nghe.

Trong bài giảng này của thầy Diêm Sùng Niên không hề có một thuật ngữ lịch sử cao sâu khô khan nào, toàn bộ đều là lời nói giản đơn mà người bình thường vừa nghe đã hiểu. Đặc biệt là ông rất biết cách kể chuyện và lấy ví dụ, khiến bạn nghe một cách thích thú, khó mà từ chối.

Nói tới những vị hoàng đế quan trọng, nói xong đặc điểm, tiếp đó liền kể ra những ví dụ sinh động. Ví dụ như nói Khang Hy ham học, sau đó lập tức đưa ra ví dụ: “Khang Hy khi về nhà nói chuyện với mẹ bằng tiếng Mông Cổ, đến cung thì nói tiếng Mãn, khi thương nghị công việc và tấu sớ với đại thần bất kì, đại thần phủ nội vụ đều dùng tiếng Mãn, chữ Mãn, với đại thần Hán tộc thì nói tiếng Hán, dùng Tứ thư Ngũ kinh thảo luận vấn đề với tiến sĩ, đại học sĩ.” Những ví dụ sinh động chân thực, ngôn ngữ linh hoạt sắc sảo, bất kể già trẻ gái trai ai mà không thấy hay?

Nếu bài phát biểu của bạn không hấp dẫn được đôi tai của người nghe, người ta không muốn nghe, thì nội dung có quan trọng đến đâu cũng không có tác dụng.

Điểm thứ hai phải dễ nhớ. Dễ nhớ tức là không cần ghi chép, không bắt buộc bản thân ghi nhớ, khi nghe xong thì mọi thứ đều nằm trong bộ não cả rồi.

Thầy Diêm Sùng Niên kể về lịch sử 296 năm của triều Thanh, khái quát bằng 4 chữ: hưng, thịnh, thoái, vong. Kể về đặc điểm của từng hoàng đế, chủ yếu dùng hai chữ để miêu tả: Nỗ Nhĩ Cáp Xích: sáng lập, Hoàng Thái Cực: cải cách, Thuận Trị: cố chấp, Khang Hy: ham học, Càn Long: văn hóa, Gia Khánh: tầm thường...

Diêm Sùng Niên tại sao lại tiếc chữ như vàng, chủ yếu dùng một hai chữ để nhấn mạnh quan điểm như vậy? Không có mục đích gì khác ngoài việc khiến khán giả ghi nhớ.

Phát biểu chỉ hay thôi không đủ, còn phải dễ nhớ, khiến cho khán giả chỉ nghe một lần liền ghi nhớ quan điểm và đạo lý mà bạn nói, như vậy mới đạt tới mục đích truyền đạt, mới là có bản lĩnh thực sự.

Sự truyền đạt của phát biểu và sách báo, giống như ngồi hai loại xe, đọc sách chính là ngồi xe bus, phát biểu chính là ngồi xe đường dài.

Ngồi xe bus có thể dừng hay xuống ở bến nào cũng được. Đọc sách cũng vậy, chỗ nào chưa hiểu, bạn có thể dừng lại đọc đi đọc lại, cũng có thể quay lại đọc đoạn phía trước, nếu không muốn đọc, bạn có thể đặt sách xuống nghỉ ngơi một lát rồi đọc tiếp.

Ngồi xe đường dài, bạn phải ngồi từ điểm đầu tới điểm cuối, giữa đường không được xuống xe. Nghe phát biểu cũng giống như ngồi xe khách đường dài, không được dừng giữa chừng, bạn không thể nói chỗ này phát biểu rất hay, anh phát biểu lại một lần nữa cho tôi nghe, cũng không phù hợp với ghi chép, bạn ghi câu trước thì sẽ không nghe được câu sau.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Nghe bài tọa giảng của thầy Diêm Sùng Niên giống như ngồi một chuyến xe khách đường dài hết sức thoải mái, bạn chăm chú lắng nghe từ đầu tới cuối, không cần ghi chép, nghe xong là có thể ghi nhớ các yếu điểm một cách rõ ràng.

Lấy “dễ nghe, dễ nhớ” làm tiêu chuẩn, tôi chia hiệu quả của phát biểu ra làm ba mức: Mức thứ nhất, vừa dễ nghe vừa dễ nhớ; mức thứ hai, dễ nghe không dễ nhớ; mức thứ ba, vừa không dễ nghe vừa không dễ nhớ. Diêm Sùng Niên chính là một diễn giả hàng đầu về phát biểu vừa dễ nghe vừa dễ nhớ.

Làm thế nào để bài phát biểu của bạn vừa dễ nghe vừa dễ nhớ? Đây chính là vấn đề mà chương này sẽ giải quyết. Tôi tìm thấy bí quyết từ trong rất nhiều bài phát biểu của các cao thủ diễn thuyết, trải qua thực tiễn dẫn chương trình và dạy học của bản thân không ngừng nghiệm chứng. Đó chính là: quyết—nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết.

## **II. THẾ NÀO GỌI LÀ NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT**

Nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết, chính là phương pháp huấn luyện kết hợp luận điểm với luận cứ một cách khéo léo, hiệu quả.

“Nhất giản” là nhằm vào luận điểm, tốt nhất là khái quát quan điểm vào một chữ, một từ hoặc một câu thành ngữ.

Ví dụ như: Làm việc muốn thành công một là cam tâm, hai là nhiệt tâm, ba là kiên tâm; Điều tra nghiên cứu phải “xuống ngựa xem hoa”, không được “cưỡi ngựa xem hoa”...

“Nhị hoạt” là nhằm vào luận chứng, sau khi trình bày quan điểm, ngay sau đó là lấy một ví dụ, một tình tiết, một con số... sinh động để thuyết minh cho quan điểm, làm tăng sức thuyết phục cho bài phát biểu.

Chúng ta thường nói “bày sự thật, giảng đạo lý”, sự thật chính là yêu cầu “nhị hoạt”, đạo lý chính là “nhất giản”. Sự thực thẳng hùng biện, bạn không thể nói đạo lý suông cho người ta, phải biết cách lấy ví dụ, dùng câu chuyện của bạn để thuyết minh cho lý luận của bạn.

“Tam khẩu quyết” là trình bày một tổ hợp quan điểm, tức là đem hai quan điểm trở lên trong bài phát biểu đơn giản hóa, rút gọn, khâu chuỗi lại thành một từ thường dùng, đồng thời sắp xếp có trật tự. Ví dụ như ở phần trước thầy giáo Diêm Sùng Niên đã tổng kết 12 đời vua 4 giai đoạn của triều Thanh trong 4 chữ: hưng thịnh thoái vong, đơn giản, dễ nhớ.

Sau đây sẽ lần lượt nói về nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết.

### III. NHẤT GIẢN - BÍ QUYẾT KHIẾN KHÁN GIẢ NGHE LÀ NHỚ

#### 1. ĐẠO LÍ LỚN TRONG PHÁT BIỂU – QUAN ĐIỂM ÍT NHƯNG CHẤT

Lão Tử nói “đại đạo chí giản”, có nghĩa là đạo lí lớn (chỉ nguyên lí, phương pháp, quy luật cơ bản) là cực kì đơn giản, đơn giản đến mức chỉ một hai câu nói đã có thể nói rõ ràng. Cái gọi là “chân truyền một câu nói, giả truyền vạn cuốn sách” cũng cùng đạo lí đó.

Nhất giản, tức là quan điểm phải hết sức đơn giản, tốt nhất là dùng một chữ để biểu đạt quan điểm. Sau đây chúng ta xem một vài ví dụ.

Nho học nói về gốc của đạo làm người có 8 chữ: Hiếu, đễ, trung, tín, lễ, nghĩa, liêm, sỉ.

*Hiếu chỉ hiếu thuận. Hiếu thuận với cha mẹ, đây là bốn phận của kẻ làm con. Hiếu thuận chính là báo đáp ơn dưỡng dục của cha mẹ.*

*Đễ là đễ kính. Đễ là trong anh chị em với nhau, huynh đệ tương thân, giúp đỡ lẫn nhau. Nói rộng ra, đối đãi với bạn bè phải giống như anh em, như vậy giữa người với người mới có thể xóa hết mâu thuẫn, nhường nhịn lẫn nhau.*

*Trung là tận trung. Tận trung với quốc gia, trung thành với Tổ quốc và nhân dân, đây là trách nhiệm của người công dân. Trung cũng phải trung với tổ chức và chức trách công việc của mình.*

*Tín là tín nhiệm. Tín nhiệm là đối với bạn bè, với bạn bè nói phải giữ lời, không được thất tín. Sau này khi phục vụ xã hội “ngôn tất trung tín, hành tất đốc kính” (lời nói phải trung tín, hành vi phải cung kính): Nói ra một lời nhất định phải có trung có tín, không lừa gạt người khác; việc mình làm nhất định phải có thái độ cung kính; nghiêm túc làm việc, tuyệt đối không làm qua loa đối phó.*

*Lễ là lễ tiết. Gặp người khác cần lễ phép. Chúng ta phải tuân theo rất nhiều quy định, tôn trọng kỉ luật pháp luật (cũng bao gồm cả phép lịch sự). Ví dụ như học sinh khi gặp thầy cô giáo phải chào, gặp bố mẹ phải chào, gặp khách phải chào. Không chỉ chào bên ngoài mặt, trong lòng cũng phải cung kính. Đây là biểu hiện của sự tu dưỡng đạo đức ở con người.*

*Nghĩa là nghĩa khí. Nghĩa là nói con người cần có lòng chính nghĩa, cần có tinh thần kiến nghĩa dũng vi, bất luận ai gặp khó khăn, đều tận lực giúp đỡ, giải quyết vấn đề. Đối với bạn bè cần có đạo nghĩa, chí công vô tư, lấy giúp người làm niềm vui, tuyệt đối không có lòng toan tính mưu mô.*

*Liêm là liêm khiết. Người liêm khiết cho dù nhìn thấy cái gì cũng không nổi lòng tham.*

*Sĩ là liêm sĩ. Phàm là chuyện không hợp đạo lí, trái với lương tâm, tuyệt đối không làm. Con người nếu như vô sĩ, sẽ giống như cầm thú vậy. Sĩ cũng là tự tôn tự trọng. Khổng Tử nói: “Tri sĩ cận hồ dũng”, biết sai mà sửa, làm việc nên làm, chẳng phải cũng là một biểu hiện của dũng cảm sao!*

Phật giáo nói về ba loại học nghiệp cơ bản mà người theo đạo Phật cần tu giữ, cũng chỉ có ba chữ: Giới, định, tuệ. Ba chữ này là phương pháp điều trị ba thứ độc: tham lam, oán giận và ngu muội.

*Gới là không làm việc xấu, làm nhiều việc tốt. Giới là tiêu chuẩn của đạo đức, của quy phạm, không làm hại người khác, có thể trị được lòng tham quá độ.*

*Định là khiến cho trong một cảnh giới nào đó tâm tĩnh lại không hỗn loạn. Định là bồi dưỡng sự chuyên tâm và nhẫn nại cho nội tâm, có thể điều trị được oán giận do nóng nảy quá độ thiếu nhẫn nại gây ra.*

*Tuệ là thông tình đạt lí. Tuệ là sự hiểu biết về chân tướng của cuộc sống và vũ trụ, từ đó có thể trị được sự ngu muội.*

Tiếp theo hãy cùng xem bốn bước khám bệnh trong Đông y: Vọng, văn, vấn, thiết.

*Vọng chỉ quan sát khí sắc;*

*Văn chỉ nghe âm thanh và ngửi mùi vị;*

*Vấn chỉ hỏi về triệu chứng;*

*Thiết chỉ bắt mạch.*

Các ví dụ kể trên đều khái quát nội dung trong một chữ, vì sao vậy? Chính là để dễ nhớ, dễ truyền bá. Trong sự biến Tây An, làm thế nào để đối phó với Quốc dân đảng, Mao Trạch Đông tổng kết lại chính là ba chữ: Kéo, đẩy, đánh.

*Mao Trạch Đông nói: “Ở Thiểm Bắc có rất nhiều lừa, bắt lừa lên núi có ba cách, một là kéo, hai là đẩy, ba là đánh. Tưởng Giới Thạch không muốn kháng chiến, chúng ta sẽ sử dụng biện pháp như đối với lừa, kéo hẩn, đẩy hẩn, vẫn không được thì đánh hẩn. Sự biến Tây An chính là như vậy, đảng chúng ta lãnh đạo nhân dân cả nước kháng chiến là phương diện chính của mâu thuẫn chính, người quyết định là chúng ta, quốc dân đảng và cộng sản đảng hợp tác là xu thế tất yếu. Nhưng lừa biết đá người, chúng ta cũng phải đề phòng nó. Đây gọi là vừa hợp tác vừa đấu tranh.”*

Đặng Tiểu Bình cũng nổi tiếng là người phát biểu hết sức giản lược.

*Đặng Tiểu Bình có ba lí luận nổi tiếng: Một là “thuyết con mèo”, tức là “mèo đen hay mèo trắng không quan trọng, miễn là bắt được chuột”; hai là lí luận “mò đá qua sông”, chân lí của*

*phát triển; ba là lí luận “không tranh luận”, tức “họ Tư (TBCN) hay họ Xã (XHCN) để thực tiễn tiến hành kiểm nghiệm”.*

Đồng chí Tập Cận Bình (Trung Quốc) từng phát biểu ý kiến về vấn đề cán bộ lãnh đạo phát biểu như thế nào. Ông nói: “Bài phát biểu của cán bộ lãnh đạo một là phải ngắn, hai là phải thực, ba là phải mới.” Ngắn, thực, mới cũng là một chữ một quan điểm, khiến bạn nghe xong liền ghi nhớ. Từ cổ chí kim, những người phát ngôn hay, biểu đạt quan điểm nhất định hết sức đơn giản.

Cụ thể mà nói, quy luật phát biểu “nhất giản” này, rốt cuộc có lợi ích gì?

## **2. MỤC ĐÍCH CỦA QUAN ĐIỂM “NHẤT GIẢN” - DỄ NHỚ**

Phát biểu vì sao lại phải vận dụng đạo lí “nhất giản”? Chỉ có hai chữ: dễ nhớ.

*Phát biểu nhất định phải có tư tưởng;*

*Tư tưởng nhất định phải trở thành quan điểm;*

*Quan điểm nhất định phải rút gọn thành từ.*

Ngôn ngữ là lớp vỏ của tư tưởng, mục đích duy nhất của phát biểu là biểu đạt tư tưởng. Chỉ có biểu đạt được tư tưởng, bài phát biểu của chúng ta mới có ý nghĩa, không có tư tưởng thì không cần phát biểu.

Tư tưởng trong phát biểu thể hiện như thế nào? Chính là nhất định phải chọn lọc để trở thành quan điểm. Tư tưởng không thể là một đống hỗn loạn được, mà nhất định phải chọn lọc, phải trở thành hình thức câu ghi nhớ, biểu đạt một cách gây chú ý. Giống như vàng trong đá, không luyện mãi mãi chỉ là đá, sau khi luyện, bỏ thô lấy tinh, mới trở thành vàng. Không chọn lọc thành quan điểm, tư tưởng chỉ là hỗn loạn, rối ren, khán giả không nghe ra, không thể nhớ.

Quan điểm của bạn làm thế nào để người ta ghi nhớ? Điều này lại yêu cầu bạn rút gọn quan điểm đó thành từ. Số từ của quan điểm không được nhiều, tốt nhất là trở thành từ khóa, như vậy mới có thể ghi nhớ. Nếu có quan điểm, nhưng số từ quá nhiều, câu quá dài, khán giả không thể ghi nhớ quan điểm của bạn, phát biểu cũng là vô ích.

Mục đích duy nhất của “nhất giản” chính là rút gọn số từ của quan điểm, khiến người nghe một lần là không thể quên, nhớ mãi quan điểm và tư tưởng của người phát biểu.

Phân tích cụ thể tính dễ nhớ của “nhất giản” biểu hiện ở “hai dễ nhớ”: Người phát biểu dễ nhớ, người nghe dễ nhớ.

Trước tiên nói về lợi ích thứ nhất: người phát biểu dễ nhớ.

Lí Ngao - nhà văn, nhà bình luận chính trị nổi tiếng ở Đài Loan - khi phát biểu ở đại học Bắc Kinh có nói: “Giáo hoàng từng nói một câu, ông ta nói các anh khi phát biểu không được cầm bản thảo. Tại sao không được cầm bản thảo? Cầm bản thảo cho thấy anh chưa nhớ, nếu bản thân anh còn chưa nhớ, làm sao có thể khiến cho khán giả ghi nhớ đây? Bài phát biểu này của anh như vậy là thất bại.”

Tại sao người phát biểu không nhớ nội dung phát biểu lại là thất bại?

Trước tiên cùng phân tích tại sao người phát biểu không ghi nhớ nội dung. Cái gọi là không nhớ nổi chủ yếu là không nhớ điểm quan trọng và đại cương của bài phát biểu, mà nếu không nhớ điểm quan trọng và đại cương của bài phát biểu thông thường là do quan điểm quá dài, nội dung quá phức tạp.

Tôi từng dự một buổi tọa đàm nghiệp vụ, người phát biểu chính là tổng giám đốc của một tập đoàn xuất bản nổi tiếng. Khi nói về kinh nghiệm thành công đầu tiên của tập đoàn mình, ông ta đọc như sau: “Lấy độc giả làm căn bản, cải tiến phương pháp và cách thức truyền đạt, nâng cao khả năng dẫn dắt dư luận, bồi dưỡng tình cảm thân thiết và gắn bó trong giới độc giả phổ thông.” Tại sao tôi lại dùng chữ “đọc”? Bởi vì quan điểm của ông ta quá dài, tới gần 40 chữ, ông ấy cũng không nhớ nổi, phải đọc theo chữ hiện trên máy tính. Bản thân cũng không nhớ nổi, còn hi vọng khán giả sẽ nhớ nổi ư?

Không nhớ nổi thì phải nhìn bản thảo đọc. Nhìn bản thảo đọc sẽ xuất hiện vấn đề gì? Mắt của bạn phải nhìn chăm chăm vào giấy, không thể cùng giao lưu với khán giả. Trong chương “Phương pháp tam định luyện đảm” tôi đã từng nói, đôi mắt phải luôn giao lưu với khán giả. Lợi ích của việc nhìn khán giả là thể hiện sự tôn trọng họ, thu hút họ. Mắt bạn cứ dán chặt vào giấy, không nhìn khán giả, chính là không tôn trọng khán giả, cũng không thể thu hút họ.

Không nhớ nội dung nổi còn kéo theo một vấn đề khác, chính là não bộ phải cùng lúc điều tiết hai hành động nghĩ và nói. Khi con người ta vừa nghĩ vừa nói, mắt sẽ bất giác trợn lên. Lúc này, đôi mắt của bạn không thể giao lưu với khán giả, cũng sẽ xuất hiện vấn đề thiếu tôn trọng và cũng không thể thu hút khán giả. Ngoài ra, vừa nghĩ vừa nói tư duy sẽ thiếu nhất quán, ngôn ngữ sẽ thiếu hoàn chỉnh, sẽ bất giác à... ừ... ừm... ờ... thêm rất nhiều từ ngữ khí.

Cho nên, chỉ có số từ ít, quan điểm đơn giản, người phát biểu mới dễ nhớ, tư duy mới rõ ràng, chú trọng giao lưu ánh mắt với khán giả, khiến cho hiệu quả phát biểu tăng lên.

Thứ hai, người nghe dễ nhớ.

Tại sao quan điểm ngắn gọn đơn giản thì khán giả sẽ dễ nhớ?

Có hai nguyên nhân: Một là từ góc độ quy luật ghi nhớ mà nói, số chữ ít thì dễ nhớ hơn số chữ nhiều. Hai là từ góc độ hiệu quả âm thanh mà nói, lấy một chữ đơn làm quan điểm, đọc lên ngắn gọn súc tích, dễ dàng thu hút sự chú ý của khán giả.



### **3. HIỆN TƯỢNG PHÁT BIỂU KHÔNG CÓ QUAN ĐIỂM**

#### **Thế nào phát biểu không có quan điểm**

Theo quan sát của tôi, người thường xuyên phát biểu trước đám đông tồn tại phổ biến một tình trạng gọi là hiện tượng không có quan điểm. Thế nào gọi là không có quan điểm? Là phát biểu có trình tự rõ ràng, quan điểm số chữ quá nhiều, không ngắn gọn, nghe xong vẫn không thể nào ghi nhớ được.

Một thành phố nọ tổ chức cuộc thi thuyết trình cho nhân viên công vụ ở các cơ quan, mời tôi tới làm giám khảo. Trong phần thi ba phút hùng biện, tôi để ý ghi chép thống kê, 47 người tham gia, 45 người đều làm được phát biểu có trình tự, có thể biểu đạt quan điểm của mình thành từng câu cụ thể, nhưng chỉ có ba người làm được quan điểm đơn giản.

Lần đó đề tài thuyết trình là: Làm thế nào để trở thành một công vụ viên tốt. Ba người đó đã lần lượt bày tỏ quan điểm như sau:

Người thứ nhất nói: “Làm thật, làm vui, làm sáng tạo.”

Người thứ hai nói: “Yêu, cần, chân: Yêu - yêu công việc của mình, cần - cần cù nhanh nhẹn tỉ mỉ, chân - chân thành với mọi người.”

Người thứ ba nói: “Nghĩa, hòa, đoàn: Nghĩa - nghĩa bất dung từ, hòa - hài hòa, đoàn - đoàn kết.”

Chính vì quan điểm giản lược như vẽ rồng điểm nhãn nên tôi đã nhớ được quan điểm của ba người này.

47 người tham gia, chỉ có 3 người làm được quan điểm đơn giản, 44 người còn lại đều không làm được, chiếm 93,6% trên tổng số thí sinh.

Phát biểu không rõ quan điểm là một hiện tượng hết sức phổ biến khi phát biểu trước đám đông.

#### **Tại sao lại xuất hiện hiện tượng quan điểm không rõ ràng**

Đó là do thói quen gây nên. Những ai chưa trải qua huấn luyện “nhất giản” đều có thói quen này: có thể viết quan điểm của mình ra thành câu là được rồi, không ai thêm một bước rút gọn biến câu thành từ.

Thói quen lại là do nền giáo dục của chúng ta gây ra. Đại đa số chúng ta, từ tiểu học cho tới khi tốt nghiệp đại học, môn ngữ văn chỉ có một chữ “văn” - chữ viết, văn học, viết văn, mà không có chữ “ngữ” - biểu đạt khẩu ngữ. Chỉ trải qua huấn luyện viết văn chứ không

được biết viết bài phát biểu, biểu đạt ngôn ngữ khẩu ngữ như thế nào, cho nên khi đứng phát biểu trước đám đông, mọi người đều lấy văn viết ra làm bản thảo phát biểu.

Thực ra, trong biểu đạt quan điểm, văn viết và văn nói khác nhau rất xa. Khác biệt lớn nhất giữa hai loại văn phong này là một cái cần toàn diện, một cái cần đơn giản.

Văn chương là để đọc, quan điểm của nó cần trải qua suy nghĩ lặp đi lặp lại, cho nên nhấn mạnh toàn diện. Khi biểu đạt, câu chữ cần chặt chẽ, khó tránh khỏi số chữ nhiều, câu văn dài.

Phát biểu là để nghe, nhấn mạnh đơn giản. Số chữ quan điểm quá dài, khán giả sẽ không nhớ nổi, cho nên không cần để ý tính chặt chẽ của quan điểm, mà cần cố hết sức rút gọn thành từ, lấy đơn giản để nhớ làm mục tiêu hàng đầu.

Các bạn có thể hỏi: Vậy thì không cần đến tính chặt chẽ ư? Vẫn cần chặt chẽ, nhưng phải thay phương thức. Chúng ta có thể thông qua trước tiên bày tỏ quan điểm, sau đó thêm giải thích, đảm bảo tính chặt chẽ của quan điểm. Ví dụ: “Làm người phải trung. Trước tiên nói về chữ trung trong câu “làm người phải trung”, đây là bày tỏ quan điểm. Sau đó mới giải thích “thế nào là trung”. Bằng phương pháp này có thể đảm bảo tính chặt chẽ và chính xác của quan điểm.

Nếu như dùng một câu để biểu đạt quan điểm đối với văn chương mà nói là thành phẩm thì với phát biểu đó chỉ là một nửa thành phẩm. Đây là tật mà kể cả những người thường xuyên phát biểu, rất biết ăn nói cũng thường xuyên mắc phải.

Lại nói về bản thân tôi. Ngày ngày tôi đều dạy người khác phát biểu phải đơn giản để nhớ, thế nhưng cũng thường xuyên xuất hiện tình trạng có trật tự mà không có điểm nhấn, thường hay bất giác trình bày quan điểm dài dòng, chưa qua rút gọn liền cầm lên sân khấu.

Khi giảng bài “Huấn luyện phát biểu trước đám đông”, đến nguyên tắc “luyện tập phương pháp nói thầm”, vốn dĩ tôi trình bày như sau: “① phải mỉm cười tập phương pháp nói thầm; ② phải thêm cử chỉ tập phương pháp nói thầm; ③ phải nhìn vào gương để tập phương pháp nói thầm.”

Giảng lần thứ nhất chưa phát hiện ra không đủ giản lược, đến khi giảng lần thứ hai mới phát hiện ra trình bày như vậy không đủ giản lược. Bởi vậy tôi liền bắt đầu công việc rút gọn, cuối cùng rút gọn còn:

Nguyên tắc luyện nói thầm: Cười tay gương.

- ① Cười - luyện mỉm cười;
- ② Tay - thêm cử chỉ tay;
- ③ Gương - nhìn vào gương luyện.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Sau khi rút gọn, quan điểm chỉ còn lại 3 chữ: cười - tay - gương, khán giả liền dễ dàng ghi nhớ.

Tiến bộ của con người thường là do bị ép mà ra. Phàm là những người phát biểu đơn giản dễ nhớ, cũng đều là bị ép mà thành. Sách *Luận ngữ* dùng ở thể ngữ lục là do thanh trúc quá nặng, không thể khắc quá nhiều chữ nên phải như vậy; Đặng Tiểu Bình phát biểu ngắn gọn, là do thời kì chiến tranh khởi thảo điện báo mới luyện thành. Cho nên muốn quan điểm phát biểu của mình khiến cho khán giả nghe một lần là không quên thì phải từng ngày từng giờ đấu tranh với thói quen viết lách của chính mình, phải ép buộc bản thân thêm một bước rút gọn cho quan điểm của bài phát biểu của mình, rút gọn số chữ của quan điểm!

Sau đây sẽ bàn về vấn đề này rút gọn như thế nào.

#### **4. PHÁT BIỂU THỂ NÀO ĐỂ ĐẠT ĐẾN “NHẤT GIẢN”**

Phát biểu làm thế nào để đạt đến “nhất giản”? Có ba phương pháp: Câu dài biến thành câu ngắn, câu ngắn biến thành từ chìa khóa, từ biến thành chữ.

##### **Câu dài biến thành câu ngắn**

Câu dài biến thành câu ngắn có hai phương pháp: một là biến thành tổ hợp từ, biến thành thành ngữ hoặc tự tạo ra một đoản ngữ bốn chữ.

Trước tiên nói về câu dài biến thành tổ hợp từ.

Cùng xem một ví dụ của nhà kinh tế học Lí Đạo Khôi (Trung Quốc).

Nhà kinh tế học nổi tiếng Lí Đạo Khôi trong một lần diễn thuyết ở hội thảo về tài chính đã sửa tiêu đề ngay tại hội thảo: “Hôm nay đơn vị tổ chức cho tôi cái đề mục này khá dài dòng: ‘Cải cách và mở cửa sau khủng hoảng kinh tế’, thực ra tôi muốn dùng một đề mục khác đơn giản hơn: “hình thể mới, cải cách mới, cánh cửa mới”. Đây cũng là 3 tiêu đề nhỏ trong bài thuyết trình của tôi hôm nay.”

Lí Đạo Khôi không hổ danh là cao thủ diễn thuyết, tiêu đề sau khi thay đổi liền trở nên đơn giản rõ ràng, khiến cho lạ thành quen, tiện cho lí giải và ghi nhớ.

Biến câu dài thành thành ngữ.

