



Sức hút của Kỹ năng nói chuyện

Cẩm nang giao tiếp
dành cho **Phái đẹp**



MỤC LỤC

Phần 1 Sự hấp dẫn của ngôn ngữ cơ thể

1-1 Ngôn ngữ nét mặt

1-2 Ngôn ngữ động tác

1-3 Ngôn ngữ tư thế

1-4 Đoán thử xem cơ thể nói gì

1-5 Sức ảnh hưởng của việc biết cách dùng ngôn ngữ cơ thể

Phần 2 Thể hiện âm thanh quen biết bạn

2-1 Nghe âm thanh của chính mình

2-2 Luyện tập âm thanh của chính mình

2-3 Xác nhận lại giọng trước khi nói

2-4 Thêm trọng âm thích hợp

2-5 Tốc độ ngôn ngữ phù hợp

Phần 3 Sử dụng ngôn ngữ cơ thể linh hoạt

3-1 Sự hỗ trợ của ngôn ngữ cơ thể

3-2 “Giơ tay” đúng lúc

3-3 Ngồi tựa như “chuông”, đứng tựa như “tùng”

3-4 Nhìn “chằm chằm” vào mục tiêu

3-5 Nghiêng mình lắng nghe

3-6 Giành thắng lợi từ thần thái

3-7 Sức hấp dẫn của nụ cười

3-8 Chiến thắng tốc độ chậm

3-9 Sức hấp dẫn của câu chào hỏi vui vẻ

3-10 Lấy động thay tĩnh, thể hiện tình cảm qua lời nói

Phần 4 Nói như thế này, ai cũng yêu quý

4-1 Sách lược thành thật

4-2 Sách lược đối xử với đối phương qua cách ăn mặc

4-3 Sách lược nói chuyện “mềm mỏng”

4-4 Sách lược ngừng ngắt ngữ khí

4-5 Kỹ năng vừa gặp mà như thân quen đã lâu

Phần 5 Luôn nhớ kĩ năng nhỏ, nói chuyện không hề khó

5-1 17 chiêu khiến người khác yêu thích

Tập 2

Phần 1 Ma pháp hài hước nữ vương giao tiếp

1-1 Hãy để tình yêu được bộc trong viên kẹo hài hước

1-2 Sự hài hước có thể phá đi những tư duy quán tính

1-3 Từ chối theo cách hài hước

1-4 Sự hài hước thông minh

1-5 Ngay biện cũng là một nghệ thuật hài hước

Phần 2 Lớp nhập môn cho bạn gái giỏi giao tiếp

2-1 Ma thuật 1: Nói năng hóm hỉnh

2-2 Ma thuật 2: Kết thúc bất ngờ

2-3 Ma thuật 3: Sử dụng uyển chuyển thành ngữ

2-4 Ma thuật 4: Chuyện nhỏ hóa to

2-5 Ma thuật 5: Chuyện to hóa nhỏ

2-6 Ma thuật 6: Xa rời thực tế

2-7 Ma thuật 7: Đẩy thuyền theo dòng

Phần 3 Lớp học kế cho bạn gái giỏi giao tiếp

3-1 Ma thuật 8: Châm chọc lẫn nhau

3-2 Ma thuật 9: Nói ngược

3-3 Ma thuật 10: Thật mà không thật

3-4 Ma thuật 11: Tự mình trào phúng

3-5 Ma thuật 12: Biết sai vẫn cãi

3-6 Ma thuật 13: Lấy độc trị độc...

3-7 Ma thuật 14: Tương kế tựu kế...

Phần 4 Lớp học cao cấp cho các bạn gái giỏi giao tiếp

4-1 Ma thuật 15 : Giả điên giả khùng

4-2 Ma thuật 16 : Đổi mới cách nghĩ

4-3 Ma thuật 17 : Tạo vẻ bí hiểm

4-4 Ma thuật 18 : Ở trước cây dương cầm đó!

4-5 Ma thuật 19 : Âm thanh bên ngoài

[4-6 Ma thuật 20 : Kết hợp trong ngoài](#)

[4-7 Ma thuật 21 : Giải vây hài hước](#)

Phần 5 Tổng kết

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Phần 1

Sức hấp dẫn của ngôn ngữ cơ thể

Tác gia người Mỹ Emerson từng nói thế này:

“Điều mà mắt và đầu lưỡi con người muốn nói là giống nhau. Không cần từ điển, chúng ta có thể hiểu được cả thế giới từ ngôn ngữ của ánh mắt”.

Nhân vật chính giới thiệu



Cô gái A (Angel)

Cô gái thời thượng, rất giỏi trong việc dùng ngôn ngữ khi giao tiếp khiến người khác yêu thích.



Cô gái B (Barbie)

Cô gái ngay thẳng, không hiểu kĩ năng giao tiếp thường không cẩn thận làm phật lòng người khác.



Anh C (Charles)

Chàng trai thành phố đẹp trai, có chí tiến thủ, rất tự tin.

NGÔN NGỮ NÉT MẶT

Có những lúc rất khó có thể dùng ngôn ngữ để chuyển thông tin đến đối phương, bạn buộc phải mượn nét mặt để làm điều đó. Biết cách dùng nét mặt để thể hiện tâm trạng một cách chân thật nhất chính là cách giao tiếp uyển chuyển nhất.

Ngôn ngữ nét mặt chính là những biểu hiện trên khuôn mặt con người. Trong ngôn



ngữ cơ thể, lượng "ngôn từ" được thể hiện bằng khuôn mặt là phong phú nhất và cũng có sức truyền đạt thông tin nhanh chóng nhất. Nó phản ánh nhanh và đầy đủ nhất tình cảm của con người như yêu thích, vui vẻ, bi thương, hận thù, vội vã, thất vọng, hoài nghi, dẫn dắt...

Mê cung phức tạp trên khuôn mặt

Gương mặt có thể thể hiện những trạng thái cảm xúc phức tạp như vui buồn lẫn lộn, tâm lý vừa yêu vừa ghét, cảm giác căng thẳng pha lẫn phần khích, đứng như tác giả người Pháp - Romain Rolland từng nói: "Biểu hiện trên khuôn mặt là ngôn ngữ được nuôi dưỡng thành công qua bao nhiêu thế kỉ, cũng là ngôn ngữ phức tạp gấp hàng ngàn, hàng vạn lần điều được nói ra từ miệng."

Tất cả những trạng thái này được tạo nên qua sự biến đổi của sắc mặt, sự co giãn cơ mặt và chuyển động của mắt, mi, mũi, miệng.

① Biến đổi về sắc mặt

Sắc mặt không chỉ cho thấy được tình trạng sức khỏe mà còn thể hiện trạng thái tâm lý của mỗi người. Ví dụ, sắc mặt hồng hào, gương mặt tươi sáng là biểu hiện cho sức khỏe dồi dào, tâm trạng vui vẻ; sắc mặt đỏ ửng là biểu hiện thẹn thùng; mặt đỏ tía tai là phản ứng khi bị kích động hoặc xấu hổ; sắc mặt tái mét chứng tỏ bạn đang rất tức giận hoặc cảm phẫn; sắc mặt xanh xao có thể là căng thẳng, cũng có thể là do cơ thể không được khỏe...



② Sự co giãn cơ mặt

Cơ mặt co vào hay giãn nở cũng là biểu hiện tự nhiên của tâm trạng. Ví dụ như, gương mặt tươi cười là biểu hiện của tâm trạng vui vẻ; chau mày là phản ứng của sự bất an dẫn dắt, mặt lầm lì lại cho thấy tâm trạng không vui.



③ Cử động của lông mày

Sự thay đổi trạng thái của lông mày có tác dụng tăng cường hay giảm nhẹ thông tin được truyền đạt qua ánh mắt. Nếu nói rằng, đôi mắt là nữ nhân vật chính xuất sắc nhất thì lông mày là nữ nhân vật phụ xuất sắc nhất. Những động thái khác nhau của lông mày cho thấy sự khác nhau của tâm trạng mỗi người.



Lời nhắc nhở



Romain Rolland nói:

"Biểu hiện trên khuôn mặt là ngôn ngữ được nuôi dưỡng thành công qua bao nhiêu thế kỉ, cũng là ngôn ngữ phức tạp gấp ngàn vạn lần điều được nói ra từ miệng."

1 Những thông điệp được mang đến bởi nụ cười luôn luôn giúp việc giao tiếp

được xúc tiến nhanh chóng, hòa hợp, tạo nên "hiệu ứng cộng hưởng".

2 Nụ cười có vai trò đặc biệt quan trọng trong giao tiếp, nó không chỉ xóa bỏ được rào cản tâm lý mà còn tăng thêm sự bền chặt, tin tưởng giữa đôi bên. Trong khi giao tiếp, nếu xuất hiện những tình huống căng thẳng thì việc dùng ngôn từ hợp lý cùng với nụ cười chân thành sẽ giúp chúng ta hóa giải được tình thế.

3 Nụ cười có thể thay thế ngôn ngữ hữu thanh, biểu đạt tư tưởng và tình cảm trong nội tâm phức tạp của con người. Chỉ cần chú ý một chút, bạn có thể hiểu được thái độ thành thật hay giả tạo, đối xử đơn thuần hay lão luyện, tâm địa thật thà hay gian ác, tâm trạng hài lòng hay thất vọng... trong nụ cười của mỗi người, từ đó lựa chọn đối sách phù hợp. Nụ cười là một tấm thiệp vui trong giao tiếp giữa người với người.

④ Biểu cảm của miệng

Trong ngũ quan (thị giác, thính giác, khứu giác, vị giác, xúc giác), biểu cảm của miệng chỉ xếp sau ánh mắt. Miệng khép hay mở, khóe miệng trễ xuống hay hướng lên có thể truyền đạt những thông tin khác nhau, trong đó nụ cười được coi là biểu hiện ngôn ngữ có sức hấp dẫn và sinh động nhất.

Trong quá trình giao tiếp, nụ cười trên khóe môi không chỉ giúp bạn tạo thiện cảm với người mới quen, đôi khi còn là một cách từ chối nhã nhặn. Khi bạn không có tâm trạng nói chuyện huyên thuyên mà lại không tiện từ chối người khác, hãy cười mỉm, như vậy vừa có thể đạt được mục đích từ chối mà còn không làm đối phương buồn lòng. Bởi vậy, nụ cười không những tạo được nét duyên mà còn rút ngắn khoảng cách giữa mọi người, hơn thế, nụ cười còn là câu trả lời tinh tế cho những vấn đề mà ngôn ngữ nói không diễn tả được.



- 1** Khi phát hiện lời nói của mình không thể thuyết phục được đối phương, bạn nên...
- 2** Khi muốn thâm nhập vào thế giới nội tâm của đối phương, khiến cho đối phương tin tưởng, ánh mắt của bạn nên...



Thêm biểu cảm thích hợp để khiến đối phương động lòng.



Nhìn trực diện đối phương bằng ánh mắt tràn đầy nhiệt huyết.



Không nói quá nhiều và gay gắt hòng thuyết phục đối phương.



Không liếc ngang liếc dọc, ánh mắt vô hồn.

NGÔN NGỮ ĐỘNG TÁC

Chỉ cần chú ý quan sát một chút, bạn có thể phát hiện mỗi một bộ phận trên cơ thể đều có những động tác có khả năng truyền đạt những thông tin nhất định.



Ngoài nét mặt, mỗi một bộ phận trên cơ thể đều có khả năng truyền đạt những thông tin nhất định. Chỉ cần chú ý quan sát, tìm hiểu hàm ý trong mỗi một động tác, chúng ta có thể hiểu và dùng ngôn ngữ cơ thể để truyền đạt thông tin.

Hiệu quả của ngôn ngữ bàn tay

Chúng ta thường lầm tưởng trong giao tiếp, đàm phán, chỉ cần diễn thuyết giỏi là có thể làm chủ tình thế, song trên thực tế, đối phương đã vô tình nắm bắt được tâm lúu của bạn qua ngôn ngữ cơ thể, và nhờ thế, biến bạn trở thành kẻ bị động.



Ngôn ngữ cơ thể, đặc biệt là cử động của bàn tay đặc biệt phong phú. Trong hoạt động của đời sống con người, có thể tổng kết những động tác chủ yếu sau của bàn tay có thể truyền đạt thông tin:

① 18 phương thức truyền đạt thông tin

1 Các đầu ngón tay chập vào nhau, tạo nên "tháp nhọn nhà thờ"

— Tràn đầy tự tin



2 Xoa tay — Chờ mong, háo hức



3 Hai tay xòe ra
— Biểu lộ thành ý,
sự thẳng thắn



4 Hai tay nắm chặt vào nhau
— Tinh thần căng thẳng



5 Bàn tay nắm lại
— Quyết tâm, phần r
hoặc bất mãn, hồ ng
thù địch



6 Tựa đầu vào tay
— Mất kiên nhẫn, chán



7 Dùng tay che miệng

— Lo lắng hoặc không muốn người khác nghe thấy điều gì



8 Tay xoa cằm

— Chứng tỏ sự hoài nghi



9 Cho tay vào trong túi quần

— Không tin tưởng



10 Nghịch ngón tay cái

— Cứng thẳng, thiếu tự tin



11 Đặt tay trên đùi

— Bình tĩnh



12 Tay chống cằm

— Chứng tỏ thành thạo, thẳng thắn



13 Dùng tay vuốt tóc về phía sau, xoa gáy

— Lo lắng, cầu kinh



14 Tay đặt sau gáy
— Tư thế “phòng ngự”



15 Bất giác dùng tay sờ lên mặt, vuốt mũi, dụi mắt

— Phản ứng điển hình của nói dối



16 Dùng tay hoặc
gõ lên mặt bàn hoặc
nghech ngoạc lên trên

— Không kiên nhẫn



17 Không ngừng dục
tàn thuốc

— Nội tâm giằng xé
hoặc bất an



18 Đột nhiên dục
thuốc lá

— Hạ quyết tâm

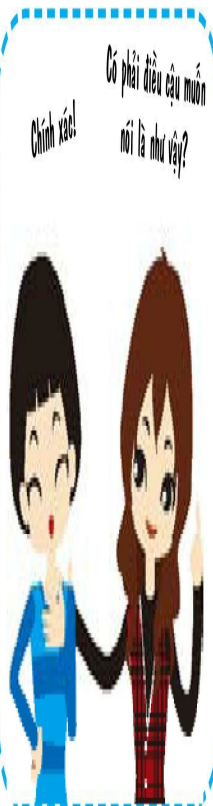


Trong ngôn ngữ cơ thể, tay là công cụ truyền đạt thông tin có tác dụng lớn nhất. Ý nghĩa những cử động của tay không phải chỉ gói gọn trong 18 phương thức trên. Chỉ cần trong đời sống hàng ngày, bạn chú ý quan sát, tích lũy dần dần, tự nhiên sẽ có thể dùng động tác của tay một cách thích hợp để truyền đạt thông tin, cũng có thể thông qua cử động tay của đối phương mà nhìn thấu được tâm lý của họ, giúp cải thiện các mối quan hệ xã hội của bạn.

② Nghệ thuật bắt tay

Trong giao tiếp xã hội, bắt tay là một trong những động tác của tay mà chúng ta sử dụng nhiều nhất.

Bắt tay là một loại giao lưu thông tin hai chiều, có thể truyền đạt nhiều tình cảm phức tạp và là phương thức không thể thiếu trong các hoạt động giao tiếp xã hội. Tuy nhiên, nếu thực sự muốn phát huy được tác dụng truyền đạt thông tin thì phải chú ý đến kỹ năng bắt tay. Tư thế bắt tay chính thống là dùng lực ở ngón tay dần dần nắm chặt lòng bàn tay của đối phương, đối phương cũng nên dùng lực ở ngón tay dần dần nắm chặt lại, thời gian chừng 1-3 giây. Tuyệt đối không được nắm tay trong thời gian quá lâu kéo sẽ gây ra sự khó xử.



1. Dùng lực quá nhẹ khi bắt tay sẽ khiến cho đối phương cảm thấy bạn không nhiệt tình.



2. Dùng lực khá mạnh khi bắt tay, nắm thật chặt là phản ứng của sự nhiệt tình, thành khẩn và sức mạnh, lực đều chứng tỏ tâm trạng ổn định.



3. Khi bắt tay, ngón cái lồi ra, ngón 1-2 xuống phía dưới, không duỗi hết các ngón tay ra, cho thấy không muốn đối phương nắm chặt toàn bộ tay của bạn, là một biểu hiện thiếu tôn trọng.



4. Khi bắt tay, các ngón tay hơi khum lại, lòng bàn tay trũng xuống, chứng tỏ sự thành khẩn, thân thiết.



5. Đồng thời dùng hai bàn tay nắm chặt tay đối phương và lắc qua lắc lại, chứng tỏ sự nhiệt tình, hoan nghênh, cảm kích.



6. Vừa chạm vào cạnh tay của đối phương đã lập tức bỏ ra là phản ứng lạnh nhạt, thiếu hợp tác.

Mách nhỏ



Khi bắt tay dùng lực mạnh hay yếu, thời gian ngắn hay dài, vị trí và phương thức nắm tay đều cho thấy tình cảm và thái độ khác nhau. Để trở thành một bạn gái được yêu quý, bạn nên đặc biệt chú ý đến cách thức và nghệ thuật bắt tay, để qua đó thông tin mà bạn muốn truyền đạt không bị sai lệch.

Văn hóa bắt tay



Đừng để cử động của chân tiết lộ tâm trạng

Trong quá trình giao tiếp, động tác của chân thường vô tình để lộ bản chất ý thức của con người. Ví dụ, ngồi rung chân, dùng mũi bàn chân hoặc gót chân gõ xuống mặt đất, hai chân vắt chéo đều nói lên sự căng thẳng, là biểu hiện của tâm trạng nóng lòng, bất an. Nếu không chú ý, có thể bạn sẽ để lộ ý nghĩ và mong muốn của mình cho đối phương biết.

Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Khi bắt tay với người khác, một cô gái hấp dẫn nên làm gì?



Nắm chặt tay đối phương, để họ hoàn toàn có thể nắm chặt tay bạn, **chỉ dùng 1-3 giây**.



Không cố gắng nắm thật chặt tay mãi không rời khiến cho đối phương khó xử.



Lực quá nhẹ, dường như bạn không đủ sự nhiệt tình.

NGÔN NGỮ TƯ THỂ

Ngôn ngữ cơ thể, ngoài trạng thái động còn có trạng thái tĩnh, trong đó, tư thế đứng và tư thế ngồi có liên quan mật thiết đến hoạt động giao tiếp giữa người với người.



Hỡi các cô gái xinh đẹp, đừng cho rằng ngôn ngữ cơ thể đều ở trạng thái động, bởi ngoài những trạng thái động, ngôn ngữ còn bao gồm các tư thế tĩnh của con người. Ví dụ như tư thế đứng, tư thế ngồi, tư thế ngủ... trong đó tư thế ngồi và đứng có mối quan hệ mật thiết với giao tiếp xã hội.

Đứng, ngồi không yên - Tất có nguyên nhân

Tư thế ngồi và đứng khác nhau sẽ truyền đạt những thông tin khác nhau. Khi cảm thấy an toàn hoặc trong lòng đã có sự chuẩn bị kỹ càng thì cơ thể chúng ta sẽ được thả lỏng, cảm giác thoải mái, yên bình. Do đó, việc đứng ngồi không yên cũng đồng thời phản ánh sự không ổn định trong tâm trạng của chúng ta.



Khi nói chuyện với người khác, bạn nên quan sát một chút, hãy chú ý ngôn ngữ cơ thể của đối phương để quyết định xem có nên tiếp tục trò chuyện nữa hay không.

① Ngôn ngữ của tư thế đứng

Một người thiếu tự tin, bi quan, cam chịu thì lúc đứng luôn khom lưng. Một người tràn đầy tự tin, lạc quan yêu đời, tích cực tiến về phía trước, khi đứng lưng của họ luôn thẳng như cây bút viết, có lúc hai tay còn chống nạnh.



Hai người có quan hệ tốt, có cùng chung tiếng nói khi đứng sẽ kề vai sát cánh bên nhau. Quan hệ càng thân thiết thì khoảng cách khi đứng cạnh nhau sẽ càng gần. Ngược lại, nếu như hai người xa lạ hoặc có quan điểm khác biệt thì sẽ luôn giữ khoảng cách khi đứng cùng nhau.

② Ngôn ngữ của tư thế ngồi

Khi quan sát thấy hai người ngồi cạnh nhau với tư thế thoải mái, có thể thấy quan hệ của họ thực sự thân thiết. Tư thế ngồi khác nhau nói lên được nhiều điều về đối tượng mình đang hướng tới. Chẳng hạn, đối phương ngồi thẳng trong lúc bạn nói, chứng tỏ họ rất thích thú với nội dung câu chuyện của bạn; đồng thời, điều đó cũng thể hiện rằng, họ rất tôn trọng bạn. Ngược lại, nếu tư thế ngồi khom lưng, chứng tỏ họ không thích thú hoặc cảm thấy phiền phức khi nghe bạn nói.



Con người phải chú ý tới trang phục

Trang phục là yếu tố quan trọng tạo nên ngôn ngữ cơ thể, nó không chỉ thể hiện thông tin về cá nhân đó như tố chất văn hóa, trình độ tri thức, phẩm chất đạo đức, thân phận, địa vị... mà còn phản ánh nhiều đặc trưng khác như phong tục và đặc trưng văn hóa dân tộc.

Doanh nhân người Nhật - Motoshita trong một lần đi cắt tóc đã bị người cắt tóc thẳng thắn phê bình rằng, ông thiếu quan tâm đến diện mạo của mình. Người thợ cắt tóc nói: "Ông người là đại diện của một công ty mà không biết chú trọng đến trang phục, người khác sẽ nghĩ như thế nào? Chắc chắn sẽ cho rằng, đến cả ông chủ cũng tùy tiện như thế này thì chất lượng sản phẩm của công ty liệu có tốt được không?"

Lời của người thợ cắt tóc này thật có lí, một người y phục không chỉnh tề, thần thái không ổn định thì ngay trong phút tiếp xúc đầu tiên đã tự đào hố ươm mầm thất bại cho mình, khó có thể chiếm được cảm tình và sự tín nhiệm của người khác.

Dáng điệu phải đoan trang, cử chỉ phải nho nhã lịch thiệp

Dáng điệu đoan trang cùng với cử chỉ nho nhã, lịch thiệp sẽ thể hiện đạo đức và học vấn của bạn, nó là tố chất văn hóa và quy tắc ứng xử cơ bản của con người.

Quy tắc ứng xử là quy phạm hành vi đối nhân xử thế, nó được thể hiện bởi ngôn ngữ, hành động cụ thể của con người, là nhân tố không thể thiếu trong quá trình giao tiếp xã hội.



① Quy tắc bắt tay

Thông thường thì chủ nhà, người cao tuổi, người có địa vị cao hơn và phụ nữ sẽ chìa tay ra trước; khách, người nhỏ tuổi, người có địa vị thấp sẽ đưa tay ra sau đó để nhận hành động bắt tay. Người bắt tay lại thường sẽ cúi khom nửa người phía trên, đầu cúi xuống một chút, có thể dùng hai tay nắm chặt lấy một tay của đối phương nhằm thể hiện sự kính trọng. Đối với chị em phụ nữ, nên dùng hai tay bắt lại tay của đối phương, sau đó lắc qua lắc lại nhẹ nhàng thì đối phương sẽ tự nhiên có cảm giác bạn rất nhiệt tình.

Khi bắt tay, nếu như bạn đang đeo găng tay hoặc đội mũ thì trước khi bắt tay phải bỏ mũ và găng tay ra, mắt nhìn thẳng đối phương, gương mặt tươi cười, không nên nhìn trái nhìn phải mà phải tập trung chú ý vào người mà bạn đang bắt tay. Nếu là nam giới bắt tay bạn, theo truyền thống, họ sẽ chỉ nắm nhẹ các ngón tay bạn, nếu đối phương làm như vậy với bạn, chứng tỏ đó là người rất chú trọng đến lễ nghi, bạn đừng quên gửi cho anh ấy một nụ cười ngọt ngào để tán thành nhé.



