

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ THUYẾT TRÌNH

1.1. Khái niệm về thuyết trình

Trong quá trình làm việc, bất kể ai cũng sẽ phải tự mình trình bày và thuyết phục người khác chấp nhận những ý tưởng của mình. Mặc dù kỹ năng thuyết trình đóng vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển nghề nghiệp của mỗi cá nhân nhưng không phải ai cũng có tố chất bẩm sinh của một nhà thuyết trình nổi tiếng, và không phải ai cũng cơ hội để rèn luyện và hoàn thiện kỹ năng thuyết trình trong trường đại học cũng như các nơi khác.

Theo nghiên cứu của AT&T và đại học Stanford, yếu tố quan trọng nhất quyết định 70% sự thành công và thắng tiến của mỗi cá nhân chính là năng lực gây ảnh hưởng đến người khác thông qua các bài thuyết trình hiệu quả. Khi thuyết trình một vấn đề nào đó, dù chỉ là phát biểu ngắn gọn trong cuộc họp nhóm hay trình bày kế hoạch công việc hoặc một bài trình bày dài về một vấn đề chuyên môn trong các buổi hội thảo, tọa đàm, hội nghị, mỗi cá nhân sẽ thể hiện: bản chất, uy tín, năng lực gây ảnh hưởng của mình tới một nhóm người nghe nhất định thông qua cách dùng ngôn ngữ bằng lời và không bằng lời. Vậy thuyết trình là gì ? Có rất nhiều khái niệm khác nhau về thuyết trình đã được đưa ra trong nhiều cuốn sách, nhiều giáo trình theo các cách tiếp cận khác nhau.

Có nhiều khái niệm khác nhau về thuyết trình: Trong Từ điển, cụm từ “*thuyết trình*” có rất nhiều nghĩa nhưng chúng ta hiểu từ “*thuyết trình*” theo nghĩa xuất phát từ “*trình bày*”, có nghĩa là trình bày một vấn đề trước nhiều người.

- Theo Bách khoa toàn thư Việt Nam thì “ *Thuyết trình là trình bày một cách hệ thống và sáng rõ một vấn đề trước đông người*”

- “*Thuyết trình là trình bày rõ ràng một vấn đề trước nhiều người. Thuyết trình là một nghệ thuật, người thuyết trình được ví như là một nghệ sĩ hay diễn viên đứng trước công chúng, thuyết trình là một kỹ năng được phát triển thông qua kinh nghiệm và đào tạo*”

Hay: “*Thuyết trình là giao tiếp nói chuyện với đám đông*”

- Theo từ điển Hán Việt thì thuyết trình được hiểu là trình bày một vấn đề nào đó một cách thuyết phục. Đứng trên quan điểm kinh doanh, thuyết trình được hiểu là cơ hội để “*bán*” ý tưởng, suy nghĩ của mình cho một đối tượng người nghe nhất định. Với quan điểm này, người thuyết trình chính là người “*bán*”, người nghe thuyết trình chính là “*người mua*” và sản phẩm được đem bán chính là “*ý tưởng/suy nghĩ*” của người thuyết trình. Quá trình “*bán*” ý tưởng diễn ra hai chiều với sự tác động qua lại giữa người trình bày và người nghe trong một môi trường nhất định. Môi trường thuyết trình được tạo nên bởi không gian, thời gian, địa điểm và phương tiện thuyết trình.

Quá trình thuyết trình chính là quá trình giao tiếp bằng ngôn ngữ lời nói và phi lời nói giữa người thuyết trình và người nghe. Quá trình này được thể hiện **trong hình 1.1** dưới đây. Theo mô hình này, hiệu quả của thuyết trình sẽ phụ thuộc vào các nhân tố từ phía người trình bày, người nhận và môi trường bên ngoài.

dụng. Cụ thể hơn, sự chuẩn xác liên quan đến những yếu tố tạo nên sự tin tưởng của những người nghe đối với người nói, truyền cảm lại tập trung các yếu tố cảm xúc của người nói truyền tải tới người nghe, sự hợp lý là quan tâm tính mạch lạc và logic trong bài nói.

