

Phi ngôn từ trong Thuyết Trình

Chỉ với 1 từ “Lại đây” lần thứ nhất nói thật nhẹ nhàng lần thứ hai nói với giọng quát nạt, lần thứ ba thì vác một cái ghế hay rút 1 con dao ra thì bạn cảm thấy khác nhau như thế nào? Cả 3 lần đều là ngôn từ, lại đây lần thứ hai là sự khác biệt về giọng nói, lần thứ ba có thêm hình ảnh thì sức mạnh thông điệp khác hẳn.

Cũng như vậy với một từ “yêu” nhưng thốt ra từ người yêu bạn sẽ khác hẳn với một người chỉ giỏi tán tỉnh nhưng không yêu bạn thật lòng. Tại sao bạn lại nhận ra được điều đó? Đó là nhờ giọng nói của người đó và đặc biệt là thông qua nét mặt cử chỉ ánh mắt nụ cười, đó chính là hình ảnh.

Quay lại để trả lời cho câu hỏi về các diễn viên ca sĩ ở trên thì rõ ràng những ca sĩ đó đã tận dụng được tối đa sức mạnh của hình ảnh (chiếm tới 55% sức mạnh thông điệp).

Vậy bấy lâu nay khi chúng ta chuẩn bị cho một bài báo cáo hay một bài thuyết trình thì chúng ta tập trung vào đâu? Phần lớn tất cả chúng ta đều tập chung vào phần nội dung, ta chỉ quan tâm tới việc ta sẽ nói cái gì nhưng đó chỉ là 7% của sức mạnh thông điệp mà thôi. Đã bao giờ ta quan tâm tới giọng nói của mình chưa, bạn sẽ tập giọng của mình như thế nào, bạn sẽ nhấn giọng như thế nào bạn sẽ thay đổi tốc độ bài nói như thế nào, bên cạnh đó cách diễn tả tình cảm của mình qua bài nói như thế nào, trang phục như thế nào, mặt diễn tả cảm xúc như thế nào. Vâng bấy lâu nay chúng ta mới đầu tư vào 7% ngôn từ đã tuyệt vời như vậy rồi, còn mảnh đất 93% màu mỡ nếu chúng ta đầu tư vào thì kết quả chắc chắn sẽ khác xa bây giờ.

Đã bao giờ các bạn thấy một người đang yêu nói chuyện chưa, khi các bạn thuyết trình về một đề tài nào mà các bạn đam mê yêu thích thì người khác sẽ cảm nhận thế nào. Đó là lúc ta dùng cả người để nói thuyết phục người nghe bằng nét mặt cử chỉ dáng điệu nụ cười và thậm chí cả trang phục nữa.

Khi bạn nói “tôi rất vui được có mặt tại đây ngày hôm nay” nhưng nét mặt của bạn buồn bã thì liệu người ta có tin bạn không. Bây giờ các bạn thử nắm chặt tay lại gồng cứng lên rồi hô “Anh yêu em” thì giọng bạn có mềm mại được không hoặc bạn duỗi lỏng tay ra và hô “Quyết tâm” có ai tin

không? Tại sao lại như thế? Vì cả cơ thể là một thể thống nhất khi ta thuyết trình dùng tổng lực cả người nói thì hiệu quả tăng lên gấp bội .

Lúc ta còn bé ta luôn có xu hướng sử dụng phi ngôn từ để diễn đạt ý tưởng của mình, sử dụng phi ngôn từ là bản năng của con người.

Khi sử dụng nó thì cảm xúc lí trí như hoà làm một và bạn sẽ có một bài thuyết trình không thể bị thất bại.

Tôi tin chắc rằng khi các bạn đã hiểu được sức mạnh tuyệt vời của phi ngôn từ thì các bạn đã nắm trong tay một bí quyết để trở thành nhà thuyết trình viên giỏi nhất.

Chúc các bạn luôn tự tin khi đứng trước đám đông để chứng minh một lẽ đơn giản "Sự vĩ đại là bình đẳng".