② Nguyên tắc chào hỏi

Khi gặp người quen biết, nếu như khoảng cách khá xa, bạn có thể giơ tay phải lên để vẫy chào, cũng có thể gật đầu chào. Nếu gặp người bạn không quá thân thiết thì có thể gật đầu hoặc cười để chào hỏi. Đối với chào tạm biệt bạn bè hoặc khách khứa, bạn có thể vẫy tay hay vẫy mũ. Biên độ vẫy tay càng lớn càng khiến cho đối phương cảm nhận được sự nhiệt tình của bạn.



③ Cử chỉ lịch sự khi nói chuyện



1 Khi hai người khác đang nói chuyện với nhau, nếu không được mời thì tốt nhất bạn không nên xen vào, cũng không chen vào ý kiến của mình.



2 Nếu có việc gấp cần phải đi trước, nên thông báo với người đang nói chuyện với mình về điều đó.



3 Khi người khác đang nói chuyện với mình, phải kiên nhẫn lắng nghe, không nên ngắt ngang, hoặc làm một số động tác không liên quan.



4 Khi nhận lời mời, nên giữ lời hứa; nếu có chuyện đột xuất, nên giải thích rõ ràng cho đối phương hiểu.



5 Khi cùng trò chuyện với một nhóm người, không nên chỉ nói chuyện với một, hai người trong thời gian dài. Đôi khi cần chú ý xung quanh, cùng nói với mọi người ở đó, không nên bỏ qua những người khác và cũng không nên nói một mình không ngừng.



6 Không nên thường xuyên đến muộn hoặc về sớm. Không đúng giờ là hành động khiến đối phương mất đi sự thiện cảm với bạn. Đôi khi, nó thể hiện sự không tôn trọng đối phương của bạn. Vì vậy, tuyệt đối đã hẹn phải đúng giờ.



Hãy nhớ kĩ những kĩ năng trò chuyện tuyệt vời này nhé!

Vậy mọi người ở lại chơi vui vẻ nhé! Vàng, giám đốc đi đường cẩn thận a!



7 Sau khi bữa tiệc kết thúc, nên để cho khách quý về trước, sau đó mới lần lượt cáo từ, không nên về tất cả ngay một lúc.

Cảm ơn cô! Mời ông ngồi.



8 Khi tìm chỗ ngồi, cần nhìn kĩ hàng ghế của mình, không được ngồi lung tung. Nên nhường người cao tuổi ngồi trước.

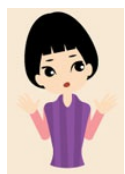
④ Tư thế ngủ cũng cần có văn hóa

Đôi khi, do đi công tác hay du lịch mà chúng ta có thể ở cùng phòng với đồng nghiệp hay người lạ, thậm chí là ngủ trên cùng một giường. Lúc này, tư thế ngủ của bạn sẽ để lại ấn tượng với người khác, nó thể hiện văn hóa của bản thân bạn. Vì thế, hãy chú ý nhé!



Dù chỉ trong một thời gian ngắn nhưng cũng đủ để bạn lưu lại hình tượng đẹp của mình trong mắt bạn bè. Đó có thể sẽ là sức mạnh thúc đẩy mối quan hệ ngày càng tốt đẹp. Ngược lại, nếu bạn để lại ấn tượng không tốt chỉ vì tư thế ngủ bất lịch sự của mình thì tiếng xấu nhanh chóng lan truyền và ngay cả sau này bạn cũng khó có cơ hội xóa bỏ.

Mách nhỏ



Dáng vẻ có thể nói lên rất nhiều điều về hiểu biết và nhân cách của bạn. Đồng thời, nó cũng phản ánh thói quen sinh hoạt và đặc trưng văn hóa của dân tộc bạn.

1 Dáng điệu đoan trang có thể được thể hiện bằng cách ăn mặc, trang điểm.

2 Trang phục cũng là một kênh thông tin, phản ánh được cá tính và tình trạng tâm lí của một người. Thông thường, trong những dịp trang trọng, nghiêm túc thì nên mặc quần áo tối màu, không nên trưng diện quá lòe loẹt; còn trong các tình huống thông thường, có thể mặc thoải mái một chút, không cần phải quá cầu kì.

3 Bất luận trong tình huống nào, lựa chọn trang phục, phụ kiện nên phù hợp với địa vị,

tuổi tác, khí chất, hoàn cảnh của mình. Cần chú ý gọn gàng, trang nhã, hợp người hợp cảnh, thể hiện được gu thẩm mỹ cũng như nền tảng giáo dục tốt đẹp của mình.

Đoán xem cơ thể nói gì

Không nên quy kết nhân cách con người chỉ qua một vài hành động đơn lẻ. Khi đánh giá, bạn cần phải chú trọng đến sự thống nhất của ngôn ngữ và hành động, đồng thời, phải nhận thức mối quan hệ nhân quả giữa một hành động đơn lẻ với một chuỗi hành động khác.



Muốn hiểu rõ thông điệp đằng sau nét mặt, cử chỉ, thái độ con người, tránh tạo ra những hiểu lầm, cần phải nắm vững một số nguyên tắc cơ bản sau.

Nhìn thấu tâm trạng qua chỉnh thể hành động



Trong rất nhiều trường hợp, khi chúng ta vừa nảy sinh một suy nghĩ nào đó, nhưng cơ thể sẽ áp dụng phương thức "chỉnh thể hành động" - từ những góc độ khác nhau truyền đạt một thông tin giống nhau.

Trong một số tình huống, một động tác đơn lẻ giống như một từ đơn, có thể biểu đạt một thông tin hoàn chỉnh, thể hiện một ý nghĩa hoàn chỉnh. Nhưng trong đa số tình huống, cần sự tổ hợp của một chuỗi hành động đơn lẻ, cũng giống như nhiều từ đơn tạo thành một câu, mới có thể thể hiện một ý nghĩa hoàn chỉnh. Trong cuốn sách "Làm thế nào để đọc được ý nghĩ của người khác, Henry H. Calero đã gọi sự tổ hợp này là "Nhóm thông tin hành động".

Ông viết: "Một cử chỉ không chỉ thể hiện một ý nghĩa nhất định, nếu như không hiểu rõ nhóm thông tin tâm trạng (hàng loạt cử chỉ phối hợp liên tiếp), không dung hòa thống nhất các động tác trước sau mà chỉ dựa vào một biểu hiện nào đó đã vội vàng đưa ra kết luận thì khó mà hiểu hết thông điệp đối tượng muốn truyền đạt, dễ gây ra hiểu lầm. Vì thế, khi giao tiếp, không nên chỉ quan sát một số hành động đơn nhất mà phải chú ý đến sự thống nhất giữa ngôn từ với các hành động đơn lẻ và quan hệ nhân quả của chúng."

Lí giải nhóm thông tin hành động

Calero và một số học giả đã cùng chụp rất nhiều ảnh tư liệu trong cuộc sống, sau đó thảo luận, đồng thời tiến hành phân tích, nghiên cứu, tổng hợp kĩ lưỡng để tạo nên nhiều "tổ hợp thông tin hành động".



1 Hai tay khoanh lại, ánh mắt hướng về đối phương, người thẳng như cây bút, hai chân đan chéo vào nhau.

→ Người nói muốn truyền đạt "thông tin hành động" nghi ngờ đối phương.

2 Một người đi thật nhanh vào trong phòng nhưng lại không ngồi xuống ngay. Khi người khác mời họ ngồi xuống thì họ lại lựa chọn một vị trí có thể cách xa mọi người, vắt chân chữ ngũ, khoanh tay ôm ngực, nhìn hướng ra phía cửa sổ.

→ Một loạt động tác này chứng tỏ tâm trạng bất ổn, lo lắng, tâm lí khó chịu.

3 Trong quá trình nói chuyện, đối phương thỉnh thoảng kéo quần, ngồi không yên.

→ Là động tác thường thấy khi chuẩn bị đưa ra một quyết định.

4 Một người dùng tay hoặc gõ bút lên trên mặt bàn, rung chân, lấy bàn chân gõ lên trên sàn nhà hoặc chau mày, hai môi mím chặt.

→ Thể hiện “thông tin hành động” chán chường.

5 Khi cuộc trò chuyện diễn ra suôn sẻ, đối phương đột nhiên cởi nút áo khoác ngoài, bỏ vắt chân chữ ngũ, ngồi ra mép ghế, tiến gần về phía bàn - nơi gần cách bản thân với người nghe hoặc nghiêng người về phía đối phương.

→ Cuộc đối thoại sắp đến lúc đạt được sự thống nhất, chuẩn bị tiến tới một thỏa thuận nào đó.

6 Cơ thể tách ra xa một chút, nghiêng người nhìn đối phương, thỉnh thoảng xoa mũi.

→ Tư thế điển hình thể hiện ý nghĩa phủ định.

Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Khi bạn đưa ra một lời mời, làm thế nào để phán đoán được suy nghĩ chân thực qua cử chỉ của đối phương?

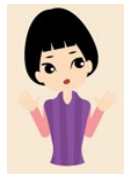


→ Nét mặt vô cảm hoặc nụ cười không tự nhiên, chứng tỏ coi nhẹ sự việc.



→ Gật đầu lia lịa và cười vui vẻ, chứng tỏ những điều cô ấy nói là thật.

Mách nhỏ



Người xưa thường đánh giá: Nam ngồi rung chân thì nghèo khó, nữ ngồi rung chân thì bần tiện. Mặc dù, những nhận xét này có thể vô căn cứ nhưng qua đó cũng cần khẳng định rằng những hành động bất nhã sẽ ảnh hưởng không tốt tới mối quan hệ của con người, các bạn gái nhớ chú ý nhé!

Tìm hiểu kĩ về ngôn ngữ cơ thể phong phú của con người là bàn đạp cho việc nắm vững các kĩ năng giao tiếp. Cần trải qua quá trình luyện tập lâu dài mới có thể vận dụng những kiến thức này một cách tự nhiên. Chỉ có lí giải được ý nghĩa những chuỗi hành động, qua đó hiểu được thông tin muốn truyền đạt sau hành động ấy, đồng thời vận dụng chúng vào cuộc sống thì bạn mới có thể gây dựng những mối quan hệ tốt đẹp.

Sức ảnh hưởng của việc biết cách dùng ngôn ngữ cơ thể

Ấn tượng của con người có tới 77% đến từ ánh mắt, 14% đến từ đôi tai, 9% đến từ những giác quan khác. Trong những hoàn cảnh khác nhau, bạn có thể vận dụng những ngôn ngữ cơ thể khác nhau để tạo nên sức hút trong các mối quan hệ giao tiếp xã hội!



Mặc dù con người dùng ngôn ngữ để truyền tải thông tin, nhưng ngôn ngữ không chỉ được hiểu là lời nói, dù là người nói hay người nghe, sự truyền đạt hay tiếp nhận thông tin một cách chính xác còn phải thông qua ngôn ngữ cơ thể như thái độ, động tác, tư thế... của cả hai bên.

Hãy dùng ánh mắt để “lắng nghe”

Trong thực tế, hành động nói và nghe của một người là quá trình thay thế cho việc sử dụng đôi mắt và đôi tai.

Theo nghiên cứu của các chuyên gia ngôn ngữ học người Mỹ, ấn tượng của con người có 77% đến từ đôi mắt, 14% đến từ đôi tai, 9% đến từ những giác quan khác.



Ấn tượng đầu tiên của con người trong quá trình giao tiếp đôi khi có tác dụng vô cùng quan trọng. Vì thế, khi các bạn gái nói chuyện với đối phương, cần phải quan sát xem cử chỉ và hành động của mình có được đối phương chấp nhận hay không, không nên mở miệng là thao thao bất tuyệt, không sao dùng được mà không hề biết rằng đối phương có thể không thích 1-5 nghe, nghe không hiểu gì hoặc hoàn toàn không muốn nghe.

Vấn đề ở đây có thể là do cử chỉ, thần thái. Ví dụ như nét mặt kiêu căng, ngạo mạn có thể làm tổn hại đến lòng tự trọng của người nghe; thái độ lạnh lùng có thể khiến người nghe mất đi cảm hứng lắng nghe; cử chỉ suồng sã có thể khiến người nghe không tôn trọng bạn; biểu đạt thiếu tự tin khiến người nghe nảy sinh sự nghi ngờ; động tác hỗn loạn sẽ làm ảnh hưởng đến sự tin tưởng của người nghe dành cho bạn; nét mặt quá nghiêm túc sẽ khiến người nghe có cảm giác ức chế và căng thẳng.

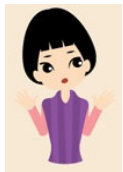
Cơ thể cũng biết nói chuyện

Tác dụng của ngôn ngữ cơ thể trong quá trình giao tiếp không chỉ dừng lại ở truyền đạt thông tin mà còn thể hiện ở sự phản hồi thông tin. Một người giỏi giao tiếp, nhất cử nhất động đều có thể tạo được hiệu quả trong quá trình truyền đạt thông tin, hơn nữa, họ sẽ nhận ra sự phức tạp của đối phương, đồng thời, tạo ra phản ứng thích hợp từ ngôn ngữ cơ thể của đối phương.

Đặc biệt hơn, đôi khi lời nói ra từ miệng của đối phương không hẳn là điều mà đối phương nghĩ. Lúc này, bạn cần phải quan sát ngôn ngữ cơ thể của họ mà đưa ra phán đoán chính xác, hiểu được điều mà đối phương đang nghĩ. Vì vậy, người biết nói chuyện đồng thời cũng phải là người giỏi lắng nghe và giỏi quan sát.

Đôi khi, lắng nghe không chỉ là vận dụng đôi tai mà còn phải dùng tới con mắt quan sát xem đối phương muốn nói gì, từ đó, hồi đáp lại thông tin của đối phương, thể hiện bạn là một người lịch sự và biết lắng nghe.





Đôi khi, chúng ta không biết tại sao mình lại bị người khác ghét? Thực ra, nguyên nhân có thể không có gì to tát mà chính những hành động nhỏ của bạn đã vô tình khiến cho đối phương có ác cảm.

1 Khi nghe đối phương nói, dù thế nào đi chăng nữa cũng không được phân tán tư tưởng mà phải chuyên tâm lắng nghe.

2 Trong lúc đối phương đang phát biểu ý kiến, tuyệt đối không được di chuyển ánh mắt từ mặt người nói sang nơi khác.

Nếu muốn đến một chỗ khác lấy nước uống, phải đợi tới lúc đối phương dừng lời, nếu không sẽ khiến cho đối phương cảm thấy không được tôn trọng. Đặc biệt, không nên cắt ngang sự tập trung khi đối phương đang nói tới cao trào của sự việc. Nếu bạn làm như vậy, sẽ dễ dàng bị coi là cô nàng tùy tiện, không hiểu phép lịch sự.

3 Khi nghe đối phương kể về chuyện khiến họ đau lòng, bạn có thể đưa tay ra nắm chặt lấy tay hoặc là vỗ nhẹ vào vai của đối phương, như vậy sẽ truyền đi thông tin “đồng cảm” với họ, khiến họ tin tưởng và cảm kích trước tình cảm của bạn.

Những cấm kỵ trong bày tỏ thái độ

Những biểu hiện và thái độ trong khi nói chuyện sau có thể khiến người nghe chán ghét:



Hai lưu ý để tạo ra sức hút khi nói chuyện

Làm thế nào để đối phương muốn nghe bạn nói và hiểu lời bạn nói đây? Hãy nắm chắc hai lưu ý quan trọng dưới đây để lời nói của bạn được đối phương thấu hiểu nhé!

① Chân thành

Hãy nhớ lại, bạn đã bao giờ đối mặt với tình huống này chưa: Khi một người nào đó ăn nói rất khó nghe, bạn biết là họ đang nói mình, nhưng bạn lại không hề tức giận bởi bạn hiểu rằng, người đó đang góp ý và nghĩ cho bạn, mong bạn sửa đổi để tốt hơn.

Những ai đã từng dám góp ý như vậy với bạn? Hẳn là cha mẹ và bạn bè thân thiết đúng không? Đó là bởi vì họ là những người luôn yêu thương và quan tâm đến bạn, luôn muốn bạn trở nên hoàn thiện hơn.

Vì vậy, trước khi nói chuyện với người khác, trước tiên hãy để cho họ cảm nhận được thành ý của mình.

Ba nguyên tắc chân thành khi nói chuyện

1 Thái độ phải nghiêm túc, cử động cơ thể không nên quá thả lỏng cũng không được quá tùy tiện.

2 Mắt phải nhìn thẳng đối phương, kèm theo sự ăm ắp thì càng tốt.

3 Tốc độ nói chuyện không nên quá nhanh, đủ khiến cho đối phương hiểu được nội dung mà bạn nói.



② Nhiệt tình

Nhiệt tình không có nghĩa là phải hoa chân múa tay hay nói thật to, mà là khi bạn hiểu rõ những điều mà mình muốn bày tỏ, dùng ánh mắt tự tin, trình bày tỉ mỉ cho đối phương nghe!

Ba nguyên tắc nhiệt tình khi nói chuyện

1 Phải tự tin, bởi vì đến bản thân mình còn không tin tưởng vào những điều mình nói thì người nghe làm sao có thể có cảm hứng.

2 Khi không tự tin, phải làm tốt công tác chuẩn bị, luyện tập vài lần cho thuộc những điều quan trọng muốn nói, để khi nói chính thức sẽ lưu loát hơn và khiến người nghe hứng thú với những điều bạn nói.

3 Dùng từ ngữ dễ hiểu, không nói những điều quá sách vở! Khi nói chuyện với đối

phương tốt nhất không nên để họ cứ phải hỏi câu vừa rồi có ý nghĩa gì? Ngắt quãng vấn đề vừa nói để giải thích, sau đó mới quay trở lại chủ đề chính sẽ làm mất thời gian và khiến câu chuyện trở nên rời rạc.

Phần 2

Độc thái độ qua giọng nói

Nhân vật nữ chính tốt nhất cần phải biết thể hiện hỉ nộ ái ố. Để làm được điều này, ngoài nét mặt và những động tác cơ thể, còn cần tới sự phối hợp của "âm thanh".

Hãy nghe giọng nói của chính mình

Nói chuyện cần giống như chơi một bản nhạc hay, phải nhập tâm các nốt nhạc vào trong đầu, lúc cần nhanh sẽ nhanh, lúc cần chậm sẽ chậm, như vậy mới tấu lên được bản nhạc một cách thuần thực.



Khi nói chuyện với người khác, bạn đã bao giờ lắng nghe âm thanh của chính mình chưa? Giọng của bạn khi người khác nghe thấy sẽ như thế nào? Điều này không có nghĩa là bạn bắt buộc phải có giọng nói ngọt ngào hay du dương như những bản nhạc. Sự cao thấp của âm vực, giọng nói trong hay khàn của mỗi người là khác nhau và có liên quan tới cấu tạo bẩm sinh của cơ thể chúng ta. Vì vậy, giọng nói ngọt ngào, du dương hay không không quan trọng, âm vực không phải là điều then chốt quyết định giọng nói của bạn có rõ ràng hay không.

Phương pháp nghe giọng của chính mình



Muốn nghe giọng nói của chính bạn như thế nào khi nói chuyện với người khác, dùng máy ghi âm ghi lại giọng nói của mình là một phương pháp. Tuy nhiên, nó cũng không phản ánh được một cách chính xác giọng thật của bạn. Lúc này, bạn có thể thử một cách khác: dùng hai bàn tay bịt hai tai, lòng bàn tay ấn nhẹ tai, sau đó bắt đầu nói, lúc này có thể nghe rõ từng câu, thậm chí từng chữ mình nói.

Dùng biện pháp này, bạn có thể nghe rõ được giọng nói của chính mình là cao hay thấp, có rõ ràng hay không, thanh điệu có mềm mại không, có lay động lòng người không. Qua việc xác nhận lại giọng nói của mình, bạn sẽ tìm ra sai sót, đồng thời cũng tìm ra phương thức chỉnh sửa. Chỉ cần luyện tập thường xuyên thì cho dù không sở hữu chất giọng êm ái tự nhiên đi chăng nữa, bạn vẫn có thể khiến cho người nghe cảm thấy thoải mái.

Chớ làm "súng liên thanh" và "pháo cao xạ"

Nói quá nhanh, cũng giống như súng liên thanh nhả đạn thần tốc khiến đối phương chết mà chưa kịp biết tại sao mình chết, người nghe không nghe rõ những điều bạn đang nói, họ không biết bạn nói gì; bạn có khả năng nói nhanh không có nghĩa là người nghe cũng có khả năng nghe nhanh.



Mục đích của trò chuyện là khiến cho mọi người đều hiểu thông tin bạn muốn truyền đạt. Vì thế, bạn nên rèn luyện bản thân, khi nói chuyện phải biết khi nào cần nói nhanh, khi nào cần nói chậm, khiến cho âm thanh được truyền đến tai người nghe một cách rõ ràng. Nói một câu, người nghe cũng hiểu một câu, không cần phải hỏi lại, bởi không phải ai cũng dám mạo muội yêu cầu bạn nói lại lần nữa!



Ở những nơi tương đối ồn ào như nơi cộng cộng hoặc các công trường đang thi công, tất yếu là bạn phải nói to để đối phương nghe được rõ ràng, còn bình thường sẽ là không tốt khi bắn "pháo cao xạ" vào tai người khác. Con người khi nhất thời cao hứng sẽ đột nhiên nói to, nếu như có nhiều người đang cùng ở trong phòng, giọng nói quá to của bạn có thể sẽ khiến những người còn lại thấy phiền phức; còn nếu như ở nơi công cộng sẽ khiến người nghe cảm thấy xấu hổ,

tốt nhất là hãy luôn luôn nhắc nhở chính bản thân mình rằng, người bên cạnh mình không bị điếc.

Tấu lên bản hợp ca giao tiếp

Bây giờ thì các bạn gái đã biết khi nói chuyện không nên nói quá nhanh hoặc quá to rồi chứ, song điều này không có nghĩa là yêu cầu mỗi câu nói của bạn phải đều đều, không trầm không bổng, bởi như vậy sẽ khiến cho những người nói chuyện với bạn có cảm giác buồn ngủ.



Một bài hát từ đầu đến cuối chỉ có mỗi một giai điệu, hẳn là bạn sẽ không thích nghe. Nói chuyện cũng giống như hát, cần phải có những nốt cao nốt thấp, cũng cần lên bổng xuống trầm để câu chuyện "có hồn" hơn.

Lên bổng xuống trầm là phương pháp điều tiết âm thanh to nhỏ, mạnh yếu, điều này cũng giống như bản nhạc có những nốt nhanh chậm khác nhau, nếu muốn nói hay và truyền cảm như một bản nhạc hòa tấu thì phải nhớ những nốt nhạc đó trong đầu. Hãy nhớ rằng lúc cần nhanh phải nhanh, lúc cần cao phải cao, lúc cần chậm phải chậm, lúc cần xuống thấp phải xuống thấp, khiến cho từng câu chữ kết hợp một cách hoàn mỹ không chút sai sót, tấu nên một "khúc ca" lưu loát, thể hiện được trọn vẹn tâm trạng, cảm xúc của bản thân.



Có như vậy, lời nói của bạn mới tràn ngập cảm xúc, hấp dẫn người nghe.

Mách nhỏ với các bạn gái rằng, hãy thử lựa chọn một thần tượng được mọi người yêu thích, bắt chước thần thái nói chuyện của họ, bạn sẽ phát hiện ra, sau một thời gian trải qua "tập luyện", giọng nói và thần thái của bạn chắc chắn sẽ khác trước rất nhiều.



Bài luyện tập giao tiếp

Làm thế nào để thể hiện tốt ngữ điệu, gây được sự chú ý và chiếm được cảm tình của người nghe? Hãy chú tâm quan sát và luyện tập hàng ngày nhé, ví dụ: lúc cao hứng giọng điệu sẽ mạnh mẽ; khi dẫn dắt, tông giọng xuống thấp, giọng điệu khổ sở. Luyện ba câu dưới đây, so sánh tâm trạng xem khác nhau như thế nào nhé!



