Xin chào tất cả mọi người.

Em xin tự giới thiệu 1 chút em là Nga Lê- HR team BO

Hôm nay em xin phép được trình bày với mọi người về 1 kỹ năng không thể thiếu trong cuộc sống và công việc.

Đó là kỹ năng Thuyết trình – Presentation skill

Những ai chưa bao giờ thuyết trình nhỉ?

Vậy ai đã thuyết trình rồi nhỉ?

Vậy kỹ năng thuyết trình là gì?

1. **Khái niệm:**

Thuyết trình là quá trình truyền tải một chủ đề tới khán giả. Nó có thể là một bài thuyết minh, một bài giới thiệu, bài giảng hoặc bài phát biểu

-> nhằm mục đích thông báo, thuyết phục, truyền cảm hứng, động viên, trình bày một ý tưởng hoặc một sản phẩm mới.

**1. Rèn luyện được sự tự tin trước đám đông**

Những người có kỹ năng thuyết trình tốt chắc chắn sẽ trang bị đầy đủ sự tự tin, dám nghĩ và dám thể hiện quan điểm trước đám đông.

Nếu đã quen với việc thuyết trình, bạn sẽ tự tin đối diện với vấn đề tốt hơn, khả năng phản ứng với thử thách nhanh nhẹn, nhạy bén hơn khi đó sự tự hào về bản thân sẽ nâng cao, càng ngày càng trở nên chuyên nghiệp hơn.

### 2. ****Nâng cao kỹ năng giao tiếp trong công việc****

Điều này vô cùng quan trọng với những người làm công tác nội bộ hoặc thường xuyên làm việc với khách hàng. Những người có kỹ năng thuyết trình tốt sẽ **rèn luyện được khả năng giao tiếp tốt**, **nắm bắt ý muốn** của người khác nhanh chóng hơn.

Vì vậy, trong các mối quan hệ với đồng nghiệp, bạn sẽ dễ dàng trao đổi, thương thảo, thỏa thuận hơn.

### ****3. Thể hiện năng lực bản thân tốt hơn, cơ hội thăng tiến cao hơn****

Một người có năng lực tốt **nhưng rụt rè, nhút nhát, không dám đưa ra ý kiến hoặc ấp úng,** thể hiện không rõ ràng trước mọi người chắc chắn sẽ không thể thành công. Mọi người sẽ không thể nào nắm được những ý tưởng tốt và độc đáo của bạn.

Nếu bạn có khả năng thuyết trình tốt, chỉ cần khoảng vài phút, bạn có thể thay đổi và giành được sự tín nhiệm từ những người xung quanh, thể hiện năng lực bản thân mình.

Khi bạn **thể hiện được giá trị của bản thân mình, cơ hội để bạn phát triển và thăng tiến sẽ cao hơn** rất nhiều. Năng của bạn trong mắt đồng nghiệp và lãnh đạo cũng sẽ được đánh giá cao hơn.

**4. Tự động trau dồi kiến thức bản thân**

Để thuyết trình tốt hơn mình cần tìm hiểu và đọc về vấn đề gì đó. Điều đó vô hình làm khả năng trau đồi của bản thân tăng cao hơn. Và nhiều khi vô tình mình biết vấn đề gì đó vì mình đọc nhiều.

Ví dụ như Luyến nè, chị thấy em rất hay đọc sách, nên k biết em thích 🡪 chủ đề gì???

Tự dưng có cơ hội mới để thành công, ví dụ quản giao tốt, biết Trang🡪 kết nối nhiều, từ mối quan hệ rộng🡪 trong 1 đám đông, khả năng kết nối tốt, là người nổi bật.--> cơ hội

**II. so sánh video:**

1. Weak:

* Engage: k có
* Eye contact: k dám nhìn thẳng
* Body language: tay chỉ 1 hành động, nói cứ đều đều
* Dung quá nhiều từ er, ahh,
* Cách di chuyển: chủ yếu đứng yên tại chỗ, không di chuyển nhiều, hoặc chỉ đung đưa người

1. **Strong:**

* Engage:
* Eye contact: nhìn thẳng
* Boday language: đa dạng hơn, tự tin; giọng có nhiều nhấn nhá
* Không dùng nhiều từ er, ahhh
* Cách di chuyển: linh hoạt

Lưu ý khi present:

1. **Tạo slide đơn giản:** Font chữ đơn giản, thông điệp ngắn gọn, dễ nhìn🡪 k đọc trọn slide
2. **Nạp năng lượng trước khi present:** hoặc uống nhiều nước