Các bài truyền đạo trong xã hội Ai Cập và Châu Phi Cận đại (năm 2500 trước công nguyên) đặc biệt nhấn mạnh đến thái độ và phẩm chất của người nói. Những nguyên lý được trình bày cặn kẽ trong quyển sách giáo khoa đầu tiên về thuyết trình này đã được đem ứng dụng qua trải nghiệm của những nhà hùng biện Hy Lạp cổ đại như Demoxphen, Socrat. Mặc dù thế giới có rất nhiều thay đổi kể từ thời Aristotle, nhưng nhận định của ông về người có khả năng *“đưa ra những nhận xét mà không thể giải thích”*, *“thậm chí chưa từng nghĩ đến vấn đề đó một cách tổng thể”* dường như vẫn còn nguyên giá trị.

Thực tế, thuyết trình thường xoay quanh các vấn đề chính trị, hầu hết các bài phát biểu được ghi nhận trong lịch sử loài người nói về chính trị. Không thể kể đến những nhà thuyết trình nổi tiếng trong lĩnh vực chính trị như các vị tổng thống Mỹ (John Kenedy, Bill Clinton, Barack Obama), Chủ tịch Hồ Chí Minh, Phiden Castro, Hitler, Luther King...

Tuy nhiên ngày nay các bài thuyết trình khá đa dạng ở các lĩnh vực như:

- Những bài thuyết trình của Brian Tracy- diễn giả người Canada, ông là diễn giả hàng đầu của thế giới về lĩnh vực bán hàng.
- Les Brown, diễn giả người Mỹ ông là diễn giả nổi tiếng trong lĩnh vực truyền cảm hứng về động lực cuộc sống.
- Nick Vujicic, diễn giả người Úc cũng giống như Les Brown, ông cũng là diễn giả nổi tiếng của thế giới trong lĩnh vực truyền cảm hứng về động lực của cuộc sống và về giá trị con người.
- Tony Robbins, diễn giả người Mỹ ông là một trong những diễn giả thành công nhất và nổi tiếng nhất của thế giới trong lĩnh vực phát triển con người tại Bắc Mỹ.
- Jordan Belfort, ông là diễn giả nổi tiếng của thế giới trong lĩnh vực kinh doanh kinh tế.
- Fabian Lim, diễn giả người Singapore nổi tiếng của thế giới trong lĩnh vực kiếm tiền qua mạng.
- Adam Khoo, diễn giả người Singapore là diễn giả hàng đầu của thế giới trong lĩnh vực kinh doanh và giá trị con người.
- Richard Brandson, diễn giả người Anh ông là diễn giả nổi tiếng của thế giới trong lĩnh vực khởi nghiệp của giới trẻ.
- Jack Canfield, diễn giả người Mỹ ông là một trong những diễn giả hàng đầu của thế giới trong lĩnh vực kinh doanh và các nguyên tắc để thành công.
- Jack Ma, diễn giả người Trung Quốc. Ngoài là vị tỷ phú được mọi người kính trọng, ông cũng là diễn giả nổi tiếng của thế giới trong lĩnh vực kinh doanh thành công.

- Steve Jobs là cựu tổng giám đốc Apple, ông có những bài thuyết trình rất ấn tượng khi giới thiệu các sản phẩm của Apple.

Sự phát triển của thuyết trình trước đám đông thay đổi theo sự biến thiên của văn hóa và sự dịch chuyển của xã hội. Đến nay, hầu hết các bài thuyết trình đều được cập nhật và lưu giữ khá cẩn thận. Với sự phát triển của công nghệ thông tin, việc truyền bá và phổ biến các bài thuyết trình nổi tiếng diễn ra nhanh và hiệu quả hơn.

Các lĩnh vực thuyết trình hết sức phong phú và đa dạng, các thuyết trình gia cũng bao gồm đủ các thành phần nghề nghiệp, giới tính, lứa tuổi và đến từ các dân tộc khác nhau. Có thể khẳng định rằng thuyết trình góp phần nâng cao hiệu quả giao tiếp và là công cụ hiệu quả trong giữ gìn và củng cố tri thức nhân loại.

1.3. Phân loại các bài thuyết trình

1.3.1. Thuyết trình cung cấp thông tin

Chia sẻ, cung cấp thông tin cho người nghe, truyền đạt các ý tưởng. Một trong những bài nói phổ biến nhất của nói trước công chúng là bài nói cung cấp thông tin. Mục đích chính của bài thuyết trình thông tin là chia sẻ hiểu biết của một người về một chủ đề, nội dung, kiến thức với thính giả.