1 Trời, thật không thể tin nổi! Mình lại trúng lớn ở giải âm nhạc!



2 Trời ơi, sao số tôi lại khổ thế này, tôi vừa bị cướp chiếc túi lại bị trộm mất chiếc laptop!



3 Trời ơ! Sao lại ăn mặc kinh khủng như vậy!

Tập luyện giọng nói của chính mình

Nói là khả năng bẩm sinh của con người, tuy nhiên việc có luyện được giọng nói truyền cảm hay không phụ thuộc vào sự nỗ lực của mỗi người. Tập luyện giọng nói của chính mình là bài học đầu tiên để diễn thuyết tốt!



Nói là khả năng bẩm sinh của con người, tuy nhiên việc có luyện được giọng nói truyền cảm hay không phụ thuộc vào sự nỗ lực của mỗi người.

Có người nói chuyện rất hay khiến người nghe thích thú, nhưng cũng có người mỗi khi mở lời đều khiến người nghe có cảm giác khó chịu. Đây thực sự là điều đáng lo lắng, bởi vì nói chuyện không khéo, không tạo được thiện cảm không chỉ ảnh hưởng tới mối quan hệ xã hội, mà còn có những tác động xấu đến công việc và sự nghiệp của bạn!

Bạn cũng có thể sở hữu giọng nói tuyệt mỹ

Trong cuộc sống hàng ngày, hầu hết những mâu thuẫn và xung đột đều nảy sinh do cách nói chuyện không phù hợp, hai bên không hiểu nhau dẫn đến hiểu lầm đáng tiếc. Không nên chỉ biết ngưỡng mộ giọng nói tuyệt vời của người khác, thực ra lời nói có dễ nghe hay không phần lớn là nằm ở âm lượng, ngữ điệu, tốc độ... có thích hợp hay không.



Muốn có được giọng nói tuyệt mỹ thì phải luyện tập phát âm nhiều hơn nữa. Lời nói là âm thanh sau khi trải qua quá trình cộng hưởng, khuếch đại, biến hóa âm điệu hình thành nên. Việc phát âm một từ là cả một quá trình, quá trình này là sự kết hợp chủ động hoặc bị động của các cử động cơ hoành, cơ ngực, phổi, khí quản, cuống họng, mũi, miệng, hàm... Thông thường, âm mà thanh đới phát ra là rất nhỏ bé và yếu ớt, cần phải có sự cộng hưởng của vòm họng mới có thể khuếch đại. Giọng nói của con người là sự cộng hưởng của năm khoang bao gồm vòm ngực, vòm họng, vòm miệng, xoang mũi, xoang đầu. Tác dụng của vòm ngực là khiến cho thanh âm mộc mạc; vòm họng làm cho âm thanh trở nên lưu loát, mềm mại; phía cuối vòm miệng khiến thanh âm nghe có vẻ ảm đạm; lợi dụng cộng hưởng của xoang mũi khiến âm thanh trở nên đoan trang, tuyệt mỹ; thanh âm cộng hưởng ở xoang đầu làm cho người nghe được rõ ràng hơn.

Sự kết hợp lần lượt của năm bộ phận này hình thành nên một đường ống, khiến cho âm phát ra từ thanh đới trở nên thuần thực, trơn tru. Vì thế, muốn có một giọng nói hay và dễ nghe thì phải thường xuyên luyện tập với từng bộ phận khác nhau để tạo nên sự cộng hưởng, tìm được phương thức phát ra âm thanh tuyệt vời nhất.

Dùng âm lượng thích hợp

Khi nghe điện thoại, nếu âm thanh phát ra từ ống nghe quá to, chúng ta thường đưa ống nghe cách xa tai, đồng nghĩa với nó, nếu bạn nói chuyện quá to cũng sẽ khiến người khác tạo ra một khoảng cách với bạn!

Giọng nói to như sấm sẽ tạo ra cảm giác mệt mỏi cho người nghe, cũng dễ dàng khiến người nghe hiểu lầm. Chẳng hạn khi bạn nghe thấy những tiếng nói rất to giữa hai người nọ, bạn ngỡ là họ đang cãi nhau, nhưng thực ra chỉ là hai kẻ "to mồm" đang nói chuyện với nhau mà thôi.

Nói chuyện quá to dễ gây hiểu lầm là bạn đang bức tức gì đó. Vì thế, các bạn gái không nên dùng âm lượng quá lớn, chỉ cần đủ để người nghe có thể nghe rõ ràng là được.

Ngược lại, nếu như nói quá nhỏ, thì dù nói điều gì cũng chỉ mỗi bản thân mình nghe thấy, người khác cho dù có tập trung lắng nghe đến đâu cũng không nghe thấy gì cả, điều này cũng không tốt. Khi diễn thuyết càng không nên dùng âm lượng quá nhỏ, bởi vì những người bên dưới khi nghe không rõ sẽ dễ dàng không lắng nghe bạn nữa mà bắt đầu nói chuyện riêng. Mục

đích chúng ta nói chuyện chính là muốn giao lưu với mọi người, nếu khiến đối phương không nghe được rõ ràng những lời bạn nói thì coi như mục đích ban đầu của việc trò chuyện không còn nữa, lúc này sẽ thành miệng nói tai tự nghe mà thôi!



Lựa chọn cách nói sinh động

Bạn đã bao giờ nghe kịch trên radio chưa? Mặc dù, chúng ta không nhìn thấy những biểu cảm thể hiện trên khuôn mặt người diễn kịch nhưng qua âm thanh chúng ta có thể hiểu được tâm trạng của họ, từ đó mà hòa vào vở kịch. Bất luận là kịch phát thanh, kịch trên sân khấu hay trên ti vi, phim ảnh, một diễn viên giỏi phải thể hiện được tâm trạng buồn, vui, yêu thương, giận hờn, ngoài sự biểu hiện của khuôn mặt và ngôn ngữ cử chỉ còn cần phải có “sự thể hiện của âm thanh”.

Giả sử một người bạn tường thuật lại cho bạn chuyến đi du lịch một ngày của họ, nội dung như sau: “Tuần trước, tôi với bạn gái cùng lên dãy A Lý Sơn ngắm mặt trời mọc, khi mặt trời vừa từ từ ló ra sau làn mây, tỏa ra một vầng ánh sáng ấm áp, chúng tôi liền cao hứng hét lớn. Cảnh mặt trời mọc khi ấy thật khó mà quên được.”



Hãy thử nghĩ xem, cảnh đẹp như thế này, nếu như câu bạn ấy dùng giọng nói đều đều để miêu tả thì chắc chắn là không thể nào truyền tải hết vẻ đẹp của nó tới người nghe, thậm chí còn khiến cho mọi người nghĩ rằng, cảnh mặt trời mọc trên núi A Lý Sơn chẳng đẹp một chút nào.

Ngữ điệu nói chuyện có khả năng thể hiện tình cảm, khiến người nghe tiếp thu một cách rõ ràng thông tin mà bạn muốn truyền đạt. Ngữ điệu rời rạc, không có sự biến đổi thì khó có thể thể hiện sự sinh động của nội dung, sẽ khiến người nghe cảm thấy khô khan vô vị, không có cảm hứng nghe, làm giảm hiệu quả giao tiếp.

Không nên nuốt chữ, nói nhanh

Người dẫn chương trình, diễn viên nổi tiếng T.V. dù nói chuyện khá nhanh nhưng những câu nói của cô lại rất rõ ràng nên chiếm được cảm tình của đông đảo khán giả. Tốc độ nói chuyện nhanh của cô không những không khiến cho người nghe cảm thấy nghe không hiểu mà ngược lại còn khiến cho lượng người nghe ngày một nhiều bởi cô nói năng rất rõ ràng, tốc độ nói mặc dù nhanh nhưng người nghe vẫn hiểu lời cô nói. Tuy nhiên, để làm được như vậy, cô ấy đã phải luyện tập rất nhiều. Bạn gái chúng mình cũng đừng bỏ qua việc luyện tập này nhé.



Nói chuyện nuốt chữ giống như đang chơi trò chơi Nói khi ngậm nước, nhưng lại với người nghe bên cạnh. Nói năng ấp úng khiến người nghe không hiểu lời bạn nói và còn cảm thấy khó chịu, một câu nói bình thường có khi biến thành câu chuyện cười. Ngoài ra, phát âm không chuẩn cũng ảnh hưởng tới tính xác thực của thông tin mà mình muốn truyền đạt. Ví dụ, bạn muốn người nghe đi mua cho bạn một “lạng chè”, kết quả người nghe lại mua về cho bạn một “bát chè”, tạo ra tình huống dở khóc dở cười.



Lược bỏ những trợ từ không cần thiết

Để lời nói thêm sinh động, linh hoạt, thông thường chúng ta hay sử dụng một vài trợ từ để câu nói thêm truyền cảm. Tuy nhiên, nếu như dùng quá nhiều trợ từ sẽ khiến cho lời nói đứt đoạn, thiếu đi tính nhất quán.

Một nhân vật nổi tiếng nọ được mời đến phát biểu tại trường học. Sau khi được người dẫn chương trình giới thiệu, anh ta nói một tràng: “Hi, xin chào tất cả mọi người! Hôm nay, à bản thân tôi, rất là vui, a có thể đến trường mình phát biểu a, đúng là thật vinh dự quá! A, trước



tiên, à tôi muốn...”



Nghe đến đây, liệu bạn có muốn nghe nữa không? Kết quả cả một buổi diễn thuyết chỉ nghe thấy toàn những trợ từ như : “à”, “ơ”, “ừ” ..., không chỉ khiến người nghe chán nản mà nội dung bài diễn thuyết cũng bị những trợ từ này xé nát vỡ vụn ra thành từng mảnh, người nghe sẽ không nhận ra đâu là nội dung chính của bài diễn thuyết. Như vậy, cho dù bài diễn thuyết có hoa mỹ tới

đâu cũng không thể gây ấn tượng và làm rung động lòng người.

Không biết cách sử dụng trợ từ hợp lí sẽ khiến cho người nghe cảm thấy bạn chẳng có gì để nói, đặc biệt là trên sân khấu hay thuyết trình báo cáo, chúng ta nên giản lược đi những trợ từ không cần thiết, tránh trường hợp khiến cho người nghe hoặc cấp trên cho rằng bạn chuẩn bị không chu đáo.

Phát âm và ngắt câu chuẩn xác

① Ngắt câu

Ngày xưa ngày xưa, có một phú ông vô cùng keo kiệt. Ngày nọ, một thư sinh họ Trương là họ hàng xa của phú ông tới thăm, phú ông không thiết đãi gì đặc biệt mà còn nghĩ, ngày hôm sau phải đuổi hẳn ra khỏi nhà.

Sáng hôm sau, trời đổ mưa lớn, phú ông liền lấy bút ra viết hai dòng thơ: “Trời mưa lưu khách của trời, khách trời trời giữ khách ta không giữ”.

Thư sinh họ Trương nghe thấy, trong lòng biết được dụng ý xa xôi của phú ông bèn lấy bút thêm vào câu thơ vài dấu câu: “Trời mưa lưu khách của trời, khách trời, trời giữ, khách ta không? Giữ!”

Phú ông đọc được, mặt biến sắc nhưng cũng đành phải để cho chàng thư sinh họ Trương tiếp tục ở lại.



Hẳn nhiều người đã nghe qua câu chuyện này và bật cười vì sự lém lỉnh của anh chàng thư sinh. Trên thực tế, nếu để tâm quan sát một chút, bạn sẽ phát hiện ra rằng trong cả văn nói và văn viết đều giống nhau, chỉ cần đặt sai một dấu câu, ý nghĩa và thông tin muốn truyền đạt có thể đã hoàn toàn sai lệch.

② Phát âm gây cười

Một cô giáo ở trường tiểu học no mắc bệnh nói ngọng "l" thành "n". Một hôm, trong giờ học, cô hỏi học sinh: “Các em thân mến, em nào có thể tìm cho cô hình hoa Nan?”

Kết quả là học trò đưa nọ nhìn đũa kia, rồi đồng loạt lật tung sách vở lên tìm hình cái quạt nan. Hóa ra là do cô giáo nói ngọng nên phát âm "lan" thành "nan" và đã gây nên tình huống dở khóc dở cười trên.

Cô giáo nhìn thấy các em học sinh của mình như vậy thì ngại đến đỏ mặt tía tai, học sinh thì được một trận cười vỡ bụng.

Câu chuyện này cho chúng ta thấy, khi nói chuyện không rõ ràng sẽ dễ dẫn đến hiểu nhầm và gây ra những tình huống khó xử.



Phát âm sai không chỉ ảnh hưởng tới việc người nghe không hiểu được những gì bạn nói, mà còn có thể tạo những ấn tượng không tốt. Chính vì vậy, để tránh trường hợp tự đem mình ra làm trò cười thì việc luyện tập phát âm là rất cần thiết!

“Uốn lưỡi” trước khi nói

Mặc dù những lời bạn nói ra có thể rất chân thành, nhưng vẫn có lúc không được đối phương đồng tình. Vì thế, trước khi nói chuyện hãy chú ý chuẩn bị giọng nói của mình cho phù hợp.



Ngôn ngữ vốn phụ thuộc vào âm thanh, vì thế một câu chuyện dù hay đến mấy mà ngôn ngữ không rõ ràng thì đối phương cũng không nghe được, như vậy khác nào làm mất đi ý nghĩa của lời nói; đồng thời, nếu cách nói mà khiến đối phương không thoải mái, thậm chí còn chưa đi vào chủ đề chính đã khiến cho họ cảm thấy khó chịu, thì cuộc nói chuyện sẽ không thể tiếp tục. Bởi vậy, trước khi nói chuyện, hãy chú ý những phát ngôn và giọng nói của mình, quan trọng nhất là sự cao thấp, mạnh yếu, biến hóa trong giọng nói có phù hợp với tình huống, mục đích lúc đó hay không?

Âm thanh phải truyền được tới tai của đối phương

Nếu như lời nói không truyền được tới tai của đối phương thì nội dung đương nhiên là không thể truyền tải được. Vì vậy sẽ làm mất đi ý nghĩa của cuộc trò chuyện.



Ví dụ như lúc diễn thuyết, nếu như diễn giả dùng lời nói yếu ớt, nhỏ bé như khi nói chuyện một mình để diễn thuyết thì âm thanh không thể truyền được tới tai của người nghe. Như vậy, cho dù bài diễn thuyết có ý nghĩa đến mấy cũng chỉ là một bài diễn thuyết thất bại. Trong cuộc sống hàng ngày cũng vậy, giọng nói quá nhỏ không chỉ khiến đối phương không nghe thấy rõ mà có khi còn bị hiểu lầm là thiếu tự tin.

Cho nên trong giao tiếp nên điều chỉnh âm lượng vừa đủ để đối phương nghe rõ được âm thanh mình nói. Nếu không lời nói sẽ bị sai lệch, đối phương hoàn toàn không nghe được những gì bạn nói.

Không nên nói lúng búng

Nếu lời nói chưa kịp thoát ra đã bị nuốt vào trong sẽ khiến cho đuôi câu nói mơ hồ, không rõ ràng, nói cũng như không nói, người nghe sẽ không nắm bắt được thông tin, không hiểu được điều mà bạn thực sự muốn truyền đạt.



Vì thế, để đảm bảo nội dung truyền đạt được gãy gọn, tuyệt đối không được để lời nói lúng búng trong miệng khiến cho đối phương nghe nhưng không hiểu.

Do đó, trước khi nói phải suy nghĩ kỹ xem lời mình nói sẽ truyền đạt tới đâu hay phần kết có bị biến mất không, hãy chú ý để hạn chế trường hợp này nhé.

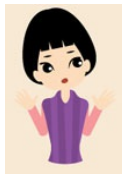
Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Lời nói cũng có thể được hoàn thiện qua luyện tập, các bạn gái đừng vì lười rèn luyện mà ảnh hưởng tới quan hệ giao tiếp nhé.



Mách nhỏ

Hàng ngày, các bạn gái nên đọc nhiều sách vở để tăng thêm vốn từ mới và biết cách dùng từ chuẩn xác, từ đó trau dồi kỹ năng nói chuyện và trở nên tự tin hơn trong giao tiếp.



1 Để có một bài diễn thuyết xuất sắc, bạn gái có thể rèn luyện bằng phương pháp viết trước ra giấy bài diễn thuyết đó với 200 từ, trong đó các từ không nên lặp lại. Mặc dù, khi nói chuyện khó có thể chuẩn xác như bài viết đã được chuẩn bị trước, tuy nhiên chúng ta cũng sẽ chú ý hơn tới lượng từ, ý thức được việc không nên dùng nhiều từ lặp lại mà nên tăng thêm những từ ngữ khác nhau để tạo nên sự thay đổi trong lời nói.

2 Nếu lặp đi lặp lại một từ nhiều lần sẽ khiến người nghe có cảm giác như đang nghe một chiếc máy ghi âm lời thoại phát ra những câu giống hệt nhau, khiến lời nói trở nên nhạt nhòa, không có điểm nhấn và trọng tâm, người nghe sẽ khó nắm bắt được thông tin mà bạn muốn truyền tải.

3 Một số người khi đang nói chuyện bỗng nhiên không tìm ra được từ nào thích hợp để diễn đạt thông tin mình muốn truyền tải, cuối cùng đành phải dùng cách kéo dài lời nói mà không ngờ rằng cách nói ngập ngừng như vậy rất khó thu hút sự chú ý của người nghe.

Tránh dùng những lời nói quá kích động

Các bạn gái nên nhớ, đừng vì bị kích động mà nói những lời nói khó nghe, nó sẽ khiến đối phương sợ hãi và chán ghét bạn.

Trong giao tiếp, một số người sử dụng ngôn ngữ quá hằn học, trịch thượng hoặc quá cứng nhắc, khiến cho người nghe cảm thấy khó chịu và có thể gây ra những xung đột không đáng có. Ngoài ra, cộng thêm hoàn cảnh, âm lượng của giọng nói không phù hợp đều ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả giao tiếp. Vì vậy, khi nói chuyện không nên dùng ngữ khí bề trên, hách dịch tạo cho người nghe cảm giác bị uy hiếp, nên điều chỉnh giọng nói và sử dụng ngôn ngữ phù hợp với hoàn cảnh, dùng cách thức tự nhiên nhất và dùng giọng nói của chính mình để nói chuyện, từ đó, tạo cảm giác thân thiện, gần gũi với người nghe.

Không nên nói năng lè nhè, thiếu tuần tự

Có một số người quá chậm chạp khi nói chuyện, điều này không chỉ khiến người nghe cảm thấy chán ngán mà còn không nghe rõ thông tin mà người nói muốn truyền đạt. Có người khi nói chuyện lại cúi đầu lấp ló, giọng điệu rời rạc "như cơm nguội" giống như tự đọc thoại. Đây đều là những thói quen không tốt. Khi giao tiếp nên sử dụng ngôn từ chính xác, với một ngữ điệu phù hợp, không quá nhanh, cũng không quá chậm, tốc độ nói chuyện vừa phải, hơn nữa tuyệt đối không được nói năng thiếu tuần tự, không đến đâu đến đấy làm giảm hiệu quả giao tiếp.

Sự đơn điệu đáng ngại

Ngữ khí khi nói chuyện quá đơn điệu, hoặc phát âm không chuẩn đều dễ dàng khiến cho người nghe thấy nhàm chán, không thu hút, nó giống như cảm giác phải ăn một món ăn thiếu gia vị. Âm lượng lớn hay nhỏ, tông giọng cao hay thấp đều cần phải được cân nhắc trước khi nói để phù hợp với hoàn cảnh lúc đó và thứ tự của nội dung nói chuyện, có như vậy mới nâng cao được hiệu quả giao tiếp.

Quá lớn tiếng trong một hoàn cảnh không phù hợp hay dùng ngôn từ, giọng điệu khó nghe sẽ khiến cho đối phương cảm thấy khó chịu, bức bối, không còn nhẫn nại nghe chuyện nữa. Đặc biệt, trong hoàn cảnh có khá đông người nghe thì càng phải chú ý đến âm lượng to nhỏ, mạnh yếu, ngừng nghỉ, ngắt đoạn...

Sử dụng trọng âm thích hợp

"Trọng âm cũng giống như ngón tay trỏ của con người, nhấn mạnh những từ ngữ quan trọng nhất trong câu nói". Cần hết sức cẩn trọng khi sử dụng trọng âm để tránh gây ra những hiểu lầm hay xung đột.



Sử dụng trọng âm trong những hoàn cảnh giao tiếp phù hợp cũng là một kỹ năng nhằm chuyển tải nội dung một cách chuẩn xác nhất.

① Đặc điểm của "trọng âm"

"Trọng âm" trong tiếng Việt thể hiện qua sự lên xuống, cao thấp của giọng nói. Trọng âm không được thể hiện trên văn bản mà dựa trên cách nhấn giọng trong khẩu ngữ.

② Nhấn mạnh trọng âm

Để nhấn mạnh một từ ngữ hay muốn bộc lộ một tình cảm mãnh liệt, chúng ta có thể thêm trọng âm vào câu nói.

Đặc điểm của trọng âm

Nhà viết kịch nổi tiếng người Nga - Stanislavski đã từng nói: "Trọng âm cũng giống như ngón tay trỏ của con người, nhấn mạnh từ ngữ quan trọng nhất trong câu nói."

Vị trí của trọng âm khác nhau thể hiện ý đồ khác nhau của người nói.

Ví dụ:

"Bạn có hiểu không?" Trong câu nói này, nếu như chữ "hiểu" không nhấn mạnh thì chỉ là một câu hỏi thăm dò thông thường. Nếu như trọng âm rơi vào chữ "hiểu" thì nó lại biến thành câu hỏi với hàm ý coi thường.

Một lãnh đạo cao cấp của ngân hàng nợ và trưởng nhóm lần lượt nói với nữ nhân viên hai ngày đi muộn liên tiếp: "Cái cô này, lại đến muộn à?"

Cùng là một câu nói, chủ quản cao cấp nhấn mạnh, kéo dài và vang chữ "cái cô này", còn trưởng nhóm lại kéo dài và vang chữ "lại", nên kết quả mang đến cũng hoàn toàn khác nhau.

Nghe lãnh đạo nói như vậy, nhân viên nữ cúi đầu lấp bắp, có cảm giác xấu hổ. Nhưng cũng là câu nói ấy của trưởng nhóm thì nữ nhân viên lại hỏi vặn lại như một cái máy: "Thì có làm sao? Đến muộn thì đã đến muộn rồi, cùng lắm là trừ lương chứ sao!"

Chính bởi vì vị trí của trọng âm không giống nhau, nên ý nghĩa mà hai người muốn nhấn mạnh, tình cảm mà hai người muốn biểu đạt cũng có sự khác biệt. Do vậy, đã nảy sinh phản ứng hoàn toàn không giống nhau. Trọng âm của lãnh đạo cao cấp dù có chút trách móc nhưng vẫn có thể hiện tình cảm thân thiết, nên đã giảm đi tâm lý phản kháng của nữ nhân viên. Còn lời của người trưởng nhóm vừa nghe đã thấy có ý trách móc khiến cho đối phương không sao chấp nhận được, khi đó sẽ nảy sinh ý định phản kháng.



Điểm vang của trọng âm

Ví dụ trên đây đã chứng minh cho các bạn gái biết rằng, vị trí khác nhau của trọng âm cũng sẽ tạo nên trọng điểm bột phát tình cảm không giống nhau. Khi giao tiếp, chúng ta không nên sử dụng ngữ điệu đều đều, không có điểm nhấn mà nên có sự tăng giảm trong những hoàn cảnh phù hợp, thêm chút nhấn mạnh sẽ khiến cho lời nói thu hút người nghe hơn, từ đó tạo hiệu quả giao tiếp tốt hơn.

Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Khi đồng viên người khác, bạn nên nói như thế nào?



Âm thanh ngân vang, tràn đầy khí thế sẽ khiến cho đối phương cảm nhận được sự cổ vũ nhiệt tình của bạn.

Chị sẽ giúp đỡ, cổ vũ em! Tình huống đúng sai trong giao tiếp Lời nói không có khí thế giống như một việc làm nhut chí chứ không phải là động viên, khích lệ.

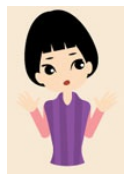
Khi muốn xin lỗi ai đó, bạn nên nói như thế nào?