Chủ biên cuốn *Diễn thuyết và tài ăn nói*, nhà diễn thuyết nổi tiếng Thiệu Thủ Nghĩa khi nói về tiêu chuẩn của tài ăn nói có trình bày về 4 quan điểm, khiến cho người nghe ghi nhớ sâu sắc. Ông nói: “Tài ăn nói có tiêu chuẩn cụ thể hay không? Chúng ta khẳng định tài ăn nói có tiêu chuẩn cụ thể. Thứ nhất, ngôn chi hữu lí, không phải là nói năng lung tung, hàm hồ; Thứ hai, ngôn chi hữu vật, không phải là hỗn độn một mớ, không có gì; Thứ ba, ngôn chi hữu tự, tức là có trật tự, trước sau rõ ràng; Thứ tư, ngôn chi hữu văn, phát biểu một cách

sinh động, hình tượng, khiến khán giả thực sự muốn nghe. Khi một người có được 4 điều này, chúng ta nói rằng người ấy có tài ăn nói.”

Bạn xem, “ngôn chi hữu lí, ngôn chi hữu vật, ngôn chi hữu tự, ngôn chi hữu văn”, 4 tiêu chuẩn của tài ăn nói, mỗi tiêu chuẩn đều là một quan điểm có 4 chữ.

Tại sao nên dùng nhiều thành ngữ 4 chữ để biểu đạt quan điểm? Một là dễ hiểu dễ nhớ. Bởi vì thành ngữ đã hình thành từ lâu đời, không cần giải thích, khán giả nghe là hiểu. Hai là đọc rất trôi chảy. Bởi vì thành ngữ trải qua hàng nghìn năm mài dũa, phần lớn vần điệu nhịp nhàng, tiết tấu hoàn chỉnh, trôi chảy dễ đọc.

Cuối cùng còn có thể tự tạo thành đoạn ngữ 4 chữ.

Có khi vì yêu cầu biểu đạt quan điểm, khó tìm được thành ngữ 4 chữ hợp lí, chúng ta còn có thể tự tạo ra đoạn ngữ 4 chữ. Ví dụ Mao Trạch Đông (Trung Quốc) thường xuyên sử dụng khẩu quyết 16 chữ, tức là 4 đoạn ngữ 4 chữ được sắp xếp rất tài tình, biểu đạt quan điểm chính sách phương châm của Đảng cộng sản Trung Quốc trong các thời kì khác nhau một cách đơn giản nhưng sâu sắc, được tuyên truyền rộng rãi.

Nói về “khẩu quyết 16 chữ” của Mao Trạch Đông, khiến chúng ta nghĩ tới đầu tiên tất nhiên là yếu lĩnh của quy luật đánh du kích được đưa ra trong thời kì kháng chiến ở núi Cảnh Cương:

“Địch tiến ta lui, địch trú ta quấy, địch mệt ta đánh, địch lui ta đuổi.”

Sau khi kháng chiến thắng lợi, đối mặt với hình thế nội chiến Quốc dân đảng bức người quá đáng, Mao Trạch Đông đề ra chủ trương trang nghiêm, sục sôi nhiệt huyết, đó chính là 16 chữ chêm đinh chặt sắt:

“Người không phạm ta, ta không phạm người; người nếu phạm ta, ta tất phạm người.”

Trong thời kì đầu của chiến tranh giải phóng, nhằm vào hình thế địch mạnh ta yếu, để cuộc vận động cải cách ruộng đất được tiến hành thuận lợi, Mao Trạch Đông đã dùng 16 chữ để khái quát sách lược cơ bản lúc đó:

“Lợi dụng mâu thuẫn, tranh thủ đa số, phản đối thiểu số, đột phá tất cả.”

“Khẩu quyết 16 chữ” của Mao Trạch Đông ngoài đề cập đến nguyên tắc xử lí quan hệ với bên ngoài thậm chí là với kẻ thù, còn đề cập đến vấn đề quan hệ nội bộ giữa đảng và nhân dân Trung Quốc. Ví dụ như về triển khai phê bình và tự phê bình trong đảng, Mao Trạch Đông cũng đưa ra “phương châm 16 chữ”:

“Biết thì phải nói, nói thì phải hết, người nói vô tội, người nghe biết tránh.”

Sau khi đảng cộng sản lên nắm quyền, làm thế nào để xử lý mối quan hệ với các đảng phái dân chủ, Mao Trạch Đông cũng đưa ra 16 chữ đến nay vẫn được viết trong hiến pháp, cương lĩnh của đảng và chính hiệp của Trung Quốc:

“Tâm can tương chiếu, vinh nhục cùng chia, chung sống dài lâu, giám sát lẫn nhau”.

Những câu 4 chữ của Mao Trạch Đông hoặc là dùng thành ngữ, hoặc là tự sáng tạo ra, tuy đơn giản mà mạnh mẽ, khiến người khác ghi nhớ sâu sắc, tiện lợi cho hiệu quả tuyên truyền, đáng để chúng ta học tập.

### **Câu ngắn trở thành từ khóa**

Từ khóa đặc chỉ từ vựng được sử dụng để tìm kiếm khi chế tạo và chỉ dẫn sử dụng của một phương tiện truyền thông. Ngày nay mọi người khi trình bày quan điểm của mình cũng mượn từ này, thường dùng từ hai âm tiết làm từ khóa, nhằm mục đích giản lược dễ nhớ.

Một lần, Bạch Nham Tùng giảng bài cho lớp nâng cao kỹ năng phát thanh dẫn chương trình, cả bài giảng xoay quanh 3 từ khóa để triển khai. Ông nói: “Làm người dẫn chương trình điều gì là quan trọng nhất? Đối với tôi mà nói quan trọng nhất: Một là nhân vật, hai là tình tiết, ba là trình bày.” Làm nổi bật ba từ khóa này, quan điểm hết sức mới mẻ, giản lược, sau đó lần lượt triển khai luận thuật với từng từ khóa.

Mã Vân – Chủ tịch tập đoàn Alibaba (Trung Quốc) cũng là một cao thủ giỏi dùng từ khóa để trình bày quan điểm của mình.

Từ khóa năm 2008 của Mã Vân là “qua đông”, từ chìa khóa năm 2009 là “biến cách”. Biến cách là một từ cũ, nhưng Mã Vân đã thay cho nó một góc nhìn mới, một quan niệm mang tính đột phá. Trong hội nghị mạng thương mại lần thứ 7 năm 2010, Mã Vân diễn giảng 3 từ chìa khóa là: cảm tạ, cảm ơn, kính sợ.

Vì sao Mã Vân lại trung thành sử dụng từ khóa như vậy? Bởi vì sử dụng từ khóa khiến cho tư tưởng và quan điểm của Mã Vân trở nên đơn giản dễ nhớ, và được lan truyền nhiều nhất.

### **Rút gọn quan điểm thành một chữ**

Chính vì nhận thức được lợi ích của việc biểu đạt quan điểm một chữ, tôi cũng cố gắng tận dụng phương pháp này trong việc viết văn và giảng bài của mình. Qua chọn lọc nhiều lần cuối cùng rút gọn bốn khó khăn trong phát biểu trước đám đông thành bốn chữ “đảm, thanh, tình, thức”, đem việc học bốn loại phương pháp này khái quát thành “nhĩ, định, vũ, quyết”, khiến cho độc giả đọc là có thể ghi nhớ, học viên nghe là hiểu.

Rút gọn quan điểm chỉ còn một chữ, đây là một chỉ tiêu “cứng”, là huấn luyện tư duy với độ khái quát cao. Mục đích là khiến cho bạn trong thời gian ngắn nhanh chóng bồi dưỡng năng lực khái quát.

Trong giờ huấn luyện, mỗi khi giảng xong “nhất giản”, tôi đều sẽ yêu cầu học sinh làm một bài tập về rút gọn quan điểm ngay trên lớp.

Lão Tử nói: “Thượng thiện nhược thủy, thủy thiện lợi vạn vật nhi bất tranh”. Có nghĩa là, cảnh giới cao nhất của thiện giống như phẩm chất của nước vậy, nước làm lợi vạn vật nhưng không tranh danh lợi.

Nước có 4 đặc điểm: “Hữu dung nãi đại; Nhu khả khắc cương; Thiện vu ứng đối ngoại giới biến hóa; Tích thủy chi ân, dũng tuyền tương báo.” (Tấm lòng bao dung nên mới trở nên vĩ đại; nhu có thể khắc cương; thích nghi với mọi biến đổi; ân nghĩa như giọt nước cũng phải dùng cả suối nguồn để báo đáp).

Bây giờ mời cả lớp khái quát mỗi đặc điểm của nước thành một chữ.

Cuối cùng sẽ khái quát được là: dung, nhu, biến, ân.

## **IV. NHỊ HOẠT - BÍ QUYẾT KHIẾN CHO BÀI PHÁT BIỂU TRỞ NÊN THU HÚT**

### **1. THẾ NÀO LÀ “NHỊ HOẠT”**

Thế nào là nhị hoạt? Đó là sau khi trình bày quan điểm xong, lập tức là đưa ra các ví dụ, các chi tiết, các con số sinh động mới mẻ để làm rõ quan điểm đó.

Chúng ta cùng xem cách kể chuyện của Lí Thụy Hoàn.

Tháng 3 năm 1995, tại Hội nghị Hiệp thương chính trị Nhân dân Trung Quốc, tiểu ban Hồng Kông- Áo Môn, chủ tịch Hiệp hội Lí Thụy Hoàn kể một câu chuyện nhỏ như sau: Có một bà lão nghèo phải mang chiếc ấm trà nhỏ do tổ tiên để lại ra chợ bán. Có vị khách vừa nhìn đã biết là chiếc ấm nhỏ xíu trên mình đầy những cặn trà này ít nhất cũng được 200 năm lịch sử rồi, sau này cho dù không thả lá trà vào, nước trong ấm cũng mang mùi hương của trà, là một vật có giá trị, bởi vậy liền đồng ý trả với giá 3 lạng bạc. Ai dè bà lão thấy ấm trà cũ quá, nhận số tiền lớn như vậy quả thật cũng ngại, liền dùng nước kì cọ ấm trà cho sạch sẽ. Người khách quay trở lại lấy ấm thì những vết cặn trong ấm trà đã được rửa sạch sẽ, bèn nói, cho dù chỉ bán 5 đồng cũng không mua nữa.

Lúc đó là thời kì Trung Quốc và Anh quốc đang tranh luận kịch liệt về vấn đề thể chế chính trị ở Hồng Kông, đồng chí Lí Thụy Hoàn dùng hình ảnh ấm trà trăm tuổi để chỉ Hồng Kông, ngụ ý vô cùng sâu sắc: Đừng liều lĩnh rửa đi những “cặn trà”, khiến cho Hương Giang mất đi đặc sắc, phải tìm một người hiểu rõ nhất ưu điểm của Hồng Kông để quản lí nơi ấy.

Tháng 11 năm 2000, trong buổi hội kiến các nhân sĩ nổi tiếng ở Hồng Kông, Lí Thụy Hoàn kể một câu chuyện tình cờ đọc được: Thời nhà Hán, nhà họ Điền ở kinh thành có 3 anh em Điền Chân, Điền Khánh, Điền Quảng, sống với nhau rất hòa thuận. Trong nhà có cây

dương tử kinh mọc rất sum suê tươi tốt. Nhưng sau đó họ cãi nhau đòi chia nhà, cây dương tử kinh chỉ trong một đêm đã trở nên khô héo. Ba anh em vô cùng kinh hãi, bởi vậy không đòi chia nhà nữa, hòa hợp như xưa. Cây dương tử kinh liền xanh tốt như xưa. Hoa dương tử kinh kể trên có phải cùng một loài với hoa dương tử kinh tượng trưng cho đặc khu Hồng Kông hay không, tôi chưa kiểm chứng. Câu chuyện kể trên là một truyền thuyết thể hiện tư tưởng “người và trời cảm ứng”, chưa hẳn đã có thật. Thế nhưng đạo lý mà câu chuyện này thể hiện đích thực khiến người ta phải suy nghĩ.

Lí Thụy Hoàn kể chuyện xong, liền đem đạo lý trình bày hết sức rõ ràng, khiến cho đồng bào Hồng Kông tâm phục khẩu phục. Đây chính là lợi ích của việc biết vận dụng những câu chuyện sinh động khi phát biểu.

## **2. NHIỀU NGƯỜI PHÁT BIỂU VÌ SAO KHÔNG LÀM ĐƯỢC “HOẠT”**

Thường nói, bày sự thực, giảng đạo lý. Không biết dùng sự thực để nói chuyện là vấn đề tồn tại của không ít người trong chúng ta.

Cụ thể mà nói, trên phương diện dùng sự thật để nói chuyện tồn tại hai vấn đề: một là có quan điểm nhưng không có ví dụ, hai là có ví dụ nhưng không cụ thể.

### **Có quan điểm nhưng không có ví dụ**

Nhà ngoại giao Ngô Kiến Dân (Trung Quốc) khi giảng bài cho cán bộ lãnh đạo, đặc biệt nhấn mạnh muốn chấm dứt tình trạng nói suông, nhất định phải biết lấy ví dụ. Ông nói:

Lãnh đạo phát biểu phải biết lấy ví dụ. Trong một lần lên lớp cho cán bộ, tôi thiết kế một tình huống cho một thị trưởng ở miền Tây: Thành phố của các anh có rất nhiều nhân tài, nhưng sau cải cách mở cửa sẽ xuất hiện tình trạng “chảy máu chất xám”, nhân tài chảy về các khu phát triển vùng duyên hải phía Đông Nam, các anh phải làm thế nào?

Ông ta nói rất hay, “dùng tình cảm giữ người, lấy sự nghiệp giữ người”. Tôi hỏi anh có thể lấy một ví dụ được không, anh ta lúng túng nghĩ mãi không ra.

Thực ra có rất nhiều nguyên tắc đều rất hay, nhưng nguyên tắc dù hay đến đâu nếu lặp đi lặp lại, cũng sẽ không có sức hấp dẫn nữa. Nếu bạn có ví dụ trợ giúp, nguyên tắc lớn sẽ trở nên có sức sống.

Ví dụ không cụ thể cũng có rất nhiều. Cùng xem một bài phát biểu của một bí thư huyện ủy:

Tôi đến huyện ta làm việc gần một năm rồi, khi giao lưu với thành viên lãnh đạo và cán bộ trung tầng tôi cảm thấy có bốn mặt sau tương đối nổi bật.

Một là lười biếng. Phải thúc đẩy, điều chuyển. Có người thậm chí thúc cũng không đẩy, điều cũng không chuyển, bằng lòng làm “loa truyền thanh”, “trạm trung chuyển”. Cấp

trưởng thì dựa vào cấp phó để đưa quyết sách, nghĩ biện pháp, cấp phó dựa vào phòng ban lấy phương án, định ý kiến. Công việc thiếu tính sáng tạo, tính chủ động, tình trạng lười nhác quá nghiêm trọng, hiệu suất lao động thấp.

Hai là thông tục. Quan niệm kỉ luật mờ nhạt, cái tôi cá nhân quá nặng. Với cấp trên, có lệnh mà không chấp hành, cấm mà không thôi, có việc mà không làm; Đối với đơn vị thì có nghị mà không quyết, quyết mà không làm, làm mà không có hiệu quả, thích gì làm nấy.

Ba là quan liêu. Cá biệt có đồng chí ngày ngày bận rộn đưa đón nghênh tiếp, lôi kéo quan hệ, chạy chọt, ăn uống nhậu nhẹt, lôi lôi kéo kéo, đặt quan hệ cao hơn cả trời, nặng hơn núi Thái Sơn, vì lợi ích cá nhân, không quan tâm đến sống chết của người khác.

Bốn là giáo hoạt. Trước một việc gì, có lợi thì tranh, không có lợi thì tránh, có khó khăn thì chối đẩy đẩy, có mâu thuẫn thì đùn đẩy cho người khác. Đối với công việc, không đặt tâm tư vào việc giải quyết khó khăn, lập kế hoạch, mà dùng vào việc chối bỏ trách nhiệm.

Quan điểm mà anh ta phát biểu vô cùng đơn giản, “lười biếng, thông tục, quan liêu, giáo hoạt” đều là một từ. Thế nhưng vì không có ví dụ cụ thể nâng đỡ, nghe có vẻ không có nội dung gì, dưới khán đài nghe xong sợ rằng cũng không để tâm.

### **Có ví dụ nhưng không cụ thể**

Chúng ta cùng phân tích đoạn văn sau:

Cần phải chú trọng nâng cao năng lực học tập theo nhóm.

*Các xí nghiệp lớn ở nước ngoài vô cùng coi trọng vấn đề nâng cao năng lực học tập theo nhóm. Học tập theo nhóm có tính trọng tâm, vô cùng có lợi cho việc kích thích tính nhiệt tình học tập, tăng cường hợp tác đoàn thể, nâng cao tổ chất tổng hợp của nhân viên.*

*Hiện nay có nhiều trường đại học trong nước đã đưa về một số phương pháp bồi dưỡng nhóm “mở rộng phát triển huấn luyện”, đem giáo dục học tập hòa vào hoạt động của nhóm, thông qua phương thức dạy học thực nghiệm để mỗi học viên có thể thực sự cảm thấy tinh thần đoàn thể, lĩnh ngộ được làm thế nào để tuân theo quy tắc của trò chơi, bồi dưỡng năng lực tư duy.*

Đoạn văn này nói rất có tính trọng tâm, cũng có lấy ví dụ. Nhưng nói đến “các xí nghiệp lớn ở nước ngoài vô cùng coi trọng vấn đề nâng cao năng lực học tập của cơ quan đoàn thể”, là doanh nghiệp nào, nói đến “hiện nay có nhiều trường đại học trong nước đã đưa về một số phương pháp bồi dưỡng đoàn thể ‘mở rộng phát triển huấn luyện’” là trường đại học nào. Do không có ví dụ thực tế, khán giả nghe không thỏa mãn, ấn tượng sẽ không sâu.

Làm thế nào để giải quyết vấn đề có quan điểm nhưng không có ví dụ và có ví dụ nhưng không cụ thể? Đây chính là vấn đề mà “nhị hoạt” phải trả lời.

Sau đây chúng ta sẽ nói xem làm thế nào để làm được “hoạt”.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông



### 3. LÀM SAO ĐỂ LÀM ĐƯỢC “HOẠT”

Muốn lấy ví dụ sinh động mới mẻ, một phải kể chuyện, hai phải nói các chi tiết, ba phải nói các con số.

#### Kể chuyện

Một giáo sư người Mỹ dạy môn diễn thuyết nói: “Một bức tranh có thể tương đương với một ngàn từ đơn, nhưng một câu chuyện hay có thể vượt qua cả vạn bức tranh.” Lấy ví dụ, kể một câu chuyện có công hiệu lớn như vậy đấy.

Steve Jobs hiểu rất rõ ma lực của kể chuyện trong diễn thuyết, cho nên năm 2005 khi phát biểu ở đại học Stanford ông chỉ kể ba câu chuyện.

Thật vinh hạnh cho tôi khi hôm nay được cùng các bạn tham dự lễ tốt nghiệp của một trường đại học danh giá nhất thế giới. Tôi chưa từng tốt nghiệp đại học. Nói thật là, tôi cảm thấy hôm nay rất giống ngày tốt nghiệp đại học nhất của tôi. Hôm nay, tôi muốn kể cho các bạn ba câu chuyện trong cuộc đời tôi. Chỉ là như vậy, không có gì ghê gớm, chỉ là ba câu chuyện.

Câu chuyện thứ nhất xâu chuỗi những phần nhỏ nhất nhất trong cuộc sống quá khứ của tôi.

Sau khi học được sáu tháng ở Học viện Reed, tôi đã bỏ học. Thế nhưng, trước khi chính thức rời khỏi nơi đó, tôi đã ở lại thêm 18 tháng. Tại sao tôi lại bỏ học?

Tất cả bắt đầu từ trước khi tôi chào đời. Mẹ đẻ của tôi là một sinh viên đại học còn trẻ và chưa kết hôn, mẹ tôi quyết định đưa tôi cho một người khác nuôi nhận. Bà kiên định cho rằng, tôi nên được người có bằng đại học nhận nuôi. Cho nên, tất cả vốn đều đã được sắp xếp cả rồi, tôi sẽ được một luật sư và vợ ông ấy nhận nuôi. Thế nhưng sau khi tôi ra đời, vợ chồng luật sư quyết định rằng thật sự họ muốn nuôi một bé gái. Cho nên, bố mẹ nuôi của tôi, vốn dĩ đang nằm ở danh sách chờ đợi, vào lúc nửa đêm đã nhận được một cuộc điện thoại, “chúng tôi có một bé trai ngoài dự kiến, ông bà có muốn nhận nuôi không?” Bố mẹ nuôi của tôi trả lời: “Tất nhiên rồi.” Sau đó, mẹ đẻ của tôi phát hiện ra mẹ nuôi của tôi chưa từng tốt nghiệp đại học, còn bố nuôi của tôi thậm chí còn chưa tốt nghiệp phổ thông, bà từ chối kí tên vào đơn cho phép nhận nuôi cuối cùng. Vài tháng sau, bố mẹ nuôi của tôi phải đảm bảo sẽ cho tôi đi học đại học, mẹ đẻ của tôi mới đồng ý.

17 năm sau, tôi thực sự cũng đi học đại học. Thế nhưng tôi lại ngốc nghếch chọn một ngôi trường đắt đỏ gần ngang với đại học Stanford. Tất cả tiền dành dụm của những người công nhân như bố mẹ tôi đều dùng để chi trả học phí cho tôi. Sáu tháng sau, tôi thấy nó không có giá trị gì. Tôi không biết rằng tôi muốn làm gì. Tôi không biết đại học sẽ giúp tôi tìm câu trả lời này như thế nào. Hơn nữa tôi đã lãng phí số tiền tích cóp cả đời của bố mẹ tôi ở đây. Cho nên, tôi quyết định nghỉ học, hơn nữa tôi cho rằng tất cả những vấn đề đó rồi sẽ được giải quyết. Vào lúc đó, quyết định này vô cùng đáng sợ. Thế nhưng nhìn lại, đây là một

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

trong những quyết định đúng đắn nhất của tôi. Sau khi tôi thôi học, tôi có thể không cần học môn mà tôi không hứng thú để học những giờ học có vẻ thú vị hơn.

Tôi không được ở trong kí túc xá, cho nên tôi ngủ trên nền nhà ở phòng của bạn tôi. Tôi thu gom lon cocacola, kiếm 5 xu để mua đồ ăn. Mỗi tối chủ nhật hàng tuần tôi đi bộ 7 dặm, xuyên qua thành phố đến chùa Hare Krishna để ăn một bữa no. Tôi rất thích thức ăn ở đó. Tôi sống chủ yếu dựa vào lòng hiếu kì và trực giác, mà phần lớn sau này được chứng minh là vô cùng quý giá. Để tôi lấy cho bạn một ví dụ:

Khi đó, Học viện Reed dạy môn thư pháp. Trong vườn trường, mỗi tờ áp phích, mỗi một logo trên ngăn kéo đều là những chữ nghệ thuật đẹp vô cùng. Bởi vì tôi thôi học, không cần phải lên lớp chính khóa nữa, nên tôi quyết định học thư pháp, học cách viết chữ nghệ thuật. Tôi học được kiểu chữ serif và sans serif, học được cách thay đổi khoảng cách giữa các chữ cái khác nhau trong tổ hợp, biết được là cái gì khiến cho kiểu chữ trở nên đẹp hơn. Tôi phát hiện tất cả những điều này khiến cho tôi mê mẩn.

Việc học chữ nghệ thuật, nhìn thì có vẻ cả đời này tôi không có cơ hội ứng dụng vào trong thực tế. Thế nhưng, 10 năm sau, khi chúng tôi thiết kế máy tính Macintosh đầu tiên, tất cả những điều này lại được tái hiện. Chúng tôi đem thiết kế kiểu chữ đưa vào Mac - máy tính đầu tiên có kiểu chữ tuyệt đẹp. Nếu như tôi không học thư pháp ở nhà trường, Mac không thể có những kiểu chữ đẹp hoặc có tỉ lệ giãn cách thích hợp giữa các kiểu chữ. Bởi vì Windows chỉ làm theo Mac, có thể không có chiếc máy tính cá nhân nào có những kiểu chữ như vậy. Nếu như tôi không bỏ học, tôi sẽ không chọn học môn thư pháp, máy tính cá nhân sẽ không thể có những kiểu chữ đẹp như ngày hôm nay. Tất nhiên, khi tôi học đại học, xâu chuỗi tất cả những gì tôi đã học được cũng không thể dự đoán được kết quả sau này của tôi. Thế nhưng 10 năm sau tôi nhìn lại, tất cả đều vô cùng vô cùng rõ ràng.

Tất nhiên, bạn không thể xâu chuỗi các sự kiện lại để dự đoán tương lai, bạn chỉ có thể quay đầu nhìn lại và liên hệ chúng lại với nhau. Cho nên, bạn phải tin rằng những điều nhỏ bé đó trong tương lai nhất định sẽ được liên hệ lại bằng hình thức nào đó, bạn nhất định phải tin vào một số điều - trực giác, vận mệnh, cuộc sống, nhân duyên của bạn, bất kể là điều gì. Phương pháp này chưa từng khiến tôi thất vọng. Nó vô cùng quan trọng trong cuộc sống của tôi.

Câu chuyện thứ hai của tôi liên quan đến tình yêu mãnh liệt và mất mát.

Tôi rất may mắn, trong thời gian đầu đời tôi đã tìm được một việc mà bản thân rất thích làm. Năm tôi 20 tuổi, Woz và tôi đã lập ra công ty Apple trong gara xe của bố mẹ tôi. Chúng tôi vô cùng cố gắng. Sau 10 năm, Apple từ một công ty nhỏ chỉ có 2 chúng tôi đã trở thành một công ty giá trị tới 2 tỉ USD và có 4.000 nhân viên. Khi đó tôi vừa 30 tuổi, một năm trước đó, tôi công bố sáng tạo kiệt xuất nhất của chúng tôi - Macintosh. Sau đó, tôi bị đuổi việc. Bạn làm sao có thể bị chính công ty mình sáng lập ra đuổi việc được chứ? Haizz, khi Apple dần dần phát triển, chúng tôi thuê một người mà tôi cho rằng rất có tài cùng chúng tôi điều hành công ty. Năm thứ nhất, mọi việc đều không tệ. Thế nhưng sau đó chúng tôi bắt đầu có khác biệt trong cách nghĩ về tương lai của công ty. Cuối cùng chúng tôi cãi nhau to. Khi đó

hội đồng chủ tịch đứng về phía anh ta. Kết quả, năm 30 tuổi, tôi bị đá khỏi công ty bằng cái cách mà ai ai cũng biết.

Mất mấy tháng trời, tôi thật sự không biết nên làm gì. Tôi cảm thấy tôi đã phụ lòng người sáng lập thế hệ trước đã truyền cho tôi. Tôi tìm đến xin lỗi David Packard và Bob Noyce, xin lỗi vì tôi đã khiến cho sự tình trở nên tồi tệ như vậy. Tôi là một thất bại mà ai ai cũng biết. Tôi thậm chí còn muốn bỏ trốn khỏi Silicon Valley. Thế nhưng dần dần tôi mới ý thức được rằng - tôi vẫn rất yêu công việc mà tôi làm, những việc xảy ra ở Apple không hề thay đổi điều này. Tôi bị cự tuyệt rồi, thế nhưng tôi vẫn yêu như cũ. Cho nên, tôi quyết định làm lại từ đầu.

Lúc đó tôi không hề nhận ra rằng, thực ra trên thực tế bị Apple đuổi việc đối với tôi mà nói là việc tốt nhất. Cảm giác nặng nề mà thành công mang đến bị thay thế bởi cảm giác nhẹ nhõm khi mọi thứ đều vô định, phải làm lại từ đầu. Tất cả những điều này đã thay đổi tôi, khiến cho tôi bước vào thời kì sáng tạo nhất trong cuộc đời.

5 năm sau, tôi sáng lập ra công ty NeXT và công ty Pixar, còn yêu được một cô gái rất tốt, sau này trở thành vợ tôi. Pixar đã chế tạo ra bộ phim hoạt hình bằng máy tính đầu tiên trên thế giới - Vương quốc xe hơi. Hiện nay Pixar là hãng phim đồ họa thành công nhất trên thế giới. Trải qua biết bao biến cố, Apple mua lại NeXT. Tôi quay trở lại Apple. Kỹ thuật phát triển ở NeXT lúc đó là hạt nhân giúp Apple phục hưng. Cùng lúc đó tôi và Laurene Powell xây dựng một gia đình hạnh phúc.