Lý do của việc thực hiện một bài phát biểu cung cấp thông tin là rất đa dạng. Ví dụ: Chúng ta có thể được yêu cầu đề hướng dẫn một nhóm đồng nghiệp về cách sử dụng phần mềm máy tính mới hoặc báo cáo với các nhà quản lý về dự án mới nhất, thầy (cô) giáo đang giảng bài, lớp trưởng thông báo một vấn đề gì đó trước lớp, cung cấp cho nhân viên mới trong công ty những hiểu biết cơ bản về công ty hoặc chúng ta chia sẻ kinh nghiệm của chúng ta về nấu ăn với cả lớp. Điểm chung của tất cả các ví dụ trên là chia sẻ thông tin về một chủ đề nào đó tới người nghe.

Một bài thuyết trình cung cấp thông tin có thể được sử dụng cho nhiều ngành nghề, chủ đề khác nhau. Bác sĩ thường có những bài thuyết trình, trình bày về lĩnh vực chuyên môn của họ cho các sinh viên y khoa, các bác sĩ khác và các bệnh nhân của họ. Giáo viên nói chuyện, trình bày và trao đổi với các bậc phụ huynh cũng như với học sinh, sinh viên. Những người lính cứu hỏa sẽ thuyết trình về việc làm sao để kiểm soát ngọn lửa trong các đám cháy... Bài thuyết trình cung cấp thông tin là một phần khá phổ biến trong cuộc sống thường ngày. Bởi vậy, học cách nói hiệu quả đã trở thành một kỹ năng cần thiết trong thế giới ngày nay.

1.3.2. Thuyết trình để thuyết phục

Đưa ra các lý lẽ làm cho người nghe chấp nhận hoặc hành động theo ý kiến của người nói: Ví dụ như nhân viên bán hàng thuyết trình thuyết phục khách hàng mua sản phẩm trong một buổi hội thảo, trưởng phòng marketing thuyết phục ban lãnh đạo công ty về chiến dịch marketing cho công ty trong thời gian tới, thuyết phục nhân viên chấp thuận và tuân thủ một quy định mới của công ty. Một nhà thuyết trình tốt không chỉ cung cấp thông tin cho người nghe mà còn có thể thay đổi được cảm xúc của họ.

Đối với một số người, ví dụ như các quan chức dân cử, truyền tải một bài thuyết trình có sức thuyết phục là một phần quan trọng của việc đạt được và tiếp tục thành công

trong sự nghiệp. Những người khác, trong các ngành nghề khác thì sự nghiệp được quyết định bởi sự thuyết phục khách hàng – khách hàng được trả tiền để nghe và để được thuyết phục (bảo hiểm, bán hàng...). Sự ảnh hưởng của các người thuyết trình, như Les Brown, đã kiếm được hàng triệu đô la mỗi năm từ công việc là thuyết phục giúp đỡ, tạo động lực cho mọi người để họ có thể sống tốt hơn và suy nghĩ tích cực hơn. Brian Tracy, một người thuyết trình chuyên nghiệp, chuyên giúp đỡ các lãnh đạo doanh nghiệp để họ có thể làm việc hiệu quả hơn tại nơi làm việc.

Mặc dù việc nói trước thính giả với chúng ta có thể diễn ra mỗi ngày hay chỉ một vài lần một năm, nhưng thuyết phục người khác lại là một nhiệm vụ đầy thử thách. Nếu chúng ta có thể phát triển các kỹ năng để thuyết phục một cách hiệu quả, nó sẽ giúp ích rất nhiều cho chúng ta trong cuộc sống cá nhân hay trong học tập và trong công việc

1.3.3. Thuyết trình gây cảm hứng

Một bài nói ở cấp độ cao hơn của bài nói thuyết phục. Tại đây người thuyết trình ngoài việc thuyết phục, thay đổi suy nghĩ, định kiến của người nghe về một chủ đề, sản phẩm nào đó, người thuyết trình phải giúp thôi thúc thính giả thực hiện theo những gì vừa được nghe.... Mục đích của bài nghe là thuyết phục người nghe thực hiện, làm theo và có hành động cụ thể. Thúc đẩy người khác làm theo hướng dẫn, ý kiến, sự thôi thúc của mình.