Giọng điệu thành thật, nhấn mạnh trọng điểm, đối phương sẽ chấp nhận lời xin lỗi dễ dàng.

Âm thanh hời hợt, giả vờ ngây thơ, cảm giác giả dối sẽ không thể hiện được thành ý.

Mạch nhỏ



Nói chuyện cũng là một nghệ thuật, nói hết những lời muốn nói chưa đủ, còn phải cộng thêm sự ngừng nghỉ, nhấn nhá của âm điệu mới có thể biến lời nói thành một tác phẩm nghệ thuật thực sự.

Có cô gái trông thì rất đáng yêu nhưng hở mồm là đặc tội với người khác, đến ngay cả bản thân cô gái cũng không biết tại sao cô lại gắp rắc rối như vậy.

Không phải là cô ấy nói sai điều gì mà là ngữ điệu trong lời nói của cô ấy không đúng. Vì vậy mà lời muốn nói khó có thể truyền đạt được tới đối phương một cách chính xác, thậm chí còn khiến đối phương hiểu lầm. Các bạn gái nên nhớ rằng, xinh đẹp không có nghĩa là sẽ nói chuyện hay. Dễ dàng nhận thấy, có rất nhiều MC dẫn chương trình xinh đẹp là vậy, giọng nói cũng ngọt ngào vô cùng nhưng vẫn cần không ngừng trau dồi và rèn luyện để luôn tự hoàn thiện thì mới được công chúng tiếp nhận và yêu mến.

Tốc độ nói phù hợp

Tốc độ nói chuyện phù hợp có thể so sánh với tiếng suối khẽ hát róc rách, có thể đem lại cho con người cảm giác nhẹ nhõm, sáng khoái.



Tốc độ nói chuyện phù hợp sẽ tạo ảnh hưởng tích cực tới quá trình giao tiếp. Nếu như tốc độ nói quá nhanh sẽ có thể gây ảnh hưởng tới tâm lí người nghe. Chúng ta cần căn cứ vào từng chủ đề thảo luận, ngữ cảnh và tập quán khác nhau mà điều chỉnh tốc độ nói chuyện phù hợp, tạo hiệu quả giao tiếp cao.

Những tình huống “nói nhanh”



Thông thường, những trường hợp dưới đây sẽ khiến giọng của người nói đột nhiên nhanh hơn:

1 Động tác gấp gáp hoặc tâm lí vội vàng, lời nói cần phải theo kịp với tốc độ của động tác.

2 Câu chuyện tới hồi cao trào, khiến cho lời nói cũng tuôn nhanh như dòng nước chảy.



3 Ngữ khí có hàm chứa mệnh lệnh hay sự kiên quyết, quyết đoán. (Ở đây đề cập tới những tình huống thông thường, có những lúc người nói cố ý kéo dài giọng, giảm tốc độ nói chuyện cũng nhằm mục đích thể hiện ý chí quyết đoán).

Ngoài những tình huống nói trên, thông thường, tốt nhất nên dùng tốc độ nói vừa phải thay vì thay đổi tốc độ lúc nhanh lúc chậm, để nội dung biểu đạt được khúc chiết, lời nói được mạch lạc. Lời nói rõ ràng khiến cho người nghe hiểu chính xác được từng chi tiết, đồng thời cũng lí giải và tiếp nhận thông tin kịp thời.



Nhanh mà không loạn, chậm mà không dài dòng

Trong giao tiếp, nên có sự thay đổi tốc độ nói phù hợp cũng như biến hóa trong tiết tấu, vần luật, tránh mang lại cảm giác nhàm chán, vô vị.

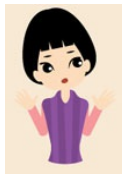
Tốc độ nói chuyện trung bình của con người là 180-200 từ/phút, tùy theo nội dung và tình tiết câu chuyện mà tốc độ sẽ có sự tăng giảm khác nhau. Thông thường, trong những hoàn cảnh như hưng phấn, vội vàng, tức giận, nguy hiểm... thì tốc độ nói chuyện sẽ tương đối nhanh. Ngược lại, trong những tình huống như khóc lóc, bi thương, do dự, lo lắng thì tốc độ nói sẽ chậm hơn.



Tốc độ nói chuyện nhanh hay chậm, vội vàng hay từ tốn chỉ là tương đối. Trong giao tiếp, chúng ta phải biết “nhanh mà không loạn”, tức là không được vì nói quá nhanh mà biểu đạt không rõ ý, và cũng phải làm được “chậm mà không dài dòng”, không nên vì tốc độ nói chuyện quá chậm mà khiến cho người nghe có cảm giác câu chuyện rời rạc, không đủ sức thu hút.

Mách nhỏ

Yếu tố ảnh hưởng lớn đến tốc độ nói chuyện nhanh hay chậm là gen di truyền. Tuy nhiên, chúng ta vẫn có thể điều chỉnh được tốc độ nói bằng quá trình luyện tập. Nói chuyện với tốc độ phù hợp sẽ giúp bạn gái tự tin hơn trong mắt người đối diện.



1 Khi bạn hỏi người khác một vấn đề:

Nhớ là trước khi nói ra phải tập trước gương vài lần, sao cho câu nói lưu loát mới chính thức cất lời hỏi người khác. Ban đầu, tốc độ nói chuyện có thể chậm rãi, sau đó nhanh dần. Mỗi bài diễn thuyết của Martin Luther King diễn thuyết đều rất thu hút người nghe, sở dĩ ông có được khả năng vượt trội này cũng là do đã không ngừng luyện tập.

2 Khi bạn trả lời câu hỏi của ai đó:

Cũng giống như khi hỏi, bạn nên suy nghĩ một lần trước khi trả lời. Một khi đã nói ra có nghĩa là câu trả lời phải rõ ràng, không tiền hậu bất nhất, không nên suy nghĩ quá lâu, và cũng đừng hỏi quá nhiều câu hỏi, tốc độ nói cũng không được quá chậm!

3 Khi bạn trần thuật lại một sự việc:

Điều này phải xem cá tính của đối phương. Nếu đối phương vốn là người thiếu nhẫn nại thì bạn nên điều chỉnh tốc độ nói chuyện nhanh một chút. Nếu đối tượng giao tiếp là một người trầm tĩnh thì bạn có thể nói chậm rãi, họ sẽ liên tục gật đầu tán thưởng bạn!

Súng liên thanh và khúc hát ru

Hãy tưởng tượng tốc độ nói chuyện quá nhanh của bạn giống như trận mưa đá rơi trên trần nhà hoặc như súng liên thanh, nó sẽ khiến người nghe cảm thấy không thoải mái và mệt mỏi bởi họ bắt buộc phải chạy theo tốc độ mà bạn nói, họ còn chưa kịp phản ứng lại câu trước thì bạn đã nói xong câu sau rồi.

Tốc độ nói chuyện quá chậm lại giống như một bài hát ru khiến người nghe dễ dàng đi vào giấc ngủ. Chỉ có tốc độ nói chuyện phù hợp mới làm đối phương hào hứng và thích thú lắng nghe câu chuyện của bạn.

Xã hội hiện đại rất chú trọng tới hiệu quả giao tiếp. Vì vậy, bạn nên không nên nói chuyện quá chậm chạp hoặc quá nhanh, quá dài dòng mà tốc độ nói chuyện cần vừa phải, có trọng âm, khiến người nghe cảm thấy thoải mái khi giao tiếp với bạn.



Giả sử bạn là tuýp người thích "bắn súng liên thanh", trước khi nói chuyện hãy thử hít thở sâu, giảm bớt tâm trạng lo lắng, căng thẳng rồi mới bắt đầu nói. Nếu như bạn thuộc dạng tính cách vội vàng, hãy luôn ghi nhớ câu nói "dục tốc bất đạt". Bởi nếu người nghe không thể hiểu những lời bạn nói, họ sẽ không thể phản ứng hoặc trả lời câu hỏi của bạn.

Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Khi nhận lời mời, bạn nên trả lời với tốc độ ra sao?



Tốc độ nhanh, rõ ràng khiến đối phương hài lòng.



Trả lời ậm ừ trả lời khiến cho đối phương khó chịu.

Mời tớ làm gì? Địa chỉ ở đâu?
Có ai đi cùng?...



"Súng liên thanh" bắn liên hồi khiến người nghe cảm thấy mệt mỏi khi phải cố hiểu bạn nói gì.

Tăng cường kĩ năng biểu đạt bằng âm thanh

Nếu bạn nắm vững nguyên tắc vận dụng kĩ năng biểu đạt bằng âm thanh thì sẽ khiến cho cuộc trò chuyện trở nên vui vẻ hơn, đồng thời còn tạo được nét duyên khi nói chuyện.

① Phương thức biểu đạt đơn giản, dễ hiểu

Nếu chúng ta truyền đạt những thông tin vốn phức tạp bằng một cách nói cũng phức tạp không kém thì hẳn đối phương sẽ không biết điều mà bạn đang muốn nói là gì.

Bản thân chúng ta trước hết phải thấu hiểu những nội dung muốn nói, sau đó sử dụng ngôn ngữ đơn giản nhất để truyền thông tin tới đối phương thì không những nâng cao sự nhiệt tình giao tiếp của đối phương mà còn có thể duy trì được không khí trò chuyện vui vẻ.

Ba nguyên tắc nói chuyện dễ hiểu

- 1 Suy ngẫm toàn bộ vấn đề mà mình muốn biểu đạt.
 - 2 Nắm bắt rõ những nội dung trên và dùng ngôn ngữ dễ hiểu để biểu đạt.
 - 3 Nghĩ xem có những câu nói nào có thể lược bỏ mà vẫn không ảnh hưởng tới nội dung chính? Câu nói nào nói ra có thể lôi kéo sự đồng tình của người nghe?
- Hãy thử dùng những câu nói giản đơn nhất một cách tinh tế nhất để truyền đạt nội dung muốn nói.



Câu nói khó hiểu + Phát âm khó nghe + Từ chuyên ngành + Từ ngoại lai
→ Người nghe khó hiểu, hiệu quả giao tiếp thấp.

② Dùng giọng nói rõ ràng để nói chuyện

Bạn có bao giờ tự hỏi, tại sao có những câu chuyện vui khi bạn nghe người khác kể thì buồn cười là thế, mà khi chính bạn kể lại thì người khác lại không có phản ứng gì?

Thực ra, không phải là đối phương không có khiếu hài hước mà có thể là do giọng điệu, ngữ khí và cách biểu đạt của bạn chưa đủ hấp dẫn để gây cười cho họ!

Ba nguyên tắc tạo được cảm tình khi nói chuyện

1 Hình dáng của miệng phải phù hợp với phát âm. Ví dụ, khi phát âm chữ O, trước tiên, bạn phải há miệng rồi mới nói. Như vậy, mới không khiến người nghe gặp khó khăn trong việc lí giải điều bạn muốn nói.

2 Cố gắng sử dụng những từ ngữ đơn giản, dễ hiểu. Nếu có từ nào mà ngay cả bản thân bạn khi nói cũng thấy khó khăn thì mau dùng từ ngữ khác để thay thế.

3 Lời nói và suy nghĩ của bạn phải thống nhất với nhau, hơn nữa cần trò chuyện một cách thẳng thắn, tích cực. Không ai muốn nói chuyện với người có suy nghĩ đen tối, vòng vo, bởi như vậy tâm trạng sẽ không thoải mái chút nào.

Nếu bạn tạo cho đối phương ấn tượng rằng nói chuyện với bạn thật vui vẻ thì cho dù sau này bạn có muốn tỏ ra khó chịu cũng khó!



Một câu khó hiểu + Phát âm khó khăn + từ ngoại lai

→ Người con gái tinh ý tìm hiểu rõ ý nghĩa, truyền đạt dễ hiểu

→ Người khác lắng nghe thật thoải mái

Phần 3

Sử dụng ngôn ngữ cơ thể linh hoạt

Sự kết hợp của những động tác như cử chỉ, điệu bộ, tư thế, động tác tay kiến cho lời muốn nói trở nên sinh động, làm cho người nghe có cảm giác hứng thú khi giao tiếp.

Sự hỗ trợ của ngôn ngữ cơ thể

Một người giỏi giao tiếp trước hết phải là người hiểu và biết sử dụng tốt ngôn ngữ cơ thể, giúp cho thông tin truyền đạt thêm sinh động và tạo nên sức hấp dẫn đối với người nghe.



Khi nói chuyện, mặc dù lời nói có thể diễn tả được tư tưởng hay thông tin mà mình muốn truyền đạt, nhưng nếu biết kết hợp ngôn ngữ âm thanh và ngôn ngữ cơ thể đúng cách, bạn sẽ tạo được hiệu quả giao tiếp cao hơn.

Khiến thông tin thêm sinh động

Ví dụ, một người bạn thân đã lâu không gặp hẹn sáng chủ nhật đến nhà bạn chơi. Do đêm hôm trước thức trắng xem phim nên mặc dù bạn rất nhiệt tình tiếp đãi nhưng khi nói chuyện bạn thường ngáp ngáp ngáp dài, không chú tâm vào câu chuyện.



Mặc dù, bạn tỏ ra rất hoan nghênh và tiếp đãi nhiệt tình nhưng ngôn ngữ cơ thể đã không giúp đỡ bạn đúng lúc mà ngược lại, khiến cho đối phương nghĩ rằng bạn không chân thật.

Trong năm giác quan của con người: thính giác, thị giác, khứu giác, xúc giác, vị giác thì thông tin mà thị giác mang lại là rõ ràng và trực tiếp nhất. Căn cứ vào thống kê của các nhà tâm lý học, trong 100% thông tin mà chúng ta tiếp nhận được thì tới 85% có được nhờ ấn tượng của thị giác bởi mọi ngôn ngữ cơ thể như thái độ, cử chỉ của người nói đều tác động tới cảm giác của người nghe.

Có thể thấy rõ điều này qua việc xem tivi, ti vi không chỉ phát huy tính năng giải trí mà nó còn có tác dụng rất lớn trong việc tuyên truyền thông tin. Ví dụ, những quảng cáo hài hước đã biết lợi dụng hiệu ứng thị giác để nắm bắt được tâm lý của người xem, giúp truyền đạt thông tin một cách hiệu quả. Khi xem phim truyền hình dài tập, điều chỉnh âm lượng ở chế độ im lặng, mặc dù không nghe được đoạn đối thoại của diễn viên nhưng nếu quan sát kỹ biểu hiện của các động tác ngôn ngữ cơ thể thì hầu hết chúng ta đều hiểu được họ đang muốn truyền tải điều gì.



Thực ra, thái độ và động tác của con người tự nó đã “biết nói”. Chính vì thế, trong quá trình giao tiếp, không chỉ nên vận dụng thính giác mà còn nên tận dụng hiệu quả của thị giác, mượn sự hỗ trợ của ngôn ngữ cơ thể, qua đó nhận biết cảm xúc của người đối diện.

Ví dụ như muốn miêu tả cách múa dây. Nếu chỉ biết dùng miệng để miêu tả thì cho dù có nói nhiều thế nào đi chăng nữa, người nghe cũng cảm thấy khó hiểu, thậm chí, còn cảm thấy khó chịu. Tuy nhiên, nếu có thể nghe một chút nhạc, múa thử vài động tác hoặc vẽ lại một số cử chỉ thì người nghe sẽ chú ý vào bạn và hiểu được những gì bạn nói.

Vì vậy mới nói một người am hiểu kỹ năng giao tiếp phải hiểu và nắm vững việc sử dụng ngôn ngữ cơ thể để thông tin được truyền đạt thêm sinh động, hấp dẫn và thu hút người nghe.

Biểu cảm của khuôn mặt

Khi thông điệp được gửi đi từ một khuôn mặt lạnh tanh, không chút biểu cảm thì chẳng khác gì bạn đang muốn nói với người nghe rằng, cuộc sống của tôi thật là vô vị, dù có nói gì cũng chỉ là vô nghĩa. Nếu chính bản thân bạn cũng không có chút cảm xúc nào với những lời của mình thì thật khó có thể yêu cầu được người khác hứng thú với chúng.

Một số người khi nói chuyện với người mới gặp thường tỏ ra lạnh lùng nhằm che giấu sự căng thẳng và lo lắng trong lòng nhưng kết quả lại khiến người khác hiểu lầm, cho rằng bạn cao ngạo, kiêu căng, trịch thượng, dẫn đến cảm giác khó gần. Nên nhớ rằng, một khuôn mặt tươi vui, sáng sủa sẽ luôn đem lại ấn tượng tốt cho người khác, câu chuyện cũng vì thế mà trở nên hấp dẫn hơn.



Thực ra, sự biểu hiện trên khuôn mặt chỉ cần giữ được sự tự nhiên như trong cuộc sống hàng ngày là đủ, không cần thiết phải khoa trương giống như đang diễn trên sân khấu kịch. Chính thái độ gần gũi, tự nhiên sẽ chiếm được cảm tình và sự tin tưởng của người nghe.

Dáng vẻ điệu bộ phải phù hợp



Ngoài thái độ trên khuôn mặt, cử chỉ và ngữ điệu thì dáng vẻ cũng là một trợ thủ đắc lực của con người trong giao tiếp. Dù trong hoàn cảnh nào, ăn mặc quần áo có phù hợp, dáng vẻ có nghiêm túc, lịch sự hay không là ấn tượng đầu tiên quyết định bạn có chiếm được thiện cảm của người đối diện hay không.

Dáng vẻ đặc biệt quan trọng đối với bạn gái, bạn không cần phải trang điểm lòe loẹt, quá bắt mắt để ghi điểm trong giao tiếp, thay vào đó chỉ cần ăn mặc chỉnh tề và gọn gàng, phù hợp với hoàn cảnh.

Việc trang điểm quá lòe loẹt, ăn vận cầu kì sẽ khiến người khác ái ngại khi phải giao tiếp với bạn.

Thường xuyên dùng gương

Hãy dành chút thời gian ngồi trước gương để tưởng tượng ra những tình huống giao tiếp trong cuộc sống và những cách giải quyết các tình huống đó, thử xem bạn có thể biểu hiện thái độ phù hợp hay không.

Cách biểu đạt thái độ của con người rất sinh động và tinh tế, có thể chỉ là một chút thay đổi nhỏ nhỏ trong nụ cười cũng tạo ra những hiệu quả khác nhau. Nụ cười có thể là cười mỉm, cười khà khà, cười nhạt, cười bốn cột, cười đau khổ... mà trong cười mỉm thì lại bao hàm cười tủm, cười lễ phép, cười dẫn dắt... bạn hãy thử dùng gương luyện tập xem bạn có thể thể hiện được những sự khác biệt trên không.



Ngoài sự thay đổi của khuôn mặt thì cử động của tay và các ngôn ngữ cơ thể khác cũng có thể luyện tập qua gương. Lựa chọn đúng công cụ sẽ giúp bạn luyện tập tốt, tạo hiệu quả giao tiếp cao.

Luyện tập giao tiếp

Sự thay đổi về âm thanh và ngôn ngữ cơ thể đều là một phần trong cách biểu đạt, và cũng đều có tác dụng phát triển mối quan hệ xã hội của bạn. Đặc biệt, thái độ trên khuôn mặt và cử động của tay thể hiện tư tưởng và quan điểm của bạn một cách rõ ràng nhất. Trong những phần sau đây, chúng tôi xin giới thiệu cách vận dụng tốt hơn những biểu cảm và cử động của tay, giúp bạn gái có thể vận dụng tốt những kĩ năng trên và đạt được hiệu quả giao tiếp cao nhất.

Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Một người đột nhiên đâm sầm vào bạn rồi vội vàng bỏ chạy. Mặc dù, bạn rất bức mình nhưng bạn nên phản ứng như thế nào?

Khi tham gia bữa tiệc liên hoan của công ty, bạn sẽ trang điểm, ăn mặc như thế nào?



Thái độ đúng mực thì người bên cạnh sẽ không thể nào không tha lỗi cho bạn.



Phong cách của những cô nàng đẳng cấp, đáng điệu của một tiểu thư gia giáo.



Phản ứng thái quá, khiến người bên cạnh khiếp sợ.



Không biết là đi dự tiệc hay là đi bar đêm nữa đây?

CHÌA TAY ĐÚNG LÚC

Cử chỉ của tay chỉ là “trợ thủ”, cũng giống như diễn viên phụ không thể nào thay thế được vai trò của diễn viên chính, cử chỉ của tay không nên trở thành thứ cản trở bạn thể hiện phong thái ngôn ngữ.



Để nhấn mạnh ngữ khí, thu hút sự chú ý của người khác, hoặc nhằm thể hiện một ý tưởng đặc biệt nào đó, trong lúc nói chuyện chúng ta thường thêm vào một số động tác của tay.

Vận dụng động tác tay tức là mượn sự biến hóa của ngón tay, cổ tay và cánh tay để hỗ trợ cho tư tưởng và tình cảm mà người nói muốn truyền đạt. Bởi hoạt động của tay vô cùng phong phú, linh hoạt nên có thể mang lại ấn tượng thị giác sâu sắc, từ đó, có thể tăng thêm sức hút và khả năng thuyết phục người nghe, đồng thời cũng khiến cho nội dung nói chuyện thêm phong phú.

Sử dụng tốt cử động của tay

① Tăng thêm sức biểu cảm



Khi một người bạn chia sẻ nỗi buồn, sự khổ đau của họ, mặc dù chúng ta có thể cảm nhận được sự thống khổ đó qua biểu hiện trên khuôn mặt. Tuy nhiên, nếu người nói đồng thời thêm vào một số động tác tay như vò đầu,... ngay lập tức sẽ khiến bạn hiểu rõ người đó đang cố gắng kìm nén sự đau khổ như thế nào. Đồng thời, khi đang nhấn mạnh, cường điệu một thông tin nào mà hai tay nắm chặt hunched hunched để phụ họa thì cảm xúc càng được truyền tải mạnh mẽ hơn.

② Giúp bạn hình dung sự vật cụ thể hơn

Trong quá trình giao tiếp, đôi khi bạn cảm thấy khó tìm từ có thể diễn tả chính xác điều mà mình muốn truyền đạt. Trong những lúc như vậy, hãy nhờ sự trợ giúp của ngôn ngữ cử chỉ, cùng với lời nói góp phần diễn tả điều mà bạn đang hướng tới. Ví dụ, muốn hình dung một người con gái liễu yếu đào tơ, có thể dùng đôi tay vẽ qua hình dáng hoặc khi muốn hình dung chiều cao của trẻ con, hình dung sự to nhỏ của đồ vật, có thể lợi dụng sự phối hợp của đôi tay để mang lại sự hình dung cụ thể hơn.



Biết lược bỏ những cử chỉ không cần thiết

Cử chỉ của tay mặc dù có thể giúp người nói thể hiện suy nghĩ, song nếu dùng không đúng lúc hoặc dùng quá nhiều thì lại phản tác dụng! Dù sao thì cử chỉ của tay cũng chỉ là “trợ thủ” của ngôn ngữ, lạm dụng nó sẽ khiến người nghe cảm thấy chóng mặt và khó hiểu.

Trong giao tiếp hàng ngày, có tới 70% thông tin không cần tới sự hỗ trợ của tay, bởi ngoài cử chỉ của tay, con người còn có thể dùng sự hỗ trợ của âm thanh, ánh mắt, nét mặt... Khi giao tiếp, một số người thường có tật xấu là khua tay hay vuốt tóc liên tục, chính những cử chỉ thiếu trang trọng này đã tố cáo sự lo lắng, hoang mang của bạn; bạn cũng không nên cho tay vào túi quần, tránh đem lại cảm giác rời rạc, thiếu thân thiện cho người nghe. Trên đây là những biểu hiện không đẹp trong quá trình giao tiếp mà bạn gái nên tránh để trở nên đẹp và cuốn hút hơn trong mắt người đối diện.