Tôi tin tưởng rằng, nếu như không bị Apple đuổi việc, những việc trong thời gian này sẽ không xảy ra. Đây là một liều thuốc đắng, thế nhưng tôi nghĩ người bệnh là tôi vô cùng cần nó. Một lúc nào đó, cuộc sống đánh vào đầu bạn một cú. Đừng vội mất đi niềm tin! Tôi tin rằng nguyên nhân duy nhất khiến tôi tiếp tục cố gắng lúc đó chính là tôi yêu tha thiết những gì tôi làm. Bạn nhất định phải tìm thấy điều mà bạn yêu tha thiết. Điều này đúng với sự nghiệp của bạn, đúng với tình yêu của bạn. Sự nghiệp sẽ đóng một vai trò lớn trong cuộc sống của bạn, cách duy nhất để bạn thật sự có được sự thỏa mãn đó là làm việc lớn mà bạn kiên tâm tin tưởng. Mà con đường duy nhất để làm việc lớn chính là yêu tha thiết tất cả những gì bạn làm. Nếu bạn chưa tìm thấy, hãy tiếp tục tìm, đừng thỏa hiệp. Giống như tất cả những sự vật cần phải dùng tâm hồn để cảm nhận, khi bạn tìm thấy nó, bạn sẽ biết. Cũng giống như những mối quan hệ đôi lứa tốt đẹp, cùng với thời gian, mọi việc sẽ càng trở nên tốt đẹp. Bởi vậy, hãy tiếp tục tìm đi, cho đến khi bạn tìm thấy nó, đừng thỏa hiệp.

Câu chuyện thứ ba của tôi có liên quan đến chết chóc.

Năm 17 tuổi, tôi đọc được một câu, đại khái là “Nếu bạn sống mỗi ngày giống như đây là ngày cuối cùng bạn được sống, sẽ có một ngày bạn tin rằng phương hướng bạn chọn là đúng.” Câu nói này đã để lại ấn tượng sâu sắc trong tôi, từ đó trở đi, trong suốt 33 năm sau, mỗi sáng tôi đều nhìn vào gương và tự hỏi: “Nếu như hôm nay là ngày cuối cùng trong cuộc đời tôi, tôi vẫn sẽ tiếp tục làm công việc mà hôm nay tôi đang làm chứ?” Nếu như nhiều ngày liên tiếp câu trả lời của tôi là “không” thì tôi biết là tôi cần phải thay đổi gì đó.

Nhớ rằng tôi sắp sửa rời xa thế giới này, đây là công cụ quan trọng nhất giúp tôi trước những quyết định trọng đại. Bởi vì dường như tất cả mọi việc - tất cả những kì vọng của thế giới bên ngoài, tất cả lòng tự tôn, tất cả nỗi sợ hãi trước thất bại hay mất mặt - đều tiêu tan hết trước cái chết, chỉ còn lại những thứ thực sự quan trọng. Nhớ rằng bạn rồi cũng sẽ chết, đây là phương pháp tốt nhất mà tôi được biết giúp tôi tránh khỏi rơi vào tình trạng lo toan được mất. Bạn đã trần trụi không còn gì níu kéo, bạn không còn lí do gì để không theo đuổi điều mà trong lòng mình mong muốn.

Một năm trước tôi bị chẩn đoán mắc bệnh ung thư. 7h30 sáng tôi phải chụp CT. Trên màn hình thể hiện rất rõ ràng ở tuyến tụy của tôi có một khối u. Tôi thậm chí còn không biết tuyến tụy nằm ở chỗ nào. Bác sĩ nói với tôi rằng gần như có thể khẳng định loại ung thư này vô phương cứu chữa, tôi có lẽ không thể sống nổi quá 3 - 6 tháng. Bác sĩ khuyên tôi về nhà chuẩn bị hậu sự, đây cũng là câu mà các bác sĩ thường nói với những bệnh nhân sắp chết. Cũng trong mấy tháng này, tôi được khuyên nói hết với con của bạn tất cả mọi điều mà bạn cho rằng bạn sẽ có 10 năm để nói. Cũng tức là, đảm bảo tất cả được thu xếp ổn thỏa, làm hết khả năng để người thân của bạn thoải mái hơn. Đó cũng chính là lời cáo biệt của bạn.

Tôi quanh quẩn với kết quả xét nghiệm suốt một ngày. Buổi tối tôi làm kiểm tra các mô sống. Họ nhét máy nội soi vào họng tôi, đi qua dạ dày, dùng một cây kim đâm vào khối u ở tuyến tụy để lấy một ít tế bào. Tôi bị gây mê nhưng vợ tôi có mặt ở đó. Cô ấy nói sau khi họ nhìn vào màn hình kính hiển vi, các bác sĩ liền kêu lên, bởi vì đây là một loại ung thư tuyến tụy hết sức hiểm gặp, có thể thông qua phẫu thuật để điều trị. Tôi đã làm phẫu thuật và giờ thì không còn vấn đề gì nữa.

Đây là lần gần nhất tôi đối mặt với cái chết. Tôi hy vọng trong mấy chục năm sau của cuộc đời tôi đây sẽ là lần tôi cách cái chết gần nhất. Trải qua tất cả những điều này, bây giờ tôi có thể càng chắc chắn hơn nói với bạn rằng cái chết chỉ là một khái niệm hữu dụng nhưng trừu tượng.

Không ai muốn chết. Cho dù là những người muốn đến thiên đường, cũng không muốn qua cái chết để được tới đó. Thế nhưng cái chết là đích đến chung của chúng ta, không ai có thể tránh khỏi. Cái chết chính là như vậy, bởi vì có lẽ cái chết là phát minh tốt nhất trong cuộc đời, và cũng là để thay đổi cuộc đời. Nó xóa bỏ già cỗi, mở đường cho cái mới. Bây giờ, chúng ta là những người trẻ. Thế nhưng, không lâu sau, các bạn sẽ dần dần trở nên già nua, sau đó bị xóa bỏ hết. Tha thứ cho cách nói thẳng thắn này của tôi, thế nhưng, đây là sự thực.

Thời gian của bạn là có hạn. Thế nên đừng lãng phí thời gian của bạn để sống cuộc sống của người khác; Đừng để giáo điều ngăn cấm bạn, bị động tiếp thu kết quả tư duy của người khác; Đừng để tiếng ồn ào của ý kiến của người khác che lấp tiếng nói nội tâm thực sự của bạn. Quan trọng nhất là, bạn phải có dũng khí theo đuổi nội tâm và trực giác của bạn. Nội tâm và trực giác của bạn sớm đã quan sát ra điều mà bạn thực sự muốn làm, tất cả những thứ khác đều không quan trọng.

Khi tôi còn trẻ, có một tờ tạp chí rất hay tên là *The Whole Earth Catalog*, là một trong những “Kinh thánh” của chúng tôi lúc bấy giờ. Một anh chàng tên là Stewart Brand sống ở

Menlo Park cách đây không xa, dùng linh cảm như của một thi sĩ của anh ấy để sáng tạo ra tờ tạp chí này. Lúc đó là cuối những năm 60 của thế kỉ XX, vẫn chưa có máy tính cá nhân. Cho nên, cả cuốn tạp chí được tạo thành bởi máy đánh chữ, kéo và máy ảnh. Đây dường như là Google trên giấy, nhưng trước khi Google xuất hiện 35 năm thì nó là chủ nghĩa lí tưởng, đầy ắp những công cụ đơn giản và tư tưởng vĩ đại.

Stewart và đồng đội của anh ta xuất bản vài kì *The Whole Earth Catalog*. Họ cuối cùng cũng hoàn thành sứ mệnh của mình, xuất bản kì tạp chí cuối, vào giữa những năm 70 của thế kỉ XX. Khi đó tôi đang ở vào tuổi các bạn bây giờ. Ở trang cuối của tạp chí là một bức ảnh con đường ở thôn quê vào buổi sáng sớm. Nếu bạn yêu thích mạo hiểm đi du lịch bằng xe dù, bạn sẽ nhìn thấy cảnh này. Ở dưới bức ảnh có một dòng chữ: “Hãy luôn khát khao, hãy cứ dại khờ”. Đây là lời cáo biệt của họ. Hãy luôn khát khao, hãy cứ dại khờ, tôi luôn lấy điều đó để nhắc nhở bản thân. Bây giờ khi các bạn tốt nghiệp, có một khởi đầu mới, tôi nhắc nhở các bạn y như vậy.

Hãy luôn khát khao, hãy cứ dại khờ.

Cám ơn các bạn!

Chính ba câu chuyện này đã chấp cánh cho quan điểm “Hãy luôn khát khao, hãy cứ dại khờ” của Steve, cất cánh bay lên trong trái tim của thanh niên toàn thế giới, tiếp cho họ dũng khí và sức mạnh thay đổi bản thân.

### **Kể chi tiết**

Kể chi tiết là kể những thứ rất nhỏ bé, một cử chỉ, một hành động nhỏ nhặt của con người hoặc một phần cảnh vật nhưng lại có tác dụng biểu đạt quan điểm một cách mạnh mẽ.

Có lúc chúng ta phát biểu bằng cách kể một câu chuyện hoàn chỉnh để thuyết minh cho quan điểm, ví dụ như những câu chuyện của Steve kể trên; Cũng có khi do thời gian hạn chế, không thể kể một câu chuyện, thì phải kể tiểu tiết. Một chiếc lá rơi biết mùa thu, có đôi khi chỉ cần kể tiểu tiết cũng có thể đạt được hiệu quả biểu đạt quan điểm sinh động.

Có một lần, tôi vừa lái xe vừa nghe chương trình của đài phát thanh Trung Quốc, có một câu nói khiến tôi phải rơi nước mắt.

Chương trình kể về câu chuyện trên Thượng Cam Lĩnh.

Quân tự nguyện Trung Quốc sư đoàn 45 làm nhiệm vụ bảo vệ ở Thượng Cam Lĩnh, tình hình bộ đội thương vong nghiêm trọng, đành phải lui vào đường hầm để cố thủ, Thượng Cam Lĩnh tạm thời thất thủ.

Lúc này quân đoàn trưởng quân đoàn 15 Thái Cơ Vĩ đang quan sát núi Ngũ Thánh, sau đó, ông không nói một lời đi thẳng vào phòng tác chiến, nhắc điện thoại lên gọi cho sư

trưởng sư đoàn 45 Thôi Kiến Công hạ lệnh: “Giữ vững trận địa, đập tan tiến công của quân địch. Mất Thượng Cam Lĩnh anh đừng về gặp tôi nữa.”

Giọng của Thái Cơ Vĩ rất ôn hòa, nhưng hàm chứa uy nghiêm không thể thay đổi. Thôi Kiến Công khi đó lập tức biểu đạt thái độ: “Xin quân đoàn trưởng yên tâm, còn một đại đội tôi làm đại đội trưởng, còn một trung đội tôi làm trung đội trưởng, chỉ cần tôi Thôi Kiến Công còn, Thượng Cam Lĩnh là của chúng ta.”

Thế nào là tinh thần chủ nghĩa anh hùng của quân tự nguyện? Không cần ngàn lời vụn vặt, chỉ một câu nói của Thôi sư trưởng, đã thể hiện hết sức sâu sắc. Cho nên nghe xong câu nói này, tình cảm kính phục bỗng dâng dâng lên, nước mắt của tôi liền trào ra, đây chính là sức mạnh của ngôn từ chi tiết.

### **Trình bày các con số**

Muốn làm cho luận cứ phát biểu “hoạt”, bạn còn có thể dùng các con số để thuyết minh quan điểm. Bởi vì dẫn những ví dụ về con số chân thực, điển hình cũng có sức thuyết phục rất lớn.

Steve là một cao thủ trong việc dùng các con số để làm cảm động người khác. Ông thường lấy những con số quan trọng nhất, gây ấn tượng mạnh nhất để trình chiếu trên màn hình, khiến cho khán giả có một ấn tượng sâu sắc.

*Trong một buổi họp trình bày sản phẩm mới, Steve nói: “Khoảng một năm trước, chúng ta phát hành bản thứ ba của iMac. Hôm nay, tôi thông báo một tin vui cho các bạn, iMac sau khi được đưa ra thị trường, lượng bán hàng trong năm đầu đã vượt qua một triệu bản, bởi vậy chúng tôi cảm thấy được khích lệ rất nhiều.” Lúc đó, trên máy chiếu bài phát biểu của Steve hiện lên con số “1 Million” (1 triệu) choán hết cả màn hình.*

Hiệu quả của sự xuất hiện của các con số là: về mặt thị giác đơn giản rõ ràng, ấn tượng trong bộ não hết sức sâu sắc, khiến cho khán giả có mặt ở hiện trường cảm nhận chấn động rất mạnh mẽ!

Làm được việc kể chuyện, kể chi tiết, kể các con số, nội dung phát biểu sẽ có sức thuyết phục cao.

## **4. LỢI ÍCH CỦA VIỆC DÙNG “NHỊ HOẠT” TRONG PHÁT BIỂU**

Kiên trì nhị hoạt tức là kiên trì tận dụng lợi ích của việc đưa ra ví dụ để nói chuyện, cụ thể mà nói là “tam hữu”: Một là hữu vị, hai là hữu lí, ba là hữu hiệu.

### **Lợi ích thứ nhất - hữu vị**

Hữu vị, tức là qua kể chuyện, lấy ví dụ có thể khiến cho khán giả lắng nghe một cách thích thú.

Khi lên lớp cho học sinh, có một tiết mục bắt buộc, đó là trước khi giảng bài tôi sẽ kể một câu chuyện cảm ngộ về cuộc đời, chính là kể chuyện bằng “nhất giản nhị hoạt”. Học sinh thích nhất là những câu chuyện cảm ngộ về cuộc đời này, lần nào cũng tập trung hết tinh thần im phăng phắc lắng nghe.

Hôm nay tôi muốn chia sẻ cùng mọi người cảm ngộ về cuộc sống: Mỗi ngày làm một việc tốt, kể về câu chuyện thành công của Carlos Miguel Gutierrez - Bộ trưởng Thương mại Hoa Kỳ.

Bố của Carlos Miguel Gutierrez là ông chủ của một trang viên lớn. Trước năm lên 7, cậu bé sống một cuộc sống vô cùng sung sướng. Cuối những năm 60 của thế kỉ XX, hòn đảo nơi cậu bé sinh sống bỗng xảy ra một cuộc cách mạng, cậu bé mất đi tất cả.

Khi gia đình cậu bé đặt chân lên bờ biển Miami của Mỹ, toàn bộ tài sản của gia đình cậu chỉ là một xấp tiền giấy đã bị tuyên bố cấm lưu hành trong túi áo của bố.

Để sinh tồn nơi đất khách quê người, bắt đầu từ năm 15 tuổi, cậu bé liền theo bố đi làm thêm. Mỗi ngày trước khi ra khỏi cửa, bố cậu lại nói với cậu: “Chỉ cần có người đồng ý dạy con tiếng Anh, đồng thời cho một bữa ăn, con hãy ở lại làm việc cho người ta”.

Công việc đầu tiên của cậu là làm bồi bàn cho một quán ăn nhỏ ven biển. Do cậu bé cần cù, nhanh nhẹn lại hiếu học nên nhanh chóng được ông chủ yêu quý. Để giúp cậu bé học tiếng Anh, ông chủ thậm chí đưa cậu bé về nhà, cho cậu bé chơi cùng với các con của mình.

Một ngày, ông chủ nói với cậu, công ty thực phẩm cung cấp hàng cho quán ăn đang tuyển nhân viên bán hàng, nếu cậu muốn, ông chủ sẽ tiến cử cậu. Thế là cậu có được phần công việc thứ hai của mình, làm nhân viên bán hàng kiêm lái xe cho một công ty thực phẩm.

Khi sắp đi làm, bố cậu nói: “Tổ tiên chúng ta có một lời khuyên, gọi là “mỗi ngày làm một việc tốt”. Khi còn ở quê nhà, cha ông chúng ta có được sản nghiệp lớn như vậy đều do những chữ ấy. Bây giờ con ra ngoài đi làm, tốt nhất hãy nhớ lấy câu ấy.”

Có lẽ vì những chữ đó, khi cậu đưa bánh mạch yến đến các cửa hàng trên các phố lớn hay trong các ngõ nhỏ, cậu thường xuyên làm những việc tốt trong khả năng của mình, như giúp chủ cửa hàng chuyển một bức thư đến thành phố khác, cho các em bé tan học đi nhờ xe. Cứ như vậy, cậu vui vẻ làm suốt bốn năm.

Năm thứ năm, cậu nhận được thông báo đi Mexico, tiếp nhận công việc bán hàng ở Mỹ Latinh. Lí do nghe nói là thế này: Nhân viên này trong bốn năm qua lượng hàng bán được chiếm 40% bang Florida nên được trọng dụng.

Mọi việc sau đó dường như có vẻ rất thuận lợi. Sau khi khai thác thị trường tại Mỹ Latinh, anh lại được phái đến khu vực Canada và châu Á Thái Bình Dương. Năm 1999, anh được điều về Mỹ nhận chức giám đốc điều hành.

Vào lúc anh được công ty “săn đầu người” đề cử cho vị trí giám đốc điều hành công ty lớn của nhiều nhãn hàng nổi tiếng thế giới như Coca-cola, Colgate... Tổng thống Mỹ - Bush sau khi tái đắc cử đã tuyên bố tiến cử Carlos Miguel Gutierrez làm Bộ trưởng Thương mại của chính phủ mới.

Sau này, báo *Washington post* với tiêu đề *Những ai chân thành giúp đỡ người khác, cuối cùng đều giúp được chính mình* đã làm một bài báo dài về Carlos Miguel Gutierrez. Trong bài báo này, phóng viên nói, Carlos Miguel Gutierrez đã phát hiện ra thứ vũ khí đơn giản có thể thay đổi được vận mệnh của mình, đó chính là “mỗi ngày làm một việc tốt”.

Khi tôi kể chuyện, cả lớp im phăng phắc, ánh mắt của từng học sinh đều ngời sáng, chăm chú nhìn tôi, nghiêm túc lắng nghe. Nghe chăm chú, tự nhiên sẽ ghi nhớ vào trong đầu. Mỗi học trình 16 tuần, tôi sẽ kể 16 câu chuyện như vậy. Hầu như các em học sinh trong bài tập cuối kì đều viết, trong giờ học của tôi, thích nhất là nghe những câu chuyện cảm ngộ về cuộc sống.

Tại sao con người lại thích nghe kể chuyện?

Bởi vì ai ai cũng thích “hình”, tức là thích những tin tức hình ảnh mang màu sắc tình cảm. Điều này có quan hệ mật thiết với sở thích tiềm thức của con người. Tiềm thức của con người gọi là ý thức não phải, một trong những đặc điểm quan trọng của nó chính là thích những tin tức có hình ảnh, không thích những thông tin lí tính trừu tượng. Bởi vậy bất kể già trẻ gái trai đều thích nghe kể chuyện, chứ không thích giảng những đạo lí khô khan, đao to búa lớn.

Khi chúng ta phát biểu, nhất định phải tránh những danh từ, khái niệm thiếu “vị”, phải bỏ công sức chọn lựa những câu chuyện sinh động và kể lại một cách sinh động. Như vậy, không cần bạn ép buộc, khán giả sẽ tự nhiên đồng tai lên nghe, bài nói chuyện của bạn sẽ đạt đến hiệu quả dễ nghe.

### **Lợi ích thứ hai - hữu lí**

Đối với cán bộ lãnh đạo mà nói, biết lấy ví dụ, chính là một liều thuốc hữu hiệu chữa bệnh nói suông.

Mao Trạch Đông từng dành riêng một buổi nói về vấn đề học cách lấy ví dụ. Kim Xung Cập trong *Mao Trạch Đông truyện* viết:

Để viết *Luận mười mối quan hệ*, từ 14 tháng 2 đến 24 tháng 4 năm 1956, Mao Trạch Đông đã thực hiện một cuộc khảo sát. Ông nghe báo cáo công tác của 34 bộ ngành trong quốc hội và báo cáo của ủy ban kế hoạch quốc gia về kế hoạch 5 năm lần thứ 2, tất cả là 41 ngày.

Ngày 2 tháng 3 năm 1956, Mao Trạch Đông đã liên tục nghe báo cáo suốt mười mấy ngày.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông



Mao Trạch Đông nói: “Có biện pháp nào khiến người nghe không thể quên? Đó chính là kể vấn đề đang tồn tại, phải kể ví dụ, chỉ rõ người rõ việc, không kể ví dụ cũng bằng không, người khác không dễ mà hiểu được.

Vấn kiện quan trọng là khiến người khác hiểu. Để khiến người khác hiểu, dài một chút cũng không sao. Phải có hình ảnh, có nhân vật. Nếu không có hình ảnh cụ thể, tác phẩm sẽ không có sức sống. Nửa tháng nay báo cáo đều tồn tại vấn đề này, đây là bắt tôi nghe giáo huấn, còn đáng sợ hơn ngồi tù. Ngồi tù đầu óc còn được tự do, bây giờ đầu óc cũng chẳng được tự do, bị các anh chỉ huy. Chỉ có hình thái quan niệm, không có vật chất, sẽ xa rời thực tế.”

Mao Trạch Đông nghe báo cáo của 34 bộ ngành trong 41 ngày, rút ra kết luận như sau: “Lấy ví dụ mới dễ nhớ!” Thật là quý báu, đáng để cho mỗi cán bộ lãnh đạo suy nghĩ và học tập.

Tại sao kể chuyện có thể truyền tải đạo lý sâu sắc? Nguyên nhân là ở hai “tình”: Một là tức cảnh sinh tình, hai là thấu tình đạt lý.

Tức cảnh sinh tình. Thành ngữ này cho chúng ta biết, trước tiên là có cảnh, sau đó mới có tình, tình cảm dưới một cảnh vật nào đó mà được nảy sinh. Vậy thì cảnh vật đó ở đâu? Chính là ở trong câu chuyện. Có câu chuyện, sẽ có cảnh tượng, nhân vật, ngôn ngữ, hành động, trong đó tự nhiên cũng bao gồm cả tình cảm. Nghe câu chuyện Steve Jobs đấu tranh chống lại căn bệnh ung thư, bạn tự nhiên sẽ có sự đồng cảm và lòng kính phục.

Thấu tình đạt lý. Câu thành ngữ này cũng biểu đạt hết sức sinh động mối quan hệ giữa tình và lý: trước tiên là có tình, sau là có lý, thông qua tình mới đạt đến lý. Kể chuyện không có tình cảm, sẽ không ai tiếp nhận được đạo lý mà bạn nói.

Mao Trạch Đông trong *Thực tiễn luận* có viết: nhận thức của con người là từ cảm tính đến lý tính. Bày sự thật, kể câu chuyện chính là cảm tính, nói đạo lý, nói quan điểm chính là lý tính. Nói đạo lý, nếu chỉ từ trừu tượng đến trừu tượng, chỉ có lý tính, không có cảm tính, những khái niệm này không thể khiến cho khán giả xuất hiện hình ảnh cụ thể trong não bộ, không thể nảy sinh tình cảm, sẽ không thể thông qua nhận thức cảm tính mà nảy sinh nhận thức lý tính, khán giả nghe sẽ cảm thấy lời nói là sáo rỗng.

Nếu đem hai câu thành ngữ trên liên kết lại, ta được ba từ khóa: Cảnh, tình, lý. Trước tiên kể câu chuyện, tức cảnh; tức cảnh, tự nhiên sinh tình; từ sinh tình đến đạt lý, thứ tự này đã giải đáp bí mật vì sao kể chuyện có thể làm rõ lý.

### **Lợi ích thứ ba - hữu hiệu**

Thế nào là phát biểu hữu hiệu? Chính là có thể thuyết phục người nghe.

Thế nào là có tính thuyết phục? Tức là bạn vừa nói, khán giả liền phục bạn, nghe bạn, tin bạn, làm theo phương pháp của bạn.

Tại sao câu chuyện có thể thuyết phục được người nghe? Tôi nghĩ bí mật nằm ở hai chữ: liên tưởng.

Thế nào là liên tưởng? Chính là hoạt động tư duy do một người hoặc một việc nào đó mà nghĩ tới một người hoặc một việc khác có liên quan.

Tức là trong khi kể chuyện bạn lấy một ví dụ về “một người”, “một việc” nào đó, khiến cho khán giả bất giác liên tưởng tới bản thân, phản tỉnh bản thân, đây chính là phát biểu hữu hiệu!

Mà thứ khiến người ta dễ dàng nảy sinh liên tưởng nhất, chính là câu chuyện.

Trong một tạp chí của Trung Quốc có kể về câu chuyện Lương Triều Vĩ và Huỳnh Hiểu Minh.

Tháng 3 năm 2011, Huỳnh Hiểu Minh gặp được “quý nhân” - thần tượng của anh, diễn viên Hồng Kông nổi tiếng Lương Triều Vĩ.

Hôm đó, Huỳnh Hiểu Minh được đề cử giải “nam diễn viên phụ xuất sắc nhất liên hoan điện ảnh châu Á lần thứ 5” nên bay đến Hồng Kông nhận giải. Trên máy bay, Huỳnh Hiểu Minh bất ngờ gặp Lương Triều Vĩ.

Không để lỡ cơ hội, Huỳnh Hiểu Minh vội vàng nói không ngừng về những thắc mắc của bản thân: “Gần đây em thấy việc diễn xuất của mình không ổn chút nào. Làm thế nào để nâng cao khả năng diễn xuất của mình đây? Bộ phim đầu tiên của anh *Tuyệt đại song kiều* và sau này là *Lộc đỉnh ký*, sau nữa là *A Phi chính truyện*, vì sao mà bộ phim nào anh cũng diễn xuất sắc như thế? Anh cảm thấy bước tiếp theo em nên đi thế nào?”

“Haha, cảm ơn lời khen của cậu, không dám nhận là vai nào tôi cũng diễn rất tốt”, Lương Triều Vĩ khiêm tốn nói: “Thực ra, tôi cũng từng trải qua thời kì khó khăn giống cậu bây giờ. Làm tốt hiện tại, làm tốt những gì mình cần làm là được rồi.”

“Còn nhớ năm đó khi lần đầu tôi quay bộ phim *A Phi chính truyện* của Vương Gia Vệ, do tôi quen tập trung vào khuôn mặt, không có ngôn ngữ cơ thể, cho nên khi biết diễn xuất của tôi trong bộ phim này không đạt, tôi vô cùng thất vọng. Đó là một cảnh rất đơn giản. Không ngờ, đạo diễn Vương Gia Vệ không ngừng bảo tôi: “Không được, không được, làm lại, làm lại”. Ông ấy còn bảo tôi: “Cơ thể của cậu không biết hợp tác, cả người cứ như là tâm thần phân liệt vậy’.”

“Sau khi nghe xong, tôi bị đả kích đến mức sau khi về nhà, tôi khóc rất nhiều. Ngày hôm sau, tôi liền đến hỏi đạo diễn Vương: ‘Có thật là tôi kém cỏi đến thế?’ Đạo diễn Vương nói với tôi, ‘Không phải là kém cỏi, vấn đề là ở cơ thể của cậu.’ Sau đó đạo diễn Vương cho tôi xem lại cảnh quay, tôi mới dần dần hiểu ra ý của ông ấy. Cứ như vậy, tôi dần dần có những bước tiến trong nghề điện ảnh.”

Những lời nói chân thành phát ra từ tận đáy lòng của Lương Triều Vĩ, mỗi câu mỗi chữ đều chạm đến tâm can của Huỳnh Hiểu Minh. Huỳnh Hiểu Minh có tâm sự: “May mà gặp được Lương Triều Vĩ, câu nói trên máy bay của anh ấy có ích cho tôi suốt đời!”

Lương Triều Vĩ không dạy cho Huỳnh Hiểu Minh nên làm như thế nào, chỉ kể câu chuyện của bản thân khi quay bộ phim *A Phi chính truyện*. Chính là câu chuyện ấy đã khiến cho Huỳnh Hiểu Minh nảy sinh liên tưởng, gợi ý, anh tìm ra biện pháp khắc phục khó khăn.

Cùng nghe câu chuyện của nhà doanh nghiệp nổi tiếng Liễn Truyền Chí (Nhà sáng lập tập đoàn Lenovo).

“Tập đoàn thành công có liên quan nhất định đến tôi, nhưng không phải là toàn bộ. Liên quan nhất định này, có quan hệ với tính cách được hình thành thời quân ngũ của tôi.”

