

Nghệ thuật chiến thắng sự sợ hãi khi diễn thuyết

Một lần nữa, tim bạn đập mạnh, cảm giác hồi hộp tăng cao, và giọng nói thì lú lút. Không có khẩu súng nạp đầy đạn nào dí vào đầu bạn, mà chỉ là bạn đang chuẩn bị cho một bài diễn thuyết trước các nhà đầu tư tiềm năng.

Việc diễn thuyết trước đám đông có gây ra cho bạn nỗi ngại ngùng và khiếp sợ? “Một vài người rất e sợ công việc này thậm chí hơn cả việc phải lên bàn mổ”, Kim Dower, tác giả cuốn *Life Is a Series of Presentations* (Cuộc sống là một chuỗi các bài diễn thuyết) và là chủ sở hữu hãng dịch vụ truyền thông Kim-From-L.A, cho biết, “Ý nghĩ thất bại khi đứng trước đám đông luôn tạo ra nỗi sợ hãi”. Cảm giác này là rất thật và mang tính chất sinh lý con người.

Cho dù là đứng trước các khách hàng kinh doanh mới hay một nhóm các nhà đầu tư mạo hiểm, cảm giác e sợ có thể giảm bớt sự lú lút và tự tin trong bài diễn thuyết của bạn.

Theo Dower, thậm chí không ít chuyên gia giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực của họ cũng gặp phải cảm giác này. “Chỉ nghĩ về việc phải trình bày, chúng ta bỗng nhiên cảm thấy không biết rõ mình biết những gì và không còn tin tưởng vào lời nói của mình nữa”, Dower cho biết.

Việc đánh bại cảm giác lo sợ, hồi hộp và xây dựng được những bài diễn thuyết thuyết phục là yếu tố quyết định thành công trong kinh doanh. Từ câu mở đầu cho đến cách trả lời những câu hỏi chất vấn, bạn đều có thể học được để bài diễn thuyết của bạn có thể làm say lòng người nghe.

“Hai kỹ năng quan trọng nhất để thành công trong sự nghiệp của bạn đó là kỹ năng nói và viết thông thạo”, Diana Booher, một nhà tư vấn giao tiếp cho nhiều khách hàng trong danh sách Fortune 500, cho biết.

Sức mạnh của sự chuẩn bị

Với sự chuẩn bị tốt, bạn hoàn toàn có thể chuyển cảm giác e sợ và ngại ngùng thành một bài diễn thuyết đầy sức thuyết phục.

Sự chuẩn bị chính là điều mà những nhà diễn thuyết thành công thường làm. Điều này đồng nghĩa với việc, bạn phải biết rõ nhiệm vụ cũng như những người nghe của mình.

“Mọi người đều lắng nghe và đón nhận thông tin theo những cách thức khác nhau”, Dower cho biết, “Hãy chỉnh sửa cách thức trình bày, diễn đạt của bạn một cách thích hợp nhất. Ví dụ, các giáo viên thích những bản đề cương rõ ràng, trong khi các nhân viên bán hàng có khuynh hướng thích sự tận tụy và mang tính ngẫu hứng nhiều hơn”.

Để có được những ấn tượng tốt đẹp ngay từ lúc đầu, bạn cũng cần quan tâm tới hình thức bên ngoài. Ví dụ, nếu bạn là một phụ nữ diễn thuyết trước nhiều nam doanh nhân, đừng mặc những chiếc váy quá dài và quần khắn. Dower khuyên: “Hãy nhìn vào những người

bạn sẽ nói chuyện, nắm bắt suy nghĩ và sở thích của họ”.

Một nguyên tắc hay được sử dụng, đó là ăn mặc như một nhà thành viên VIP của nhóm. Bạn cũng nên đảm bảo rằng hình thức bên ngoài của bạn không trái ngược với thông điệp trình bày. Đừng đeo trang sức lòe loẹt hay bất cứ thứ gì gây sự chú ý đặc biệt.

Do mọi người thường phán xét tính tin cậy bài thuyết trình trên cơ sở hình thức bên ngoài, nên mọi cử chỉ, dáng điệu, nét mặt và thái độ của bạn cần tự nhiên và nhẹ nhàng. Theo Booher, nếu bạn đứng một cách cứng nhắc, thờ ơ và không có sự tạm nghỉ trong bài diễn thuyết, mọi người sẽ rất dễ dàng nhận thấy sự thiếu tự tin ở trong bạn.

Booher khuyên, nếu có thể, bạn nên hình dung như mình sẽ đứng trước một nhóm bạn bè thân quen, tập trung vào từng nét mặt, dáng điệu, cử chỉ và năng lượng cơ thể của bạn.