Bài tập tình huống giao tiếp

Bạn gái nên thả lỏng cơ thể một cách tự nhiên khi trò chuyện, bạn có thể ngồi hoặc đứng, tay buông thõng một cách thoải mái, dùng giọng nói tự nhiên nhất, khi cần thiết có thể kết hợp thái độ trên khuôn mặt cùng ngữ điệu để diễn tả thông tin muốn truyền đạt. Chú ý rằng, chỉ trong tình huống cần nhấn mạnh ngữ khí và thu hút sự chú ý của người nghe mới sử dụng ngôn ngữ của tay, không nên liên tục khua tay trước mặt đối phương, điều đó sẽ làm họ khó chịu và bạn sẽ khó mà đạt được mục đích giao tiếp.



Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Khi muốn miêu tả câu chuyện vốn rất sinh động và hấp dẫn cho người khác, ngôn ngữ cơ thể nên kết hợp như thế nào?



Thỉnh thoảng kết hợp thêm cử chỉ của đôi tay, tạo nên cảm giác sống động như sự việc đang diễn ra trước mắt.



Khua chân múa tay, khiến cho người nghe hoa mắt.

ĐỨNG, NGỒI CHUẨN MỰC

Nếu trang phục phù hợp đem lại ấn tượng thiện cảm từ cái nhìn đầu tiên cho đối phương thì tư thế ngồi và đứng chuẩn mực cũng là điểm cộng cho khả năng giao tiếp của bạn.



Trang phục phù hợp đem lại ấn tượng thiện cảm từ cái nhìn đầu tiên cho đối phương, còn tư thế ngồi và đứng chuẩn mực sẽ tăng thêm sức hút và giúp cộng thêm điểm cho khả năng giao tiếp của bạn.

Từ bỏ những cử chỉ bất nhã



Trên truyền hình, chúng ta đã không ít lần nhìn thấy những vị khách mời nổi tiếng, khi trả lời phỏng vấn đã vô tình có những cử chỉ thiếu lịch sự, chẳng hạn như vừa nói chuyện vừa đảo mắt liên tục, hoặc chân tay khua khoắng quá nhiều, họ không biết rằng những cử chỉ đó đã làm mất đi hình tượng đẹp vốn có của mình trong lòng khán giả.

Một vận động viên nọ, trong một lần diễn thuyết trước đông đảo người xem thì vô tình rút tay vào túi quần, hôm đó anh ta lại mặc complet, do vậy, khi rút tay vào túi, chiếc quần bị cộm lên nhìn rất khó coi. Bài diễn thuyết vốn dĩ có thể nhận được những phản hồi tốt của khán giả nay chỉ nhận được những cái lắc đầu ngao ngán.

Cũng vì ấn tượng của cử chỉ, hành động mang lại mà mỗi người dẫn chương trình, trước khi xuất hiện trên màn ảnh đều phải xem và sắp xếp lại bản thảo nội dung, sau đó chỉnh sửa lại trang phục của mình, khi đã bắt đầu ghi hình thì phải ngồi ngay ngắn, thái độ nhã nhặn tự nhiên, không được chịu ảnh hưởng bởi bất kì nhân tố nào từ bên ngoài cho tới khi ghi hình xong.

Ngay cả những người chuyên nghiệp như vậy cũng luôn luôn cẩn trọng với bề ngoài của mình, thì những người con gái bình thường như chúng ta, trước khi xuất hiện trước đông người càng cần phải chú ý tới lời nói, tư thế đứng ngồi và nét mặt sao cho chuẩn mực nhất.

Nhân tố làm nên vẻ đẹp của bạn gái

Việc nhìn thấy người khác quỳ gối, cúi đầu, khom lưng thường mang lại cho chúng ta cảm giác rằng người này đang cực kì đau khổ; tương tự như vậy, nhìn thấy người khác không ngừng cử động, hai tay dường như thừa thãi, không biết đặt vào đâu, chúng ta sẽ cho rằng người này đang rất căng thẳng. Từ đó có thể thấy rằng, cả dáng đứng và dáng ngồi đều rất dễ tiết lộ tâm trạng, khiến đối phương có cơ hội nắm được "gót chân Asin" của bạn.

Tư thế, dáng điệu lại càng quan trọng hơn với bạn gái, một dáng vẻ lịch sự sẽ càng làm bạn được yêu quý; ngược lại, cho dù ăn vận thời trang đến đâu mà dáng đứng dáng đi bất nhã thì cũng khó có được cảm tình của người đối diện.



Các bạn gái nếu muốn duy trì cho bản thân một hình ảnh đẹp thì không những phải có được tư thế đứng và ngồi phù hợp, mà còn cần có lòng kiên trì, không nên vì đứng hay ngồi quá lâu mà cho phép mình được khom lưng, khuỵu gối để rồi trở thành đề tài đàm tiếu của người khác.

Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Hội nghị diễn ra được ba giờ đồng hồ rồi, lúc này tư thế của bạn như thế nào?



Tay chống cằm, nghiêng người, lưng khom, vẻ mất hết kiên nhẫn.



Vừa ngồi ngay ngắn chỉnh tề, vừa chỉnh đốn lại trang phục của bản thân, vui vẻ, tập trung vào nội dung.

Nhìn thẳng vào đối phương

Nhìn thẳng vào mắt đối phương, là một cách cho họ thấy rằng: “Tôi rất chăm chú lắng nghe bạn nói”. “Tôi rất quan tâm tới bạn”.



Trong quá trình giao tiếp, hướng nhìn của ánh mắt chính là điều đáng lưu ý nhất. Ánh mắt cho thấy bạn đang nhìn vào ai, hướng nào. Nếu ánh mắt của bạn chỉ dừng lại ở một người sẽ dễ tạo ra cảm giác bạn đang phớt lờ những người khác, từ đó khiến họ cảm thấy bị coi thường và khó chịu.

Ma lực của ánh mắt

Ánh mắt là cửa sổ tâm hồn, nó bộc lộ tình cảm bên trong nội tâm con người. Bởi thế mà ngày xưa, Ngưu Lang và Chức Nữ dù bị ngăn cách bởi sông Ngân Hà vẫn có thể dùng ánh mắt để tâm tình. Qua đó bạn có thể thấy rằng ánh mắt có sức mạnh to lớn như thế nào trong quá trình giao tiếp.



Ca sĩ hay diễn viên biểu diễn trên sân khấu càng phải chú trọng tới điểm dừng của ánh mắt, làm thế nào để hướng tầm nhìn của mình tới mọi điểm, khiến cho khán giả có cảm giác họ đang được chú ý và sẽ nhiệt tình cổ vũ hơn.

Khi nói chuyện, một số người không có thói quen nhìn thẳng vào đối phương, thực ra đây là một thói quen không lịch sự. Nếu đối phương đang nói, ánh mắt của bạn lại hướng ra xung quanh chứ không thể hiện sự chú ý lắng nghe, đối phương có thể hiểu lầm rằng họ nói chuyện vô duyên nên vội vàng kết thúc nội dung cần nói.

Nhìn thẳng vào mắt của đối phương là một nghệ thuật giao tiếp rất quan trọng. Nó thể hiện cho đối phương biết: “Tôi rất chú tâm lắng nghe bạn nói” hay “Tôi rất quan tâm tới bạn”.

"Chia đều" ánh mắt cho mọi người

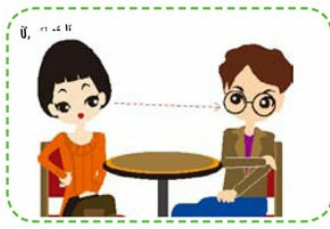
Có một số học sinh thường thử tính xem trong buổi học hôm đó thầy cô nhìn mình bao nhiêu lần. Do vậy, nếu bạn là một giáo viên, khi giảng bài, bạn nên nhìn khắp lượt tất cả các học sinh trong lớp một cách đều đặn, tránh trường hợp học sinh cho rằng cô giáo thiên vị.



Trong quá trình giao tiếp hàng ngày, nhìn người khác bằng ánh mắt ấm áp sẽ đem lại cho đối phương cảm giác bạn là một người thân thiện.

Khi bạn đứng trước đám đông để bày tỏ quan điểm của mình và bất chợt bắt gặp một ánh mắt thân thiết nhìn bạn rất lâu, hẳn lúc đó, bạn sẽ cảm nhận được rằng người nghe rất tôn trọng bạn và tự nhiên sẽ có cảm giác vui vẻ thoải mái.

Ánh mắt có thể thể hiện tư tưởng, tình cảm, thậm chí là có thể "nói" được những cảm xúc tinh tế mà lời nói không thể hiện được. Người nói thông qua ánh mắt để truyền tải tình cảm, thông tin mà mình muốn bày tỏ cho người nghe, người nghe từ đó có thể cảm nhận được sự biến đổi tư tưởng, tình cảm của người nói một cách rõ ràng nhất.



Khi nói chuyện, không nên liếc ngang liếc dọc, cũng không nhìn trần trời vào một thứ gì đó mà tốt nhất nên hướng ánh mắt bao quát về phía người nghe, đừng để họ có cảm giác không được chú ý. Một số người có thói quen đưa ánh mắt của mình tập trung vào một người để giấu đi sự căng thẳng, bất an bên trong, nhưng điều này lại khiến cho người bị bạn chú ý lo lắng, tưởng bản thân họ có điều gì sai sót. Nếu thật sự bạn không quen nhìn thẳng vào mắt của đối phương, hãy thử nhìn xung quanh khuôn mặt của họ, như vậy không chỉ khiến đối phương cảm nhận được rằng bạn đang nhìn họ mà còn tránh làm khó bản thân khi không biết nhìn đi đâu.

Tóm lại, bên cạnh lời nói, biểu cảm trên gương mặt, cử chỉ của đôi tay, hãy dùng ánh mắt thành thật để thu hút sự chú ý của người khác. Ánh mắt của bạn nên chia đều cho mỗi người nghe, khiến cho mỗi người đều cảm nhận được rằng “cô ấy đang nói với tôi”, từ đó cũng có cơ hội quan sát kỹ hơn phản ứng của họ.

Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Bạn là một giáo viên tiểu học, trong lúc giảng bài, ánh mắt của bạn thường dừng tại đâu?

Khi diễn thuyết ánh mắt của bạn thường hướng về đâu?



Ánh mắt dừng lại ở một vài học sinh nghịch ngợm, không chú ý nghe giảng.



Nhìn những người ngồi hàng ghế đầu bên trái, bên phải, rồi tới khu vực giữa, khiến cho mọi người nghe đều cảm nhận được rằng mình được quan tâm.



Lần lượt nhìn từng em học sinh, tạo được ấn tượng mình chú ý tới từng em.



Nhìn chằm chằm vào văn bản, sợ nhầm hoặc sót câu chữ.

Tình huống giao tiếp

Dù là diễn thuyết hay chỉ đơn giản chỉ là trò chuyện, hãy ghi nhớ bí quyết nói chuyện trước

đám đông sau đây:

Bất luận người nghe nhiều hay ít, trước hết tập trung ánh mắt vào ba người ngồi bên trái, phải và ở giữa trung tâm, sau đó hướng ánh mắt ra toàn bộ hội trường, khiến ai cũng cảm nhận được rằng mình được tôn trọng.

Tư thế lắng nghe

Ấn tượng của chúng ta với đối phương trong lần đầu tiên gặp mặt có đến 90% là từ ngoại hình. Vì vậy, tư thế khi nói chuyện là cực kì quan trọng!



Lắng nghe cũng là một phần quan trọng trong nghệ thuật giao tiếp. Khi nói chuyện, ngoài ánh mắt chứng tỏ bạn đang lắng nghe họ thì nghiêng mình, gật đầu cũng là một cách thức giao tiếp lịch sự.

Tư thế lắng nghe nhiệt tình

Theo kết quả của một cuộc điều tra, ấn tượng chúng ta lưu lại cho đối phương trong lần đầu gặp mặt có tới 90% đến từ ngoại hình hấp dẫn chứ không phải từ nội dung câu chuyện chúng ta nói tới. Như vậy, chính ngôn ngữ cử chỉ của bạn khi trò chuyện sẽ để lại ấn tượng mạnh cho đối phương.

Nghiêng mình lắng nghe khi bắt đầu trò chuyện sẽ đem lại cảm giác thân thiện cho đối phương, chứng tỏ bản thân mình rất chú tâm tới vấn đề mà họ nhắc tới. Tư thế này không chỉ tạo ấn tượng với người đối diện rằng bạn là người lịch sự mà còn có thể đem lại cảm hứng cho họ tiếp tục nói chuyện với mình.



Chắc hẳn mỗi chúng ta đã từng có lần xem tin tức trên truyền hình và nhìn thấy các nguyên thủ quốc gia khi lắng nghe khách nói chuyện thì luôn nghiêng mình về phía trước một chút để thể hiện sự tôn trọng.

Ngược lại, hai tay ôm lấy đầu hoặc chân tay khua khoắng trong khi trò chuyện được coi là những hành động không lịch sự. Ôm lấy đầu trong ngôn ngữ cơ thể được hiểu là hành động có hàm ý từ chối. Khi giao tiếp với người khác mà có động tác này, đối phương sẽ tưởng rằng bạn không muốn nói chuyện với họ nữa. Còn đá chân hay rung chân lại thể hiện sự mất kiên nhẫn, rất dễ khiến người khác cảm thấy bạn không thật thà. Một bạn gái lịch sự không nên có những hành động như vậy!



Đặc biệt, trong lần đầu gặp gỡ nhất định phải tránh những tư thế lắng nghe khiếm nhã này, để đối phương cảm nhận rằng bạn là một người vừa đẹp người vừa đẹp nết.

Bài tập giao tiếp

Chú ý, góc độ nghiêng mình cần vừa phải, không quá cúi về phía trước vì như vậy sẽ tạo ra áp lực cho đối phương, hơn nữa còn gây trở ngại cho quá trình giao tiếp.

Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Khi chào hỏi người khác, góc độ nghiêng như thế nào được cho là chuẩn mực và lịch sự?



Cúi gập người 90 độ, thông thường chỉ dùng trong tang lễ hoặc khi xin lỗi trịnh trọng.



Nghiêng người 30 độ, động tác nhẹ nhàng sẽ tạo được cảm tình.

Chiếm được cảm tình bằng thần thái

Trong giao tiếp, để chiếm được cảm tình của đối phương, ngoài nội dung hấp dẫn, chúng ta còn cần có thần thái sinh động.



Rất nhiều người cảm nhận rằng đôi lúc họ chú tâm lắng nghe không hẳn bởi nội dung câu chuyện hấp dẫn mà do có ấn tượng sâu sắc với bầu không khí lúc ấy. Sở dĩ có tình huống này là vì người nói đã không chinh phục người nghe bằng nội dung mà bằng thần thái và cách thức tạo ra bầu không khí trò chuyện riêng.

Bậc thầy tạo ra bầu không khí trò chuyện

Những người tạo được thần thái sinh động và sự dí dỏm trong câu chuyện chính là những bậc thầy mà chúng ta cần phải học tập khi giao tiếp, bởi họ không những đem lại bầu không khí vui vẻ, tạo cảm tình với đối phương mà còn khiến cho đối phương không đặt ra yêu cầu quá khắt khe đối với nội dung họ truyền đạt.



Vì thế, nếu nắm được kỹ năng này thì trong bất cứ tình huống nào, bạn đều có thể tạo nên không khí trò chuyện sinh động và để lại ấn tượng tốt cho người nghe.

Một đôi nam nữ ngồi đối diện với nhau, mặc dù người con trai nói liên tục, nhưng thỉnh thoảng họ bật cười sảng khoái, không cần biết nội dung mà anh ta nói liên quan tới âm nhạc, nghệ thuật, lịch sử hay văn học, điều quan trọng là anh ta đã tạo được không khí vui vẻ, điều này khiến cô gái bị cuốn hút vào câu chuyện của anh ta, như vậy chàng trai đã đạt được mục đích buổi hẹn hò.

Có thể thấy rằng biết cách vận dụng thần thái sinh động và tạo không khí nói chuyện vui vẻ mới có thể chiếm được thiện cảm và trái tim của người nghe.

Tăng cường kỹ năng bổ trợ

Trong cuộc sống, không phải cuộc trò chuyện nào cũng kết thúc vui vẻ, có những đối tượng mà ngay từ lần đầu trò chuyện chúng ta đã có cảm giác không hợp, nói được vài ba câu là không muốn chia sẻ nữa. Nếu tình trạng "khó nói chuyện" này liên tục xảy ra nhất định sẽ ảnh hưởng không tốt đến các mối quan hệ của chúng ta.



Mỗi người đều có hoàn cảnh xuất thân và trình độ học vấn khác nhau. Vì vậy, lời nói và cách sử dụng câu từ trong giao tiếp cũng khác nhau. Chính sự khác nhau này sẽ khiến cho mọi người không tìm được tiếng nói và chủ đề nói chuyện chung, hoặc mặc dù tìm được tiếng nói chung nhưng cảm thấy không có hứng thú nói chuyện.

Ví dụ, một sinh viên đang nói chuyện với một giáo sư về làn sóng nhảy Hiphop ở Mỹ. Sinh viên cao hứng nói: "Cái quần đó mặc thật là hợp mốt, còn bài hát nghe thật quá feel", còn giáo sư mặc dù chăm chú lắng nghe, tươi cười hưởng ứng nhưng khi trả lời thì lại nói: "Chính xác, đây là một hiện tượng văn hóa xuất phát từ người da đen ở Mỹ, sau đó dần dần trở thành tiêu biểu cho trào lưu văn hóa thịnh hành, từng bước từng bước được thanh niên các nước hoan nghênh..." Nội dung câu nói của giáo sư thật sự rất chính xác nhưng nếu đặt trong hoàn cảnh chuyện phiếm thì hàm lượng thông tin thật quá "high", e rằng câu chuyện sẽ khó có thể tiếp tục kéo dài. Có thể thấy hai người trong tình huống trên đã gặp vấn đề về việc bổ trợ lẫn nhau trong quá trình giao tiếp.



Các bạn gái hãy nhớ rằng để lại ấn tượng lịch sự, trang trọng trong lòng đối phương là một điều rất tốt, nhưng nếu bạn còn biết cách phối hợp, tung hứng ăn ý với "khẩu khí" của đối

phương thì hiệu quả giao tiếp sẽ càng tốt hơn. Ví dụ, khi đang cùng nhau trò chuyện về chuyên mục Gặp nhau cuối tuần, nhất thiết không nên sử dụng ngôn ngữ như thể đang làm phát thanh viên chuyên mục Thời sự!

SỨC HẤP DẪN CỦA NỤ CƯỜI

Để tạo được thiện cảm với người khác, hãy bắt đầu bằng một nụ cười thân thiện nhé!

Nụ cười là điều mà cả người nói và người nghe đều rất quan tâm. Nói chuyện với một người có gương mặt tươi vui sẽ giúp chúng ta dễ dàng mở lòng mình và cũng dễ dàng tiếp nhận ý kiến của đối phương hơn. Trong những cuộc trò chuyện thông thường, để tạo hiệu quả giao tiếp tốt, bạn có thể tạo không khí vui vẻ, hài hước bằng cách kể một vài câu chuyện cười, khiến mọi người cùng bật cười sảng khoái!



Sử dụng nụ cười để bắt đầu mối quan hệ

Khi đi mua đồ, hầu hết mọi người thường lựa chọn cửa hàng mà mình đã quen lui tới, dù có xa một chút cũng không sao chứ ít khi dễ dàng lựa chọn cửa hàng khác. Thói quen này cho thấy rằng, chúng ta thường dễ dàng chấp nhận những gì quen thuộc, dễ chịu với mình; những điều không chắc chắn hoặc không quen thuộc sẽ mang đến cảm giác không an tâm.



Khi giao tiếp cũng như vậy, nếu đối phương không hiểu được ý mà bạn muốn nói, không hiểu rõ thái độ của bạn thì chắc chắn sẽ tránh tiếp xúc với bạn.

Muốn người khác vui vẻ tiếp cận mình, phương pháp hiệu quả nhất và trực tiếp nhất chính là nhờ sự trợ giúp của nét mặt đầy thiện chí, bí quyết để đạt được điều này chính là nụ cười. Đừng ngại thường xuyên chào hỏi mọi người và nở nụ cười tươi tắn. Hành động ấy không chỉ khiến người đối diện cảm thấy vui vẻ mà các mối quan hệ xã hội của bạn cũng sẽ được cải thiện rõ rệt.

Duy trì trạng thái hưng khởi khi trò chuyện

Muốn tạo ấn tượng sâu sắc cho đối phương thì một khuôn mặt tươi sáng, rạng rỡ là rất quan trọng, khi miệng bạn nở nụ cười, nó thể hiện sự gần gũi và thân thiện của bạn. Đừng quên rằng, nụ cười là ngôn ngữ được cả thế giới chào đón, hãy dùng nó để duy trì trạng thái hào hứng khi trò chuyện của bạn nhé!



Dù nụ cười của bạn thật sự xuất phát từ trái tim và với mục đích gì thì cũng cần trải qua sự luyện tập nhất định mới không đem đến cảm giác đó là nụ cười giả tạo, hơi hợt, có như vậy, nụ cười mới phát huy được hiệu quả cao nhất của nó.



Nếu một người bạn kể cho bạn nghe một câu chuyện cười, dù câu chuyện đó có hài hước hay không, bạn cũng nên nở một nụ cười động viên động viên. Đó mới là cách ứng xử khéo léo của một bạn gái. Tuy nhiên, chỉ nên nở một nụ cười thích hợp với tình huống lúc đó, không nên để nụ cười của bạn trở nên quá lộ và giả tạo.

Nếu chính bản thân người kể chuyện cũng cảm thấy không thực sự quá đáng cười thì bạn không nên cười quá to, tránh trường hợp họ sẽ nghĩ rằng bạn đang giả vờ; trừ khi bản thân người đó cảm thấy không thể nhịn cười thì bạn hãy "phối hợp" cùng tâm trạng của họ nhé!



Nghệ thuật cười

Một phóng viên người Việt Nam khiêu vũ với một cô gái người Pháp trong một bữa tiệc. Trong lúc khiêu vũ, cô gái bất ngờ hỏi anh phóng viên: "Con gái Pháp và con gái Việt Nam, anh thích ai hơn?"

Tình huống này thật khó xử! Nếu trước mặt là một cô gái Pháp mà lại trả lời là thích cô gái Việt Nam thì không những khiến cô ấy không vui mà còn không hề lịch sự; nhưng nếu nói là thích con gái Pháp thì sẽ làm ảnh hưởng đến lòng tự tôn của dân tộc mình, thế là anh nói: “Tất cả những cô gái yêu quý tôi, tôi đều mến họ!” Một câu trả lời đơn giản nhưng khéo léo đã giải quyết được vấn đề một cách tinh tế, không chỉ lịch sự mà còn làm đối phương vui vẻ và hài lòng, thỏa mãn cả yêu cầu công việc và cá nhân, anh chàng phóng viên này quả thật là người có nghệ thuật nói chuyện rất đáng học tập.

Tuy nhiên, trong tình huống bất ngờ, không phải ai cũng có thể ứng xử một cách nhanh nhạy, khéo léo, có thể bạn gặp may mắn lần này nhưng chưa chắc lần sau vấn đề đã được giải quyết êm thấm như vậy. Giả sử có người đột nhiên hỏi bạn một vấn đề mà bạn không thể ngay lập tức đưa ra một câu trả lời thỏa đáng, trong trường hợp đó hãy mỉm cười để giải cứu chính mình nhé!



Trong giao tiếp, nụ cười là chiếc phao cứu sinh tuyệt vời nhất. Nụ cười là ngôn ngữ không lời nhằm tán thưởng, ủng hộ đối phương; là cách thể hiện sự hoan nghênh, chào đón; trong một vài tình huống, còn là cách thể hiện bạn không nghe hiểu lời của đối phương, coi như đối phương chưa từng hỏi qua một câu hỏi như vậy; nụ cười thực sự là một trong những cách đối phó hiệu quả trong những tình huống giao tiếp bất ngờ.

Tình huống giao tiếp

Bạn có biết? Rất nhiều nhân vật nổi tiếng trong và ngoài nước khi không muốn trả lời một câu hỏi nào đó của phóng viên, họ thường áp dụng phương án “cười mà không đáp”. Nụ cười có rất nhiều tác dụng, có thể giải quyết được nhiều vấn đề mà không làm ảnh hưởng đến mối quan hệ xã hội của con người. Khi gặp phải câu hỏi khó trả lời, nụ cười sẽ là đáp án thông minh nhất.