Liễn Truyền Chí trong nhiều lần có kể: “Những câu chuyện mà thầy giáo chủ nhiệm của tôi từng kể khi tôi còn học ở học viện quân sự, có ảnh hưởng rất lớn đối với tôi.”

“Trong chiến dịch Liêu Ninh Thẩm Dương, bộ đội ở đại đội của thầy chủ nhiệm luôn cảm thấy đại đội mình có sức chiến đấu rất mạnh. Đại đội này có lần đến trung đội của Hoàng Vĩnh Thắng để phối hợp tác chiến. Hoàng Vĩnh Thắng và đại đội trưởng của đại đội này cùng hẹn trước thời gian chiếm lĩnh cao điểm, khi đến mục tiêu, toàn quân phát động tổng tiến công. Thế nhưng khi đánh thật, đại đội này không làm sao có thể chiếm lĩnh cao điểm, thời gian sắp đến, nếu còn không đánh được sẽ ảnh hưởng đến tổng tiến công. Hoàng Vĩnh Thắng nổi giận, lập tức cách chức đại đội trưởng, thay vào đó là bộ đội tinh nhuệ của mình, kết quả nhanh chóng chiếm lĩnh được cao điểm. Chiến sĩ của Hoàng Vĩnh Thắng căn bản không biết sợ chết, ai cũng xông lên cao điểm, tinh thần xung phong của bộ đội quả thật đáng gờm, nhằm đạt được mục đích mà bất chấp tất cả, kết quả là chiếm được cao điểm.

“Khi chúng tôi xây dựng doanh nghiệp Lenovo (liên tưởng), cũng có khẩu hiệu như vậy - ‘biến 5% hi vọng thành 100% hiện thực’, cũng tức là khi bạn dốc hết sức làm một việc gì đó, sẽ phải xông lên phía trước, bất chấp tất cả.”

Một câu chuyện, có thể ảnh hưởng cả cuộc đời của Liễn Truyền Chí, bạn có thể thấy hiệu quả của liên tưởng thần kì như thế nào, sức thuyết phục của câu chuyện lớn như thế nào!

Tại sao phê bình, chỉ trích người khác thường không có hiệu quả, còn kể chuyện lại có hiệu quả thần kì? Nguyên nhân chính là ở liên tưởng.

Bởi vì: liên tưởng sinh ra ở não phải, não phải có một đặc điểm, chính là nhất định phải ở trạng thái vui vẻ, thích thú thì mới làm việc, mới sinh ra liên tưởng. Phê bình sẽ khiến con người chống đối, khu vực tình cảm não phải sẽ nảy sinh tâm lí chống đối, liên tưởng sẽ không được sinh ra. Não phải đóng lại, bạn nói thêm bao nhiêu, khán giả cũng không thể nảy sinh liên tưởng từ cái này sang cái khác, lời bạn nói trở thành “đàn gảy tai trâu”.

Còn kể chuyện, là mưa dầm thấm lâu, không chỉ trích bất cứ ai, còn khiến cho bạn lắng nghe một cách thích thú, não phải bắt giác nảy sinh liên tưởng, trong liên tưởng bạn được cảm hóa, giáo hóa.

Mỗi lần lên lớp, tôi kể cho học sinh cảm ngộ về cuộc sống, thực ra chính là nhằm vào những chỗ học sinh chưa làm được mà nói, nhưng tôi xưa nay chưa hề chỉ trích học sinh dù chỉ là một từ, chỉ là kể chuyện, kể cảm nghĩ của tôi. Bởi vì tôi biết, bạn càng chỉ trích, học sinh càng chống đối, còn thông qua câu chuyện, học sinh tự nhiên liên tưởng đến bản thân, từ đó tiếp nhận giáo dục.

Ví dụ như câu chuyện *Sống với hiện tại*, đã đạt hiệu quả như vậy đó.

Hôm nay câu chuyện cảm ngộ cuộc sống mà thầy kể là: Sống với hiện tại.

Thế nào là sống với hiện tại? Đó là khi ăn cơm thì chuyên tâm ăn cơm, khi nằm ngủ thì chuyên tâm nằm ngủ.

Xin kể cho các em một câu chuyện.

Có lần tôi dẫn chương trình tọa đàm của giáo sư Trần Xuân Hoa. Tôi mở đầu như sau: “Ở Trung Quốc, có rất nhiều giáo sư nổi tiếng, doanh nhân nổi tiếng, nhưng giáo sư nổi tiếng kiêm doanh nhân nổi tiếng thì rất ít, nữ giáo sư kiêm doanh nhân nổi tiếng thì lại càng hiếm. Giáo sư Trần Xuân Hoa chính là một trong những số hiếm ấy.

Bởi vì là một giáo sư nổi tiếng ngành quản lý công thương, năm 2003 giáo sư Trần Xuân Hoa được cử đến tỉnh Sơn Đông làm tổng giám đốc công ty thức ăn chăn nuôi Lục Hòa. Trong 2 năm, bà đã nâng doanh thu công ty từ 2,7 tỉ lên tới 7,4 tỉ Nhân dân tệ. Đồng thời bà còn viết cuốn sách nổi tiếng về nghệ thuật quản lý *Đạo của người dẫn đầu*.

Sau khi kết thúc tọa đàm, tôi hỏi giáo sư: “Chị làm sao có thể đảm đương xuất sắc cả hai vai trò như vậy?” Giáo sư nói với tôi: “Chính là sống với hiện tại. Mỗi ngày buổi sáng tôi là tổng giám đốc, chỉ nghĩ đến việc kinh doanh của công ty, không nghĩ đến viết dù chỉ một chữ; buổi tối sau 8 giờ mới bắt đầu thời gian viết lách, tuyệt đối không nghĩ tới việc của công ty”.

Nghe câu trả lời ấy, tôi liền hiểu ra sống với hiện tại chính là phải toàn tâm toàn ý với công việc ở trước mắt.

Tôi kể câu chuyện này cho học sinh, mục đích rất rõ ràng, chính là nhằm vào một số học sinh trên lớp làm việc riêng không chuyên tâm nghe giảng. Nhưng tôi tuyệt đối không phê bình học sinh dù chỉ là một chữ, chỉ là để học sinh nghe xong câu chuyện rồi tự liên tưởng.

Tôi thực sự cảm nhận được, bất luận là làm giáo viên hay lãnh đạo, thông qua câu chuyện để giáo dục con người đều có thể đạt được hiệu quả mưa dầm thấm lâu.

# V. TAM KHẨU QUYẾT- BÍ QUYẾT QUY NẠP QUAN ĐIỂM PHÁT BIỂU

## 1. THẾ NÀO LÀ KHẨU QUYẾT

Khẩu quyết ở đây tức là xâu chuỗi hai luận điểm nhỏ trở lên trong bài phát biểu thành một từ thường dùng. Phương pháp biểu đạt khẩu quyết hóa, là một cách thể hiện quan điểm một cách ngắn gọn súc tích truyền thống.

Ví dụ như Tứ thư Ngũ kinh, Tứ thư là chỉ bốn bộ sách: Luận ngữ, Mạnh Tử, Đại học, Trung dung; Ngũ kinh bao gồm: Kinh thi, Kinh thư, Kinh lễ, Kinh dịch, Kinh Xuân Thu. Khi đó để đơn giản dễ nhớ nên mới rút gọn thành Tứ thư Ngũ kinh, sau này thời gian lâu dần, thực chỉ biến thành hư, chỉ những tác phẩm kinh điển cổ đại nói chung.

Tam úy, chính là một khẩu quyết của Khổng Tử.

Khổng Tử nói: Quân tử hữu tam úy, úy thiên mệnh, úy đại nhân, úy thánh nhân chi ngôn.

Cụ thể mà nói, thế nào là tam úy? Giáo sư Thiền giả Nam Hoài Cẩn (Đài Loan) giải thích rằng:

*Úy ở đây có nghĩa là kính, cuộc đời không có gì để kính, quả thực rất nguy hiểm. Ý nói rằng, cuộc sống nếu như không có gì đáng sợ, không sợ hãi điều gì thì coi như xong. Khổng Tử dạy chúng ta phải đi tìm điều mình sợ, không biết sợ hãi không được.*

*Cái sợ thứ nhất “úy thiên mệnh”, là nói phải có tôn giáo tín ngưỡng. Trung Quốc cổ đại không có hình thái tôn giáo, mà có tôn giáo triết học. Ba chữ “úy thiên mệnh” này, bao gồm tất cả tôn giáo tín ngưỡng, tin vào Thượng đế, tin vào Chúa, tin vào Phật. Một người có điều để sợ mới có thể thành công, một người khi đến mức không còn biết sợ bất cứ điều gì nữa sẽ không thể thành công được.*

*Cái sợ thứ hai là “úy đại nhân”. Biết sợ cha mẹ, trưởng bối, người có đạo đức học vấn, mới có thể thành công.*

*Ba là “úy thánh nhân chi ngôn” (sợ lời nói của thánh nhân). Người Trung Quốc đọc Luận ngữ, đọc Tứ thư Ngũ kinh, giáo đồ cơ đốc giáo đọc Kinh Thánh, đệ tử Phật giáo đọc kinh Phật, đây đều là những lời nói của thánh nhân, sợ làm trái lời thánh nhân.*

*Những người thành công trong lịch sử, trong lòng họ dùng triết học mà nói, luôn tìm một tín ngưỡng, lấy một chủ nghĩa, một mục tiêu làm trung tâm.*

Mao Trạch Đông cũng là một điển hình về sử dụng khẩu quyết hóa. Đường Xuân Nguyên trong một bài viết có giới thiệu về câu chuyện Mao Trạch Đông sử dụng khẩu quyết giảng giải đạo lí.

*Thời kì hồng quân, quân đội Trung Quốc chủ yếu do những người nông dân hoặc biết ít chữ hoặc thậm chí không biết chữ gì hợp thành. Căn cứ vào đặc điểm này, khi Mao Trạch Đông làm công tác vận động chiến sĩ học tập, đặc biệt chú ý đến nội dung sâu sắc, ngôn ngữ dễ hiểu, đơn giản, rõ ràng.*

*Một lần, trong một buổi gặp mặt chiến sĩ, Mao Trạch Đông đã nói những lời đơn giản, dễ hiểu và rõ ràng như sau: “Thưa các đồng chí, chúng ta là đội ngũ cách mạng, bắt buộc phải hiểu đạo lí cách mạng, hiểu được đánh trận cho ai. Nhưng đạo lí cách mạng rất nhiều, các lãnh tụ cách mạng như Các Mác, Ăng ghen, Lê-nin... viết rất nhiều sách, chúng ta không thể một lúc nắm được nhiều đến thế, hôm nay tôi chỉ giảng ba chữ “hai, ba, bốn”. Đạo lí của ba chữ này mọi người phải ghi nhớ trong lòng. Tôi nói “hai”, là để chỉ hai loại chiến tranh, một là chiến tranh chính nghĩa, một là chiến tranh phi nghĩa. Hiện nay cộng sản đảng, chiến sĩ hồng quân phải dùng chiến tranh chính nghĩa phản đối chiến tranh phản cách mạng phi nghĩa của chủ nghĩa đế quốc, đảng quốc dân đảng phản động. Tôi nói về số “ba”, chính là ba kỉ luật lớn mà đội ngũ hồng quân phải tuân theo. Hồng quân là đội quân cách mạng, phải có kỉ luật cách mạng, nếu không sẽ như một đám cát vụn, không thể thống nhất hành động, như vậy sẽ không thể đánh thắng trận. Kỉ luật cách mạng yêu cầu chúng ta không được xâm phạm lợi ích nhân dân, cho dù là một quả trứng hay một củ khoai cũng không được lấy. Tôi nói số “bốn”, chính là bốn việc mà hồng quân phải làm: Một là đánh cường quyền chia ruộng đất; hai là xây dựng vũ trang công nông; ba là xây dựng chính quyền cách mạng; bốn là xây dựng tổ chức đảng ở địa phương, lãnh đạo mọi người đấu tranh với cường quyền địa chủ, đấu tranh với bọn phản động.”*

*Mao Trạch Đông chỉ dùng những câu nói ngắn gọn này, cộng vào không đến 500 chữ, đã giảng giải một cách rõ ràng mạch lạc những đạo lí lớn như vì sao phải làm cách mạng, làm cách mạng như thế nào, hơn nữa lại rất sinh động thú vị.*

Tại sao từ xưa tới nay, danh nhân danh gia đều thích dùng khẩu quyết biểu đạt quan điểm?

## **2. BA LỢI ÍCH CỦA KHẨU QUYẾT HÓA**

### **Lợi ích thứ nhất - dễ ghi nhớ**

Ở phần trước chúng ta nói về “nhất giản”, nói về dùng một chữ để biểu đạt quan điểm, mục đích là để nhớ; khẩu quyết hóa là để rút gọn một nhóm quan điểm, cũng là để người nghe dễ nhớ.

Cùng xem câu chuyện Chu Ân Lai kể về “nhị Đài” lập công.

Năm 1954, Chu Ân Lai tham dự hội nghị Genève, dùng trí tuệ và tài năng đáng kinh ngạc để triển khai ngoại giao một cách tích cực linh hoạt.

Ngày thứ hai của hội nghị, ông lấy danh nghĩa của đoàn đại biểu Trung Quốc tổ chức một bữa tiệc chiêu đãi, mời đại biểu các nước, phóng viên và bạn bè quốc tế đến dự. Rượu Mao Đài lập tức trở thành chủ đề của bữa tiệc. Chủ khách vô cùng vui vẻ, vừa bình phẩm về rượu Mao Đài vừa không ngừng nâng cốc kết nối tình cảm. Rượu Mao Đài trở nên nổi tiếng trong các đại biểu các nước dự tiệc.

Khi tranh luận với các đại biểu phương tây, bộ phim *Lương Sơn Bá - Chúc Anh Đài* cũng trở thành đề tài nóng hổi bên ngoài hội nghị Genève. Để người phương tây hiểu được văn hóa và tình cảm của người Trung Quốc, Chu Ân Lai đã dịch tên phim thành *Roméo và Juliet của Trung Quốc*, sau đó tặng lại cho Trác Biệt Lâm bậc thầy nghệ thuật điện ảnh sống ở bên hồ Lemon.

Bởi vậy, các nhà ngoại giao ở hội nghị Genève đều cảm khái nói: Chu Ân Lai không chỉ dùng nghệ thuật thúc đẩy ngoại giao, đồng thời còn biến ngoại giao thành một môn nghệ thuật.

Sau khi về nước, trong cuộc họp báo cáo với đảng trung ương Trung Quốc, Chu Ân Lai cảm khái: “Trong hội nghị Genève, giúp chúng ta lập công có “nhị Đài”, một là “Mao Đài”, một là vở kịch *Lương Sơn Bá - Chúc Anh Đài*.”

Một là rượu để uống, một là kịch để xem, vốn dĩ không hề có quan hệ gì, nhưng Chu Ân Lai phát hiện ra cả hai đều chung một chữ “đài”, liền liên hệ một cách khéo léo “một chai rượu” với “một vở kịch” với nhau, khiến người nghe không thể quên.

Vì sao khẩu quyết dễ nhớ? Bí quyết ở chỗ: từ một từ khóa có thể gợi ý bạn liên tưởng đến một chuỗi nội dung có liên quan.

### **Lợi ích thứ hai - gợi tò mò**

Phát biểu phải thu hút người nghe, phương pháp gợi sự tò mò chính là phương pháp thu hút người nghe hiệu quả nhất. Ví dụ như người viết tiểu thuyết chương hồi thường hay có câu “muốn biết câu chuyện ra sao, mời xem hồi sau sẽ rõ”, đây chính là gợi sự tò mò. Mà quan điểm khẩu quyết hóa chính là thông qua đưa ra quan điểm mới mẻ, lạ lẫm, thiết kế một “mồi câu”, khiến khán giả hồi hộp tìm lời giải.

Vương Khắc Cần tiên sinh trong *Diễn thuyết và tài ăn nói* có kể một ví dụ về “Quan Thế Âm Bồ Tát”.

Lưu Văn Điển là giáo sư nổi tiếng của đại học Thanh Hoa thời bấy giờ, khi lên lớp cho học sinh, ông luôn theo đuổi tính học thuật cao, nội dung mới lạ, ngôn ngữ độc đáo. Ông từng nói: “Phàm là lời người khác từng nói, tôi đều không giảng; Phàm là lời tôi giảng, người khác đều chưa từng nói.” Nếu không có một nền tảng học vấn uyên bác, ai dám nói

câu này? Học sinh thời bấy giờ, giảng đường đại học thời bấy giờ đều rất cởi mở, anh dám nói như vậy, tôi phải xem thực hư ra sao.

Có một lần, một học sinh lớn tiếng hỏi: “Tiên sinh có cao kiến gì về việc viết văn?” Lưu Văn Điển đáp: “Hỏi rất hay!” Sau đó ông đồng dục đọc liền 5 chữ: “Quan Thế Âm Bồ Tát”. Đám học trò ngơ ngác không hiểu ý thầy. Tiếp theo, thầy giáo Lưu làm giọng bí ẩn giải thích: “*Quan* chính là chịu khó quan sát cuộc sống; *Thế* là phải hiểu được thế thái nhân tình; *Âm* là chú ý âm văn; *Bồ tát* là phải có tấm lòng cứu nhân độ thế, yêu thương chúng sinh như Bồ tát.” Đám học trò chợt hiểu ra. Ngẫm nghĩ lại, thật là “cao kiến”, khái quát học viết văn vừa toàn diện, sâu sắc vừa đơn giản.

“Quan Thế Âm Bồ Tát”, chính là một khẩu quyết, làm gọi trí tò mò, khiến cho “đám học trò ngơ ngác”. Cái ngơ ngác này cho thấy lòng hiếu kì của chúng đã được khơi dậy, bắt giác phải động tai nghe tiếp. Đây chính là tác dụng thần kì của “gọi sự tò mò”.

Khi dẫn chương trình cho cuộc tọa đàm của giáo sư Tiền Văn Trung của đại học Phúc Đán, tôi nói:

Giáo sư Tiền Văn Trung có đặc điểm gì? Tôi tổng kết có “bốn cái nhất”: nhất tiểu, nhất lão, nhất tả, nhất hữu.

Trước tiên nói “nhất tiểu”. Bởi vì thầy là giảng sư trẻ tuổi nhất trong “Bách gia giảng đàn”, cũng là chuyên gia nghiên cứu Phạm ngữ, năm nay 41 tuổi, vừa qua tuổi bất hoặc.

Thế nào là “nhất lão”? Giáo sư Tiền là quan môn đệ tử của “quốc bảo” Trung Quốc - Lí Hiến Lâm tiên sinh. Lí Hiến Lâm tiên sinh năm nay bao nhiêu tuổi? 97 tuổi rồi. Cho nên thứ bậc của giáo sư Tiền rất cao, tuổi trẻ tư cách lớn. Giáo sư được giới học thuật gọi là học giả trẻ tuổi có thể kế thừa Tiền Chung Thụ.

Chúng ta lại nói về “nhất tả, nhất hữu”. Giáo sư Tiền Văn Trung tay trái đầu tư kiếm tiền, tay phải viết sách dạy học. Có bạn độc giả nói, tên của thầy Tiền Văn Trung rất có huyền cơ! Một là trung với văn, hai là trung với tiền, cho nên gọi là Tiền Văn Trung, thật sự là cao nhân! Có cơ hội chúng ta sẽ mời giáo sư Tiền đến giảng cho chúng ta về kinh nghiệm đầu tư kiếm tiền. Xin mời giáo sư Tiền Văn Trung, giáo sư đại học Phúc Đán, giảng sư “Bách gia giảng đàn” lên “đại giảng đường văn hóa Chu Hải” giảng cho chúng ta “Huyền Trang tây du”.

“Bốn cái nhất” là nhằm gọi tò mò, nói đến đây, trên mặt khán giả lập tức lộ vẻ khó hiểu, muốn lập tức tìm hiểu thế nào là “bốn cái nhất”, bắt giác phải động tai lên, tập trung tinh thần lắng nghe.

### **Lợi ích thứ ba - trình tự rõ ràng**

Khẩu quyết chính là đề cương của phát biểu. Dem nội dung phát biểu biên thành khẩu quyết, sau đó mở cửa thấy núi, trình bày khẩu quyết trước, đây chính là giúp cho người phát biểu có một thứ tự trình bày tự rõ ràng, cho khán giả một trình tự nghe rõ ràng.



Đầu tiên, người phát biểu dùng khẩu quyết vẽ cho mình một cái khung, bạn phải nghiêm chỉnh phát biểu theo cái khung đó để tư duy rõ ràng, sẽ không bị lan man xa đề, đây gọi là “giúp cho người phát biểu có một thứ tự trình bày rõ ràng”.

Thứ hai, người phát biểu trình bày khẩu quyết ngay từ đầu, nói mấy vấn đề, trình tự vô cùng rõ ràng, khiến khán giả nắm rõ trong lòng, đây gọi là “cho khán giả một trình tự nghe rõ ràng”.

Chuyên gia sức khỏe Hồng Chiêu Quang giảng về dưỡng sinh tăng cường sức khỏe không dưới ngàn tuổi, ai ai cũng biết tên, rất được yêu mến. Ông thường trình bày khẩu quyết ngay từ đầu, khiến khán giả nghe một cách rõ ràng dễ hiểu.

*Nói về dưỡng sinh tăng cường sức khỏe, hôm nay tôi sẽ giảng bốn câu được khái quát thành “một, hai, ba, bốn”. Bốn câu đó là: Một trung tâm, hai điểm cơ bản, ba tác phong, bốn nền tảng.*

*Một trung tâm: tức là lấy sức khỏe làm trung tâm. Bởi vì mất đi sức khỏe là mất đi tất cả, xu hướng thế kỉ XXI chính là lấy sức khỏe làm trung tâm.*

*Hai điểm cơ bản: Một là hồ đồ một chút. Việc nhỏ hồ đồ, việc lớn rõ ràng. Việc nhỏ mà nghiêm túc quá, cả ngày kì kèo mấy việc lật vật vớ vẩn, loại người ấy là ngu ngốc, bởi vậy cần hồ đồ một chút. Hai là thoải mái một chút. Sống độ lượng hơn, cao thượng hơn, đứng cao hơn, nhìn xa hơn, đối nhân xử thế như vậy tốt biết bao.*

*Ba tác phong: Trự nhân vi lạc, tri túc thường lạc, tự đắc kì lạc. Luôn luôn giữ niềm vui trong lòng mình.*

*Bốn nền tảng: Ăn uống hợp lí, vận động thích hợp, hạn chế rượu bia thuốc lá, giữ trạng thái thăng bằng. Làm được những điều này, cơ bản là không cần tốn tiền mua thuốc, chúng ta ai ai cũng có thể sống khỏe mạnh đến 70, 80, 90, 100 tuổi, không phải mơ ước nữa.*

*Gần đây tôi tổng kết được 4 câu nói rất đơn giản: “Ngày ngày mỉm cười dung nhan đẹp, bảy tám phần no người không già, gặp nhau không hỏi lưu xuân thuật, thanh đạm tịnh an hơn thuốc à!” Các bạn ạ, chỉ cần chúng ta làm theo những điều trên, bệnh tật rất ít, chúng ta có thể khỏe mạnh đến 120 tuổi, khỏe mạnh hưởng thụ mỗi ngày của cuộc sống. Khỏe mạnh khiến cho con người hạnh phúc, gia đình hạnh phúc, xã hội hạnh phúc.*

Mỗi lần mở đầu, bất kể là bài phát biểu dài hay ngắn, Hồng Chiêu Quang luôn trình bày quan điểm được khẩu quyết hóa trước tiên: “Một, hai, ba, bốn”. Đối với bản thân mà nói, chính là lập một cái khung, không bị lạc đề, lệch đề. Đối với khán giả mà nói, nó tương đương với một lời thanh minh: Hôm nay tôi chỉ nói 4 phương diện, khán giả lập tức nắm rõ phương hướng, sẽ có đủ tinh thần nghe tiếp “một hai ba bốn”. Nếu như mở đầu không trình bày rõ khẩu quyết, khán giả không biết bạn sẽ nói mấy vấn đề, trong lòng sẽ mơ hồ, ảnh hưởng đến sự chú ý khi nghe.

Tôi học được chiêu này chính là từ thầy Hồng Chiêu Quang, dốc hết tâm trí để biến quan điểm thành khẩu quyết. Như “tứ luyện” phát biểu trước đám đông mà tôi giảng: kiên trì, chọn lọc, tổng hợp, kĩ xảo; giảng về lợi ích của phương pháp nói thầm là “tam mĩ”: mĩ thanh, mĩ thân, mĩ thần; giảng về luyện can đảm phải “tam định”: nụ cười, ánh mắt, dáng đứng; giảng về lợi ích của mỉm cười là “bốn tốt”: giọng nói tốt, sức khỏe tốt, trí não tốt, vận mệnh tốt... đều là những quan điểm khẩu quyết hóa. Tôi cảm nhận sâu sắc rằng: biến thành khẩu quyết, bản thân phát biểu có trình tự hơn, khán giả nghe cũng có thứ tự rõ ràng hơn.

### **3. KHẨU QUYẾT HÓA NHƯ THỂ NÀO**

Phương pháp khẩu quyết hóa có “bốn cùng”: cùng chữ rút gọn, cùng âm thay thế, cùng vần tập hợp, cùng tính tương liên.

#### **Phương pháp 1 - cùng chữ rút gọn**

Cùng chữ rút gọn, tức là tìm chữ giống nhau trong một nhóm quan điểm, rút gọn lại với nhau.

Khi Ôn Gia Bảo đến thăm Mĩ, tham gia một bữa tiệc do hiệp hội quan hệ Trung - Mĩ tổ chức. Trong bài phát biểu chan chứa tình cảm, ông nói:

“Tôi là một người hết sức bình thường, từ nhỏ mẹ tôi đã dạy rằng, đối với mọi người phải chân thực, chân tình, chân thành, chân chất. Một người nếu làm được “tứ chân” ấy tức là đã đạt tới một cảnh giới rất cao. Tôi muốn dùng tinh thần đó để nói chuyện với các bạn ngồi đây, có thể tôi không trả lời được các câu hỏi của mọi người, nhưng tôi dám nói thật.”

“Tứ chân” của Ôn Gia Bảo chính là lấy từ chữ “chân” tương đồng ở trong bốn quan điểm “chân thực, chân tình, chân thành, chân chất”, rút gọn lại thành khẩu quyết. Biến tám chữ thành hai chữ, đạt tới mục đích dễ ghi nhớ.

Cùng xem một ví dụ về “tam năng lực” của chuyên gia đào tạo quản lí Dư Thế Duy (Trung Quốc).

Nhà quản lí phải có “tam năng lực”: Năng lực tư duy, năng lực quyết sách, năng lực thực hiện.

Thứ nhất, năng lực tư duy. Năng lực tư duy nhằm vào vấn đề chủ yếu là khách hàng ở đâu. Trọng điểm của một doanh nghiệp là khách hàng. Làm công việc bán hàng, muốn bán được sản phẩm ra thị trường, không thể không chú ý xem khách hàng đang ở đâu. Cho nên luôn luôn phải nghĩ đến khách hàng. Giống như công viên Walt Disney vậy, nhân viên của họ luôn đặt khách hàng lên hàng đầu, sau đó cho nhân viên đi gặp gỡ khách hàng, giám đốc luôn ủng hộ nhân viên.

Thứ hai, năng lực quyết sách. Con người khi làm quyết sách không được phạm sai lầm, hơn nữa chủ quản cấp càng cao phạm sai lầm thì tổn thất sẽ càng lớn. Bởi vì quyết sách của

anh một khi đã ban hành thì nhân viên ở dưới sẽ phải thực hiện. Bởi vậy khi làm quyết sách phải chú ý hai việc: Một là quan trọng và cấp bách, hai là hiệu quả và hiệu suất.

Thứ ba, năng lực thực hiện. Năng lực thực hiện tức là tìm ai thay anh thực hiện kế hoạch. Người kế tục là người sau này sẽ thay thế anh, bây giờ anh phải bồi dưỡng người đó thật tốt.

Nếu như năng lực tư duy lấy khách hàng để giải thích, năng lực quyết sách dùng quan trọng và cấp bách, hiệu quả và hiệu suất để giải thích, thì năng lực thực hiện dùng người kế thừa để giải thích.

“Tam năng lực” ở đây, cũng là lấy chữ “năng lực” giống nhau trong “năng lực tư duy, năng lực quyết sách, năng lực thực hiện” làm khẩu quyết cùng chữ rút gọn.