1.3.4. Thuyết trình để giải trí

Nói giải trí liên quan đến một loạt các phát biểu trong nhiều dịp, sự kiện khác nhau, từ giới thiệu đến chúc mừng đám cưới, để trình bày và nhận giải thưởng, để khen ngợi hay trước hoặc sau các buổi lễ nghi, tưởng niệm...

Bất cứ ai đã từng xem một buổi lễ trao thưởng trên sóng truyền hình thì với một bài nói mang tính giải trí là nó cũng đòi hỏi sự chuẩn bị kỹ lưỡng, tìm hiểu về thính giả, đối tượng cũng như đưa ra một câu chuyện. Bài nói có thể là một bài nói có chút hài hước, một chút cảm động, một chút cảm hứng phụ thuộc vào sự kiện để tạo được dấu ấn trong lòng người nghe. Những bài nói dạng này thường không dựa theo dữ liệu thực tế, người thuyết trình thường đánh "đòn" tâm lý vào người nghe để người nghe đồng cảm với suy nghĩ, hoàn cảnh của người thuyết trình.

1.4. Yêu cầu khi thuyết trình

1.4.1. Có mục tiêu rõ ràng

Khi thuyết trình cần xác định mục tiêu của việc thuyết trình, ví dụ cái chúng ta muốn người nghe hiểu là gì, quan hệ chúng ta muốn tạo dựng là gì, với ai và cái chúng ta muốn người nghe thực hiện.... Khi có mục tiêu rõ ràng thì bài thuyết trình mới có thể đi đúng hướng và đạt hiệu quả. Không thể thuyết phục được ai trong khi ngay cả bản thân mình cũng không rõ mình đang nói về vấn đề gì và nhằm để làm gì. Ví dụ: Mục tiêu của chúng ta trong bài thuyết trình về văn hoá giao thông là gì?

1.4.2. Phù hợp với đối tượng

Chúng ta không thể trình bày một bài thuyết trình bằng tiếng Anh đối với đối tượng là nông dân được. Do đó phải phân tích người nghe bằng cách hãy suy nghĩ về chủ đề

thuyết trình dưới góc độ của người nghe, tập trung vào kiến thức của họ về vấn đề chúng ta thuyết trình đến đâu, ngôn ngữ sử dụng như thế nào, mối quan tâm của họ là gì, những định kiến, tâm trạng, quan hệ của người nghe...

1.4.3. Có cấu trúc logic và nhất quán

Các vấn đề được trình bày phải liên quan chặt chẽ với nhau và có tính logic. Một bài thuyết trình lủng củng thì sẽ không bao giờ hiệu quả. Nó sẽ gây ra sự khó chịu đối với người nghe.

Về cấu trúc, nhìn chung, một bài thuyết trình thường được chia làm 3 phần (tam đoạn luận): Mở đầu, nội dung và kết thúc. Tại sao vậy? Cấu trúc này mang lại cho người nghe cảm giác có sự phân tích, luận cứ, có cảm giác của sự chuyển động tiến lên phía trước và lý do thứ ba là dễ nhớ.

Nên sử dụng sáng tạo các phương pháp để trình bày ý tưởng. Ví dụ trình bày ý tưởng theo logic, theo thứ tự thời gian, trình bày từ tổng thể tới cụ thể, từ điều đã biết đến cái chưa biết, từ những điều đã được chấp nhận tới những mâu thuẫn, trình bày theo quan hệ nhân-quả, từ vấn đề tới giải pháp...

1.4.4. Sử dụng ngôn ngữ và phi ngôn ngữ phù hợp

Ngôn ngữ phải rõ ràng mạch lạc, giọng điệu có lên có xuống. Yếu tố phi ngôn ngữ cũng rất quan trọng: Dáng đi, dáng đứng cách nhìn để duy trì mối liên hệ với thính giả. Nếu như chúng ta cứ cúi gằm mặt xuống chăm chăm đọc bài đã chuẩn bị sẵn, điều đó sẽ khiến thính giả ngủ gục hết. Các yếu tố ngôn ngữ và phi ngôn ngữ sẽ làm tăng tính lôi cuốn và hấp dẫn; Nhấn mạnh những điểm quan trọng trong thông điệp của chúng ta; Tạo lập được mối quan hệ thân thiện với người nghe...