Một loại axit amin được tìm thấy trong **protein🡪 giúp tỉnh táo.** Vì vậy, hãy đảm bảo bao gồm **protein** trong bữa ăn bạn ăn trước khi bạn bắt đầu buổi thuyết trình. Tránh khô môi

1. **Warm up giọng nói: phút 7:30**
2. **Mở đầu bằng một điều gì mà khán giả không biết**

Tìm một sự thật đáng ngạc nhiên hoặc một thông tin thực sự mới mẻ liên quan đến chủ đề của bạn. Chẳng hạn như: "Bạn có biết khi bạn đỏ mặt, dạ dày của bạn cũng chuyển sang màu đỏ không?". Nhiều khả năng khán giả của bạn sẽ ngẩng cao đầu và nghĩ “Thật sao? Wow ....", sau đó sẽ chú ý hơn vào bài thuyết trình của bạn

AFTER

SHOULD

1. **Nên chuẩn bị kỹ, nên đọc nhiều để có kiến thức**🡪 Giống ông Obama:

## Tổng thống Mỹ Barack Obama đã chạm vào trái tim của người nghe khi ông trích câu văn thơ, lời bài hát của danh nhân Việt để minh họa mối quan hệ ngày càng nồng ấm giữa hai nước.

- Dùng bài hát của nhạc sĩ Văn Cao: “Từ nay ta biết quê người. Từ nay người biết thương người” và dùng lời bài hát này để nhấn mạnh mối quan hệ đối tác toàn diện Việt - Mỹ ngày càng gần gũi hơn. Hoặc trích bài “Nam quốc sơn hà” của Lý Thường Kiệt; và còn trích Truyện Kiều. “Nối vòng tay lớn” của Trịnh Công Sơn.

1. **Tạo cảm xúc khi thuyết trình:**

Hầu hết những người thuyết trình kém đều chú ý vào việc họ sẽ nói gì (nội dung cần trình bày) mà quên rằng điều quan trọng hơn là nói như thế nào. Có những nội dung sâu xa sẽ không được chuyển tải hết qua khối lượng câu chữ ngắn ngủi của bài thuyết trình tiếng Anh hoặc tiếng Việt trong thời lượng khoảng 30 đến 45 phút.

Tuy nhiên, **nhờ cảm xúc từ trong giọng nói và ngôn ngữ cơ thể** của người trình bày, khán giả sẽ nắm bắt được điều đó. Điều này đồng nghĩa với việc bạn **đừng bao giờ cố gắng học thuộc lòng** toàn bộ nội dung của bài nói đó, mà nên nói bằng **cảm xúc tự nhiên** của chính mình.

1. **Tương tác nhiều vs khán giả (body language)**

**FACE:** khuôn mặt nên linh hoạt, biểu cảm rõ ràng, không tỏ ra buồn ngủ, lờ đờ, mệt mỏi.

**EYE** • Sử dụng đôi mắt • Hãy nhìn vào người nghe chứ đừng nhìn vào tờ giấy của bạn; • Giao tiếp bằng mắt với khan giả; hãy để mắt bạn nhìn khắp phòng; • Quan sát người nghe để đánh giá họ hiểu đến đâu và có chú ý nghe hay không.

**VOICE** • Hãy nói rõ ràng; • Sử dụng nhiều ngữ điệu để nhấn mạnh những điểm chính; • Sử dụng âm lượng trung bình: không nói quá to mà cũng đừng nói quá nhỏ; • Dừng lại một chút sau các điểm quan trọng để người nghe có thời gian hiểu được ý bạn vừa trình bày. Nhấn nhá, ngừng nghỉ để khán giả tương tác

**SMILE** • Sử dụng ngôn ngữ cơ thể • Hãy mỉm cười, điều này sẽ giúp bạn và khán giả của bạn cảm thấy thoải mái; • Cẩn trọng với ngôn ngữ, cử chỉ của ban, tránh gây ra những cử động làm mất tập trung; • Nụ cười là một công cụ body language truyền tải được rất nhiều thông điệp, ý nghĩa của người nói. Vì thế chúng ta nên hiểu rõ giá trị của nụ cười từ đó biết cách sử dụng đúng lúc, hợp lý, để có thể nâng cao hiệu quả giao tiếp.

Không nên đứng sau bàn hoặc một vật cản nào đó, hãy thể hiện sự cởi mở của bạn; • Không đứng yên một chỗ nhưng cũng không nên rảo bước khắp phòng.