Quá trình rút gọn những chữ giống nhau, phải chia ra làm hai bước.

Bước thứ nhất, cách thức hóa các quan điểm.

Cách thức hóa quan điểm tức là mỗi quan điểm phải có số chữ như nhau, đều có một chữ giống nhau. Ví dụ “Thuyết tam lạc: Tự đắc chí lạc, tri túc thường lạc, trợ nhân vi lạc”, mỗi quan điểm đều có bốn chữ, trong mỗi quan điểm đều có chữ “lạc”.

Bước thứ hai, rút gọn các quan điểm.

Ví dụ, ba quan điểm của thuyết tam lạc đều có chữ “lạc”, sau khi rút gọn liền trở thành “thuyết tam lạc”.

Tôi từng yêu cầu học sinh làm bài tập tại lớp, luyện tập một cách cụ thể hai bước này.

Nhà văn Nhị Nguyệt Hà (Trung Quốc) được mọi người đặt biệt danh là “nhà văn chuyên viết về Hoàng đế”, serie tiểu thuyết về ba vị hoàng đế Khang Hy, Ung Chính, Càn Long đã gây chấn động văn đàn Trung Quốc, sách bán rất chạy, hai bộ tiểu thuyết đầu còn được dựng thành phim điện ảnh lịch sử dài tập.

Sau này có phóng viên hỏi ông, bí quyết thành công của ông là gì? Ông nói, tôi làm việc một là rất đúng giờ (thủ thời); hai là giữ chữ tín (thủ tín); và trong một thời gian chỉ làm một việc.

Bây giờ xin mời cả lớp tiến hành khẩu quyết hóa đoạn văn này.

Bước thứ nhất, đem câu cuối cùng “trong một thời gian chỉ làm một việc” rút gọn thành hai chữ, chữ thứ nhất cũng dùng chữ “thủ”, mọi người cùng nghĩ xem chữ thứ hai là chữ gì?

Kết quả, có người nói thủ sự, có người nói thủ hằng, có người nói thủ nhất, có người nói thủ quả. Những chữ này đều rất có lí. Cuối cùng liền dùng “thủ sự”, làm một việc kiên trì đến cùng. Sau bước này, ba quan điểm liền trở thành: thủ thời, thủ tín, thủ sự.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Bước thứ hai, mời cả lớp rút gọn ba quan điểm này.

Kết quả học sinh dễ dàng đem “thủ thời, thủ tín, thủ sự” rút gọn thành “tam thủ”, “thuyết tam thủ” - bí quyết thành công của nhà văn Nhị Nguyệt Hà.

Phương pháp “cùng chữ rút gọn” này khá đơn giản, dễ dàng nắm được, rất hay gặp trong khẩu quyết.

Bây giờ mời độc giả cùng làm một bài tập khẩu quyết hóa, đem đoạn văn dưới đây rút gọn thành khẩu quyết.

Cùng xem một đoạn phát biểu của Tập Cận Bình tại trường Đảng Trung Ương Trung Quốc:

*Hôm nay, tôi muốn nói riêng về vấn đề cán bộ lãnh đạo đọc sách. Tôi giảng ba quan điểm: một là cán bộ lãnh đạo phải thích đọc sách, hai là cán bộ lãnh đạo phải tìm đọc sách hay, ba là cán bộ lãnh đạo phải biết đọc sách. Xoay quanh ba quan điểm này, tôi sẽ kể về những hiểu biết cũng như cảm nhận của bản thân tôi, cùng giao lưu với các đồng chí.*

Rút gọn thế nào? Dùng phương pháp rút gọn những chữ giống nhau, đem “thích đọc sách, đọc sách hay, biết đọc sách” biến thành “tam đọc” là được.

### **Phương pháp 2 - cùng âm thay thế**

Cùng âm thay thế, thực ra chính là phương pháp khẩu quyết đồng âm.

Từ mà tôi dùng là “Song vũ” cũng là một kiểu đồng âm hóa. “Song vũ” ở đây chỉ việc phát biểu một là phải “thủ vũ túc đạo” (khoa chân múa tay), hai là mi phi sắc vũ (mặt mày rạng rỡ). Hai câu đều có chữ “vũ”, tôi mượn từ của vũ đạo khái quát thành “song vũ”.

### **Phương pháp 3 - cùng vần tập hợp**

Cùng vần tập hợp, tức là đem một số quan điểm cùng vần tập hợp lại với nhau hình thành khẩu quyết, cũng chính là phương pháp tập hợp những từ áp vận.

Mao Trạch Đông hưởng thọ 83 tuổi, đối với một người cả đời trải qua sóng gió và ngày đêm vất vả như ông, cũng gọi là thọ. Năm 1958 ông đã viết cảm nhận về dưỡng sinh của mình, tức “khẩu quyết dưỡng sinh 16 chữ”: “Ngộ sự bất nộ, cơ bản ngật tô, đa đa tán bộ, lao dịch thích độ.” (Gặp việc không nổi giận, cơ bản ăn chay, chăm chỉ đi bộ, làm việc nghỉ ngơi điều độ).

Ở đây các chữ “nộ, tô, bộ, độ” đều cùng vần “ô”, đọc lên nghe rất nhịp nhàng.

Hay một ví dụ khác, có người đúc kết trạng thái dễ xuất hiện linh cảm “bồng, tông, mộng”, cũng là một hình thức khẩu quyết hóa cùng vần tập hợp.

*Tư duy linh cảm lúc nào sẽ nảy sinh? Thường gặp ở 3 trạng thái sau. Bồng, khi đầu óc thoải mái bồng bềnh linh cảm rất dễ nảy sinh, ví dụ như khi nghe nhạc, khi đi dạo rất dễ nảy ra linh cảm; Tông, đó là khi thảo luận vấn đề, tư duy va chạm tông vào nhau rất dễ nảy sinh linh cảm. Mộng, đó là khi nằm ngủ nảy sinh linh cảm.*

Trong khẩu quyết này, “bồng, tông, mộng” có cùng một vần, “ông”.

#### **Phương pháp 4 - cùng tính tương liên (tương đồng)**

Đồng tính tương liên, chính là chọn những từ có từ tính tương đồng trong các quan điểm liên kết lại thành khẩu quyết.

Cùng xem một ví dụ về khẩu quyết cùng tính tương liên.

“Đỏ, vàng, đen, trắng, xanh” là năm màu sắc, cũng là thực đơn sức khỏe mà chuyên gia dinh dưỡng Hồng Chiêu Quang đã tổng kết. Đỏ là cà chua, ớt đỏ, rượu vang đỏ; Vàng là rau quả có màu vàng như cà rốt, cam quýt, khoai lang, ngô ngọt, kê; Đen chỉ một nhĩ đen; Trắng chỉ bột yến mạch, bánh yến mạch, đậu phụ, tỏi; Xanh, chỉ rau xanh, trà xanh. Khẩu quyết này đều do các tính từ chỉ màu sắc ghép lại, đây chính là một khẩu quyết đồng tính tương liên.

## **VI. LUYỆN TẬP NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT**

### **1. LUYỆN KẾT CẤU “TỨ THUYẾT”**

“Tứ thuyết” là huấn luyện kết cấu phát biểu, bao gồm: Tổng, phân, tế, tổng.

Tổng, chính là trước tiên trình bày quan điểm khẩu quyết hóa;

Phân, chính là trình bày một cách tuần tự từng quan điểm đã được “nhất giản” thành một chữ;

Tế, chính là dùng ví dụ “nhị hoạt” thuyết minh từng quan điểm;

Tổng, cuối cùng nhắc lại một lần nữa quan điểm được khẩu quyết hóa, khắc sâu ấn tượng.

Chúng ta lấy “thuyết tam lạc” làm ví dụ.

#### ***Thuyết tam lạc***

*Cuộc sống vui vẻ hạnh phúc nhất định phải làm được tam lạc.*

*Thứ nhất là tự đắc kì lạc. Ví dụ như, lúc rảnh rỗi đọc sách, đánh cầu, bồi dưỡng một sở thích nào đó.*

*Thứ hai gọi là tri túc thường lạc. Trân trọng tuổi xuân, sức khỏe trong tay mình chứ không đi ngưỡng mộ người khác có nhà lầu, xe hơi.*

*Thứ ba gọi là trợ nhân vi lạc. Nhìn thấy người già lên xe thì lập tức nhường chỗ; có người hỏi đường thì nhiệt tình chỉ dẫn.*

*Làm được tam lạc này, trong lòng bạn sẽ có được sự vui vẻ, ngày ngày đều vui vẻ!*

Khẩu quyết “tam lạc” ở đoạn thứ nhất, chính là tổng thuyết.

“Tự đắc kì lạc” ở đoạn thứ hai, “tri túc thường lạc” ở đoạn thứ ba và “trợ nhân vi lạc” ở đoạn thứ tư, chính là “phân thuyết” ba quan điểm nhỏ.

“Ví dụ như, lúc rảnh rỗi đọc sách, đánh cầu, bồi dưỡng một sở thích nào đó” ở đoạn thứ hai, “Trân trọng tuổi xuân, sức khỏe trong tay mình chứ không đi ngưỡng mộ người khác có nhà lầu xe hơi” ở đoạn thứ ba, “Nhìn thấy người già lên xe thì lập tức nhường chỗ; có người hỏi đường thì nhiệt tình chỉ dẫn” ở đoạn thứ tư, chính là “tế thuyết”, lần lượt dùng “nhị hoạt” thuyết minh 3 quan điểm.

“Tam lạc” ở đoạn thứ năm lại là “tổng thuyết”, lặp lại lại lần nữa quan điểm đã được khẩu quyết hóa, nhấn mạnh ghi nhớ cho khán giả.

Phương pháp “Nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết” cộng thêm với kết cấu đoạn văn “tổng - phân - tế - tổng” đã giới thiệu cho chúng ta công thức phát biểu đơn giản, hữu dụng, dễ nghe dễ nhớ. Những người vừa bắt đầu học phát biểu dùng công thức này luyện tập có thể nhanh chóng chuẩn bị xong đề cương nội dung phát biểu.

## **2. LUYỆN GIỚI LUẬT CỦA PHÁT BIỂU “BA, HAI, MỘT”**

Vận dụng phương pháp phát biểu “nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết” muốn đạt hiệu quả dễ nghe dễ nhớ phải tuân theo giới luật “ba, hai, một”.

“Ba”, phát biểu không nên quá ba quan điểm.

Tại sao vậy?

Một là dễ nhớ. Quan điểm có đến mười mấy hai mươi mấy, bộ não không chứa hết được, không nhớ được.

Hai là giảng được thấu đáo. Quan điểm nhiều, không thể giảng từng quan điểm một cách rõ ràng, thấu đáo. Ví dụ một chuyên gia quản lí giảng về “năng lực thực hành” trong 5 phút nói 9 điều, như vậy là “chỉ có xương, không có thịt”.

Ba là kinh tế nhất. Thành ngữ nói: Tam túc lập đỉnh (thể chân vạc). Ghế đôn có ba chân, vừa tiết kiệm vật liệu, vừa vững chãi, là phương pháp kinh tế nhất. Phát biểu cũng như vậy,

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

nói ba quan điểm là đủ để giảng rõ ràng đạo lí. Nói quá ít, thuyết minh không toàn diện; nói quá nhiều, quan điểm không trình bày thấu đáo, tốn công tốn sức không được gì. Cho nên ba quan điểm là thích hợp nhất.

“Hai”, khi lấy ví dụ thuyết minh quan điểm, tốt nhất lấy hai ví dụ. Bởi vì thông thường, lấy một ví dụ thì quá ít, ba ví dụ thì quá nhiều. Lấy một ví dụ, không có sự lặp lại, khán giả không có ấn tượng sâu sắc với quan điểm. Kể hai câu chuyện thuyết minh một quan điểm, có thể khắc sâu ghi nhớ, có tác dụng nhấn mạnh quan điểm. Lấy ba ví dụ, lại quá nhiều, một là mất nhiều thời gian, hai là khán giả cảm thấy lặp lại nhiều, dài dòng, sức chú ý sẽ không còn mạnh mẽ.

“Một”, quan điểm chỉ dùng một chữ, một từ, một thành ngữ. Đạo lí này đã nói ở “nhất giản”, chủ yếu là thông qua tăng cường tập luyện, hình thành thói quen trình bày quan điểm một cách đơn giản.

Gọi “ba, hai, một” là giới luật, chính là mong độc giả trọng thị, đưa ra gợi ý lượng hóa cho những ai mới học phát biểu, tiện cho ghi nhớ và thực hành.

### 3. LUYỆN VIẾT “CẢM NGỘ MỘT CHỮ”

“Cảm ngộ một chữ” tức là trong khoảng 50 chữ, viết lại bằng quan điểm một chữ và lấy ví dụ sinh động về những cảm nhận mỗi ngày khi luyện tập theo yêu cầu của cuốn sách này.

Xin lấy một ví dụ về “cảm ngộ một chữ”:

*Cần*

*Sau khi tập tổng hợp luyện đàm pháp, tôi ngộ ra được một chữ là “cần”. Trong ba lượt lên sân khấu phát biểu, mỗi lần tôi đều có một cảm xúc khác nhau. Lần đầu tiên, tôi cảm thấy căng thẳng, động tác rụt rè, không tự nhiên; Lần thứ hai, tâm trạng của tôi thoải mái hơn, động tác cũng tự nhiên hơn; Lần thứ ba, tôi có thể nói và làm một cách thoải mái thuần thục rồi. Cho nên, chỉ cần cần cù luyện tập, không có gì là không thể làm tốt cả.*

“Cần” chính là quan điểm một chữ, cảm nhận khác nhau của ba lần luyện tập chính là một ví dụ cụ thể.

Mục đích của viết “cảm ngộ một chữ” là:

Viết quan điểm một chữ, luyện “nhất giản”, rèn luyện khả năng khái quát cao độ quan điểm.

Viết một ví dụ 50 từ, luyện “nhị hoạt”, rèn luyện khả năng quan sát sự vật tỉ mỉ. Chỉ những người lúc bình thường lưu tâm quan sát mới có thể viết tỉ mỉ, sinh động ví dụ để thuyết minh cho quan điểm.

Không yêu cầu viết nhiều, quan trọng là hình thành thói quen “nhất giản, nhị hoạt”.

Yêu cầu: ngày ngày viết “cảm ngộ một chữ”. Sau khi viết xong học thuộc lòng, nhìn vào gương luyện diễn thuyết. Kiên trì ba tháng.

Trên đây tôi đã cung cấp cho độc giả phương pháp luyện tập “nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết”. Hi vọng những ai mới học sẽ tĩnh tâm lại, nghiêm chỉnh thực hiện từng bước theo phương pháp trên, cẩn thận tỉ mỉ, không bớt xén nguyên vật liệu, không thay hình đổi dạng phương pháp. Luyện tập không ngừng, trăm hay không bằng tay quen, thêm vào đó vận dụng một cách linh hoạt cho phù hợp, cuối cùng sẽ phá bỏ đi cách thức cũ, có được bước đột phá mới.

## VII. VỀ NHẤT GIẢN, NHỊ HOẠT, TAM KHẨU QUYẾT VÀ TRẢ LỜI BẠN ĐỌC

### 1. VÍ DỤ “NHỊ HOẠT” QUÁ ÍT, PHẢI LÀM THẾ NÀO?

*“Nhị hoạt” trong “nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết” nên luyện như thế nào? Tôi cảm thấy những ví dụ tôi có trong đầu rất ít, đến lúc cần lại tìm không ra, tôi phải nâng cao như thế nào đây?*

Làm thế nào để tăng dung lượng bộ nhớ các ví dụ “nhị hoạt” đây?

Có hai phương pháp: Một là quan sát trong cuộc sống, hai là tìm kiếm trong sách vở.

Quan sát trong cuộc sống gồm hai phương diện: một là nghe, hai là nhìn.

Nghe, tức là tìm kiếm những tiểu tiết trong cuộc sống, Ví dụ, khi gặp gỡ bạn bè, tôi được nghe một người bạn là bác sĩ kể, anh ấy phát minh ra một phương pháp trị vết thương rất hiệu quả, bí quyết chính là kết hợp trị bệnh về da với kỹ thuật thẩm mỹ y học. Sau đó, khi tôi giảng về giao thoa sáng tạo cho học sinh, liền đem câu chuyện nghe được trên ra sử dụng.

Nhìn, chính là dùng mắt nắm bắt các chi tiết nhỏ trong cuộc sống. Khi lên lớp, tôi yêu cầu học sinh quan sát các tiểu tiết khi tôi giảng bài. Một học sinh quan sát được là mỗi khi một học sinh diễn giảng xong, tôi vỗ tay đều đưa tay đến trước mặt, thể hiện sự tôn trọng đối với học sinh. Ví dụ này tôi đã vận dụng vào trong sách.

Tìm kiếm trong sách vở bao gồm hai ý: Một là tìm trong sách, hai là tìm trên mạng.

Trước tiên nói về tìm trong sách. Khi tôi viết sách, ví dụ không nhiều, sẽ tìm các ví dụ ở sách của người khác. Ví dụ Nam Hoài Cẩn nói về lợi ích của mỉm cười là tìm từ cuốn *Nam Hoài Cẩn giảng diễn lục*.



Lại nói về tìm trên mạng. Mỗi lần đến một đơn vị nào giảng bài, để tăng tính gần gũi của nội dung bài giảng, tôi đều tìm kiếm tư liệu về đơn vị đó trên mạng. Ví dụ như khi đến viện nghiên cứu đại học Thanh Hoa Thâm Quyển, tôi liền tìm trên mạng được lí luận “tứ bất tượng” của thầy viện trưởng Phùng Quán Bình của viện nghiên cứu đại học Thanh Hoa Thâm Quyển, sau đó khi giảng về nhất giản nhị hoạt tam khẩu quyết, tôi liền dùng ví dụ này.

Ví dụ nhị hoạt, vừa cần lúc bình thường tích lũy nhiều, vừa cần nước đến chân mới nhảy, kết hợp cả hai lại, đến lúc cần dùng sẽ không phải phiền não vì không có ví dụ nữa.

## 2. LẤY VÍ DỤ, CÓ THỂ DÀI, VỪA, NGẮN

*Trong sách thầy nói, nhị hoạt cần kể câu chuyện, kể con số, kể tiểu tiết, giả sử số chữ bị hạn chế, chỉ có thể là một hai câu, phải lấy ví dụ như thế nào để thật đặc sắc?*

Dùng phương pháp nhị hoạt lấy ví dụ, có thể dài, vừa hoặc ngắn. Tiêu chuẩn dài, vừa, ngắn phải căn cứ vào thời gian phát biểu để quyết định. Nếu thời gian phát biểu chỉ có vài phút thì bạn không được lấy ví dụ dài.

## 3. “CẢM NGỘ MỘT CHỮ” NHẤT ĐỊNH PHẢI VIẾT VỀ TRƯỞNG THÀNH CỦA BẢN THÂN MỖI NGÀY

*Tôi có mấy vấn đề muốn hỏi:*

- Toàn bộ một bài viết “cảm ngộ một chữ” có phải nhất định trong 50 chữ đổ lại?
- Có phải lần nào cũng bắt buộc phải đọc thuộc “cảm ngộ một chữ”?
- Dưới đây là bài “cảm ngộ một chữ” đầu tiên của tôi, không biết có đúng không, xin thầy chỉ giáo.

*Chịu*

*Tôi cảm thấy vô cùng bất lực trước vấn đề giáo dục con gái. Trước mặt con gái, tôi không có chút uy quyền nào. Điều này khiến tôi rất đau khổ. Giống như hôm nay, bảo nó đi ngủ, nó hoàn toàn coi như gió thoảng bên tai, không coi lời tôi ra gì. Vì những việc như thế này, tôi nhiều lần tỏ ra vẻ mặt bản thân còn cảm thấy hung hãn với con bé. Nhưng nó vẫn thích gì làm nấy. Lần nào kết cục cũng là nó lấn lướt, tôi thỏa hiệp, quả thật chịu thua.*

Trước tiên nói vì sao phải viết “cảm ngộ một chữ”?

Một là viết để nói. Thông qua viết “cảm ngộ một chữ”, học thuộc “cảm ngộ một chữ”, giảng “cảm ngộ một chữ”, dần dần phát biểu sẽ trôi chảy, lưu loát.

Hai là hình thành thói quen phản tỉnh và tiểu kết.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Ba là nâng cao năng lực khái quát và quan sát.

Bốn là ngày ngày phát hiện ra sở trường của mình, không ngừng tăng thêm tự tin.

Dưới đây xin trả lời câu hỏi của bạn:

Viết “cảm ngộ một chữ” ít nhất 50 chữ, nhiều không giới hạn.

Nếu ngôn ngữ biểu đạt của bạn không đủ trôi chảy, phải kiên trì học thuộc, sau đó lại nhìn vào gương tập. Nếu như ngôn ngữ bình thường đã rất lưu loát rồi, có thể không cần học thuộc.

“Cảm ngộ một chữ” của bạn viết rất khá, có ví dụ cụ thể, nếu có chi tiết càng tốt. Ví dụ bạn nói thế nào với con gái, con gái trả lời như thế nào. Nếu chỉ nói “hung hãn”, tôi không cảm nhận được “hung hãn” như thế nào.

“Cảm ngộ một chữ” nhất định phải phát hiện yếu tố trưởng thành mỗi ngày của mình, phải viết những sự việc và cảm nhận về những thành công của mình. Bởi vì ngày ngày phát hiện ra thành công của mình, tổng kết những thành công ấy, nhìn thấy bản thân không ngừng tiến bộ, tâm trạng sẽ vui vẻ, thoải mái, cảm thấy mỗi ngày đều rất có ý nghĩa. Ngày ngày viết những việc không thành công của mình, tâm trạng không vui vẻ, thoải mái, tích lũy trong thời gian dài không khí trong gia đình và bản thân đều không tốt.

Dưới đây là “cảm ngộ một chữ” mà học sinh của tôi viết, mời chị tham khảo.

*Tĩnh*

*Chớp mắt tôi đã luyện “nhân nhất chi” được hơn hai tuần rồi.*

*Trong thời gian hai tuần qua, tôi ngày càng có hứng thú với luyện tập “nhân nhất chi”. Dần dần mỗi lần luyện tập không còn đơn điệu nữa, tôi cũng bắt đầu hưởng thụ quá trình này, thậm chí coi đó là phương pháp để bản thân thư giãn sau một ngày. Mỗi lần nhìn vào gương, tôi bèn không nghĩ gì khác nữa, chỉ đặt hết tinh thần vào việc hoàn thành tốt bài tập này. Biến hình ảnh trong gương của mình trở thành khán giả.*

Cảm giác này rất tĩnh, rất thoải mái. Vứt bỏ mọi tạp niệm, cảm thấy bản thân mình đang hưởng thụ một quá trình tĩnh tâm để làm tốt một việc.

#### **4. PHÁT BIỂU CÓ BẢN THẢO LÀ TIỀN ĐỀ CỦA PHÁT BIỂU NGẪU HỨNG**

*Nhìn thấy người khác có thể ngẫu hứng phát biểu tôi rất ngưỡng mộ, thầy có thể dạy cho tôi ngẫu hứng phát biểu như thế nào không?*

Học phát biểu trước đám đông cần phải tuần tự tăng tiến, người mới học cần học phát biểu có bản thảo trước, sau đó mới học ngẫu hứng phát biểu.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

### ***Nguyên nhân như sau:***

Một là trước khi trải qua luyện đàm một cách hệ thống, nghiêm khắc, lên sân khấu sẽ dễ bị căng thẳng, hể căng thẳng là đầu óc trống rỗng, sẽ quên sạch nội dung đã chuẩn bị trước, còn nói gì đến ngẫu hứng phát biểu nữa.

Hai là có bản thảo phát biểu còn chưa được, không có bản thảo phát biểu chắc chắn càng không nói được.

Bởi vậy trước tiên cần luyện tập phát biểu có bản thảo.

Luyện tập phát biểu có bản thảo như thế nào?

Một là ngày ngày luyện viết “cảm ngộ một chữ”. Viết ra việc mà bản thân cảm nhận sâu sắc nhất trong ngày, chọn ra quan điểm một chữ, lấy một ví dụ, ví dụ không quá 50 chữ.

Hai là ngày ngày đọc “cảm ngộ một chữ”. Học thuộc “cảm ngộ một chữ” sau đó luyện phát biểu. Dùng “phương pháp tam định” mở đầu. Mỉm cười, cố định ánh mắt, cố định dáng đứng, nói: “Thưa các vị lãnh đạo, các vị khách quý, thưa các bạn! Tôi tên là X. Hôm nay “cảm ngộ một chữ” của tôi là: Đàm”. Sau đó bắt đầu trình bày “cảm ngộ một chữ”.

Lợi ích của bài tập này: Một, luyện khả năng quan sát. Hai, luyện khả năng khái quát. Ba, luyện khả năng viết văn. Bốn, luyện phát biểu rõ ràng, mạch lạc. Năm, tam định luyện đàm. Đặc biệt là thông qua luyện chữ “kim chi”, biến mỉm cười thành trí nhớ cơ bắp. Sáu, tích lũy nội dung và từ ngữ. Tích lũy nhiều rồi, sau này có thể ngẫu hứng phát biểu.

Ba là có tích lũy mới có thể phát biểu ngẫu hứng. Bởi vì cái gọi là ngẫu hứng phát biểu, chính là điều động ra những gì tích lũy hàng ngày ở lĩnh vực bạn đã quen thuộc, đối với lĩnh vực bạn hoàn toàn không biết cũng không thể xuất khẩu thành chương, không nghĩ mà nói được. Ví dụ như nếu bạn không hiểu gì về vật lý, dù bạn có tài ăn nói thế nào chẳng nữa, có đàm, có thanh, có tình thế nào chẳng nữa, cũng không thể ngẫu hứng phát biểu.

Bởi vậy thông qua luyện tập viết “cảm ngộ một chữ”, ngày ngày giảng “cảm ngộ một chữ”, tích lũy kiến thức, từ vựng của phương diện nào đó, kiến thức đã thuộc nằm lòng trong đầu rồi, can đảm cũng có rồi, tự nhiên sẽ có thể ngẫu hứng phát biểu.

## **5. PHÁT BIỂU HAY BỊ “MẮC” THÌ LÀM THẾ NÀO?**

### ***Tôi nói dễ bị mắc, không biết làm thế nào mới được?***

Cái gọi là “mắc”, chỉ mỗi lần chỉ nghĩ được một nửa câu đã nói ra, nói được nửa câu trước vẫn chưa nghĩ ra nửa câu sau.

Giải quyết nội dung “mắc” có bốn chữ: Viết trước nói sau. Tại sao vậy? Thứ nhất, ngôn ngữ viết sẽ trôi chảy, hoàn chỉnh, nghiêm ngặt hơn. Thứ hai, có sự chuẩn bị trước, sẽ giảm

bớt tình trạng căng thẳng. Đối với người mới học phát biểu mà nói, bản thân đã căng thẳng, còn phải tổ chức ngôn ngữ ngay tại chỗ, chắc chắn được cái này lại mất cái kia.

### ***Phương pháp luyện tập cụ thể.***

Một là viết “cảm ngộ một chữ”, hai là học thuộc “cảm ngộ một chữ”; ba là thêm vào đó mở đầu bằng “tam định”. Bốn là ghi lại nội dung mỗi lần phát ngôn hoặc đặt câu hỏi, sau đó đọc lên theo nội dung đã viết.

## **6. KHÔNG TIẾP ĐƯỢC LỜI CỦA NGƯỜI KHÁC, PHẢI LÀM SAO?**

*Vấn đề bây giờ của tôi là, có lúc tôi không tiếp được lời của người khác, không biết nói gì, đầu óc trống rỗng; có lúc lại sợ nói sai, nhưng lúc đó thực ra tôi biết là nên tiếp lời như thế nào. Tôi phải luyện tập như thế nào mới có thể ứng đối linh hoạt?*

Luyện tập tiếp lời, có thể dùng hai phương pháp:

Một là hàng ngày viết “cảm ngộ một chữ”, đem những nội dung cảm nhận sâu sắc mỗi ngày viết ra bằng phương pháp “cảm ngộ một chữ”, học thuộc, sau đó nhìn vào gương nói. Thông qua tích lũy, dần dần sẽ có lời để nói, khi nói chuyện với người khác về chủ đề tương tự sẽ có lời để tiếp.