Những bí quyết giữ khuôn mặt tươi cười

① Nụ cười phải xuất phát từ trái tim

Trong cuộc sống, không phải chuyện gì cũng như chúng ta mong muốn, con người ai cũng có những phiền não riêng, lại thêm gánh nặng về áp lực công việc, vì thế, nhiều người đã vô tình mang cả những phiền muộn ấy thể hiện trên khuôn mặt mà không hề hay biết. Hãy nhớ kiểm soát những biểu hiện trên khuôn mặt mình, đừng để nụ cười biến mất khỏi cuộc sống của bạn. Muốn mãi mãi giữ trên môi nụ cười vui vẻ thì với bất kì chuyện gì cũng cố gắng giải quyết bằng nụ cười để trong tâm sâu thẳm tâm hồn bạn luôn thanh thản, bình an.



② Soi gương tự ngắm nụ cười trên khuôn mặt mình

Bạn có muốn thấy biểu hiện trên khuôn mặt mình như thế nào? Hãy thử nhờ sự trợ giúp của một chiếc gương. Đường nét trên khuôn mặt đẹp hay không là do trời phú, nhưng bạn hoàn toàn có thể làm chủ những biểu hiện trên khuôn mặt ấy, đặc biệt là nụ cười. Vì vậy, hãy soi gương và tập luyện các biểu hiện cảm xúc trên gương mặt, để bạn trở nên đẹp hơn trong mắt người đối diện.



③ Không nên so sánh với người khác

Thường xuyên so bì với người khác sẽ khiến con người trở nên đố kỵ, bất mãn, từ đó cũng đánh mất đi nụ cười. Hãy đánh giá đúng năng lực bản thân, duy trì sự tự tin, luôn luôn cố gắng hết sức mình, duy trì tâm trạng lạc quan yêu đời, bạn sẽ thường xuyên giữ được nụ cười rạng

rõ.

Cụ bà Jeanne Calment sống tại một thị trấn nhỏ phía Nam nước Pháp - người đạt kỉ lục tuổi thọ cao nhất thế giới - 122 tuổi, đã từng chia sẻ :“Bí quyết của trường thọ của tôi chính là luôn luôn mỉm cười.”



Như vậy, nụ cười có vai trò vô cùng quan trọng, nó không chỉ giúp duy trì mối quan hệ tốt đẹp giữa người với người mà còn có thể khiến chúng ta sống lâu trăm tuổi.

HÃY NÓI THẬT TỪ TỐN

Khi tâm lí của đối phương bị kích động mạnh, hãy thử dùng thái độ từ tốn, chậm rãi, nhẹ nhàng để thuyết phục.



Khi chúng ta gọi điện thoại tới những tổng đài trợ giúp, tư vấn thì ở đầu dây bên kia luôn là giọng nói nhẹ nhàng, chậm rãi, lịch sự. Những nhân viên trực tổng đài đã được tập luyện chuyên môn nhiều lần trước khi thực hành thực tế và phải làm quen với việc xử lý nhiều tình huống bất ngờ, trong bất cứ hoàn cảnh nào, nguyên tắc hàng đầu của họ vẫn là giữ bình tĩnh.



Hầu hết mọi người khi gọi điện đến số điện thoại khẩn cấp như 114, 115 đều đang ở trong tình trạng mất bình tĩnh vì những sự cố đang phải đối mặt, vì thế sẽ nói không rõ thông tin cần thiết. Lúc này vai trò của người trực tổng đài phát huy tác dụng, họ sẽ lắng nghe và tìm cách khiến người gọi điện bình tĩnh lại, để họ trình bày mạch lạc hơn, sau đó sàng lọc những thông tin cần thiết, nhanh chóng báo cáo để có biện pháp xử lý các tình huống một cách kịp thời.

Hãy thử tưởng tượng xem, nếu không bình tĩnh thì kết quả sẽ ra sao...

"Cái gì? Bị cháy à? Ở đâu? Chết rồi! Chết rồi? Được rồi, chúng tôi sẽ cho người đến đó ngay lập tức! Điện thoại liên lạc... à, không, không, không! Địa chỉ nữa? Hãy báo nhanh cho tôi biết địa chỉ..."

Nếu ngay cả người nghe điện thoại cũng căng thẳng và mất bình tĩnh như thế thì sẽ khiến cho người cung cấp thông tin càng hoang mang, thậm chí, ngay cả nơi xảy ra sự việc cũng không nhớ rõ ràng nữa.

Sức hút của việc nói năng từ tốn

Có thể thấy rằng các diễn giả và người dẫn chương trình khi lên sân khấu đều nói năng rất chậm rãi, nhẹ nhàng. Trước tiên, họ sẽ bắt đầu bằng những động tác chào hỏi thông dong; sau đó nhìn bao quát khán giả một lượt, cuối cùng mới bắt đầu từ tốn mở lời.

Thời gian từ khi lên sân khấu tới lúc giới thiệu là một khoảng khá dài, người nghe bắt đầu nôn nóng, tò mò, hứng thú lắng nghe thì diễn giả (người dẫn chương trình) mới bắt đầu vào chủ đề chính. Cứ như vậy, khán giả sẽ luôn bị cuốn hút vào từng câu từng chữ của họ.



Ma lực của sự thông dong

Trong giao tiếp hàng ngày, nếu đối phương đang trong tình trạng bị kích động, căng thẳng, trước tiên phải nhanh chóng làm họ bình tĩnh lại. Bởi khi đang căng thẳng, cho dù điều bạn nói có đúng thì họ cũng không nghe. Cần khéo léo tìm cách để đối phương rơi vào "bẫy" của mình.

Trước hết, hãy lắng nghe ý kiến của đối phương; sau đó, lấy cho họ một cốc nước, nên nhớ rằng, tất cả mọi hành động đều phải được tiến hành thật chậm rãi, có như vậy, đối phương dù có vội vàng nhưng do điệu bộ của bạn không "bắt kịp" họ khiến họ có cảm giác chán nản và dần bình tĩnh lại.

Nếu không khi lúc đó đã bớt căng thẳng thì bạn đã thành công được một nửa, có thể chuẩn bị nhẹ nhàng góp ý, khuyên nhủ đối phương được rồi.

Có những lúc, muốn nắm được tâm lí đối phương, bạn không cần phải vận dụng hết vốn từ hoa mĩ của mình để thuyết phục họ mà chỉ cần giữ thái độ bình tĩnh, ung dung là đủ.



SỨC MẠNH CỦA CÂU CHÀO HỎI VUI VẺ

Chào hỏi với một giọng điệu vui vẻ sẽ đem lại ấn tượng tốt đẹp và sâu sắc cho người khác.



Có rất nhiều cách để chào hỏi ai đó, ví dụ như gật đầu, vẫy tay hoặc chào bằng những câu giao tiếp thông thường. Tuy nhiên, chỉ có một bí quyết chào hỏi duy nhất để tạo ra mối quan hệ tốt, đó là tạo ra sự khác biệt, để lại ấn tượng đẹp và sâu sắc trong tâm trí người đối diện.

Hãy chào hỏi nhiệt tình!

Khi tôi còn học đại học, một hôm, có một sinh viên mới vào lớp. Bất kể gặp ai, anh ấy đều nhiệt tình chào hỏi. Lâu dần, mọi người chỉ cần gặp anh là đã thấy vui vẻ, có lúc còn tranh nhau chào anh ấy trước. Do vậy, trong đại hội bầu chủ tịch hội sinh viên, mọi người đều thống nhất chọn anh giữa chức vụ đó. Tất cả chúng tôi đều thừa nhận rằng nhiệt tình chào hỏi chính là biểu hiện của một người nhiệt tình, năng động, toàn tâm toàn ý vì tập thể, một người như vậy rất phù hợp để trở thành lãnh đạo.



Một câu chào hỏi với giọng điệu vui tươi luôn đem lại ấn tượng tốt đẹp cho mọi người. Lần sau, khi chào hỏi người khác, bạn hãy thử cất cao giọng, đừng ngại thể hiện sự nhiệt tình, vui vẻ của mình, chắc chắn bạn đi tới đâu cũng sẽ được mọi người hào hứng đón chờ.

Lời hỏi thăm ấm áp

Trong quá trình giao tiếp hàng ngày, có những lời thăm hỏi tưởng chừng vu vơ nhưng lại ẩn chứa đầy nghĩa tình.

Khi gặp người hàng xóm, bạn thuận miệng hỏi: "Anh đi đâu đấy?" Thực ra, câu hỏi này không nhằm mục đích tìm hiểu anh ta đi đâu mà chỉ là một lời chào rất tự nhiên. Vì thế, cũng sẽ không là thừa thãi nếu người được hỏi đáp lại một cách thân thiện. Đó chính là cách biến mối quan hệ láng giềng trở nên thân thiết và vui vẻ hơn.



Hàng ngày, những người hàng xóm hay bạn bè gặp nhau thường hỏi thăm: "Bác đi đâu đấy", "Anh đi chơi à?" Những câu chào hỏi thông thường này không có nghĩa muốn đối phương trả lời là đang đi đâu, hay có phải đi chơi không, mà chủ yếu mà câu chào hỏi nhằm thể hiện sự quan tâm lẫn nhau. Tuy nhiên, tình cảm ấm áp này đã bị mai một dần trong xã hội hiện đại. Thực ra, chỉ một câu nói rất đơn giản cũng có thể trở thành câu nối gắn kết tình cảm của bạn và đối phương. Các bạn gái đừng để đôi môi đáng yêu luôn luôn khép chặt nhé, hãy thể hiện sự quan tâm và thiện cảm của bạn với mọi người bằng những lời chào, những lời hỏi thăm đơn giản nhưng đầy thiện chí. Hãy là những bạn gái lễ phép, lịch sự và thân thiện nhé!



Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Trên đường đi, bạn nhìn thấy một người quen từ lâu không gặp, không chắc là đối phương có nhận ra mình không, bạn sẽ...



Quay vội đầu bước đi, giả vờ như không nhìn thấy gì.



Chủ động gọi to tên đối phương, nhiệt tình tới chào hỏi họ.

Không chỉ im lặng mà hãy hành động, thể hiện tình cảm qua lời nói

Hãy tiến lên một bước để mở lòng với đối phương, khiến họ bị bạn thu hút từ lúc nào không hay.



Một diễn giả đã từng nói: "Khi lên sân khấu, bạn phải có phong thái vững vàng, tự tin khiến khán giả tôn trọng. Khi bắt đầu diễn thuyết, ngôn ngữ, cử chỉ, hành động phải khiến cho mọi người yên lặng, tập trung chú ý, lắng nghe một cách tự nhiên." Khi diễn thuyết, việc diễn giả thỉnh thoảng di chuyển hay sử dụng ngôn ngữ cơ thể có thể rút ngắn khoảng cách giữa người nói và người nghe, đạt được hiệu quả giao tiếp tốt hơn. Trong giao tiếp hàng ngày cũng vậy, hãy thử tới gần đối phương một chút, hãy để họ cảm nhận rằng bạn tồn tại và đang trò chuyện với họ.

Cuốn người nghe vào thế giới của mình

Một diễn giả tài ba từng tiết lộ bí quyết thành công của ông chính là thu hút, dẫn dắt người nghe vào bài diễn thuyết của mình. Một trong những tuyệt chiêu chính là trong khi diễn thuyết, đôi khi tiến về phía trước hai tới ba bước, lại gần khán giả hơn, đưa cảm xúc của khán giả lên cao trào. Có lần quá hăng say, ông đã bước liền mấy bước, đến nỗi cả người lẫn micro rơi xuống phía dưới sân khấu, khiến cho khán giả được một trận cười nghiêng ngả.



Khi diễn thuyết trước đông người hoặc nói chuyện với một ai đó, dù không thể lôi kéo người nghe như những diễn giả chuyên nghiệp thì bạn vẫn nên tiến lên phía trước một, hai bước. Đứng càng gần người nghe thì khoảng cách giữa bạn và người nghe càng được rút ngắn.

Dám bước lên phía trước một bước cũng chính là giúp mình lại gần hơn với người nghe, khiến cho đối phương vô tình bị thu hút, đồng thời cũng làm cho tình cảm của hai bên gần gũi hơn, tạo nên sự đồng điệu, khiến lời nói càng khắc sâu vào tâm trí người nghe.



Tình cảm là ngôn ngữ không lời

Rất nhiều nghiên cứu cho thấy não phải của con người phát triển hơn não trái, mà bán cầu não phải lại có vai trò khổng lồ cảm xúc, còn não trái khổng lồ lí trí của con người, vì thế mà tình cảm thường chiến thắng lí trí của chúng ta. Một khi hiểu được điều này, bạn sẽ không còn nuôi hi vọng có thể đấu lí với những người đang tức giận, cũng không khuyên một kẻ đang thất tình rằng: "Thiên hạ còn khối người để yêu", bởi chắc chắn họ sẽ không nghe theo lời khuyên của bạn.

Khi nói chuyện, nếu chỉ dựa vào lời nói của đối phương mà phán đoán đúng sai, thật giả thì sẽ có sự hiểu lầm. Bởi thế mà năng lực quan sát tinh tế của bạn mới có đất dụng võ, hãy chú ý biểu hiện trên khuôn mặt của đối phương và ngôn ngữ cơ thể của họ để có được những phán đoán chính xác.



Đôi khi, chỉ những hành động rất nhỏ cũng đủ nói lên tình cảm của chúng ta, bởi con người là động vật có cảm xúc, điều này đặc biệt đúng với nữ giới; nam giới mặc dù có khả năng khổng lồ cảm xúc tốt hơn, tuy nhiên, chúng ta vẫn có thể dựa vào một số cử chỉ để nhìn thấu tận tâm

can họ. Vì thế, khi đối phương ấp úng, ngưng ngừng thì bạn nên suy nghĩ xem có nên chuyển sang một chủ đề khác hay không, ngược lại, nếu như khi đối phương gật đầu, tỏ ý hài lòng chúng tỏ họ rất có cảm hứng với chủ đề đang nói, lúc này bạn có thể thoải mái tiếp tục câu chuyện.

Tình cảm chính là ngôn ngữ vô thanh, có những lúc âm thầm thể hiện một thông tin nào đó, nếu như có thể chủ động nắm bắt được những ám hiệu này, bạn chắc chắn sẽ trở thành bậc thầy giao tiếp.

Tăng sức hấp dẫn từ ngoại hình

① Ăn mặc hợp thời trang là điểm cộng trong giao tiếp

Chúng ta vẫn biết, biểu hiện bên ngoài và ngoại hình có vai trò quan trọng trong quá trình giao tiếp. Vì thế, các bạn gái hãy nhớ rằng, ngoài việc cần học hỏi những kĩ năng nói chuyện để tạo sự yêu thích và hứng thú thì còn cần biết cách tìm điểm cộng từ ngoại hình của mình.

Bạn gái nên thường xuyên đọc các tạp chí thời trang để tìm hiểu cách thức, xu hướng ăn mặc, trang điểm hiện đại và phù hợp, từ đó tạo cho mình một vẻ ngoài đủ để khiến đối phương háo hức chờ đợi mỗi lần được gặp bạn!



② Người con gái tự tin luôn là người đẹp nhất

Bạn đã bao giờ rơi vào tình huống này chưa: Bạn rất buồn vì không hiểu tại sao người khác không nghe bạn nói hoặc luôn nghi ngờ điều bạn nói ra?

Tình huống này xảy ra có khả năng là do bạn đã không đủ tự tin khi nói chuyện!

Một người tự tin trong giao tiếp sẽ đem lại cho người nghe cảm giác tin tưởng, do vậy mà lời nói ra sẽ có sức thuyết phục cao hơn.

Vì vậy, nếu bạn muốn người khác tôn trọng và tin tưởng vào lời bạn nói thì trước tiên hãy tự bồi dưỡng sự tự tin cho mình. Dùng giọng nói và cử chỉ tự tin để nói chuyện, chắc chắn đối phương sẽ lắng nghe và ghi nhớ thông tin mà bạn truyền đạt.



③ Chú ý tới xu hướng thời trang từng mùa

Bạn tin không? Có tới 90% dân số thế giới là tín đồ thời trang. Vì vậy, nếu bạn là một người luôn bắt kịp xu hướng, tin rằng những lời bạn nói ra cũng sẽ được tôn trọng hơn.

Có một lời khuyên cho các bạn gái rằng, nếu không biết hiện tại màu sắc và mẫu trang phục nào đang thịnh hành thì đừng ngại tìm đến các shop thời trang, nhân viên bán hàng sẽ rất nhiệt tình tư vấn cho bạn sao cho vừa đẹp, lại vừa phù hợp với từng hoàn cảnh giao tiếp mà bạn nêu ra. Nếu bạn còn muốn học hỏi thêm cách trang điểm, nhân viên tư vấn cũng sẽ không từ chối!

Khi lựa chọn được những trang phục và cách trang điểm không những phù hợp với bản thân mà còn với xu hướng thịnh hành, bạn sẽ tự tin hơn trong việc trò chuyện và thể hiện mình, giá trị bản thân cũng từ đó được nâng cao hơn!



Phần 4

Nói chuyện như thế này, ai cũng yêu thích

Biết cách nói chuyện, không những có được những mối quan hệ xã hội tốt mà khoảng cách tới sự thành công cũng không còn xa nữa.

Sách lược thành luật

"Sở hữu một cái lưỡi khéo léo cộng thêm với sự chân thành thì chỉ cần dùng một sợi tóc cũng có thể kéo được một con voi lớn".

Giao tiếp muốn đạt được hiệu quả, sách lược đầu tiên chính là khiến cho người khác cảm nhận được bạn đang rất nhiệt tình và có thành ý. Thước đo của thành ý chính là nội dung, còn thước đo của nhiệt tâm lại nằm ở sự biểu đạt ngôn ngữ.

Chỉ cần nội dung chân thực, đáng tin, cộng thêm cách nói chuyện chân thành, gần gũi thì trong bất cứ cuộc trò chuyện nào, bạn cũng sẽ đạt được hiệu quả mong muốn, giống như câu ngạn ngữ: "Sở hữu một cái lưỡi khéo léo, cộng thêm với sự chân thành thì chỉ cần dùng một sợi tóc cũng có thể kéo được một con voi lớn".



Hãy để thành ý được thể hiện một cách "cụ thể"

Sự nhiệt thành có thể được thể hiện ở nhiều phương diện khác nhau:

① Nói chuyện một cách lịch sự, tôn trọng

Sự giao tiếp giữa người với người, không chỉ chịu ảnh hưởng của đạo đức, luân lý mà còn chi phối bởi những đặc thù khác nữa, những đặc thù này lại có quan hệ trực tiếp với hình tượng và cảm xúc của những người bên cạnh bạn, thậm chí nó còn có quan hệ mật thiết với mục tiêu của công ty hay tập đoàn nơi bạn làm việc. Giả sử công việc của bạn liên quan tới Marketing hay chăm sóc khách hàng, bạn sẽ càng phải chú ý tới sự chân thành, nhiệt tình trong việc biểu đạt thông tin và cố gắng tránh những hành động thất lễ với đối phương.



② Hậu quả của sự cao ngạo, kiêu căng

Một doanh nhân có tiếng nọ có hẹn đàm phán hợp tác với một công ty khác, dù đã trễ hẹn khá lâu nhưng vừa bước vào, ông ta đã cao ngạo nói với đối phương: "Tôi thực sự rất bận, chỉ có một chút thời gian. Vì thế, chúng ta chỉ có thể tóm tắt và đi nhanh vào vấn đề chính, sau đây tôi còn phải đi tiếp kiến một khách hàng khác nữa!"



Đây là một ví dụ chứng minh cho sai lầm lớn trong phương thức giao tiếp, bởi vì khi hai công ty hợp tác đàm phán hợp tác với nhau thì đây không còn là mối quan hệ cá nhân mà là quan hệ chính thức giữa hai công ty; hơn nữa bất luận là công ty lớn hay nhỏ, nổi tiếng hay không, địa vị cao hay thấp thì trong đàm phán địa vị của hai bên là ngang hàng nhau. Tuy nhiên, nhà lãnh đạo doanh nghiệp này lại tự cho rằng địa vị của mình là cao sang, dùng lời lẽ cử chỉ hành động cao ngạo, không tôn trọng đối phương; ông ta cho rằng, tôi là ông chủ của một doanh nghiệp lớn, là một người cực kì bận rộn, tôi đến gặp anh cũng là nể mặt anh lắm rồi.

Không chỉ ngữ khí khiến người nghe cảm thấy khó chịu mà cách dùng từ cũng rất khó nghe,

không phù hợp, ví dụ như “quá bận”, “một chút”, “chỉ có thể”... tất cả đều nhằm mục đích phóng đại địa vị bản thân, coi thường địa vị của người khác, có thể nói doanh nhân này đã phạm phải hầu hết những lỗi “đại kị” trong giao tiếp xã hội.



Những người có học vấn đều biết, những từ như “tiếp kiến” thường được dùng trong trường hợp long trọng như nguyên thủ quốc gia tiếp đãi khách quý từ nước ngoài... việc lãnh đạo của một doanh nghiệp dùng từ này thật sự không phù hợp. Doanh nhân này vừa nói xong, tự đắc ngồi vào ghế, đại diện của công ty bạn tự nhiên cũng cảm thấy không việc gì phải giữ phép lịch sự, như vậy cuộc đàm phán hợp tác lần này đương nhiên là không thành công.

Như vậy, câu nói “Tự cao là hạt giống ươm mầm cho thất bại” quả thật không sai, tôn trọng người khác và lịch sự khi nói chuyện là bí quyết mà bất kì ai muốn thành công cũng không được bỏ qua.

Sử dụng ngôn ngữ mạch lạc, rõ ràng, đặt mình ở địa vị của đối phương

Một biểu hiện khác của sự nhiệt tình, chân thành trong giao tiếp chính là sự biểu đạt ngôn ngữ rõ ràng, mạch lạc, ngữ khí dứt khoát. Với phong thái nói chuyện này, bạn sẽ được đối phương chấp nhận một cách tự nhiên.

Đặc biệt là những bạn gái công tác trong lĩnh vực dịch vụ càng phải nhớ kĩ và chú ý, đối tượng phục vụ của bạn thuộc mọi tầng lớp trong xã hội, bạn phải luôn luôn giữ được cách nói chuyện rõ ràng, lịch sự, đồng thời nhiệt tình giải quyết mọi thắc mắc của khách hàng.

③ Kỹ năng bán hàng

Có người nói, chỉ cần đáp ứng được đòi hỏi của những “khách hàng khó tính” là có thể khiến họ trở thành khách hàng trung thành. Câu nói này muốn nhấn mạnh và kĩ năng nói chuyện chân thành và nhẫn nại. Nếu bạn là người làm trong ngành dịch vụ, đặc biệt là nhân viên chuyên bán những sản phẩm tinh xảo thì càng phải chú ý tới nguyên tắc giao tiếp này.

Một khách hàng mua một bộ trang phục màu đỏ ở một cửa hàng thời trang khá nổi tiếng, nhưng mới chỉ giặt một lần đã bị phai màu, hơn nữa còn bị phai sang một bộ màu trắng khác của cô. Vô cùng giận dữ, cô cầm bộ quần áo mới mua đó tới cửa hàng thời trang, thuật lại mọi chuyện xảy ra cho nhân viên ở đó nghe và nói rằng muốn trả lại hàng. Thế nhưng, nhân viên bán hàng lại nói với cô rằng: “Chúng tôi bán mấy bộ như thế này rồi, chị là người đầu tiên tới phản nản về chất lượng của nó...” Vị khách vừa nghe đã cảm thấy dường như đối phương đang trách cô giặt không đúng cách nên mới để quần áo bị phai màu, thế là họ xảy ra tranh cãi.



Một nhân viên khác tại quầy nghe thấy hai người to tiếng, bèn đi tới nghe chuyện, sau khi nghe xong liền bồi thêm một câu: “Tất cả quần áo có màu lần đầu giặt đều bị phai, đây là điều không tránh được!”

Nhân viên bán hàng thứ nhất nghi ngờ vị khách không thành khẩn, nhân viên bán hàng thứ hai lại nói cô không có chút kiến thức cơ bản nào, làm cho vị khách rất tức giận.