1.4.5. Thời gian phân bổ hợp lý

Không thể cứ nói vòng vo mãi phần mở đầu trong khi đó phần giải quyết vấn đề chưa đề cập tới đã hết thời gian quy định. Cần phải có một sự phân bổ hợp lý và đều đặn, không nói nhanh quá và cũng không nên chậm quá. Chú ý không làm mất thời gian của người nghe, không nên nói quá dài dòng. Muốn có một bài thuyết trình hiệu quả chỉ có cách là chuẩn bị chu đáo và luôn luôn tập luyện.

1.5. Lợi ích của việc học kỹ năng thuyết trình

1.5.1. Vai trò của thuyết trình

➤ *Thuyết trình là một công cụ giao tiếp hiệu quả*

Trong xã hội loài người con người tạo ra các mối quan hệ qua nhiều hình thức trong đó có giao tiếp và các công cụ giao tiếp, Do vậy thuyết trình giúp người nói thể hiện được đầy đủ nội dung, ý tưởng và mục đích giao tiếp của mình còn người nghe thì dễ dàng tiếp nhận các nội dung đó một cách thống nhất. Ví dụ một nhà lãnh đạo có thể làm cho nhân viên hiểu và làm theo những chiến lược và định hướng mà anh ta đề ra.

➤ *Thuyết trình đóng vai trò to lớn trong sự thành công của mỗi cá nhân*

Lịch sử và thực tế hiện đại đã chứng minh những người thành công trong công việc và cuộc sống thường là những chuyên gia trong thuyết trình. Điều này cũng giải thích tại

sao kỹ năng thuyết trình lại trở thành một kỹ năng quan trọng đối với người lãnh đạo hay một nhà quản lý. Anthony Tony Robbins là tác giả, diễn giả hàng đầu về các thể loại truyền cảm hứng và phát triển tiềm năng con người. Ông có tài ăn nói khéo léo và cực kỳ lôi cuốn. Tại những buổi nói chuyện chuyên đề của ông, vé luôn được bán sạch. Ông còn là nhà cố vấn riêng cho tổng thống Bill Clinton, các CEO hàng đầu như Mikhail Gorbachev và Andre Agassi.

➤ *Thuyết trình như một nghề tạo thu nhập cao*

Những buổi thuyết trình luôn giúp những cựu chính trị gia như Margaret Thatcher, Mikhail Gorbachev và Henry Kissinger hái ra tiền. Đây cũng sẽ là khoản đáng kể trong quỹ lương hưu của Tony Blair khi ông rời nhiệm sở. George Bush, cha của đương kim Tổng thống Mỹ, kiếm được 14 triệu USD cho một bài diễn thuyết tại một công ty viễn thông liên lạc, Ronald Reagan thì nhận 2 triệu USD trong dịp nghỉ cuối tuần ở Tokyo. Ngoài ra, cựu thủ tướng Anh Margaret Thatcher đã thu được 60.000 bảng Anh chỉ với vài lời lẽ hiểu biết. Người kế nhiệm của bà Thatcher, ông John Major được trả 280.000 bảng Anh mỗi bài phát biểu. Còn cựu tổng thống Liên Xô (cũ) Mikhail Gorbachev đã kiếm 25.000 USD cho lần thuyết trình gần đây ở Mỹ.

Cựu tổng thống Mỹ Bill Clinton đã thành công trong nghề thuyết trình của mình đến mức, giờ đây người ta gọi ông là *“Dollar Bill”* ông đã kiếm được 9.2 triệu USD trong năm đầu tiên không còn ở Nhà Trắng. Heo danh mục các bài phát biểu do bà Hillary liệt kê, cựu tổng thống Clinton đã đi khắp các châu lục, kiếm từ 100.000 USD cho một bài phát biểu đến tới 450.000 USD cho 3 ngày ở Nhật Bản và 400.000 USD tại Quỹ Quốc gia Do Thái.