Hai là đem những câu để tiếp lời người khác mà sau này mới nghĩ ra viết lại. Người khác hỏi như thế nào, bạn nên trả lời như thế nào, đều viết lại, sau đó học thuộc. Làm bài tập tự hỏi tự trả lời, như vậy lần sau gặp lại vấn đề tương tự, bạn sẽ tiếp được lời.



## **CHƯƠNG VI**

# **TÁM KỸ NĂNG THỰC TẾ KHI PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG**

Trong chương này, dựa vào kinh nghiệm và tích lũy của bản thân trong thực tiễn diễn thuyết và giảng dạy của mình, tôi tổng kết 8 kỹ năng thực tế:

Một là đọc trước nhìn sau;

Hai là luyện trước diễn sau;

Ba là thấp trước cao sau;

Bốn là viết bản thảo trước khi phát biểu, cầm đề cương lên sân khấu;

Năm là đề cương phát biểu phải ngắn gọn;

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Sáu là phát biểu nội dung mới thì phải viết tay đề cương, phát biểu lại thì phải học thuộc;

Bảy là phương pháp dẫn dắt khi phát biểu;

Tám là phương pháp kiểm soát thời gian khi phát biểu.

## **1. ĐỌC TRƯỚC NHÌN SAU – BÍ QUYẾT ĐỌC DIỄN VĂN VÀ GIAO LƯU VỚI KHÁN GIẢ**

Phát biểu trước đám đông, căn cứ theo hình thức phát biểu có thể phân thành phát biểu có bản thảo và phát biểu không có bản thảo.

Phát biểu có bản thảo chủ yếu được sử dụng trong các trường hợp trang nghiêm, quan trọng, khi phát biểu phải đọc y nguyên theo bản thảo đã được chỉnh sửa hoàn chỉnh từ trước.

Khi áp dụng hình thức phát biểu có bản thảo, người phát biểu thường mắc phải một lỗi là chỉ nhìn bản thảo mà không nhìn người nghe. Nguyên nhân của vấn đề này là do người phát biểu sợ đọc không đúng văn bản nên từ đầu tới cuối bài phát biểu chỉ chăm chăm nhìn vào bản thảo mà không quan tâm tới đám đông đang lắng nghe mình phát biểu. Điều này có lợi là giúp diễn giả tránh được những lỗi về câu từ so với văn bản khi phát biểu nhưng lại “được cái này mất cái kia” bởi chỉ nhìn văn bản đọc mà ánh mắt không hề giao lưu với khán giả sẽ vô tình làm cho khán giả có cảm giác họ không được tôn trọng.

Biện pháp khắc phục lỗi này là “đọc trước nhìn sau”, tức là cứ nửa câu trước nhìn văn bản thì nửa câu sau nhìn khán giả.

Chúng ta cùng luyện tập kĩ năng phát biểu với đoạn văn sau:

*“Có ba điều kiêng kị khi phát biểu trước đám đông: Một là, mỗi quan điểm không được vượt quá một từ; hai là, một quan điểm phải lấy hai ví dụ thực tế; ba là, một lần phát biểu không thể nói quá ba quan điểm.”*

Đoạn văn trên có bốn câu, chúng ta cần xử lí như sau:

Câu thứ nhất: “Có ba điều kiêng kị khi phát biểu trước đám đông”

Nửa đầu câu trên “Có ba điều kiêng kị”, mắt nhìn bản thảo;

Nửa sau “khi phát biểu trước đám đông” ngẩng đầu nhìn khán giả.

Câu thứ hai: “Một là, mỗi quan điểm không được vượt quá một từ”.

Nửa đầu “Một là, mỗi quan điểm”, mắt nhìn bản thảo;

Nửa sau “không được vượt quá một từ”, mắt nhìn khán giả.

Câu thứ ba: “hai là, một quan điểm phải lấy hai ví dụ thực tế”.

Nửa đầu “hai là, một quan điểm”, mắt nhìn bản thảo;

Nửa sau “phải lấy hai ví dụ thực tế”, ngẩng đầu nhìn về phía khán giả.

Câu thứ tư: “ba là, một lần phát biểu không thể nói quá ba quan điểm”.

Nửa đầu “ba là, một lần phát biểu”, mắt nhìn bản thảo;

Nửa sau “không thể nói quá ba quan điểm”, ngẩng đầu nhìn khán giả.

Tại sao nửa sau của câu chúng ta có thể không nhìn bản thảo mà đọc được nội dung còn lại của câu là bởi khi đọc nửa đầu của câu, chúng ta đã lướt nhìn được nửa sau của câu và ghi nhớ chúng trong đầu.

Phương pháp phát biểu trước đám đông như trên lúc mới đầu nhiều người có thể sẽ không quen do lo ngại sẽ không nhớ hết nội dung nửa sau của mỗi câu. Trên thực tế, chỉ cần kiên trì luyện tập, chúng ta đều có thể thành thục phương pháp trên. Khi tiến hành bồi dưỡng kĩ năng, tôi đều sử dụng đoạn thuyết trình trên để làm mẫu cho họ luyện tập và chỉ sau ba lần luyện theo tôi, tất cả họ đều đã có thể bắt chước phương pháp thuyết trình đó.

Cần phải nhấn mạnh thêm một điểm ở đây là, mỗi một lần trước khi diễn thuyết trước đám đông phải tiến hành đọc thử trước. Trước tiên phải tự mình đọc toàn bộ nội dung bài diễn thuyết khoảng vài lần. Sau đó, tập thuyết trình theo phương pháp “đọc trước nhìn sau”, chú ý những điểm cần đọc, những điểm cần nhìn khán giả. Luyện tập theo cách này, nhất định sẽ giúp bạn thông thạo phương pháp “đọc trước nhìn sau”, qua đó bạn sẽ thấy tự tin khi nói chuyện trước đám đông.

## **2. LUYỆN TRƯỚC DIỄN SAU – BÍ QUYẾT ĐỂ KHÔNG MẮC LỖI KHI PHÁT BIỂU TRONG NHỮNG TRƯỜNG HỢP TRANG TRỌNG**

***Luyện trước diễn sau chính là tiến hành luyện tập trước khi chính thức phát biểu.***

Trăm hay không bằng tay quen. Những bài phát biểu quan trọng muốn đạt được hiệu quả cao và để lại ấn tượng thì người phát biểu nhất định phải bỏ thời gian công sức ra để luyện tập trước. Nếu như không coi trọng, thờ ơ với bài phát biểu của mình, không luyện tập trước, nhất định sẽ mắc lỗi trong quá trình phát biểu, thậm chí làm hỏng cả bài phát biểu.

Mấu chốt của việc diễn luyện gồm hai nội dung chính: một là luyện, tức là phải đọc thông thuộc bản thảo; hai là diễn, nghĩa là phải diễn thử trên sân khấu.

### ***Đọc bản thảo tức là phải đọc thành lời bản thảo vài lần từ đầu đến cuối.***

Hai nguyên tắc khi đọc bản thảo cần phải nắm vững là: một, dùng phương pháp đọc thầm, có nghĩa là đọc nhỏ trong miệng, điều này giúp cho họng được nghỉ ngơi song vẫn đọc bằng môi mà vẫn giúp cho người đọc thuộc được các câu từ trong bản thảo; hai là phải đọc toàn bộ bản thảo, không được bỏ sót câu từ nào.

Việc đọc hết nội dung bản thảo nhằm giải quyết hai vấn đề: một là, không đọc sai từ; hai là, ngắt nghỉ câu đúng.

Thông qua việc đọc kĩ nội dung bản thảo có thể giúp người đọc dễ dàng phát hiện những âm khó đọc hay dễ nhầm lẫn để kịp thời sửa lại bản thảo hay chỉnh sửa cách phát âm của mình cho chuẩn, tránh gây ra những hiểu lầm, thậm chí thành “trò cười” cho người nghe.

Có một ví dụ khác khá hài hước về việc phát âm sai như sau:

Có một anh lãnh đạo còn khá trẻ, học vấn cao, khi phát biểu rất thích sử dụng các thành ngữ. Khi chuẩn bị bài phát biểu cho anh ta, chỉ cần cho nhiều thành ngữ vào bài nói của anh ấy, nhất định sẽ được nhanh chóng thông qua. Nhưng, anh ta lại hay đọc nhầm “ngàn dặm xa xôi” thành “làm bậm xa xôi”, “thành tích nổi bật” thành “thành tích lỗi bật”....

Về lỗi ngắt nghỉ câu không đúng.

Nhờ việc đọc thông thạo bản thảo mà sẽ giúp người nói biết được chỗ cần ngắt, nghỉ, chỗ cần nói tiếp, chỗ cần nhấn mạnh, tránh được các lỗi về ngắt nghỉ câu không đúng. Hãy cùng xem hai câu chuyện cười sau:

Đoàn kiểm tra X tới vùng nông thôn kiểm tra, bí thư chi bộ một thôn được kiểm tra thay mặt cho toàn thể nhân dân trong thôn đó phát biểu chào mừng đoàn kiểm tra. Nguyên văn của bài phát biểu như sau: “Chúng tôi nhiệt liệt hoan nghênh đoàn kiểm tra X do đồng chí Đồ Bạt Thiệp dẫn đầu tới thăm thôn chúng tôi, đây thực sự là một niềm vinh dự cho thôn, chúng tôi nhiệt liệt chào đón đoàn kiểm tra (đọc tới đây, dừng một lát, đợi mọi người vỗ tay xong đọc tiếp)...”

Nhưng khi đọc, ông Bí thư chi bộ thôn lại đọc cả phần trong ngoặc, tức là: “Chúng tôi nhiệt liệt hoan nghênh đoàn kiểm tra X do đồng chí Đồ Bạt Thiệp dẫn đầu tới thăm thôn chúng tôi, đây thực sự là một niềm vinh dự cho thôn, chúng tôi nhiệt liệt chào đón đoàn kiểm tra, đọc tới đây, dừng một lát, đợi mọi người vỗ tay xong đọc tiếp...”. Mọi người có mặt tại buổi lễ nghe xong cười không ngớt, trợ lý của bí thư ghé tai ông nói nhỏ: “Anh đọc sai rồi”. Ông bí thư trợn mắt quát: “Sai đâu mà sai, viết thế nào tôi đọc thế đấy, họ cười cái gì chứ?”

Nói tóm lại, việc diễn luyện trước khi phát biểu chính thức là rất quan trọng và không thể thiếu đối với lãnh đạo khi phát biểu trước đám đông. Một số bước chuẩn bị gồm:

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông



**Kiểm tra micro, điều chỉnh âm lượng ở mức vừa phải.**

**Xác định đường lên, xuống sân khấu/khán đài và tập đi thử.**

**Điều chỉnh độ sáng của bóng đèn để không bị lóa mắt, đảm bảo có thể nhìn bản thảo rõ ràng và nhìn khán giả không bị chói mắt.**

**Căn cứ vào yêu cầu “Tam định”, tập diễn thử trên sân khấu, mời đồng nghiệp tới góp ý, chỉnh sửa cho hoàn chỉnh.**

### **3. THẤP TRƯỚC CAO SAU - BÍ QUYẾT GIỮ HƠI KHI PHÁT BIỂU**

Thế nào gọi là “thấp trước cao sau”? chính là khi phát biểu thấp giọng trước, cao giọng sau. Có nghĩa là, đối với mỗi một câu, phần đầu âm điệu phải thấp, phần cuối mỗi câu âm điệu phải cao. Cụ thể kĩ năng này gồm hai nội dung: một là, đối với mỗi câu phải thấp giọng trước, cao giọng sau; hai là, đối với toàn bộ bài phát biểu, phần đầu thấp giọng, phần cuối cao giọng.

**Đối với mỗi câu phải thấp giọng trước, cao giọng sau**

Mỗi một câu phát biểu giọng phải từ đầu thấp, dần dần mới lên cao, giống như ta đang đi lên một cái dốc vậy, từ thấp lên cao. Thanh điệu lúc ban đầu phải thấp một chút, rồi từ từ nâng cao dần, thanh điệu cuối mỗi câu phải cao hơn nhiều so với phần đầu câu. Chúng ta hãy xem ví dụ sau:

*Tu tâm vì thế giới, lập mệnh vì nhân sinh, kế tục các vị tiền nhân, đem thái bình cho thiên hạ.*

Khi phát biểu câu trên, đối với vế câu “Tu tâm vì thế giới” ta phải phát âm cao dần, “Tu tâm” phát âm ra nhẹ, sau đó tăng dần, phát âm từ “thế giới” thì âm điệu cao. Tương tự như thế, “lập mệnh” âm điệu thấp, “vì” âm điệu vừa phải, “nhân sinh” âm điệu cao. Cứ như thế đối với hai vế câu “kế tục các vị tiền nhân, đem thái bình cho thiên hạ” cũng áp dụng cách điều chỉnh âm điệu tương tự.

Hãy tưởng tượng cách sử dụng âm điệu như trên trong phát biểu giống như là sóng vậy, mỗi một đợt sóng hình thành từ thấp tới cao, liên tục từng đợt, con sóng này nối tiếp con sóng kia: thấp – cao – thấp – cao – thấp – cao – thấp – cao, nghe có cảm giác âm điệu có sự biến đổi trùng điệp, liên tục, có âm luật, đem đến cho người nghe cảm giác thú vị. Còn nếu chỉ đều đều một âm vực, sẽ làm cho người nghe thấy nhàm chán, buồn ngủ.

Thế làm thế nào để có thể luyện tập kĩ năng này? Phương pháp là sử dụng kí hiệu của tay. Cụ thể như sau: Mỗi lần nói một câu đều sử dụng tay để ra hiệu, nói theo sự di chuyển của tay, đưa từ thấp lên cao.

Ví dụ: khi nói câu “Tu tâm vì thế giới”, để bàn tay ở vị trí ngang với thắt lưng, di chuyển tay từ thấp lên cao cho tới ngang vai, đồng thời với kí hiệu đó của tay, người nói tập nói câu trên với âm điệu tăng dần theo sự di chuyển theo chiều đi lên của tay. Luyện đi luyện lại nhiều lần, có thể hình thành cho bạn thói quen sử dụng kĩ năng này, làm cho âm điệu của bạn khi nói ra có dạng: thấp – cao – thấp – cao, đều đặn như những đợt sóng vậy.

### **Đối với toàn bộ bài phát biểu, phần đầu thấp giọng, phần cuối cao giọng**

Kĩ năng này có ba lớp nghĩa:

Lớp nghĩa thứ nhất: Về bố cục ngữ điệu của toàn bộ bài phát biểu, phần đầu ngữ điệu không được cao, phải thấp, kiểm soát được ngữ điệu.

Lớp nghĩa thứ hai: Đối với mỗi một đoạn, có thể có điểm cao trào nhưng độ cao không được vượt quá độ cao của âm điệu đoạn kết của cả bài.

Lớp nghĩa thứ ba: Âm điệu cao nhất của toàn bộ bài phát biểu phải được thể hiện ở từ cuối cùng của đoạn kết trong bài phát biểu.

Chúng ta cùng nghiên cứu ví dụ bài phát biểu chúc tết sau:

Trước tiên hãy xem đoạn đầu:

“Trang cuối cùng của năm 2009 chuẩn bị qua đi, nhân dịp năm mới, thay mặt cho công ty, tôi xin gửi tới toàn thể cán bộ, nhân viên của công ty đang công tác trên khắp các nẻo đường, khắp các vùng miền lời kính chúc năm mới, các bạn thực sự đã rất vất vả! Đặc biệt là những cán bộ, nhân viên đang ngày đêm làm việc tại những nơi xa xôi, cách trở, tận đáy lòng, tôi xin chân thành cảm ơn các bạn! Các bạn đem đến cho chúng tôi hi vọng về một ngày mai tươi sáng. Tôi cũng thay mặt công ty cảm ơn tất cả những tổ chức, cá nhân đã ủng hộ, giúp đỡ công ty chúng tôi trong thời gian qua, không có sự hi sinh và cống hiến của các bạn chúng tôi đã không thể có được thành công như ngày hôm nay, các bạn thực sự đã vất vả nhiều, xin cảm ơn các bạn!”

Câu đầu tiên của bài phát biểu “Trang cuối cùng của năm 2009 chuẩn bị qua đi, nhân dịp năm mới”, không thể bắt đầu với âm điệu cao, cũng không thể cao dần hay quá xúc động, mà phải bắt đầu từ từ với ngữ điệu thấp, trầm. Cái này gọi là bắt đầu bài phát biểu âm điệu phải thấp.

Ở đoạn mở đầu này, cũng có câu có thể cao giọng ví dụ như câu: “Các bạn thực sự đã rất vất vả; tôi xin chân thành cảm ơn các bạn; các bạn thực sự đã rất vất vả, xin cảm ơn các bạn!” Ba chỗ trên có thể dùng âm điệu cao nhưng nhất thiết không được cao hơn âm điệu đoạn kết của bài phát biểu. Đây gọi là cao trào nhỏ không được vượt quá cao trào lớn.

Chúng ta tiếp tục xem hai đoạn kết:

Chúng ta đã nghe thấy tiếng pháo đón chào năm mới, tiếng pháo lay động lòng ta, thắng lợi cổ vũ chúng ta, chỉ cần chúng ta kiên trì, tin tưởng con đường chúng ta đã lựa chọn, chúng ta nhất định sẽ đi từ thắng lợi này tới thắng lợi khác. Đường chúng ta đi rộng thênh thang, ý chí của chúng ta vô cùng mạnh mẽ, không có gì có thể ngăn cản được chúng ta tiến về phía trước.

“Bình minh hoa nở đỏ rực sông

Xuân tới nước sông xanh như ngọc”

Nào! Chúng ta hãy cùng nâng cốc đón chào một mùa xuân mới.

Trong 2 đoạn trên, mặc dù đoạn “Chúng ta đã nghe thấy tiếng pháo đón chào năm mới...” có nội dung rất hay và lay động lòng người nhưng âm điệu không được vượt quá độ cao âm điệu của đoạn kết.

Cao trào nhất của bài phát biểu phải nằm ở câu cuối của đoạn kết “Nào! Chúng ta hãy cùng nâng cốc đón chào một mùa xuân mới.” Bốn từ “một mùa xuân mới” là điểm có âm điệu cao nhất toàn bài, ngay cả bốn từ này người nói cũng phải sử dụng âm điệu tăng dần về mức độ, đỉnh điểm là từ “mới”, đó là cao trào nhất của toàn bộ bài phát biểu. Đây chính là: cao trào nhất của bài phát biểu phải rơi vào từ cuối cùng của đoạn kết.

Bất luận là một câu hay toàn bài phát biểu, tại sao cần phải nói theo nguyên tắc “trước thấp sau cao”? Đó là bởi hai nguyên nhân: một là làm cho người nghe không cảm thấy mệt mỏi; hai là người nói cũng đỡ tốn sức.

Thứ nhất, người nghe không cảm thấy mệt mỏi. Trước tiên, hãy đọc câu chuyện sau của nhà bác học Einstein.

Một ngày, có một thanh niên hỏi Einstein: “Ngài có thể giải thích một chút về thuyết tương đối không ạ?”

Einstein nói: “Có thể ví thế này, bạn và người yêu cùng nhau ngồi cạnh lò sưởi, một tiếng trôi qua nhưng bạn cảm thấy dường như chỉ có 10 phút! Ngược lại, bạn ngồi một mình bên cạnh lò sưởi, chỉ ngồi có 10 phút nhưng bạn cảm thấy như ngồi ở đó cả một tiếng đồng hồ. Đây chính là thuyết tương đối!”

Âm điệu cũng giống như thời gian, cũng là tương đối. Nếu như khi thuyết trình, âm điệu biến đổi linh hoạt, khi cao khi thấp, người nghe sẽ có cảm giác rất thú vị, như là ngồi cạnh lò sưởi với người yêu, nghe mà không biết chán và cảm thấy thời gian trôi qua rất nhanh. Còn nếu như chỉ giữ nguyên độ cao từ đầu tới cuối bài phát biểu, người nghe sẽ có cảm giác như phải một mình ngồi cạnh lò sưởi vậy, quả thực họ cảm thấy rất nhàm chán và không thể tiếp thu.

Vì thế, muốn bài phát biểu của mình được người nghe nhiệt tình đón nhận, người thuyết trình phải học cách nắm vững kỹ năng “thấp trước cao sau” khi phát biểu trước đám đông.

Hai là, người nói đỡ tốn sức, tiết kiệm được khí lực, các cơ quan phát âm cũng tránh được cảm giác mệt nhọc.

Khi phát biểu một bài diễn văn dài trước đám đông, nhất định phải nắm được một số kỹ xảo và phải dồn sức vào một đoạn trọng điểm, quan trọng. Nếu để ý, bạn sẽ thấy có một số người lãnh đạo mới lên nhậm chức, khi phát biểu một bài diễn văn dài tại một hội nghị quan trọng thường sẽ rơi vào tình trạng “cao trước thấp sau”. Lúc mới đầu thì giọng rất to, rõ và âm điệu đoạn đầu cao, rất hào hứng, nhưng hậu quả là quá một nửa bài diễn văn bắt đầu bị lạc giọng, thậm chí khản tiếng, đến đoạn muốn lên cao giọng để nhấn mạnh cũng không thể lên giọng được nữa. Cuối cùng thì bài phát biểu đó chắc chắn sẽ bị “mất điểm” trong mắt công chúng.

#### **4. VIẾT BẢN THẢO TRƯỚC KHI PHÁT BIỂU, MANG THEO ĐỀ CƯƠNG LÊN PHÁT BIỂU**

Lãnh đạo nhiều doanh nghiệp thường hỏi tôi câu hỏi: Khi phát biểu trước đám đông thường rơi vào ngõ cụt thì phải làm thế nào?

Thế nào gọi là ngõ cụt? Ngõ cụt là khi phát biểu trên sân khấu, đang giảng thì đầu óc trống rỗng, không biết được vấn đề tiếp theo nên phát biểu thế nào, sau đó thì miệng không biết phải nói gì, kể cả có nói thì nội dung cũng không ăn nhập, chẳng biết mình đang nói vấn đề gì nữa. Kết thúc bài phát biểu xuống dưới sân khấu, bản thân họ cảm thấy rất hối hận với bài phát biểu của mình.

Vậy làm thế nào để giải quyết vấn đề này? Chẳng có cách nào khác ngoài việc chuẩn bị kỹ bài phát biểu trước khi nói, bởi nếu không chuẩn bị, bài phát biểu của bạn nhất định sẽ gặp trục trặc. Thế làm thế nào để “chuẩn bị” trước, đó là trước khi phát biểu bạn nhất định phải viết bài phát biểu ra giấy, và khi lên phát biểu bạn phải mang theo dàn ý của bài phát biểu đó.

Viết bài phát biểu là viết những gì? Đối với những người chưa quen phát biểu trước đám đông, nhất thiết phải viết đầy đủ nội dung bài phát biểu ra giấy, đọc đi đọc lại, thậm chí đọc thuộc lòng bài phát biểu đó. Bởi vì, những người mới thì chưa có kinh nghiệm phát biểu trước đám đông, khả năng chỉ nhìn vào dàn ý mà tự nói thành một bài phát biểu hoàn chỉnh còn rất yếu, cho nên đành phải “học bò trước mới lo học chạy”, phải học thuộc bản thảo trước khi phát biểu chính thức.

Mang theo đề cương khi thuyết trình sẽ giúp cho người phát biểu không bị rơi vào tình trạng “ngõ cụt”, bởi họ có thể dựa theo đề cương để phát triển ý. Mà giả dụ có bị hết ý tưởng, người phát biểu cũng sẽ dễ dàng tiếp tục bài phát biểu của mình nhờ việc nhìn vào đề cương đã chuẩn bị sẵn.

Theo thói quen nghề nghiệp của tôi thì tới nay tôi đều viết các từ/cụm từ quan trọng ra, học thuộc chúng trước khi dẫn chương trình, điều này giúp cho tôi cảm thấy tự tin khi đứng trên sân khấu.

Vài năm nay, tôi đã dẫn chương trình cho trên 100 buổi tọa đàm với người nổi tiếng, trước mỗi buổi tọa đàm, tôi đều dành 4, 5 tiếng để thu thập các tư liệu về diễn giả tham gia chương trình, viết thành một bản thảo dài khoảng ba phút, học thuộc nó, sau đó mang dàn ý lên sân khấu để dẫn chương trình. Sau khi diễn giả phát biểu xong, tôi giao lưu với khán giả phía dưới xung quanh những “từ khóa” mà tôi đã tốc kí được trong khi nghe diễn giả phát biểu. Với cách làm này, từ trước tới giờ tôi chưa từng bị rơi “vào ngõ cụt” khi dẫn chương trình bao giờ.

Tại sao phải viết bản thảo, mang theo đề cương/dàn ý? Bởi vì những người mới khi phát biểu trước đám đông không thể tránh khỏi cảm giác căng thẳng khi đám đông tập trung nhìn vào mình, vì thế nếu mang theo bản thảo chi tiết, khi mất bình tĩnh, không thể cứ lật hết trang này trang khác để tìm thông tin cần nói được, mà nếu tìm thấy cũng rất lâu và khó tìm, trong khi chỉ cần nhìn lướt qua đề cương bắt đầu bằng những từ trọng điểm, ngắn gọn, súc tích, bạn có thể dễ dàng tiếp tục bài phát biểu của mình mà không sợ bị “cụt ý”.

Đối với những người kì cựu trong việc phát biểu trước đám đông thì cần phải viết đề cương ra giấy và mang đề cương đó theo khi phát biểu.

Những người thường xuyên phát biểu trước đám đông, bản thân họ đã có kinh nghiệm phong phú và những kĩ năng cần thiết khi phát biểu trước đám đông, vì thế mà họ chỉ cần viết đề cương chứ không cần viết chi tiết cả bài phát biểu.

Thế nào là người kì cựu? Đó là những người thường xuyên đứng trên sân khấu, họ có tâm lí vững khi đứng trước đám đông và có khả năng diễn giải, đối đáp một cách nhanh nhậy. Đối với những người này, chỉ cần có ý tưởng hay, đề cương tốt, họ lập tức có thể phát biểu một cách trôi chảy.

Vậy tại sao những người kì cựu vẫn phải mang đề cương theo khi phát biểu? Đó là để phòng tránh rủi ro.

Mang theo đề cương khi phát biểu có ba ưu điểm:

Một là, trong lòng cảm thấy an tâm. Trong tay có đề cương, bạn sẽ không lo lắng gì hết, an tâm phát biểu. Còn nếu không mang theo đề cương, chắc chắn dù thế nào bạn cũng vẫn sẽ cảm thấy có gì đó bất an, điều đó ít nhiều sẽ làm cho thần thái của bạn không được tự nhiên khi phát biểu.

Hai là, không lúng túng. Nếu như không mang theo đề cương, bất chợt quên từ, bạn sẽ không có cách nào hết, ngay lập tức bạn sẽ bị lúng túng không biết xử trí thế nào. Ngay cả những người lão luyện về diễn thuyết khi rơi vào tình trạng “ngõ cụt” cũng khó mà hóa giải được và sẽ bị căng thẳng trên sân khấu. Lúc đó, họ sẽ nói cho qua loa đại khái, chẳng ăn

nhập gì với bài phát biểu của mình và rời sân khấu trong bộ dạng rất thảm hại. Ngược lại, khi có đề cương trong tay, nếu có quên từ nào, ý nào, bạn có thể dừng lại, nhìn vào đề cương là lại có thể tiếp tục phát biểu một cách trôi chảy, người nghe cũng không thể nhận ra sơ suất của bạn.

Ba là, không bị lạc đề. Đề cương chính là những trọng điểm thuyết trình đã được sắp xếp theo thứ tự trong bài phát biểu. Căn cứ theo đề cương để nói, trước cần nói gì, sau cần nói gì, tất cả đã được sắp xếp có trình tự, giúp cho người phát biểu không bị bỏ sót nội dung cần nói. Nói dựa theo đề cương, sẽ đảm bảo tuyệt đối cho bạn không bị lạc đề, trình bày tràn lan về một vấn đề hay bị loạn thứ tự cần trình bày.

## 5. ĐỀ CƯƠNG CỦA BÀI PHÁT BIỂU PHẢI NGẮN GỌN

Đề cương của bài phát biểu phải ngắn gọn, súc tích. Tiêu chuẩn của đề cương là không được có quá nhiều chữ, không dùng những câu dài và dùng từ đa nghĩa.

Vậy ngắn gọn là cần phải như thế nào? Cụ thể mà nói, chính là khi liệt kê quan điểm hay các ví dụ phải dùng ít từ.