Khi cô chuẩn bị nói với họ là: “Các người đem cái bộ quần áo này về mà làm giẻ rách đi, chẳng cần phải trả lại tiền cho tôi đâu, ném luôn nó vào trong thùng rác ý” thì vừa may quản lí cửa hàng đi tới.

Người quản lí hỏi vị khách: “Xin lỗi, quý khách có thể thuật lại toàn bộ sự việc cho tôi nghe được không? Tôi là quản lí của cửa hàng này, tôi có thể chịu trách nhiệm mọi việc ở đây...”

Sau đó, cô ấy nhẫn nại nghe vị khách kể lại hết mọi chuyện mà không một lời phản bác, đồng

thời nói với vị khách một cách lịch sự: “Trước tiên, chúng tôi xin lỗi vì sự việc ngày hôm nay đã khiến quý khách không vui. Tôi cũng không biết bộ trang phục này tại sao lại phai màu? Quý khách muốn được giải quyết vấn đề như thế nào, chúng tôi xin nghe theo.”

Mười phút trước, vị khách còn chuẩn bị ném trả lại bộ quần áo kém chất lượng này cho cửa hàng, nhưng bây giờ thì cô lại trả lời: “Tôi muốn nghe ý kiến của chị, tôi rất sợ bộ quần áo này lại nhuộm sang những bộ quần áo khác của tôi, chị có cách nào giúp tôi không?”



Người quản lý nói: “Quý khách có thể cho bộ trang phục này một cơ hội nữa không? Nếu như lần sau nó vẫn làm cho quý khách không hài lòng, chúng tôi sẽ hoàn lại tiền với giá trị tương đương bộ quần áo này. Đây là thẻ VIP của cửa hàng, xin quý khách hãy nhận lấy, lần sau tới đây mua đồ sẽ được chiết khấu 20%, cảm phiền quý khách thứ lỗi cho sự sơ suất của chúng tôi.”

Quả nhiên, bộ quần áo không bị phai màu nữa, còn cô gái đã trở thành khách hàng thân thiết của cửa hàng thời trang này.

Cởi bỏ mặt nạ

Rất nhiều sự việc đã chứng minh rằng sự thành thật không chỉ đem lại thành công, mà đôi khi còn đem lại những kỉ tích. Trong cuộc sống hàng ngày, nếu không tuân theo nguyên tắc “dùng sự thành thật làm cảm động lòng người” thì bạn sẽ đánh mất đi niềm tin của mọi người, điều này trước hết sẽ ảnh hưởng đến hình ảnh và uy tín cá nhân của bạn, nghiêm trọng hơn là còn ảnh hưởng tới tiền đồ và sự phát triển của công ty nơi bạn làm việc.



Vì thế, nếu bạn là một doanh nhân hoặc nhân viên phục vụ, tốt nhất nên có “tầm nhìn xa”, coi sự thành thực là nền tảng của thành công, không nên lừa bịp hoặc dối trá trong các mối quan hệ xã hội, biến giả thành thật. Đừng vì những lợi ích trước mắt mà làm mất đi niềm tin nơi khách hàng, hoặc những người đã tin tưởng bạn, vì chắc chắn, nếu bạn nói dối, bạn sẽ dễ dàng bị phát hiện.

Tình huống đúng sai trong giao tiếp

Là một nhân viên bán hàng của nhãn hiệu thời trang nổi tiếng, khi khách hàng từ phòng thay đồ bước ra, rõ ràng bộ quần áo họ mặc trên người không phù hợp, bạn nên nói như thế nào?



Giấu giếm sự thật, tán dương khách hàng, để họ mua bộ quần áo về nhà.



Gợi ý một cách tế nhị để khách hàng biết kiểu đó không phù hợp, giới thiệu kiểu dáng khác cho khách thử.

Là một nữ lãnh đạo luôn bận bịu với công việc, đã có hẹn với khách hàng nhưng lại có việc đột xuất, thái độ của bạn sẽ như thế nào?



Dù sao họ cũng chỉ là những “vụ” nhỏ, đợi một chút chắc cũng không sao.



Thành thật giải thích lí do, xin lỗi việc mình thất hứa, phiền khách hàng đợi mình một chút.

Luyện tập giao tiếp

Dù có được kĩ năng nói chuyện khéo léo đến đâu, nhưng không có thành ý phối hợp với đối phương, bạn sẽ khiến họ có cảm giác bạn không thành thật. Vì thế, trước khi nói chuyện hãy suy nghĩ kĩ, nói chuyện bằng sự chân thành của mình, như vậy mới có thể đạt hiệu quả giao tiếp.

Sách lược ứng xử nhờ quan sát cách ăn mặc của đối phương

Nói chuyện chuẩn mực, lịch sự giống như việc mặc một bộ quần áo vừa người, không chỉ đẹp về kích cỡ lớn nhỏ, dài rộng mà kiểu dáng, màu sắc cũng phù hợp với cơ thể, hình dáng của bạn.



Trong cuộc sống hàng ngày, hẳn chúng ta đã từng chứng kiến không ít "tai nạn giao tiếp" vì người nói dùng sai từ, nói thừa một câu hoặc ngữ khí không phù hợp; người nói vốn vô tình nhưng lại khiến cho người nghe phải suy nghĩ, gây nên những hiểu lầm không đáng có.

Nói năng chuẩn mực cũng giống như mặc bộ quần áo vừa vặn



Nếu bạn muốn thông tin được truyền đi đúng như ý muốn thì trước khi nói hãy chú ý tới cách diễn đạt, phân đoạn lời nói cho phù hợp.

Thước đo của việc nói năng chuẩn mực bao gồm nhiều phương diện như ngôn từ, lời nói, khẩu ngữ, văn phong, cấu tạo cú pháp, điệu bộ...

Nói năng mực thước, rõ ràng cũng giống như một bộ quần áo đẹp, không chỉ kích cỡ mà kiểu dáng, màu sắc cũng phải phù hợp với vóc dáng, tuổi tác, quan trọng hơn là còn phải phù hợp với hoàn cảnh xuất hiện, có như vậy mới tạo nên

hiệu quả giao tiếp tốt.

Cũng giống như vậy, cùng là một nội dung nhưng được biểu đạt bằng những cách nói khác nhau có thể khiến người nghe dùng dằng nổi giận hay tươi cười vui vẻ.

Giúp đối phương tìm được "bộ quần áo" phù hợp

Vì vậy, muốn nắm được "đẳng cấp" nói chuyện, hãy nhìn vào cách ăn mặc của đối phương, sau đó đưa ra sách lược. Trước tiên, quan sát tỉ mỉ hình dáng và trang phục mà người đối diện đang mặc, sau đó phân tích kiểu dáng, kích cỡ, chất liệu... để phán đoán tính cách và sở thích của người đó.

Ví dụ với một người thích kiểu dáng đơn giản thì hãy sử dụng ngôn ngữ thành khẩn, thật thà; một người thích quần áo tỉ mỉ, chi tiết thì khi nói chuyện với họ phải đặc biệt chú ý tới ngôn từ, tránh dùng từ ngữ suồng sã.



Cũng như thế, một người có trang phục hào hoa, phong nhã thường thích nghe những lời ngọt ngào, hoa mỹ; tính cách có phần ích kỉ, chỉ nghĩ cho bản thân mình, đôi khi chỉ thích nghe những câu nịnh nọt, khen ngợi. Cho dù đối phương biết rõ là bạn đang nịnh bợ, thì cũng không có phản ứng gì quá đáng với bạn, thực tế thì họ không thể phản kháng lại được lời khen của bạn.

Tóm lại, trước khi nói chuyện, chú ý tới cách ăn mặc của người đối diện ít nhất có thể giúp bạn nhìn ra được tính cách của họ, từ đó mà quyết định cách nói chuyện của mình, như vậy mới dễ tìm được tiếng nói chung.

Bài luyện tập giao tiếp

- * Những người ăn mặc chỉnh chu phù hợp với cách nói chuyện chân thành.
- * Những người ăn mặc tinh tế hoa mỹ, khi nói chuyện với họ phải đặc biệt chú ý tới cách

dùng từ.

- * **Những người ăn mặc rườm rà, lòe loẹt, phần lớn là ưa những lời nịnh nọt.**
- * **Những người ăn mặc đơn giản, hãy dùng lời nói chân thành, bộc trực nhất.**



Sách lược nói chuyện “mềm mỏng”

Hầu nhiều người đã biết lợi ích của việc nói chuyện mềm mỏng. Học được cách nói chuyện này, bạn sẽ luôn luôn được yêu mến.



Bạn có biết, chỉ cần là phụ nữ liễu yếu đào tơ, bạn đã thắng thế hơn trong giao tiếp? Bởi tạo hóa đã ban tặng người phụ nữ giọng nói có âm điệu nhẹ nhàng, mềm mại, dễ đem lại cảm giác thoải mái, cũng dễ dàng khiến cho người nghe yên lòng. Biết sử dụng giọng nói mềm mỏng hơn một chút, người khác sẽ chẳng nề làm khó bạn đâu!

Ăn nói mềm mỏng, quan hệ tốt đẹp



Một người bạn của tôi có câu cửa miệng là "Hiểu chưa?", vì thế mà bị coi là kẻ kiêu căng, ngạo mạn; khi nói chuyện với người khác cũng bởi câu nói này mà bị người khác xa lánh. Sau nhiều vấp vấp, bạn tôi đã thức tỉnh và sửa đổi thói quen không tốt này, chuyển câu hỏi từ "Hiểu chưa" thành "Bạn thấy sao?", từ đó mọi người mới dần dần xóa bỏ thành kiến với cậu ấy.

Trên thực tế, so với câu hỏi “Hiểu chưa?” thì câu “Bạn thấy sao?” có ngữ khí mềm mại, khéo léo hơn nhiều.

Ngữ khí của câu hỏi “Hiểu chưa” rất cứng rắn, có cảm giác là kẻ bề trên hỏi người dưới, còn câu “Bạn thấy sao?” ngữ khí mềm mại, vừa thân thiện lại lịch sự, dễ dàng tạo nên sự đồng điệu trong quá trình giao tiếp của hai bên, vì thế hiệu quả đạt được của hai câu này cũng hoàn toàn khác hẳn nhau.

Từ đó cho thấy, chỉ cần biết "mềm mỏng" hơn một chút thì hiệu quả giao tiếp cũng sẽ tốt hơn.

Cùng là một câu nói, nếu như ngữ khí cứng nhắc sẽ gây ra cảm giác khó chịu cho đối phương, đương nhiên sẽ có ý muốn phản kháng, có thể ban đầu đối phương hoàn toàn không có thành kiến với bạn, nhưng sau câu nói đó mọi chuyện đã thay đổi; ngược lại, có thể sử dụng cách nói chuyện “mềm mỏng” thì sẽ không khiến cho đối phương cảm thấy có thái độ thù địch.



Một câu dù ý nghĩa tốt đẹp đến mấy nhưng giọng nói không đủ "mềm" thì cũng khó truyền tải trọn vẹn sự tốt đẹp ấy đến tai người nghe.

Sức mạnh biến “Không” thành “Có”

Cô gái nọ có tuyệt chiêu thuyết phục thành công một nhà tạo mẫu tóc khó tính, bất luận là người đó bận bịu tới mức nào, cô ấy cũng đều có biện pháp khiến cho anh ta phải ưu tiên làm cho mình trước. Thực ra cô ấy không phải là "nhà hùng biện tài ba" gì, tuy nhiên một điều thật lạ là nhà tạo mẫu tóc không sao từ chối được yêu cầu của cô ấy.

“Em biết là anh rất bận rộn! Nhưng do lần hẹn này cực kì quan trọng với tương lai của em, những nhà tạo mẫu đang rảnh rỗi kia không sao tạo ra được tác phẩm đẹp, họ hoàn toàn không giống với anh; vậy nên, anh có thể giúp em lần này được không? Em cảm ơn rất nhiều...”

Thật ra "tuyệt chiêu" của cô gái ấy không có gì to tát, chỉ là cô ấy đã biết cách "mềm mỏng" khiến cho rõ ràng muốn nói “Không được” mà lại biến thành “Đồng ý”.

Muốn làm người khác mềm lòng, hãy biết thả lỏng, đừng chỉ dùng đạo lý cứng nhắc để thuyết phục; có như vậy, bạn mới có thể vui vẻ đạt được kết quả mà mình mong muốn trong giao thiệp ngoài xã hội.

Em đã nói như thế rồi, không giúp
làm sao được đây?

Chuyện này quyết định hạnh
phúc cả đời của em, không có
anh giúp thì không thể nào
! công được...



Sách lược ngừng nghỉ

Số lần ngừng nghỉ, vị trí ngừng nghỉ khác nhau sẽ tạo ra sự khác biệt về quan hệ ngữ nghĩa, vì thế ý nghĩa của câu cũng thay đổi.

Trong giao tiếp hàng ngày, ngừng nghỉ cũng là một sách lược quan trọng.

Ngừng nghỉ tức là sự ngừng, ngắt ngữ âm giữa câu hoặc giữa các từ, khiến cho lời nói được chia thành đoạn, có nhấn nhá khiến ý nghĩa được bày tỏ rõ ràng, có đầu có cuối.

Nếu như có thể nắm bắt được kỹ năng ngừng nghỉ, khả năng biểu đạt của bạn sẽ được cải thiện rõ rệt, khiến cho thông tin được truyền đạt một cách chuẩn xác nhất.



Tình huống người nhanh “mồm cũng nhanh”

Về cơ bản có hai loại ngừng nghỉ như sau:

① Ngừng nghỉ ngữ pháp

Ngừng nghỉ ngữ pháp là chỉ việc ngừng nghỉ giữa các câu. Ngoài việc ngắt cuối câu, kiểu ngừng nghỉ này thể hiện sự phân biệt quan hệ ngữ pháp giữa các từ. Số lần ngừng nghỉ khác nhau, vị trí khác nhau sẽ khiến quan hệ giữa các từ thay đổi, từ đó mà ý nghĩa của câu chữ cũng không giống nhau.

Có thể sử dụng cách ngừng nghỉ một cách chuẩn xác hay không ảnh hưởng trực tiếp tới việc ý nghĩa và tình cảm có được biểu đạt một cách chuẩn xác hay không. Nếu như sử dụng không chuẩn xác, có những lúc sẽ tạo ra một trận cười nghiêng ngả.



Ví dụ, một tấm biển cổ động gần đây đã gây xôn xao dư luận. Ý nghĩa vốn là: "Mỗi gia đình chỉ có hai con, vợ chồng hạnh phúc", nhưng do cách ngừng nghỉ, xuống dòng không đúng mà đã thành ra: "Mỗi gia đình chỉ có hai con vợ.... chồng hạnh phúc." Tấm biển không những đánh mất giá trị tuyên truyền, cổ động mà còn khiến mọi người được một phen cười đau bụng.

② Sự ngừng nghỉ để nhấn mạnh

Người nói khi muốn nhấn mạnh một ý nghĩa nào đó hoặc biểu đạt tình cảm nào đó mà tạo ra sự ngừng nghỉ lớn giữa các từ hoặc các câu.

Kiểu ngừng nghỉ này tạo ra hiệu ứng bằng cách gợi sự liên tưởng ở người nghe, có tác dụng nêu các ngữ nghĩa mới lạ hoặc cường điệu ý nghĩa châm biếm.



Điều chúng ta cần quan tâm chính là phải vận dụng sự ngừng nghỉ này sao cho khéo léo. Nếu như sử dụng nó một cách khiên cưỡng thì không chỉ khiến cho logic câu chuyện bị đảo lộn mà việc nhấn mạnh quá nhiều sẽ khiến người nghe không sao nắm bắt được trọng tâm; hai là nếu không ngừng nghỉ đúng lúc thì cho dù là câu ngắn hay câu dài cũng sẽ rất dễ biến hay thành dở,

gây sự khó chịu đối với người nghe.

Bài luyện tập giao tiếp

- * **Ngừng nghỉ là một sách lược thường thấy trong giao tiếp hàng ngày.**
- * **Nhằm nhấn mạnh ngữ ý hoặc biểu đạt tình cảm nào đó, có thể tiến hành ngừng ngắt giữa các câu hoặc các từ.**
- * **Nắm vững kỹ năng ngừng nghỉ sẽ có tác dụng nâng cao khả năng biểu đạt, khiến cho thông tin được truyền đạt một cách chuẩn xác nhất.**
- * **Thời gian ngừng nghỉ phải thích hợp, đúng lúc, tránh trường hợp làm ảnh hưởng tới tâm trạng của người nghe.**

Kĩ năng “vừa gặp mà như thân quen đã lâu”

Khi gặp người tuổi tác ngang hàng mình, vui vẻ gọi tên của họ, nhằm rút ngắn khoảng cách cũng là một trong những kĩ năng kết bạn hiệu quả.



Cô L. là một phụ nữ rất giỏi giao tiếp, trong hoàn cảnh nào cô cũng có thể gặp gỡ và kết bạn với rất nhiều người, qua một thời gian quan sát, tôi mới phát hiện ra cô L. luôn gọi trực tiếp tên của đối phương nếu như người đó còn trẻ, điều này khiến cho những cô bé, cậu bé tôn trọng và yêu thích cô ấy; thậm chí trong thời gian nằm viện, L đã làm bạn được với rất nhiều bác sĩ, y tá. Cô ấy tiết lộ bí quyết của bản thân là không bao giờ gọi người khác bằng danh từ chỉ nghề nghiệp lạnh lùng như “chị y tá”, “anh bác sĩ” mà gọi trực tiếp tên của họ, nhờ thế mà đã trở thành bạn tốt của nhiều người ngay cả khi nằm viện.

Khi gặp những người tuổi tác gần giống mình, hãy vui vẻ gọi tên họ, điều này vừa rút ngắn được khoảng cách mà cũng là một trong những kĩ năng kết bạn.

Nhớ kĩ họ tên của đối phương

Khi bạn gặp một người nào đó, tốt nhất là hãy nhớ tên và dung mạo của họ, đồng thời khi nói chuyện hãy thường nhắc tới tên của họ.

Hãy thử nghĩ xem, rõ ràng là đã từng gặp mặt, cũng từng giới thiệu tên tuổi, vậy mà lần sau gặp lại, đối phương vẫn nói: “Này, chị gì ơi, điều chị vừa nói hình như là có chút nhầm lẫn..” hoặc là “Tôi với chị xưng hô như thế nào thì phải nhỉ?”, với ngữ khí như vậy, bạn chắc chắn cảm thấy người này chẳng có chút lịch sự nào, hơn nữa còn không tôn trọng người khác; ngược lại, nếu như bạn cũng làm như vậy người khác, đối phương sẽ cho rằng bạn hoàn toàn không thêm chú ý tới sự tồn tại của họ.

Việc có thể nhớ rõ được tên của đối phương, đồng thời trong quá trình nói chuyện thường xuyên nhắc tới tên của họ, một mặt có thể giúp bạn ghi nhớ, mặt khác đối phương cũng cảm thấy bạn thật thân thiện, dễ gần.

Muốn nhớ một ai đó, cách tốt nhất chính là hãy luôn luôn liên tưởng tới tên và dung mạo của họ; nếu như bạn đã thực sự quên mất tên của đối phương, nên lịch sự xin lỗi, sau đó hỏi lại tên của họ và ghi nhớ kĩ.

Chủ động chào hỏi người khác

Trong lần đầu gặp mặt, con người khó tránh khỏi cảm giác lạ lẫm, đề phòng; muốn xóa đi tình trạng căng thẳng này, cách tốt nhất chính là mở rộng lòng mình, chủ động chào hỏi trước, nếu không thì mối quan hệ của cả hai sẽ không thể nào tiến xa hơn, mãi mãi cũng chỉ là quan hệ của những người xa lạ.



Tôi chợt nhớ tới A., một người bạn cũ, người không bao giờ thích ngồi yên một góc lặng lẽ. Lần tiệc tùng nào cũng thấy cô ấy mãi miết hòa vào trong đám đông, lúc thì nói chuyện phiếm với những người thân quen, khi thì giúp người khác lấy đồ ăn, đồ uống hoặc tìm chỗ ngồi. Do luôn luôn chủ động làm quen, chào hỏi trước nên cô ấy dễ dàng tạo được thiện cảm với người khác, kể cả những người nhút nhát nhất cũng muốn trò chuyện với cô ấy.



Con người dù ít hay nhiều cũng có xu hướng coi mình là trung tâm nên trong lần đầu gặp gỡ thường ít khi chủ động chào hỏi trước mà hay chờ đợi người khác tới làm quen với mình. Vì thế, nếu bạn có thể phá vỡ đi tâm lí ngại ngùng này, chủ động tiến lên phía trước làm quen với người khác thì nhất định bạn sẽ để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng họ.

Nên nói chuyện gì đây?



Bạn có bao giờ để ý rằng có những người vừa mở miệng thì mọi người đã lập tức phụ họa, trong khi có những người thao thao bất tuyệt mà cũng chẳng được chú ý? Vấn đề nằm ở chỗ chủ đề lựa chọn nói chuyện có phù hợp hay không.

① Chủ đề thu hút đối phương

Thời tiết, tin tức, du lịch, những trải nghiệm giống nhau trong giáo dục con cái, sức khỏe, phim ảnh, tình cảm, công việc, thực phẩm... đều là những chủ đề để bàn luận, rất phù hợp để mở màn cho mỗi lần nói chuyện.

TOP3 những chủ đề nói chuyện hay nhất

1 Tin tức : Không chỉ những tin tức mới cập nhật, những tin tức "hot", mà những thay đổi của những người quen biết cũng là một chủ đề được nhiều người hưởng ứng.

2 Kinh nghiệm chung: Các bà nội trợ sẽ dễ dàng hòa nhập vào các chủ đề nấu nướng, chăm sóc con, những người đồng trang lứa thì thường ưa chuộng chủ đề du lịch, ngồi với bạn bè thì đương nhiên sẽ là những chuyện vui thời cắp sách tới trường, một khi "gãi đúng chỗ ngứa" thì chắc chắn câu chuyện sẽ kéo dài không dứt.

3 Chủ đề giải trí: Những câu đố, trò trêu chọc khiến người khác bật cười, những câu chuyện hài hước đều có thể là vị cứu tinh tuyệt vời trong những tình huống khó mở lời. Cấm kị những câu chuyện dâm tục hạ đẳng, cố gắng hướng đến những câu chuyện cười lành mạnh khiến cho mọi người cùng vui vẻ.



② Chủ đề phản cảm

Một người vừa gặp đã không ngừng ba hoa khoác lác, thử hỏi bạn còn có hứng thú gặp lại lần thứ hai? Hãy đặt mình vào địa vị của người nghe và suy nghĩ, bạn sẽ biết những chuyện gì không nên nói, để tránh tự phá vỡ hình ảnh tốt đẹp của bản thân.

Top 3 chủ đề chán ngắt

1 Nói ra sẽ khiến cho người nghe không vui: Những chủ đề kể xấu người khác, than thân trách phận, trừ khi bạn đã thân quen tới mức biết rằng người nghe sẽ "nín nhịn" mà nghe bạn nói.

2 Làm tổn thương người khác hoặc nói xấu người khác: Chủ đề này không những khiến người nghe tổn thương mà còn biến bản thân bạn trở thành "kẻ tội đồ không thể tha thứ". Một cô gái đích thực muốn tạo ra một hình tượng cao quý thì phải luyện tập thói quen không nói xấu sau lưng người khác.

3 Đưa ra những chủ đề gây mâu thuẫn: Mỗi người đều có quan điểm riêng về những chủ đề như tôn giáo, đảng phái, tốt nhất hãy cố gắng đừng lôi chuyện đó ra bàn luận; nếu như người khác khơi mào trước, bạn chỉ cần gạt đầu là đủ, đừng nói quá nhiều. Cũng nên tránh những

câu nói được coi là thiếu may mắn để không mang tiếng là "mồm quạ mỗ".



Phần 5

Những điều nhỏ bé cần ghi nhớ

Biết nói chuyện không những có thể thu phục lòng người, hơn nữa còn đường tới dẫn tới thành công cũng không còn xa nữa.