Ngoài ra, trước khi có một bài diễn thuyết hay nói chuyện trước đám đông, bạn nên nghe đài và xem vô tuyến. Hãy phân tích tại sao bạn chuyển từ kênh này sang kênh khác và điều gì ở đài phát thanh hay truyền hình khiến bạn cảm thấy khó chịu. Họ bảo thủ, cố chấp hay vô bổ? Bạn hãy ghi chú, rút kinh nghiệm và đừng lặp lại chúng. Hãy khám phá ra những gì thực sự lôi cuốn trong phong cách của một ai đó và bắt chước nó.

Bên cạnh đó, để có được sự thư giãn trước khi bắt đầu những luận điểm quan trọng trong bài diễn thuyết, Booher khuyên rằng bạn nên tìm kiếm những fan của mình. “Đừng nhìn vào những người khó tính, xa lạ và không đứng về phía bạn. Khi bạn bắt đầu, trạng thái hồi hộp là dễ hiểu, vì vậy hãy cố gắng mỉm cười với những ai mong muốn nghe bạn diễn thuyết và tập trung vào họ”, bà nói.

Tránh những lỗi thông thường

Để thu hút và lôi kéo người nghe ngay từ lúc đầu, hãy đảm bảo rằng bạn bắt đầu với những thông điệp mấu chốt. Theo Booher, những nhà diễn thuyết tồi luôn cố gắng phơi bày tất cả các thông tin của họ trước khi bắt đầu vào các điểm cơ bản. Tuy nhiên, mọi người luôn có xu hướng bỏ qua các chi tiết. Thay vào đây, bạn hãy bắt đầu với những luận điểm chính, sau đó mới cung cấp các thông tin cơ bản cần thiết khác.

Sức hấp dẫn trong bài diễn thuyết của bạn cũng sẽ gia tăng đáng kể nếu mọi người quan sát thấy ở bạn sự khiêm nhường, thân mật, ân cần, thành thật và vui vẻ, chứ không phải sự kiêu căng và cách biệt.

Song Booher cũng khuyên rằng đừng bao giờ bắt đầu bài diễn thuyết bằng sự hài hước. “Nếu bạn không giỏi về điều này và nếu gặp phải phản ứng tiêu cực, bạn có thể mất tự tin mà không thể khôi phục lại”.

Một lỗi diễn thuyết thường gặp khác là dựa quá nhiều vào PowerPoint. “Bạn sẽ trở thành một nhà giải thích các slide trình chiếu. Việc này khiến cho mọi người thấy buồn ngủ”, Booher cho biết, “Công nghệ hình ảnh – âm thanh chỉ nên mang tính chất phụ trợ - một công cụ minh họa những luận điểm tiếp theo”.

Khi sắp xếp, tổ chức bài diễn thuyết, hãy chuẩn bị cả những gì ngoài phạm vi cần thiết. Bạn cần lường trước được các câu hỏi để không bị lúng túng hay bất ngờ vì không biết phải trả lời thế nào.

Nếu có ai đó hỏi một câu hỏi mà bạn chưa chuẩn bị trước, bạn có thể làm một vài hành động kiểu như uống một ngụm nước để dành cho mình một vài giây suy nghĩ.

Sự thành thật cũng là một phương cách giải nguy tốt khi bạn gặp thế bí. “Mọi người luôn tôn trọng và thông cảm nếu bạn phản ứng một cách chân thực nhất. Đó có thể là: ‘Đây là một câu hỏi tốt. Tôi không muốn đưa ra cho quý vị một câu trả lời thiếu hoàn chỉnh’ hay ‘Tôi muốn kiểm tra kỹ lưỡng hơn thông tin và số liệu. Liệu tôi có thể trả lời quý vị sau được không’”, Booher nói. Bạn cũng có thể sử dụng khiếu hài hước để che dấu sự lúng túng.

Hơn tất cả, trường hợp phải đương đầu với một câu hỏi hay bình luận khó, hãy tìm cách gắn nó với luận điểm bạn muốn trình bày, cho dù nội dung của câu hỏi đó là gì đi nữa. Đừng làm phai nhạt hay chệch hướng thông điệp đã trình bày. Điều quan trọng là bạn cần duy trì sinh lực cho mình bằng chính những cảm xúc mà bạn đã có với các ý tưởng diễn thuyết.

Nếu bạn thấy bản thân thực sự không biết phải trả lời thế nào và đang đánh mất khán giả, hãy trông cậy vào những kỹ năng diễn thuyết khác để thay đổi tâm trạng. Chẳng hạn bạn có thể sử dụng các ví dụ cá nhân, thống kê hay những trợ giúp bằng tài liệu minh họa, câu đố và danh thiếp kinh doanh,... để chuyển hướng nội dung cuộc hội thoại.

Cuối cùng, trong bất cứ hoàn cảnh nào, bạn đều cần tự tin và ghi nhớ những lý do đã khiến bạn có bài diễn thuyết này. “Khi nhớ tới những lý do thích đáng đó, bạn sẽ không còn tâm trạng bồn chồn, hồi hộp và tập trung hơn để có được bài diễn thuyết tốt nhất”, Dower cho biết.

TinhAnh (Theo *BWPportal*)