Trước tiên hãy bàn về sự ngắn gọn của đề cương khi đề cập tới quan điểm. Dưới đây là một ví dụ về bài giảng của tôi được viết ngắn gọn dưới dạng một đề cương.

Khi giảng “sự cuốn hút của bài phát biểu trước đám đông là gì”, tôi chỉ liệt kê ra 4 từ: táo bạo, âm điệu, tình cảm, cần cù.

Giảng về cách luyện tập để có được sự cuốn hút của bài phát biểu, tôi dùng 4 cặp từ: tai – thanh điệu, bình tâm – táo bạo, diễn – tình cảm, kĩ xảo – cần cù.

Khi đưa ra các ví dụ minh họa, số lượng từ phải ít.

Kinh nghiệm của tôi là, khi lấy ví dụ không cần thiết phải viết ra nội dung chi tiết, hoàn chỉnh của ví dụ đó, chỉ cần viết ra những nội dung quan trọng về ví dụ đó vào đề cương như tên tuổi, địa danh, thời gian, số lượng là được.

Ví dụ như khi bàn về chữ “Nhân” của Khổng Tử, tôi chỉ cần viết ra đề cương là “Nhân – 105 lần”. Vì trong tác phẩm *Luận Ngữ*, Khổng Tử 105 lần nhắc tới từ “Nhân”, đủ cho thấy tầm quan trọng của chữ “Nhân”, số lượt xuất hiện của chữ “Nhân” trong *Luận Ngữ* không được phép sai, vì thế tôi viết số lượt 105 bên cạnh.

Khi cần lấy ví dụ về “cuộc sống lần thứ hai”, tôi đưa ra ví dụ là Steve Jobs học tại trường đại học. Trong đề cương chỉ viết:

Steve Jobs, Stanford

Bỏ học đi học chữ mã thuật

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

Bị Apple sa thải

Bị ung thư tuyến tụy

Nắm vững những từ khóa này là có thể giảng giải một cách sinh động các ví dụ.

Cũng cần phải bổ sung một lưu ý nữa là, đề cương ngắn gọn cần phải được chuẩn bị một cách cẩn thận, chu đáo từ nhiều ngày trước. Ví dụ phải đọc đi đọc lại 3, 4 lần, sau đó tự mình kể thuộc lòng 3, 4 lần thì nội dung cơ bản mới có thể ghi nhớ trong đầu được. Khi lên sân khấu, chỉ cần nhìn những từ khóa trên đề cương là tôi có thể ngay lập tức kể trôi chảy câu chuyện. Nếu như bạn không tập kể trước, chỉ nhìn vào đề cương có vài từ thì không thể hoàn thành bài phát biểu của mình được.

## **6. PHÁT BIỂU NỘI DUNG MỚI THÌ PHẢI VIẾT TAY ĐỀ CƯƠNG, PHÁT BIỂU LẠI THÌ PHẢI HỌC THUỘC**

Có rất nhiều độc giả từng hỏi: Khi diễn thuyết có thể viết nháp bài phát biểu không? Kinh nghiệm của tôi là: khi diễn thuyết lần đầu, nhất thiết phải viết ra đề cương, không thể chỉ viết nháp qua loa.

Lí do của việc phải tự tay viết đề cương ra giấy là bởi việc tự viết sẽ giúp cho diễn giả nhớ rõ nội dung mà mình cần phát biểu. Nghĩ một lần, não bộ ghi nhớ một lần; viết một lần, não bộ ghi nhớ thêm một lần; nhìn một lần, não bộ nhớ thêm một lần nữa; đọc thầm đề cương một lần, não bộ lại ghi nhớ thêm một lần nữa. Như vậy, việc viết tay đề cương trước khi phát biểu có thể giúp bản thân người phát biểu có thể ghi nhớ nội dung bài phát biểu tới bốn lần. Cách ghi nhớ thế này, có sự tham gia của não bộ, thị giác, miệng, vì vậy mà trí nhớ sẽ được khắc sâu. Nếu như chỉ nhớ đơn thuần mà không viết ra giấy, sẽ không có sự tham gia của não bộ và miệng, tự nhiên trí nhớ sẽ không sâu và rất dễ quên.

Vậy trong trường hợp nào có thể không cần cầm bản thảo? Tôi cảm thấy chỉ có trong trường hợp bạn diễn lại một bài phát biểu thì mới áp dụng học thuộc. Ngoài ra, nếu là diễn thuyết một nội dung mới, bạn nhất định không được rời xa nguyên tắc “mọi việc phải có chuẩn bị trước”, tức là phải viết đề cương.

## **7. PHƯƠNG PHÁP DẪN DẮT NGƯỜI NGHE TRONG PHÁT BIỂU**

Để cho không khí bài phát biểu sôi nổi, lôi cuốn người nghe, cần phải có khâu dẫn dắt thật tốt. Trong thực tiễn, tôi thường sử dụng năm phương pháp thông dụng để dẫn dắt vấn đề của bài phát biểu, hiệu quả đạt được rất tốt, xin trình bày dưới đây để mọi người cùng tham khảo.

## **Đặt vấn đề dưới dạng câu hỏi**

Ví dụ:

Trước khi thuyết trình về “cách nói thầm”, tôi hỏi khán giả, nếu như không ăn cơm chỉ uống nước chúng ta có thể sống được mấy ngày?

- Khán giả trả lời: 7 ngày.
- Tôi lại hỏi: Thế nếu không ăn không uống thì sống được mấy ngày?
- Khán giả trả lời: 3 ngày.
- Vậy không hít thở không khí thì sao?
- Khán giả trả lời: Chỉ được vài chục giây

Khi dẫn dắt vào đề, câu hỏi đưa ra cho khán giả trả lời phải không được quá khó, chỉ cần vừa phải để khán giả có thể dễ dàng trả lời.

## **Viết câu hỏi lên bảng**

Ví dụ:

Tôi viết lên bảng dòng chữ “Mặt mày rạng rỡ - mặt nhăn mày nhí” (nguyên văn ý của câu trên chỉ nét mặt vui hay buồn là do dáng vẻ của lông mày quyết định), sau đó tôi hỏi đám đông: Bộ phận nào trên khuôn mặt quyết định sự thay đổi sắc thái biểu cảm của khuôn mặt. Đám đông trả lời: Lông mày.

## **Giảng giải nửa câu**

Phương pháp giảng nửa câu để dẫn dắt vấn đề tức là người diễn thuyết diễn giải nửa câu, dẫn dắt người nghe trả lời nửa câu còn lại.

Khi giảng về tác dụng của nụ cười đối với sức khỏe con người, tôi dẫn dắt bằng câu: “Tục ngữ có câu: một nụ cười...”, chữ cười tôi nói với âm giọng kéo dài, khán giả tự nhiên sẽ phản xạ lại bằng nửa câu còn lại của câu tục ngữ quen thuộc trên là “bằng mười thang thuốc bổ”.

## **Dùng phương pháp chính phản**

Phương pháp chính phản tức là cho người nghe trải nghiệm một lần cảm giác thực hiện hoặc hiểu không đúng động tác/hành động/quan điểm, sau đó lại làm lại động tác/hành động đó theo cách đúng, từ đó người nghe có được sự đánh giá, phân biệt để nhận ra cách làm chính xác và kiến thức chính xác về động tác đó, chắc chắn sẽ gây ấn tượng mạnh và in sâu trong trí nhớ của đám đông.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông



Ví dụ, khi tôi giảng cho học viên hiểu về “vị trí của mắt” khi nói chuyện, tôi đã yêu cầu họ thực hiện 3 động tác.

Đầu tiên, tôi yêu cầu học viên ngẩng đầu nhìn lên trời và nói: “Kính thưa các vị lãnh đạo, các vị khách quý, cùng toàn thể các bạn”. Tôi hỏi họ cảm thấy tự ti hay tự kiêu. Họ trả lời: tự kiêu.

Lần thứ hai cũng câu đó nhưng tôi yêu cầu họ nói trong tư thế đầu cúi nhìn xuống đất. Sau khi học viên làm xong tôi lại hỏi cảm thấy tự ti hay tự hào?

Họ trả lời: tự ti.

Lần cuối cùng tôi vẫn yêu cầu học viên nói câu đó nhưng trong tư thế mắt nhìn lên khán đài. Sau đó hỏi học viên: Các bạn cảm thấy tự ti hay tự tin? Họ trả lời: Tự tin.

### **Phương pháp hoán vị**

Phương pháp hoán vị tức là người thuyết giảng sử dụng hai cách biểu thị hành động để người nghe đánh giá hành động đó của người thuyết giảng.

Khi giảng về “vị trí của mắt”, tôi nói: “Khi phát biểu trên sân khấu, ánh mắt phải giao lưu với khán giả. Trong lúc giao lưu phải nắm vững một nguyên tắc, chính là phương vị phải chuẩn, ánh mắt phải có hồn. Mọi người hãy xem tôi làm thế này đúng hay sai?”

Nói xong, mắt tôi nhìn chăm chăm vào khuôn mặt một người ở bên trái, rồi lại nhìn chăm chăm vào một người bên phải, đám đông liền bật cười. Tôi hỏi: “Tôi diễn như thế mắc phải lỗi gì?” Khán giả trả lời: “Ánh mắt quá thật, lại nhìn chăm chăm vào một người”.

## **8. PHƯƠNG PHÁP KIỂM SOÁT THỜI GIAN KHI PHÁT BIỂU**

Tổng kết kinh nghiệm thực tiễn của bản thân, tôi thấy để kiểm soát thời gian khi phát biểu có ba cách gồm: hỏi thời gian phát biểu, phân chia thời gian phát biểu và đối chiếu thời gian phát biểu, gọi tắt là “tam thời”.

Hỏi thời gian phát biểu tức là trước khi phát biểu phải hỏi rõ người chủ trì hoặc người tổ chức về tổng thời gian dành cho bản thân phát biểu, để có dự liệu trước.

Phân chia thời gian, chính là căn cứ theo thời gian cho phép của bài phát biểu, phân chia nhỏ các khoảng thời gian cho mỗi phần của bài phát biểu, lập ra một biểu thời gian cụ thể của bài phát biểu.

Đối chiếu thời gian phát biểu, là khi phát biểu để đồng hồ/đồng hồ đeo tay trên bục phát biểu, khi giảng giải mỗi vấn đề, nhìn đồng hồ và có sự đối chiếu với biểu thời gian dành cho mỗi phần phát biểu mà bản thân đã định trước đó.

Dưới đây là một ví dụ về việc sử dụng phương pháp trên của bản thân tôi:

Một hôm, tôi tới tham dự buổi tọa đàm tại một đơn vị. Sau khi tới nơi, việc đầu tiên là tôi hỏi nhân viên tổ chức về thời gian cụ thể dành cho bài giảng của tôi. Người đó cho tôi biết, bài giảng của tôi bắt đầu từ 2 giờ 30 phút tới 5 giờ, sau một tiếng nghỉ giải lao một lần. Đó là “hỏi thời gian”.

Sau đó, tôi lấy một tờ giấy ra, phân chia các khoảng thời gian dành cho bốn vấn đề cụ thể của bài phát biểu về chủ đề “nhĩ, định, vũ, quyết” (4 phương pháp nâng cao khả năng nói trước đám đông) và thời gian nghỉ giải lao một cách chi tiết.

2:30 – 3:00 Giới thiệu và giảng về phương pháp luyện tập giọng nói

3:00 – 3:30 Cách luyện tập sự can đảm

3:30 – 3:45 Nghỉ giải lao

3:45 – 4:15 Phương pháp luyện tập việc kết hợp giọng nói với cử chỉ

4:15 – 4:45 Một: giản đơn; hai: linh hoạt; ba: khẩu quyết

4:45 – 5:00 Giải đáp thắc mắc

Như trên gọi là phân chia thời gian.

Khi lên bục phát biểu phải mang theo đồng hồ đeo tay và biểu phân chia thời gian, đặt gần nhau. Cứ giảng được 30 phút thì nhìn đồng hồ và đối chiếu với biểu thời gian. Nếu như thời gian chính xác thì cứ tiếp tục giảng theo kế hoạch. Nếu như giảng chưa hết phần một mà thời gian gần hết thì phải đẩy nhanh tiến độ, nhanh chóng kết thúc phần đó để chuyển sang phần khác. Đó gọi là “đối chiếu thời gian”.

Phát biểu theo “tam thời”, thời gian sẽ được khống chế tương đối tốt, sẽ không bị xảy ra hiện tượng vượt quá thời gian cho phép.

Tới đây, toàn bộ nội dung của cuốn sách *21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông* đã kết thúc. Chúc các bạn kiên tâm bền chí, sớm có thể luyện thành thực kỹ năng phát biểu trước đám đông!



## **PHỤ LỤC**

### **PHỤ LỤC A: LUẬN TAM CHIÊU**

Luận Tam Chiêu của tôi có thể giúp ích nhiều cho độc giả, nên viết ra đây mời mọi người tham khảo.

Luận Tam Chiêu – phỏng chiêu, luyện chiêu, sáng chiêu

Học bốn kĩ năng nói trước đám đông “nhĩ, định, vũ, quyết” không thể nóng vội, không thể lười nhác, mà đều phải trải qua ba giai đoạn lần lượt là phỏng chiêu, luyện chiêu, sáng chiêu. Cũng giống như học đi xe, đầu tiên phải có người cầm tay dạy đi, sau đó bạn bắt chước theo các động tác được dạy, như thế gọi là “phỏng chiêu”; sau đó bản thân phải luyện tập cả một quá trình, đều đặn hàng ngày, gọi là “luyện chiêu”; lĩnh hội xong, cuối cùng có thể tùy ý sử dụng linh hoạt trong các trường hợp khác nhau, gọi là “sáng chiêu”.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

## **1. PHỎNG CHIÊU – PHỐI HỢP LỜI NÓI VỚI CỬ CHỈ NHẤT ĐỊNH PHẢI BẮT ĐẦU TỪ VIỆC BẮT CHƯỚC THEO**

Ngôn ngữ của miệng và ngôn ngữ cơ thể học được là từ việc bắt chước. Khi còn nhỏ, chúng ta tập nói và bắt chước theo miệng của người lớn để phát âm, qua nhiều lần nói đi nói lại mới có thể nói thành thực được từ mà người lớn dạy. Chơi bóng rổ, tập Thái Cực quyền, tập bơi, học chơi đàn, cũng phải nhìn những động tác mà người khác thực hiện và bắt chước theo mới có thể học được. Khả năng nói trước đám đông cũng là các kỹ năng cần ghi nhớ các động tác của cơ thể và bắt đầu bắt chước theo.

Khi bắt chước, một là không được tham làm nhiều động tác, hai là không được biến đổi động tác. Luyện đi luyện lại một vài động tác, luyện tới mức thành thực. Khi giảng dạy nội dung luyện tập “nhĩ, định, vũ, quyết”, tôi đều yêu cầu học sinh luyện tập nhiều lần và thu được hiệu quả rất tốt.

## **2. LUYỆN CHIÊU – QUAN TRỌNG Ở VIỆC CHUYÊN TÂM, CẦN CÙ**

Luyện chiêu, là giai đoạn “biến lượng”, tức là biến đổi từ lượng thành chất. Sau khi lĩnh hội được phương pháp luyện tập, phải ngày ngày luyện tập, lặp đi lặp lại nhiều lần.

Trong giai đoạn biến đổi về lượng, cấm kỵ nhất là sự chán nản, cần thiết thất là sự kiên trì, bền bỉ, lặp đi lặp lại những lần luyện tập. Sáng luyện, tối luyện, luyện đi luyện lại nhiều lần trong một ngày. Lúc đầu luyện cần phải nhớ tới những lời nói, động tác đã được học và luyện theo, khi luyện thành thực thì không cần phải nhớ tới những kỹ năng được học cũng có thể thực hành một cách tự nhiên. Luyện tập thuần thục bạn có thể vừa nói vừa sử dụng các động tác của cơ thể kèm theo một cách linh hoạt, nhuần nhuyễn, thành thói quen.

Diêu Minh đã từng nói: thành công của tôi, chính là nhờ việc xác định được một mục tiêu, sau đó ngày ngày kiên trì tập luyện bóng rổ, kết quả là tới một ngày, khi ngẩng đầu lên, mục tiêu đó đã thành hiện thực.

Có tích lũy về lượng, nhất định sẽ có sự biến đổi về chất, hãy dồn hết tâm trí của bạn cho việc tích lũy về lượng, một ngày nào đó sẽ đạt được sự biến đổi về chất.

## **3. SÁNG CHIÊU – TRĂM HAY KHÔNG BẰNG TAY QUEN, TÙY Ý SỬ DỤNG**

Sáng chiêu chính là sự biến đổi về chất của kỹ năng thuyết trình trước đám đông, khi đó bạn có thể biến các kỹ năng đó thành thói quen và có thể tùy ý sử dụng chúng như là phản xạ tự nhiên.

Giai đoạn này có hai đặc trưng: Một là, tay miệng hợp nhất, khi nói chuyện, chỉ cần mở miệng nói, thì tay cũng vừa lúc có những cử chỉ phối hợp với lời nói, biểu thị tình cảm. Hai là, tùy ý sử dụng, tức là căn cứ theo nội dung của bài nói chuyện mà cơ thể người nói sẽ tự động phát ra các động tác để làm cho bài nói chuyện thêm sinh động, lôi cuốn.

Tới giai đoạn này, việc phát biểu sẽ không phải là bắt buộc mà sẽ là một thú vui, làm cho người nói có cảm giác thoải mái.

Dùng “Luận Tam Chiếu” để luyện “Nhĩ, Định, Vũ, Quyết”, đến một ngưỡng nào đó, bất giác bạn sẽ trở thành người có khả năng nói chuyện “hiểu biết, mạnh dạn, gần gũi, tình cảm, dễ nghe, dễ nhớ”.

Đó cũng là tâm nguyện lớn nhất của tôi!

## **PHỤ LỤC B: NHỮNG SUY NGẪM KHI ĐỌC 21 NGÀY NÂNG CAO SỨC HÚT PHÁT BIỂU TRƯỚC Đám ĐÔNG**

Phần phụ lục dưới đây là những điều tâm đắc mà một độc giả của tôi là một doanh nhân khái quát lại.

1. Tôi đọc cuốn sách này trong vòng 40 ngày từ ngày 20 tháng 10 năm 2010 đến ngày 30 tháng 11 năm 2010. Ban đầu tôi nghe được bài trả lời phỏng vấn của Ân Á Mẫn qua đài phát thanh trên ô tô, ngày hôm sau, tôi lên mạng tìm hiểu và liền sau đó đặt mua cuốn sách. Mặc dù thời gian đó tôi rất bận nhưng tôi vẫn không rời tay khỏi cuốn sách bởi nó rất thú vị. Đọc cuốn sách, tôi lĩnh hội được một số kĩ năng và đã có thể sử dụng chúng. Hôm nay, tôi viết những điều tâm đắc về cuốn sách này, mong muốn được chia sẻ cùng với bạn đọc.

2. Phát biểu trước đám đông, có 4 điểm khó – tâm lí, giọng nói, cảm tình, khoa học: chính là tâm lí kém, giọng nói nhỏ, không có cảm tình và thiếu logic, hợp lí. Ngược lại mới là đạt tới độ chuẩn của kĩ năng phát biểu trước đám đông, đó là, vững vàng về tâm lí, giọng nói ấm áp, có cảm tình, trình tự, logic, tương ứng với những yếu tố đó là Định, Nhĩ, Vũ, Quyết. Định, chỉ “tam định” (cố định ba thứ) gồm nụ cười, ánh mắt và tư thế đứng. Cụ thể là phải luôn duy trì được nụ cười thiện cảm, ánh mắt nhìn về phía khán giả, sau khi ổn định chỗ đứng ba giây mới phát biểu. Làm được “tam định” là đạt được ba điều tốt – giọng nói tốt, tư thế tốt và động tác, cử động tốt. Khắc phục yếu tố tâm lí kém khi phát biểu, cần phải trấn tĩnh bản thân, khắc phục yếu tố nội tâm. Nhĩ, nói theo “khí pháp” (phương pháp luyện khí) tức là khi phát biểu phải nói bằng bụng chứ không phải bằng miệng, điều này đem lại ba điều tốt – giọng hay, dáng đẹp và một tinh thần sáng khoái. Vũ, tức là sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận của cơ thể, hoà hợp giữa lời nói với động tác của người phát biểu, phối hợp nhịp nhàng như một cặp đôi đang nhảy vậy. Quyết, một là đơn giản, ngắn gọn; hai là linh hoạt; ba là khẩu quyết, tức là mỗi một quan điểm phải dùng một chữ để biểu đạt, dùng những ví dụ sinh động để thuyết minh, một bài thuyết minh không được trình bày quá ba quan điểm.

3. “Đây là cuốn sách giúp bạn nhanh chóng lĩnh hội các kĩ năng phát biểu trước đám đông”. Đó là câu đánh giá rất chân thành với bạn đọc về cuốn sách.

4. Thế nào gọi là phát biểu? Phát biểu không chỉ là nói bằng miệng, khẩu hình chỉ là hình thức, nội dung phải là “cách biểu đạt của truyền thông đa phương diện” (miệng, tay và các bộ phận khác cùng tham gia biểu đạt tình cảm).

5. Nắm vững các kĩ năng phát biểu trước đám đông, sẽ chuyển từ thế bị động sang thành chủ động.

6. Tiêu chí của năng lực phát biểu bao gồm 12 chữ “giọng truyền cảm, tâm lí vững, logic, dễ nghe, dễ nhớ”. Giọng truyền cảm nghĩa là không phải chăm chăm đọc bản thảo mà phải kết hợp với các động tác của cơ thể nhằm thu hút người nghe. Thật khó có sự hấp dẫn nếu chỉ đọc nguyên văn bản thảo. Tâm lí vững, logic tức là không bị choáng ngợp khi đứng trên

sân khấu, tự tin làm chủ sân khấu. Có logic là bài phát biểu của bạn phải có ý tưởng, sự hiểu biết và diễn đạt chúng một cách tuần tự, hợp lí. Cần phải không ngừng trau dồi sự hiểu biết trong thực tiễn, liên tục sáng tạo bởi “không sáng tạo đồng nghĩa với sự thiếu hiểu biết”. Mỗi quan hệ giữa yếu tố tâm lí và kiến thức chính là tâm lí trước, kiến thức sau. Dễ nghe, dễ nhớ: biểu hiện của “dễ nghe” chính là “lắng nghe, cười, vỗ tay”, tức là khi bạn nói, đám đông “dỏng tai lắng nghe”, cảm giác vui vẻ, tràn đầy tiếng cười và kết thúc bài phát biểu là những tràng pháo tay không ngớt. Biểu hiện của “dễ nhớ” là mặc dù đám đông không mang giấy bút theo nhưng khi bạn kết thúc bài phát biểu, họ vẫn có thể ghi nhớ những trọng điểm trong bài nói chuyện của bạn và có thể kể lại cho người khác nghe những nội dung chính trong bài nói đó. Tại sao phải làm cho câu chuyện hấp dẫn? Bởi vì bài nói chuyện có sinh động thì não trái mới hình dung ra và ghi nhớ nội dung bài phát biểu đó. Muốn người khác nhớ được nội dung bài nói của mình thì bài nói đó phải đơn giản, ngắn gọn. Ngắn gọn mới có thể ghi nhớ, phức tạp thì không thể nhớ được. Nếu phức tạp, bản thân người nói khó còn khó nhớ chứ nói gì người nghe. Vì thế muốn cho bài nói chuyện dễ nhớ, phải tập luyện cho bài nói của mình ngắn gọn, súc tích.

7. Thành công nào cũng bắt nguồn từ thói quen. Mỗi chúng ta cần phải nghiên cứu thói quen của người thành công, đồng thời thông qua việc “nuôi dưỡng” thói quen của bản thân mới có thể đạt được thành công như mong đợi. Rèn luyện thói quen trong một tháng, quan trọng nhất là ba ngày đầu tiên. Thói quen của tôi là không xem tivi, không lên mạng internet, không chơi bài, mỗi ngày tôi đều dành toàn bộ thời gian vào việc học tập, nghiên cứu và sáng tác. Ngày ngày, tháng tháng tôi đều dành cho việc viết sách, thực khó để sáng tác được 10 cuốn sách trong đời. Thời gian học tập mỗi ngày của tôi là 6 tiếng, ban ngày 4 tiếng, buổi đêm 2 tiếng từ 10 giờ đến 12 giờ. Như thế là khá nhiều, người bình thường cũng khó có thể dành nhiều thời gian như thế cho việc học, huống chi là một doanh nhân. Sức mạnh của thói quen quả khiến người ta phải kinh ngạc. Ví dụ: Một triệu phú khi qua đời, ông ta dành tất cả tài sản của đời mình cho một người ăn mày. Khi người ăn mày nhận được câu hỏi từ phóng viên: “Sau khi ông thừa kế được những tài sản đó, ông muốn làm việc gì đầu tiên?” Người ăn mày trả lời: “Tôi muốn mua một cái bát thật tốt và một cái ghế chắc chắn để tôi có thể tiếp tục đi ăn xin.” Bạn xem kìa, người ta đã trở thành triệu phú rồi mà trong đầu vẫn nghĩ là muốn đi hành khất như trước kia. Đây chính là thói quen. Các chuyên gia tâm lí cho rằng, 95% thời gian trong ngày của một người là dành cho các hành vi thuộc về thói quen, 5% là những hành vi không phải thói quen, lặp đi lặp lại hành vi trong ba tuần thì hình thành thói quen, lặp đi lặp lại liên tục trong vòng ba tháng thì thói quen đó trở nên ổn định. Con số 21 trong nhan đề cuốn sách *21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông* chính là có ý nghĩa như vậy. Cái gọi là thói quen là sự ghi nhớ của cơ thể, cái gọi là sự ghi nhớ của cơ thể chính là những phản xạ có điều kiện. Aristotele từng nói: “Hành vi của con người đều là lặp lại, do đó, những người xuất chúng không phải là bởi hành vi đột nhiên bộc phát ra mà đó là do thói quen.” Cười đúng cách. Ví dụ như khi đọc chữ “kim chi” miệng cười nhưng mắt chưa cười là không đúng cách, đọc chữ “kim chi” miệng cười và mắt cũng cười, như thế là đạt được hiệu quả của việc cười đúng cách. Hiệu quả này là nhờ lòng mày giãn rộng, mắt tỏ rõ sự vui vẻ, phấn khởi. Cười đúng cách chính là khi cười mắt cũng phải cười. Con mắt là cửa sổ tâm hồn, cười chính xác chính là sự hợp nhất không thể thiếu của ba nụ cười: tâm cười, mắt cười, miệng cười. Từ miệng cười đến mắt cười và tâm cười. Miệng cười là nụ cười giả tạo bề ngoài, tâm cười mới là nụ cười đích thực.

21 ngày nâng cao sức hút phát biểu trước đám đông

**8.** Bất cứ một thứ học vấn nào cũng đều có một bí quyết, đều có một phương pháp học đem tới hiệu quả lớn nhất. Ở đây là phương pháp nói chuyện trước đám đông, chính là định, nhĩ, vũ, quyết. Bốn chữ này, phải hiểu cho rõ và bắt chước tốt.

**9.** Phát biểu trước đám đông là một sự khổ luyện. “Người cố gắng 1, ta cố gắng 10, người cố gắng 10, ta phải cố gắng 100”. Trên thế giới này, bất cứ một thành công nào cũng giống như việc trồng hoa màu, mùa xuân gieo trồng, mùa thu thu hoạch, canh tác một phần thì thu hoạch một phần, bỏ công sức ra bao nhiêu thì thu về bấy nhiêu. Người thầy chỉ là người đưa đường, thành công hay không là phụ thuộc vào sự nỗ lực của bản thân mỗi chúng ta.

**10.** Làm thế nào để thành công? Một thầy giáo đã nói: “Thành công chính là tiến hành làm đơn giản hoá một việc nhiều lần, mỗi ngày tiến một bước nhỏ bằng nghị lực lâu dài. Khi thành công đã tới, không gì có thể ngăn cản được.” Cảm giác này, tôi cũng có. Để đạt được cảm giác này, là kết quả của cả một quá trình học tập, nghiên cứu lâu dài. Một phút thành công trên sân khấu là cả 10 năm khổ khổ luyện. Người ta chỉ nhìn thấy giây phút vinh quang trên sân khấu chứ không hề nhìn thấy những năm tháng vất vả mà người thành công đó đã phải trải qua.