• Để người nghe tham gia • Khích lệ sự quan tâm thích thú của người nghe, thu hút sự tập trung của người nghe; • Sử dụng các câu chuyện hoặc các ví dụ liên quan đến cuộc sống của người nghe; hãy sử dụng khiếu hài hước của bạn; • Đưa ra câu hỏi và lắng nghe các câu trả lời; • Sử dụng kỹ thuật tạo hứng thú cho nhóm và các kỹ thuật tương hỗ khác

SHOULDN’t

1. **Không bao giờ đọc slide**

Khán giả của bạn sẽ có thể đọc gần như ngay lập tức các slide của bạn, do đó nếu bạn đọc các slide đó, bạn sẽ không thu hút được sự chú ý của khán giả. Các slide của bạn nên làm nổi bật các điểm trọng tâm, không bao giờ nên là toàn bộ các điểm chính.

1. **Không trình bày dài dòng, luôn bám sát topic**

Nếu bạn có 30 phút để trình bày, chỉ nên sử dụng 25 phút. Nếu bạn có một giờ, hãy sử dụng 50 phút. Luôn luôn tôn trọng thời gian của khán giả và kết thúc sớm. Tuy nhiên, điều đó buộc bạn phải trau dồi kỹ năng và chuẩn bị thật tốt bài thuyết trình nếu có bất kỳ điều gì bất ngờ xuất hiện. Kết thúc sớm và hỏi rằng khán giả có bất cứ câu hỏi nào hay không, hoặc mời họ gặp bạn sau buổi thuyết trình. Nhưng đừng bao giờ kéo dài quá lâu bởi vì tất cả những gì tốt đẹp mà bạn đã xây dựng có thể bị phá vỡ.

1. **Body language**
   1. **Không nên đứng vắt chéo chân;** -> Hình ảnh này sẽ tạo ấn tượng về một con người bấp bênh

Nếu bạn phát biểu trước bục, không nên dựa người vào đó, cũng đừng giữ khư khư bản bảo cáo

* 1. **Lẩn tránh ảnh mắt khan giả**

Để thu hút sự tập trung của mọi người, bạn phải làm cho họ cảm thấy rằng bạn đang nói với họ chứ không phải nói với cái trần nhà hay cái phòng mà họ đang ngồi đó.

Đừng nhìn ra ngoài, hãy nhìn tất cả các khán giả từ từ bởi vì liếc mắt nhanh làm bạn trông có vẻ mang tâm trạng không tự tin.

IV. TIPS

Tham khảo thêm TS Lê Thẩm Dương: <https://www.youtube.com/watch?v=h3SPnHQiD1k>

HAIL: 2:50

I'd like to suggest that there are four really powerful cornerstones, foundations, that we can stand on if we **want our speech to be powerful and to make change in the world.**

The word is "hail," and it has a great definition as well. I'm not talking about the stuff that falls from the sky and hits you on the head. I'm talking about this definition, to greet or acclaim enthusiastically, which is how I think our words will be received if we stand on these four things.

So what do they stand for? See if you can guess.

* The H, honesty, of course, being true in what you say, being straight and clear.
* The A is authenticity, just being yourself. A friend of mine described it as standing in your own truth, which I think is a lovely way to put it.
* The I is integrity, being your word, actually doing what you say, and being somebody people can trust.
* And the L is love. I don't mean romantic love, but I do mean wishing people well, for two reasons.

First of all, I think absolute honesty may not be what we want. I mean, my goodness, you look ugly this morning. Perhaps that's not necessary. Tempered with love, of course, honesty is a great thing. But also, if you're really wishing somebody well, it's very hard to judge them at the same time. I'm not even sure you can do those two things simultaneously. So hail.

Transcript

**7:12~ 7:30:**

Of course, where this all comes into play most of all is when you've got something really important to do. It might be standing on a stage like this and giving a talk to people. It might be proposing marriage, asking for a raise, a wedding speech. Whatever it is, if it's really important, you owe it to yourself to look at this toolbox and the engine that it's going to work on, and no engine works well without being warmed up. Warm up your voice.

Actually, let me show you how to do that. Would you all like to stand up for a moment? I'm going to show you the six vocal warm-up exercises that I do before every talk I ever do. Any time you're going to talk to anybody important, do these. First, arms up, deep breath in, and sigh out, ahhhhh, like that. One more time. Ahhhh, very good. Now we're going to warm up our lips, and we're going to go Ba, Ba, Ba, Ba, Ba, Ba, Ba, Ba. Very good. And now, brrrrrrrrrr, just like when you were a kid. Brrrr. Now your lips should be coming alive. We're going to do the tongue next with exaggerated la, la, la, la, la, la, la, la, la. Beautiful. You're getting really good at this. And then, roll an R. Rrrrrrr. That's like champagne for the tongue. Finally, and if I can only do one, the pros call this the siren. It's really good. It starts with "we" and goes to "aw." The "we" is high, the "aw" is low. So you go, weeeaawww, weeeaawww.