Quách Tuấn Khanh được biết đến như một diễn giả tinh thần được chú ý tại VN hiện nay. Theo đuổi một nghề còn khá mới lạ ở VN, dù có những khó khăn nhất định nhưng anh rất yêu nghề bởi anh đang được sống với ước mơ của chính mình và quan trọng hơn, bằng những chương trình thuyết trình dành cho giới trẻ, anh đang góp sức khơi gợi trong họ khát khao khởi nghiệp, làm chủ cuộc đời. Tối 20/12/2008, tại Nhà Thi đấu Nguyễn Du (Q.1 – TPHCM), chương trình thuyết trình của diễn giả Quách Tuấn Khanh diễn ra với chủ đề: *“Đám ước mơ và sống với ước mơ”* đã thu hút gần 2.000 người (giá vé 40.000/vé).

1.5.2. Lợi ích của việc học kỹ năng thuyết trình đối với sinh viên

- Được bạn bè ngưỡng mộ và nể phục.
- Dành được nhiều thiện cảm từ các thầy cô giáo.
- Là cơ hội rèn luyện sự tự tin, kỹ năng giao tiếp, ứng xử
- Rất dễ trở thành người lãnh đạo, dẫn dắt người khác hay một người bán hàng bậc thầy khi chúng ta thu hút được sự chú ý của đám đông.
- Luôn lan tỏa nguồn năng lượng khổng lồ và truyền cảm hứng cho những người khác vươn lên trong cuộc sống.

- Được các tổ chức quốc tế hay phi chính phủ đánh giá rất cao và mở ra những cơ hội làm dự án với người nước ngoài với các chế độ du lịch, đào tạo, phát triển bản thân,...

Trong các lĩnh vực của đời sống, nếu chúng ta thuyết trình tốt sẽ tạo ra một vị thế cao, một sự kính nể từ những cá thể khác. Trong lĩnh vực chính trị những nhà thuyết trình tài ba, họ đều là những người lãnh đạo thế giới: Barack Obama, Fidel Castro, Mather Luther King, John Kenedy, Hồ Chí Minh... Trong lĩnh vực giáo dục một giáo viên không nói trước đám đông hấp dẫn thì không làm cho học sinh, sinh viên hiểu bài, mặc dù có kiến thức sâu rộng. Trong lĩnh vực kinh tế, quản lý, một giám đốc giỏi không chỉ là người có tầm nhìn chiến lược, ý tưởng kinh doanh sáng tạo mà còn phải là một người có khả năng thuyết trình tốt, một nhà lãnh đạo có thể làm cho nhân viên hiểu và làm theo những chiến lược và định hướng mà mình đề ra.

Là sinh viên, chúng ta mong mình sẽ là một nhà lãnh đạo, sẽ có thu nhập cao, được mọi người nể phục thì hãy rèn cho mình kỹ năng thuyết trình. Đó là điều thực tế nhất chúng ta có thể chuẩn bị cho tương lai. Trong một lần thuyết trình trước sinh viên ngành quản trị kinh doanh của Đại học Nebraska, hai nhà tỷ phú Mỹ Warren Buffett và Bill Gates nhận được một câu hỏi: *“Chúng tôi nên làm những gì để luôn thăng tiến trong công việc?”* Buffett đã trả lời rằng *“Hãy dành thời gian để phát triển kỹ năng thuyết trình”*.

Dù chúng ta là ai, đang làm công việc gì, dù chúng ta có kiến thức và tài giỏi, nhưng chúng ta không thể truyền đạt cho người khác hiểu những gì chúng ta muốn thì chúng ta sẽ rất khó thành công. Vì vậy, rèn luyện kỹ năng thuyết trình cho mình mỗi ngày sẽ rút ngắn con đường đi đến thành công của chúng ta. Điều quan trọng là, chúng ta thuyết trình giỏi, chúng ta sẽ dễ thuyết phục người khác. Và đó cũng là hình ảnh mà hầu hết những người đạt đến vị trí lãnh đạo đều cần có.

CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG I

1. Anh (Chị) hãy trình bày khái niệm về thuyết trình và kỹ năng thuyết trình.
2. Theo Anh (Chị) có mấy loại thuyết trình nếu căn cứ vào mục tiêu của thuyết trình?
3. Anh (Chị) hãy phân tích vai trò và lợi ích của kỹ năng thuyết trình đối với sinh viên.