**11.** Xuất thủ thành văn và xuất khẩu thành thơ. Người xuất khẩu thành thơ, nhất định phải trải qua việc luyện tập ba thứ: một là, sau khi viết thì luyện nói; hai là, thông thuộc các tác phẩm thơ văn kinh điển; ba là, luyện phát biểu nhiều lần. Viết trước nói sau, chính là xuất thủ thành văn trước rồi mới xuất khẩu thành thơ.

**12.** Nói đi đôi với minh hoạ. Hạt vừng rất nhỏ, trái dưa hấu thì to, vừa nói vừa phải minh hoạ (tức là phải dùng động tác để minh hoạ cho lời nói thêm sinh động). Điều đó cụ thể là phải dùng tới cả ngôn ngữ của cơ thể để kết hợp với lời nói, thói quen phát biểu phải là động tác của tay trước, miệng nói sau. Lời nói mà không có cử chỉ điệu bộ kèm theo thì không được.

**13.** Quan hệ giữa can đảm và tư duy. Can đảm là cánh cửa mở ra tư duy, có sự can đảm, cũng giống như tư duy có nguồn điện kết nối, cứ tự nhiên mà nói, sáng tạo ra những điều còn vượt qua cả khả năng vốn có của bản thân. Không có can đảm, dù bạn có tài nhưng khi bạn phát biểu bạn sẽ bị căng thẳng, một khi căng thẳng, não bộ sẽ trống rỗng, bạn sẽ quên sạch nội dung cần trình bày. Một người nói tốt, thông thường viết cũng sẽ tốt. Người viết tốt nhất định nói cũng tốt, nhưng ở giữa cần có sự can đảm. Dám nói và dám viết, chính là đủ can đảm để viết văn và đủ can đảm để phát biểu những lời mình viết trước đám đông. Trong xã hội hiện đại ngày nay, đặc biệt là người quản lý, dám nói và dám viết đều rất quan trọng. Không can đảm, có hai loại, không can đảm một nửa và không can đảm hoàn toàn. Không can đảm một nửa là dưới sân khấu thì có đủ bình tĩnh để nói nhưng lên sân khấu lại không dám nói. Không can đảm hoàn toàn là dù là dưới sân khấu hay trên sân khấu đều không thể phát biểu được.



**14.** Ba mốc tạm dừng ba giây. Ổn định vị trí phát biểu xong dừng ba giây, hít sâu thở nhẹ lấy bình tĩnh trước khi phát biểu. Đoạn giữa bài phát biểu dừng ba giây, kết thúc bài phát biểu dừng ba giây.

**15.** Hãy luôn giữ nụ cười thân thiện trong quá trình phát biểu. Bạn đối xử với người khác thế nào, người khác sẽ đối xử với bạn như thế. Bạn muốn người khác cười với mình, bạn hãy cười với người ta trước.

**16.** Trong mắt không có ai không được, trong mắt có ít người không được, phải là trong mắt có tất cả mọi người trong hội trường. Khi phát biểu, trước tiên nhìn trái 45°, nhìn phải 45°, sau đó nhìn vào giữa hội trường, như thế gọi là bao quát toàn bộ hội trường.

**17.** Người không có can đảm trong quá trình phát biểu thường mắc phải lỗi là chưa ổn định vị trí đã vội vàng phát biểu, phát biểu xong cũng vội vàng rời vị trí. Người có can đảm có cách phát biểu thông dong, thư thái, đợi hội trường ổn định xong mới phát biểu, kết thúc bài phát biểu thì từ từ rời khỏi sân khấu.

**18.** Dáng đứng như cây tùng, vững chãi, hai chân song song, dáng người thẳng. Hai chân phải chụm gần vào nhau, cây tùng mà phân nhánh thì không đẹp. Dáng đứng của người phát biểu bạn hãy hình dung như một cây tùng, chứ không phải hai cây tùng, hai chân tách ra, thực sự trông rất khó coi.

**19.** Luôn giữ nụ cười tươi, dùng nụ cười để chinh phục cả thế giới, thuyết phục mọi người. Dale Carnegie từng nói: “Mỉm cười chính là một loại ắc quy thần kì, nó có thể làm cho người khác bất giác thừa nhận bạn.” Tôi nói: nụ cười là một thứ nước hoa mê hoặc, quyến rũ bạn khiến bạn nảy sinh cảm tình. Victor Hugo từng nói: “Tiếng cười là mặt trời đuổi mùa đông khỏi gương mặt con người.” Tại sao người ta thích cười? Điều này rất giản đơn nhưng lại có ý nghĩa rất sâu sắc. Đó thực ra là ý thức tiềm tàng trong mỗi con người. Ý thức tiềm tàng trong chúng ta, một là niềm vui, hai là cảm giác luôn hướng tới những gì tốt đẹp, trong đó niềm vui là thứ quan trọng hàng đầu. Ví dụ như khi cảnh vật, cây cỏ đẹp, đầy sinh khí, thực sự làm lay động lòng người, chúng ta tự nhiên sẽ thích thú cảm nhận nó, và nó mang lại những điều tốt đẹp cho sức khỏe, đem đến cho chúng ta sự thích thú, vui vẻ. Ngược lại, khi cảnh vật, không khí xung quanh u ám, lá rụng, hoa tàn, tự dưng chúng ta cũng sẽ thấy trong lòng trĩu nặng, cảm giác thật nặng nề, con người ta tự dưng sẽ thấy buồn. Khi chúng ta cười, người thấy nụ cười của chúng ta bất giác trong lòng cũng sẽ thấy có gì đó vui vui, phần khởi là thế.

**20.** Thống nhất sự đối lập khi phát biểu. Sự đối lập ở đây có nghĩa là khi bạn nói chuyện trước đám đông, thực tế giống như bạn đang chơi với họ một ván cờ vậy, rất căng thẳng, không phải bạn đang chinh phục đám đông mà chính là bạn đang bị đám đông chinh phục, vì vậy hãy sử dụng nụ cười của bạn bởi nó là thứ vũ khí để bạn có thể chinh phục được đám đông. Khi bạn đối diện với đám đông, hãy dùng nụ cười để dung hợp hai bên, chắc chắn không khí sẽ trở nên thoải mái hơn cho bạn và cả những khán giả đang lắng nghe bài phát biểu của bạn.

**21.** Một trong những điều tốt đẹp mà nụ cười đem lại là may mắn. Thứ nhất, chỉ những người hay cười mới có vận may. Một người mà lúc nào nét mặt cũng u buồn, lạnh lùng, thì không thể có được may mắn. Thứ hai, nụ cười là biểu hiện của người tốt, người ta thường giúp đỡ người mà có những biểu hiện bề ngoài tốt, chứ tuyệt đối không giúp người thể hiện bản thân là người ác. Thứ ba, quý nhân trong cuộc sống không nhất định là quan chức hay người vinh hoa phú quý, cũng không hẳn là những người bạn bè gần gũi thân thiết, thường thì những người chúng ta giao lưu, quan hệ lại không hẳn là những người giúp đỡ chúng ta, mà người giúp ta lại là những người khác, bởi vì họ cảm nhận thấy niềm vui, sự thân thiện từ chính nụ cười của chúng ta. Thứ tư, cách tốt nhất để trân trọng các mối quan hệ chính là học cách cười với người mà bạn gặp gỡ, bạn không biết ai là quý nhân trong đời mình, nhưng nhất định họ sẽ nằm trong số những người mà bạn nở nụ cười với họ.

**22.** Con mắt là cửa sổ tâm hồn. Bộ não của chúng ta có tổng cộng 12 cặp dây thần kinh thì 5 trong số đó chịu trách nhiệm điều khiển đôi mắt. Sự chuyển động của mắt là nhờ sự chuyển dịch của dây thần kinh sau mắt kéo theo sự chuyển dịch của nhãn cầu. Bán cầu não phải quản lý hình ảnh của phải trái thu được, bán cầu não trái phục vụ cho việc tư duy logic của mắt trái. Khi chúng ta nghĩ ra cách để nói dối về một vấn đề gì đó thì mắt luôn hướng lên phía trên bên trái. Để cho dễ nhớ chúng ta nhớ ngắn gọn là: mắt nhìn lên phía trên bên trái = nghĩ cách nói dối. Việc nghĩ ra cách nói dối là một quá trình suy nghĩ logic, chứ không phải quá trình tưởng tượng các hình ảnh. Vậy tại sao lại nhìn lên phía bên trái chứ không phải nhìn ngang hay nhìn xuống phía dưới? Tôi đoán có lẽ bởi vì nhìn lên trên bên trái vào không trung phục vụ cho quá trình tư duy logic, nhìn ngang hoặc nhìn xuống dưới bên trái có thể sẽ gặp phải những chướng ngại vật gây cản trở, ảnh hưởng tới quá trình tư duy logic này.

**23.** Tác dụng của việc nhìn thẳng. Có ba điểm tốt mà “cười + nhìn thẳng” đem lại: tôn trọng người khác, thu hút người khác, nhắc nhở người khác. Điều này sẽ đem tới cho người nghe cảm giác thân thuộc như người thân trong gia đình đang nói chuyện với mình. Dùng ánh mắt để bao quát hội trường (tức là nhắc nhở người khác) chủ yếu thực hiện vào hai thời điểm: thời điểm thứ nhất là khi bắt đầu bài phát biểu, thứ hai là khi có nhóm nào đó nói chuyện riêng. Khi bắt đầu bài phát biểu, cần dùng ánh mắt quan sát quanh hội trường, đợi tất cả mọi người đã ổn định vị trí mới bắt đầu phát biểu. Nếu có nhóm học viên nào nói chuyện hoặc làm việc riêng, gây mất trật tự, ảnh hưởng tới bài phát biểu thì có thể tạm ngưng một lát rồi mới tiếp tục.

**24.** Làm thế nào để đạt được “thanh, khí, thần”? Thân thể người như dầu, khí như lửa, tinh thần như ánh sáng. Vị trí nhiều ánh sáng nhất trên cơ thể chính là ánh mắt, hai mắt sáng, long lanh, đó là đôi mắt có thần. Ánh mắt của người phát biểu và khán giả giống như ánh mắt của hai đối thủ khi đang chơi cờ, bạn mạnh tôi yếu, bạn yếu thì tôi mạnh. Ánh mắt có sức chiến đấu, mạnh mẽ, mới là ánh mắt của kẻ mạnh.

**25.** Ánh mắt lạnh lùng hay ấm áp? Ánh mắt của khán giả dưới sân khấu tốt cuộc là lạnh lùng hay ấm áp? Thông thường thì là ấm áp. Bạn ở trên sân khấu, công chúng ở dưới, họ nhìn bạn với sự tín nhiệm và tâm lý coi trọng. Nếu ánh mắt chuyển đổi từ ấm áp sang lạnh nhạt thì đó là do bài phát biểu của bạn dở. Tại sao dở, có thể do bạn không cười, không tự

tin hay bạn không thực hiện đúng “Tam định” – nụ cười, ánh mắt, tư thế đứng, bạn không phối hợp nhịp nhàng lời nói với cử chỉ, động tác biểu cảm.

**26.** Cách luyện tập đôi mắt: mắt bạn nhìn vào một điểm phía trên cách mắt khoảng 3 – 5m, điểm đó có màu xanh càng tốt, màu đen cũng được, nhìn một giây, nhắm mắt một giây, cứ thế làm đi làm lại động tác đó khoảng 100 lần. Mắt chỉ nhìn vào một điểm sẽ tập trung được thần sắc của ánh mắt. Khi đã có tuổi thì cơ mắt cũng kém, độ đàn hồi cũng giảm đi nhiều, luyện tập cách này có thể giúp cho cơ mắt tăng tính đàn hồi. Luyện tập cơ mắt đem lại 3 tác dụng: da mắt không bị nhăn, hai là ánh mắt có thần, ba là (mắt) sẽ phân biệt rõ ràng phần lòng đen và lòng trắng. Vì luyện tập như thế, nhãn cầu vận động, máu lưu thông nhanh hơn tới mắt, những tia máu trong nhãn cầu cũng giảm dần, những tia trắng trong mắt tăng hơn, vì thế mà hai phần lòng đen/trắng trong mắt cũng được phân định rõ ràng hơn.

**27.** Luyện khả năng bao quát đám đông: nói câu “Kính thưa các vị lãnh đạo, các vị khách quý, cùng toàn thể các bạn”, lúc đầu nhìn sang bên trái nói “các vị lãnh đạo”, sau đó nhìn sang bên phải nói “các vị khách quý”, cuối cùng nhìn vào giữa hội trường và nói “cùng toàn thể các bạn”. Đây chính là dùng mắt để bao quát tất cả mọi người.

**28.** Thân thể đứng vững chãi như cây tùng, đứng sau 3 giây mới mở lời, đây là cách để ổn định hội trường. Sau khi kết thúc bài phát biểu, dùng 3 giây sau đó mới rời khỏi sân khấu. Bắt đầu dùng 3 giây, giữa chừng dùng 3 giây, kết thúc dùng 3 giây. Nhân tâm như dòng nước, vội vã lên sân khấu, dòng nước sẽ chảy xiết, sự cân bằng mất đi, tâm sẽ bồn chồn, lúc đó mở lời phát biểu thì 8, 9 phần là hỏng việc. Lên sân khấu dùng 3 giây rồi mới phát biểu, luyện cho bạn khả năng kiểm soát tâm lý “tâm động biển tĩnh”. Sau khi gió đã dùng, sóng đã yên, tư duy mới sáng suốt, tinh thần, trí lực mới tập trung vào nội dung bài phát biểu.

**29.** Hành động như gió. Lúc lên sân khấu, đi phải nhanh một chút, nét mặt tươi cười, lưng thẳng, cổ thẳng, tư thế người ngay ngắn. Tâm lý học có một phương pháp để rèn luyện ý chí là: nếu như đầu óc bạn không thể thoải mái, trước tiên bạn có thể dồn sự chú ý của mình vào một sự việc và suy nghĩ về nó, loại bỏ những điều khác không liên quan tới việc đó, chỉ quan tâm tới một điều, điều đó sẽ giúp cho trí não của bạn thấy thoải mái, minh mẫn hơn.

**30.** Tại sao lại nói lắp? Đó là do trật tự logic của quy trình phát biểu bị đảo lộn. Khi nói phải “não trước miệng sau” hoặc “nghĩ trước nói sau”, nhưng những người nói lắp thường là do “miệng trước não sau”, chưa nghĩ kĩ thì miệng đã nói. Não không kịp nghĩ tiếp điều tiếp theo để nói, tự nhiên sẽ dẫn tới nói lắp. Tại sao khi phát biểu phải phân thành các phân đoạn ngắt nghỉ 3 giây? Khi viết văn và xem bài văn thì rất rõ ràng, các phân đoạn tự nhiên đều lùi đầu dòng. Nhưng khi phát biểu, thì không có lùi đầu dòng để bạn chuyển đoạn, chuyển ý, chỉ có việc ngắt nghỉ, nhờ những đoạn ngắt nghỉ 3 giây khi phát biểu mà khán giả có thể lắng nghe rõ ràng hơn nội dung của các đoạn, giúp cho khán giả có thời gian định hình, hiểu rõ nội dung phát biểu của bạn.

**31.** Sự khác biệt giữa người với người, là ở việc có cơ hội rèn luyện hay không và cơ hội rèn luyện là bao nhiêu. Sự tự tin khi nói chuyện trước đám đông bắt nguồn từ việc rèn luyện nhiều lần trong thực tiễn, cảm giác trên sân khấu hay dưới sân khấu đều như nhau, giống như đứng dưới đất bằng, không sợ hãi, lo lắng điều gì.

**32.** Không được hà tiện. Steven Anthony Ballmer, Giám đốc điều hành của Tập đoàn Microsoft không bao giờ “hà tiện” năng lượng của bản thân, ông rất hoà đồng, mỗi khi diễn giảng đều rất nhiệt tình. Mỗi khi giảng bài xong đều trò chuyện và tham gia các hoạt động cùng với học viên. Tôi cho rằng, đây chính là niềm vui và hạnh phúc, không hề có “tác dụng phụ” gì, hà tất gì phải “hà tiện” chứ.

**33.** Phương pháp luyện thanh bằng nói thầm, chính là cách đọc thầm để luyện giọng, là phương pháp thở bằng “đan điền”, là phương pháp hít thở kết hợp giữa ngực và bụng, là cách phát âm có căn bản, có sự phối hợp của nhiều bộ phận phát âm. Thế nào gọi là nói nhỏ? Chính là có khí, có chữ nhưng không phát ra thành âm thanh, dùng đan điền để dụng khí, hít thở bằng đan điền, kết hợp giữa bụng với ngực để hít thở. Thế nào gọi là chiếm lĩnh hai đầu, giải phóng trung gian? Hai đầu ở đây là chỉ đan điền và môi, lưỡi, trung gian chính là thanh quản. Có nghĩa là với cách luyện phát âm này, dùng đan điền và môi, lưỡi phát âm chứ không dùng tới thanh quản, không chỉ có thể luyện được âm giọng hay mà còn có thể bảo vệ được thanh quản.

**34.** Hơi thở của bụng và hơi thở của ngực. 7 ngày, 3 ngày, ngay lập tức. Con người không ăn chỉ uống nước, có thể sống được 7 ngày. Không uống nước, chỉ có thể sống được 3 ngày. Không thở, lập tức mất mạng. Hơi thở rất quan trọng đối với con người. Giảng mà chỉ dùng khí từ ngực thì chỉ dùng tới 1/3 các bộ phận tham gia phát âm, giảng dùng tới khí ở đan điền, có thể dùng tới đại đa số luồng khí của các cơ quan phát âm. Tôi có thể lí giải đơn giản thế này: Luyện phát biểu, luyện khí tại đan điền, còn có một điểm tốt, là giữ eo, bảo đảm cho bạn không bị béo bụng. Khi đan điền hít thở, bộ phận eo cũng vận động, các cơ săn chắc hơn, eo sẽ nhỏ, đẹp và rắn chắc hơn. Khuôn mặt của người thiếu khí sắc thường xám xịt, khuôn mặt của người thường xuyên hít thở không khí trong lành thường hồng hào trắng trẻo. Người bình thường hít thở thường chỉ dùng ngực để trao đổi khí với môi trường bên ngoài mà không dùng tới bụng để tham gia quá trình trao đổi không khí với thiên nhiên, vì thế mà khí trong người không được thoát hoàn toàn ra ngoài, sắc mặt sẽ không tốt. Ngược lại, người thường xuyên chơi thể thao hoặc luyện khí, trên dưới đều trao đổi khí với bên ngoài, khí độc tích tụ trong người cũng được giải phóng ra ngoài, trao đổi không khí trong lành với môi trường tự nhiên. Hít càng sâu, cơ thể càng đủ khí, âm thanh phát ra cũng sẽ có lực. Khi đó, khuôn mặt sẽ hồng hào, đầu óc minh mẫn, thân thể tráng kiện.

**35.** Kim hãm khí có ý nghĩa thế nào? Kim hãm khí tức là nén khí xuống. Nén đến đâu? Thực tế thì khí được tích tụ ở đan điền. “Khí định thần nhàn nghĩa là gì?” Câu “Khí định thần nhàn” đã nói cho chúng ta thấy rõ về mối quan hệ giữa thần và khí. Đó là mối quan hệ nhân quả. Trước tiên khí phải định, thần mới có thể nhàn rồi. Chỉ có khí tụ tại đan điền thì thần thái hiện ra trên mặt mới khoan thai, tự tin.

**36.** Tiếng cười và hơi thở vận động tương phản nhau. Khi chúng ta cười, những cơ mặt tham gia vào nụ cười sẽ vận động lên trên, hơi thở được kìm nén phía dưới, một trên, một dưới, chính là tương phản với nhau. Như vậy, tập mỉm cười chính là tập “định khí” (nén khí), nhất cử lưỡng tiện, trên đời thật khó có việc nào tốt hơn thế.

**37.** Người ta muốn có âm giọng dễ nghe, cần phải có sự cộng hưởng. Khoang miệng của chúng ta được ví như hang động trong núi, vừa to vừa tròn thì mới có thể tạo ra sự cộng hưởng, vừa nhỏ vừa hẹp thì không thể cộng hưởng được.

**38.** Sức mạnh của việc ra hiệu bằng tay. Giữa tay, não và miệng tồn tại mối quan hệ nhân quả. Khi tay ra hiệu, não ngay lập tức xuất hiện những hình tượng tương ứng và ngôn ngữ sẽ được phát ra. Tay chính là người người chỉ huy. Chỉ nói không mà không có cử chỉ, động tác đi kèm thì chẳng khác nào hành vi của một rô-bốt.

**39.** Con người có 2 loại trí nhớ: Trí nhớ của não bộ và trí nhớ của cơ bắp. Trí nhớ cơ bắp nhớ khá chậm và khó khăn. Khổ luyện trong một tháng, thói quen có thể duy trì được cả đời. Ví dụ như khả năng chơi đàn ghi-ta, lái xe ô tô thuộc về trí nhớ cơ bắp. Luyện âm giọng chính là luyện trí nhớ cơ bắp. Mục đích của việc luyện tập này chính là làm cho “cơ bụng căng cứng, cổ họng thả lỏng”.

**40.** Đám đông ở dưới khán đài chúng ta nên gọi họ là những thánh giả hay khán giả? Không phải thánh giả mà là khán giả. Khi chúng ta giảng giải ở trên sân khấu, những người bên dưới vừa lắng nghe vừa xem chúng ta trình bày, nhưng xem vẫn là chủ yếu. Tâm lý học đã rút ra kết luận là 77% cảm giác của con người đến từ mắt, 14% đến từ tai, 9% đến từ các giác quan khác. Hoặc có thể nói, mắt xem đầu tiên, tai nghe thứ hai. Chính bởi vì những người dưới khán đài là những khán giả đang xem chúng ta biểu diễn nên chúng ta phải diễn sao cho thật nhịp nhàng, ăn khớp giữa lời nói với những cử chỉ động tác đi kèm, tay và miệng phải phối hợp sao cho thật linh hoạt, uyển chuyển như “cặp đôi đang khiêu vũ” vậy. Có tay mà không sử dụng tay thì bạn còn không giống động vật mà là thực vật, có sự sống mà chẳng thể di chuyển, vận động.

**41.** Bán cầu não phải của người giống như một chiếc xe tải. Tình cảm, lí trí là hình tượng bên ngoài, còn kí ức là hình tượng bên trong. Biểu đạt bài phát biểu chính là biến những hình tượng bên trong thành hình tượng bên ngoài, đem tới cho khán giả những cảm nhận mới. Những người đi nhiều, biết rộng thì những hình tượng trong não tương đối nhiều, lúc nói càng có nhiều những ví dụ sinh động để chứng minh luận điểm trong bài phát biểu được diễn giả chuyển tải tới khán giả, làm mới cho tình cảm, tri thức của khán giả. Thời xưa, người đọc được vạn quyển sách, đi vạn dặm đường là người vô cùng lợi hại. Ngày nay đi vạn dặm đường không khó, nhưng đọc được vạn cuốn sách thì vẫn là điều vô cùng khó. Bởi ngày xưa, thời gian trống nhiều, nhiều người có thể có nhiều thời gian tĩnh tâm đọc sách, nhưng trong thời đại ngày nay, nhịp sống gấp của xã hội hiện đại với nhiều thứ phải lo toan khiến rất ít người có thể tĩnh tâm mà đọc sách.

**42.** Mối quan hệ giữa ngôn ngữ cử chỉ (bằng tay) và ngôn ngữ miệng. Trong quá trình tiến hoá của loài người, mối quan hệ giữa ngôn ngữ cử chỉ và ngôn ngữ miệng trải qua 3 giai

đoạn: Giai đoạn thứ nhất là có ngôn ngữ cử chỉ mới có ngôn ngữ miệng; Giai đoạn thứ hai là ngôn ngữ miệng có lợi thế hơn so với ngôn ngữ cử chỉ vì số lượng kí hiệu của ngôn ngữ cử chỉ ít, ngôn ngữ miệng không chịu ảnh hưởng của ánh sáng, dần dần ngôn ngữ miệng thay thế hẳn ngôn ngữ cử chỉ; Giai đoạn thứ ba theo tôi sẽ lại quay trở lại trạng thái cân bằng giữa hai ngôn ngữ, tức là nên dùng song song hai ngôn ngữ này. Đặc biệt là đối với việc phát biểu trước đám đông, thì ngôn ngữ cử chỉ cần phải khôi phục lại trước tiên, sau đó là ngôn ngữ miệng – những di sản của loài người. Mỗi một động tác bằng tay khi phát biểu đều là hành động chỉ huy, hể tay hoạt động, những hình tượng trong não cũng lập tức được điều chỉnh để phát ra thành lời.

**43.** Động tác tay thế nào thì đẹp? Một là cánh tay giơ lên duỗi thẳng, hai là cổ tay cứng, ba là miệng mở to. Năm ngón tay khép lại, duỗi thẳng, khi nói kết hợp động tác “chém gió”, cảm giác lời nói rất có uy lực. Tôi thích “ngũ chỉ sơn” (5 ngón tay khép). Bốn là, tay thể hiện động tác trước, lông mày và ánh mắt tươi cười, thân thiện theo sau.

**44.** Làm thế nào để nội dung giảng dễ nghe, dễ nhớ? “Nhất giản, nhị hoạt, tam khẩu quyết”. “Nhất giản” là quan điểm phải ngắn gọn, súc tích. Quan trọng nhất của quan điểm là gói gọn trong một chữ, nhiều nhất cũng không được vượt quá bốn chữ. “Nhị hoạt” chính là dùng hai ví dụ sinh động để minh họa cho một quan điểm. Một ví dụ thì ít quá, ba ví dụ lại hơi nhiều, vì vậy nên lấy hai ví dụ là vừa đủ. “Tam khẩu quyết” chính là hai quan điểm trở lên thì xâu chuỗi thành một từ thông dụng. Ví dụ: hải quân, lục quân, không quân gọi chung là “tam quân”.

**45.** Phát biểu có thể không sử dụng bản thảo không? Giáo hoàng nói rằng, khi các bạn phát biểu không cần sử dụng bản thảo, sử dụng bản thảo chứng tỏ bạn không nhớ gì hết, nếu như bản thân ghi nhớ không được, bạn làm sao có thể buộc đám đông phải ghi nhớ? Cho nên dùng bản thảo khi phát biểu là một sự thất bại. Quan điểm này có phần chưa chính xác. Bởi cái gọi là không nhớ được, đó là không nhớ được hết các ý trọng điểm và đề cương của bài giảng. Nguyên nhân của vấn đề này là do quan điểm quá dài, nội dung quá phức tạp. Chỉ có số lượng chữ ít, ít tới mức chỉ còn một từ, quan điểm ngắn gọn hết cỡ, thì mới giúp người giảng nhớ hết được nội dung và người nghe cũng mới có thể dễ dàng lĩnh hội và ghi nhớ. Người phát biểu phải giữ được sự tỉnh táo của não bộ, chú trọng giao lưu bằng ánh mắt với khán giả thì mới có thể thu được thành công.

**46.** Phát biểu cần đi thẳng vào vấn đề. Chúng ta đều biết, văn chương cần toàn vẹn, phát biểu cần sự ngắn gọn. Đi thẳng vào vấn đề đương nhiên sẽ ngắn gọn; vòng vo, loanh quanh sẽ làm bài phát biểu rất nhàm chán. Nhưng trong thực tế, chúng ta lại thường rơi vào hoàn cảnh phát biểu một cách rất vòng vo, làm người nghe có cảm giác nhàm chán, muốn rời ngay khỏi hội trường, hoặc họ lại tìm việc khác làm trong hội trường để tránh khỏi lãng phí thời gian vô ích.

**47.** Chưa nói thông thạo bài phát biểu, chỉ gọi là “chuồn chuồn chấm nước”, da chỉ nhúng qua nước mà thôi.

**48.** Khẩu quyết giống như là “xâu thịt xiên”, tức là sự việc phải được gắn kết và xâu chuỗi với nhau một cách có hệ thống. Ví dụ như: nông nghiệp, nông thôn, nông dân gọi chung là “tam nông”. “Lục phủ” là Đởm, Vị, Tiểu Trường, Đại Trường, Bàng Quang, Tam Tiêu. Ngũ tạng gồm 5 cơ quan nội tạng của cơ thể: Tâm, Can, Tỳ, Phế, Thận.

Cuối cùng, xin cảm ơn những cống hiến lí luận thiết thực, quý giá của tác giả trong cuốn sách này!