17 chiêu khiến người khác yêu thích

Muốn người khác càng yêu quý bạn hơn thì đừng đụng chạm thân thể một cách tùy tiện, hãy dùng nụ cười để mở đầu câu chuyện.



Chiêu thứ nhất:

Muốn được người khác yêu quý, trước tiên hãy yêu quý họ

Chúng ta thường rất dễ dàng đưa ra phán đoán ngay từ lần gặp đầu tiên như “cô ta thật là khó gần” hay “anh ấy là một người khá thân thiện”, từ đó lựa chọn tiến lại gần hay cách xa người đó. Tất nhiên bạn sẽ không nói ra thành lời những “bước ngoặt tâm lý” ấy, nhưng hành động của bạn sẽ luôn tố cáo bạn đang nghĩ gì.

Ví dụ, bạn gặp một người mà bạn thấy rằng không lễ độ và trong lòng cảm thấy rất ghét người đó, tự nhiên bạn sẽ tránh xa không muốn nói chuyện với anh ta nữa; mặc dù bạn không hề nói gì, tuy nhiên thái độ của bạn thì không sao lừa được người khác.



Muốn gần gũi với ai đó, chúng ta nên học cách chấp nhận họ, yêu quý họ; bởi tâm lý không thích một ai đó cũng có thể “lây lan”: nếu như bạn thấy đối phương không thuận mắt từ cái nhìn đầu tiên, đối 5-1 phương cũng sẽ không thích bạn. Mỗi con người ai cũng có ưu điểm và nhược điểm, chỉ cần chúng ta chú ý nhiều vào ưu điểm mà chỉ lướt qua những nhược điểm của họ, chúng ta sẽ phát hiện ra đối phương không hề tồi tệ như mình tưởng tượng, tự nhiên chúng ta sẽ yêu quý đối phương, thái độ cũng sẽ trở nên thân thiện hơn. Nếu làm được như vậy, người khác cũng dần dần yêu quý bạn, cảm thấy bạn là một đối tượng có thể trò chuyện được.

Chiêu thứ hai:

Bắt chuyện bằng tâm trạng vui vẻ

Có một lần tôi tới siêu thị mua món quà tặng cho bạn, nhưng đứng trước quầy hàng khá lâu mà không nhìn thấy một nhân viên bán hàng nào, mãi mới tìm được một cô bán hàng thì cô ta lại lạnh lùng hỏi bằng thái độ mất kiên nhẫn: “Anh muốn kiểu dáng loại nào, màu sắc ra sao?”

Bởi vì thái độ của nhân viên bán hàng rất thiếu chuyên nghiệp nên mặc dù rất thích cái túi da đó, cuối cùng tôi vẫn quyết định ra về tay không.

Trong cuộc sống hàng ngày cũng như vậy, nếu bạn chào hỏi người khác bằng bản mặt “mất sổ gạo”, rất có khả năng sẽ khiến cho đối phương cảm thấy bạn miễn cưỡng, từ đó muốn xa lánh bạn; nhưng ngược lại, một ngữ khí rõ ràng và tình cảm thân thiện sẽ tạo nên sự thoải mái

cho đối phương, từ đó họ cũng vui vẻ bắt chuyện với bạn.

Luôn luôn giữ tâm trạng vui vẻ, nói chuyện thân thiện, sáng khoái sẽ là một cách hữu hiệu để lưu lại ấn tượng tốt trong lòng đối phương.

Luyện tập giao tiếp

Không khí vui vẻ vốn là thứ có sức lan tỏa và sức mạnh hơn cả “bệnh truyền nhiễm”. Vì thế, các bạn gái đừng vì ích kỷ mà không chia sẻ nụ cười của mình cho người khác, thần thái của bạn có thể làm ấm cả không gian xung quanh, khiến mọi người có cảm giác đang được dạo bước trong vườn hoa mùa xuân.

Chiêu thứ ba:

Lời tự giới thiệu khiến người khác có ấn tượng sâu sắc

Bạn có thể bắt đầu một mối quan hệ hoàn toàn mới với một người không quen biết bằng cách tự giới thiệu qua quan hệ của người khác, vì thế một lời tự giới thiệu tạo ấn tượng sâu sắc cho đối phương là cực kì quan trọng.

Thông thường, khi tự giới thiệu, chúng ta thường chỉ nói qua loa về họ tên hoặc đưa ra cái danh thiếp "cho xong chuyện" mà không ngờ mình đã đánh mất cơ hội tạo ấn tượng về bản thân. Bản lĩnh tự giới thiệu càng lớn sẽ càng khiến người khác có cảm hứng nói chuyện với bạn, vì thế nên nắm giữ lấy cơ hội được tự mình giới thiệu.



① Giới thiệu tên mình một cách rõ ràng

Trong một cuộc gặp gỡ, cái tên chính là đại diện cho tính cách đặc thù của một người, vì thế khi giới thiệu tên mình, nên cho đối phương biết rõ cách đọc và cách viết.

Một lời giải thích thú vị, dí dỏm có thể khiến người khác nhớ mãi cái tên của bạn. Chính vì thế, trước khi tự giới thiệu chính bản thân mình, hãy thử bỏ ra chút thời gian "thiết kế" cách nói tên mình để tạo ấn tượng sâu sắc hơn cho người tiếp chuyện.

② Giới thiệu sơ lược về hoàn cảnh, sở thích và niềm đam mê

Nếu như chỉ có giới thiệu họ tên, thông tin truyền đạt cho người khác sẽ khá ít, có thể khiến cho đối phương không sao tìm ra được chủ đề nói chuyện với bạn, vì thế sau khi giới thiệu xong họ tên, có thể bổ sung thêm một chút thông tin về bản thân, khiến cho người nghe có thể hiểu thêm về bạn, tìm thêm được nhiều thông tin muốn nói chuyện với bạn, cũng là để giảm đi cảm giác lạ lẫm của đôi bên.

③ Bắt chuyện từ hành động của đối phương

Ví dụ như nhìn thấy đối phương chuẩn bị ra về, có thể hỏi một câu: “Hết giờ rồi à, cuối tuần vui vẻ nhé!”

Hàn huyền giống như chiếc chìa khóa giúp bạn mở ra cánh cửa giao tiếp thân tình; tuy nhiên hãy chú ý hàn huyền sao cho phù hợp hoàn cảnh!

Chiêu thứ tư:

Hàn huyền nhằm rút ngắn khoảng cách

Xin chào, tôi là vợ của anh Quốc vương anh hoàn phi quý vừa rồi, tên tôi là Lê Mỹ Kỳ, tên tôi nghĩa là vẻ đẹp tuyệt mỹ kì diệu.



Hai con người lần đầu tiên gặp mặt, còn chưa biết nhiều về nhau nên sẽ rất dễ dàng rơi vào tình huống khó xử không biết nói gì, lúc này hãy thử mào đầu câu chuyện bằng vài câu hàn huyền, ví dụ như: “Trời hôm nay nóng quá nhỉ!” hoặc “Đạo này công việc của anh có bận rộn lắm không?”, những câu nói như thế này sẽ rút ngắn khoảng cách giữa bạn và đối phương.

Mặc dù những câu hàn huyền này phần lớn là không có ý nghĩa thực chất, tuy nhiên lại khiến cho lần đầu gặp mặt tránh được tình trạng im lặng không biết nói gì.

① Lựa chọn câu mào đầu phù hợp với hoàn cảnh

Có câu chuyện rằng, hai người bạn là A và B, một lần A đắc tội với B nên hai người xảy ra chiến tranh lạnh. Hai ngày sau, A cảm thấy thật có lỗi với B, quyết tâm tới nói chuyện để xin lỗi B.

Hôm ấy, A gặp B ở một quán cà phê, vội vàng cười ha hả và bắt chuyện trước: “Bạn đã ăn no chưa?”

B vừa nghe thấy thì lửa giận nổi lên phùng phùng, nói: “Bạn vừa nhìn thấy tớ vừa đi từ nhà về sinh ra, lại còn hỏi tớ ăn no chưa à?” Kể từ đó A và B không bao giờ liên lạc với nhau nữa.

Mặc dù trên đây chỉ là một câu chuyện cười, nhưng nó vẫn có lúc xảy ra trong cuộc sống hàng ngày của chúng ta. Câu chuyện là lời nhắc nhở chúng ta hãy biết sử dụng câu mào đầu phù hợp với thời gian và hoàn cảnh, tránh trường hợp “chữa lợn lành thành lợn què”.

② Thêm ý kiến của bản thân vào trong câu mào đầu

Câu mào đầu là mở đầu một câu chuyện, là gợi ý để chúng ta bắt đầu một vấn đề, nếu như muốn câu chuyện được kéo dài thuận lợi thì bạn nên thêm vào trong đó ý kiến của chính mình, như vậy sẽ khiến cho đối phương muốn tiếp tục nói chuyện.

Ví dụ như thời tiết hôm nay rất đẹp, trong lành thoáng mát, bạn có thể nói với đối phương rằng: “Thời tiết hôm nay thật là thoải mái”, nếu như đối phương trả lời rằng: “Đúng đấy” thì lúc này bạn hãy cho thêm ý kiến của mình vào: “Thời tiết đẹp như thế này thật là thích hợp để đi dã ngoại, đúng rồi, anh có hay đi chơi ở ngoại ô không?”, lợi dụng tình huống này để thăm dò ý kiến của đối phương và cũng từ đó kéo dài được chủ đề nói chuyện.

③ Bắt đầu từ chuyện thời tiết

Hãy thử mở đầu bằng một vài câu về thời tiết bằng giọng nói vui vẻ, thân thiện; bất luận là thời tiết có ảm đạm thế nào đi chăng nữa, hãy coi nó là thời cơ bước vào một câu chuyện hay vấn đề mình thật sự muốn nói.

④ Tìm hiểu tiến độ công việc, hình hình sức khỏe của đối phương

Ví dụ như “Đạo này công việc có bận không?”, “Bạn sắp tốt nghiệp rồi nhỉ?”, “Sắc mặt cậu nhìn có vẻ khá tốt đấy!” ...

Chiêu thứ năm:

Đừng bỏ qua người trầm mặc

Có một số người bẩm sinh đã có tính cách trầm mặc, hướng nội, mỗi khi tụ tập thường chỉ nói vài câu qua loa, nhưng lúc như vậy bạn nên chủ động nói bắt chuyện với họ.

Có thể bạn cho rằng nói chuyện với họ là một việc thật mệt mỏi, bởi vì bạn nói một câu thì họ đáp lại đúng một câu; những lúc như vậy tuyệt chiêu cần dùng chính là coi đối phương là trung tâm của cuộc nói chuyện, ví dụ như: “Nghe nói từ nhỏ cậu đã bắt đầu học piano, chắc là cậu chơi đàn hay lắm nhỉ!” hoặc là “Trong lúc học piano, cậu có kỉ niệm nào đáng nhớ không?”

Những chủ đề như vậy có thể khiến đối phương cảm thấy gần gũi, dễ dàng mở lòng, đợi cho tới khi đối phương hoàn toàn thoải mái, chủ đề nói chuyện khác sẽ đến một cách tự nhiên.



Chiêu thứ sáu:

Tìm ra điểm tương đồng của hai bên

Thông thường, khi một hai người lạ gặp mặt nhau sẽ cảm thấy căng thẳng, khó xử, tuy nhiên chỉ cần hai bên tìm ra được điểm tương đồng, ví dụ như cùng quê, cùng tốt nghiệp một trường hay trên cơ thể hai người có điểm nào giống nhau là sẽ có thể cảm thấy gần gũi, thân quen hơn.

Một người bạn của tôi, mỗi lần gặp người khác, câu cửa miệng luôn là: “Nhà bạn ở đâu?”, nếu như đối phương trả lời rằng: “Tôi ở gần phía khu A.” thì cậu ấy sẽ nói: “Khu A à? Ở đó có một cửa hàng mì vẫn thần rất ngon...”, chẳng mấy chốc hai người đã tuy hai mà một, cứ như những người bạn thân lâu ngày không gặp nhau.

Một khi tìm thấy điểm nào đó tương đồng thì sẽ rất dễ rút ngắn khoảng cách của đôi bên; nếu muốn người mới gặp có thể cởi mở hơn, bạn hãy thử tìm ra điểm tương đồng của đôi bên xem sao.



Chiêu thứ bảy:

Đừng hỏi quá sâu vào vấn đề



Khi gặp nhau lần đầu, do đôi bên chưa đủ độ tin cậy, tốt nhất đừng đi quá sâu vào vấn đề, đặc biệt là những vấn đề mà đối phương giấu kín, nếu vô tình khơi ra có thể sẽ khiến cho đối phương khó xử, tạo nên những trở ngại trong quá trình giao tiếp.

Q. vừa tốt nghiệp đại học, do có mối quan hệ quen biết nên được giới thiệu gặp mặt giám đốc điều hành một doanh nghiệp lớn với hi vọng có thể có được một công việc tại đó. Tối hôm ấy, Q. vừa gặp mặt giám đốc và vợ của ông ấy liền tán thưởng: “Vợ giám đốc nhan sắc thật là quý phái, tôi nghĩ các cháu nhất định cũng đẹp như bố mẹ, không biết giám đốc có mấy cháu rồi?”

Lời nói vừa dứt, khuôn mặt hai vợ chồng giám đốc liền biến sắc, bà vợ vội vàng rời khỏi chỗ đó, quay đi nói chuyện với những khách quý khác còn giám đốc thì buồn bực không sao nói nên lời. Hóa ra hai vợ chồng họ phiền muộn bao năm nay cũng bởi chuyện không thể có con, câu hỏi của Q. vô hình chung đã khoét sâu thêm vào nỗi đau của hai vợ chồng họ.

Đương nhiên, Q. không còn cơ hội tìm được việc làm ở doanh nghiệp đó nữa.

Khi nói chuyện với người lần đầu tiên gặp mặt, tốt nhất nên tránh những chuyện mà bản thân mình không nắm rõ nhằm tránh những hiểu lầm đáng tiếc và khiến cho đối phương không vui.

Tình huống giao tiếp

Cho dù là bạn bè thân thiết đã lâu thì vẫn có một số vấn đề thật sự không nên đem ra làm chủ đề bàn luận, ví dụ như chuyện phòng the, bí mật từ ngày xưa của ai đó hay số tiền tiết kiệm ở ngân hàng... tất cả đều có thể khiến bạn bị coi là kẻ đáng ghét!

Tuy nhiên, sẽ là rất hiệu quả để khởi đầu câu chuyện khi bạn đề cập tới những kinh nghiệm và góp ý có lợi cho việc đầu tư làm giàu.

Chiêu thứ tám:

Đừng luôn ngắt lời người khác

Thực ra có rất nhiều cách có thể giúp bạn tạo nên một mối quan hệ tin tưởng và dễ dàng chia sẻ mọi chuyện với đối phương, một trong những cách cơ bản nhất chính là không được ngắt lời khi người khác đang nói.



Bất cứ sinh viên nào tiếp xúc với B. - một thầy giáo hướng dẫn nghiên cứu tâm lý học chuyên sâu, ngay từ lần gặp đầu tiên đều đã cảm thấy thầy rất thân tình, có thể cùng thầy trò chuyện mãi không dứt. Bí quyết của thầy chính là: Không phê bình lời đối phương nói. Thầy luôn để cho sinh viên bày tỏ ý kiến một cách thoải mái, tuyệt nhiên không ngắt lời họ giữa chừng; bởi vì câu chuyện một khi bị gián đoạn sẽ rất dễ khiến người ta nảy sinh tâm lý bất mãn, làm cho sinh viên nghĩ rằng thầy giáo không tôn trọng học sinh, không những khiến họ không muốn nói chuyện mà thậm chí còn gây ra cảm giác thù địch, vì vậy người thầy này luôn nhẫn nại lắng nghe lời sinh viên nói xong, từ đó tìm ra vấn đề tồn tại, cùng nhau thảo luận, tạo nên một mối quan hệ thân thiết, khăng khít.

Nhiều người trong chúng ta có tính nóng vội, vừa nghe thấy ý kiến nào đó hoặc nghĩ tới điều gì liền vội vàng chen lên cướp lời người khác. Điều này rất dễ khiến cho đối phương cảm thấy không vui, nếu bạn thật sự muốn để lại ấn tượng tốt cho đối phương thì nên tránh cách hành xử thiếu lịch sự này.

Chiêu thứ chín:

Cho dù thấy nhạt nhẽo thì cũng nên mỉm cười lắng nghe

Hai người xa lạ trong lần đầu gặp mặt sẽ cảm thấy ngại ngùng, đồng thời chưa có được những chủ đề chung, điểm tương đồng, vì thế mà khiến cho không khí "trầm lắng". Tuy nhiên nếu đối phương muốn nói tới chuyện mà họ cảm thấy hứng thú, cho dù là nhạt nhẽo đi chăng nữa thì bạn cũng nên mỉm cười lắng nghe.



Ví dụ như bạn không có chút khái niệm nào về môn bóng chày, nhưng đối phương lại rất có hứng thú với bóng chày, không những chia sẻ với bạn những kỹ năng chơi bóng chày mà còn hào hứng tường thuật lại những tình huống thú vị đã từng xảy ra trong nhiều trận thi đấu, bạn không nên thể hiện một bộ dạng sắp hết kiên nhẫn, mà nên kiên trì lắng nghe họ kể hết, tránh trường hợp khiến cho đối phương cảm thấy lạc lõng và không còn muốn trò chuyện với bạn nữa.

Nếu bạn thật sự không thể chịu đựng chủ đề của đối phương lâu hơn, cũng nên đợi người đó

nói xong một đoạn nào đó rồi khéo léo chuyển chủ đề.

Mỗi người đều có cảm hứng nói chuyện về những chủ đề khác nhau, bạn cảm thấy câu chuyện của đối phương thật là nhạt nhẽo, có thể chính bạn cũng có lúc khiến cho những người khác cảm giác như vậy. Vì thế, muốn để lại ấn tượng tốt trong lòng đối phương thì bạn nên uyển chuyển dẫn dắt chủ đề, khiến cho đối phương cảm thấy bạn là một người nói chuyện rất tuyệt.



Chiêu thứ mười:

Đừng huyênh hoặc chính mình

Bạn chắc chắn đã từng tham gia một buổi gặp gỡ mà có ai đó cứ kể rằng năm đó họ thế này thế kia; mặc dù người ta thường nói: “Anh hùng không nói chuyện đã qua”, tuy nhiên vẫn có những người thường hay huyênh hoặc chính mình bởi những thành tích hay sở trường của bản thân, hi vọng nhận được sự ngưỡng mộ của người nghe, lưu lại ấn tượng sâu sắc, nào ngờ kết quả hoàn toàn ngược lại, chỉ nhận được sự biểu dương bề ngoài còn trên thực tế lại khiến người ta khó chịu.



Có một người từng là thành viên trong đội bóng rổ của trường, trong một lần nói chuyện phiếm có nhắc đến bóng rổ, anh ta bèn bắt đầu dương dương tự đắc thuật lại những kỉ lục huy hoàng của chính mình. Ban đầu mọi người đều thích thú lắng nghe anh ta kể những kinh nghiệm cướp bóng, thế nhưng anh ta càng nói càng hứng khởi, “bốc” tới kinh thiên động địa khiến bạn bè bắt đầu thấy chán nản, mặc dù lúc ấy ai cũng nhất loạt gật đầu hưởng ứng nhưng sau lưng thì lại cho rằng anh ta là “vua bốc phét”.

Tâm lý huyênh hoặc chính mình thì ai cũng có, tuy nhiên làm thế nào để biểu hiện cho thích hợp, không khiến người khác thấy phản cảm lại là cả một nghệ thuật. Một người biết cách nói chuyện nhất định phải biết cách tán dương đối phương, rồi mới khéo léo dẫn dắt người nghe hướng đến sở trường của mình, ví dụ: “Cháu thật sự ngưỡng mộ bác, hiếm ai hiểu biết về đồ cổ như bác, về phương diện này thì cháu thật không sao làm nổi, vừa nhìn thấy những chữ cổ này đã thấy đau đầu, nếu là vật lí thì cháu còn tâm đắc được...” Những lời nói này đã dẫn dắt người nghe đến với lĩnh vực của bạn mà không cảm thấy bạn đang “một tấc đến trời”.

Hãy biết điểm dừng khi nói tới ưu điểm và những thành tích huy hoàng của mình nếu bạn không muốn tự đưa mình vào hoàn cảnh “quá mù ra mưa”.

Đừng cho rằng “nói toạc móng heo” thì mới là thành thật; trong quá trình nói chuyện với người khác, bạn không hề giấu giếm mà nói ra hết những suy nghĩ khó chịu trong lòng mình lại là không tôn trọng người nghe. Bạn cảm thấy không nhân nại được nữa thì hãy coi như đây là lần cuối cùng bạn nói chuyện với người này! Hãy để họ nói ra hết những suy nghĩ trong lòng, còn bạn thì hãy là một người lắng nghe thật dịu dàng nhé!

Chiêu thứ mười một:

Hãy trò chuyện bằng giọng nói tự nhiên nhất

Một người dẫn chương trình truyền hình nọ, trước mỗi lần ghi hình phỏng vấn đều khuyên khách mời hãy sử dụng giọng nói tự nhiên nhất, tất nhiên anh ta không có ý yêu cầu họ phải suông sã mà hi vọng khách mời có thể dùng giọng nói trong cuộc sống hàng ngày để giao lưu với khán giả, khiến cho người nghe cảm thấy là họ đang rất thật lòng chứ không phải đang gồng mình giả tạo.



Có một người nổi tiếng đã từng phê phán như thế này: “Có những cô gái nói chuyện qua điện

thoại bằng giọng nói sắc lạnh thực khiến người ta không sao chịu nổi, đặc biệt là câu “alo” hoàn toàn khác so với âm thanh bình thường của họ luôn khiến cho đối phương cảm thấy rất bất khoan.”

Tôi có một người quen bình thường nói chuyện khá nhẹ nhàng tự nhiên, nhưng chỉ cần nói tới đề tài mà cô ấy hứng thú là bất giác sẽ thao thao bất tuyệt bằng giọng nói cao vút, khiến đối phương cảm thấy mòng nhĩ không sao có thể chịu đựng được nữa. Khi nói chuyện với người khác, hãy chú ý tới những biến điều này kéo sẽ khiến người ta khó chịu. Chỉ có giọng nói tự nhiên mới khiến cho người nghe cảm động.

Chiêu thứ mười hai:

Đừng tùy tiện phủ định lời tán dương của người khác

Muốn nói một lời tán dương thích hợp quả không dễ dàng, đặc biệt là với người lần đầu tiên gặp mặt, trong tình huống mà cả hai đều không hiểu gì về nhau thì càng khó để nói ra những lời khen ngợi. Cũng là một điều không dễ dàng cho người nghe khi vừa tiếp nhận lời khen vừa phải thể hiện niềm vui của mình một cách chừng mực.

Thông thường khi tiếp nhận lời khen ngợi của người khác, mặc dù trong lòng chúng ta cảm thấy rất vui, nhưng vì cảm thấy thẹn thùng hoặc cho rằng đối phương có một mục đích nào đó mà phủ định hoặc từ chối lời khen ngợi của họ, từ đó khiến cho đối phương khó xử, lúng túng không biết xử trí như thế nào.

Ví dụ như đối phương nói: “Quần áo của em thật là đẹp, chắc là đắt lắm đúng không?”, bạn đáp: “Không có đâu! Chỉ là quần áo mua ở sạp ngoài chợ, làm gì tuyệt vời như anh nói” hoặc là khi người khác khen ngợi thành tích của bạn, bạn lại trả lời: “Đừng cười nhạo em như thế, em làm gì mà có thành tích như vậy!”

Câu trả lời như thế sẽ biến thành ý của đối phương hoàn toàn trở thành phù phiếm, có thể mục đích của bạn chỉ là muốn thể hiện sự khiêm tốn nhưng lại đem lại cho người khác cảm giác bạn thật là khó gần hoặc nảy sinh ác cảm với bạn.

Đối với lời khen ngợi của người khác, cách tốt nhất chính là “tiếp nhận vui vẻ”, ví dụ như người khác nói: “Hôm nay em ăn mặc đẹp quá!”, bạn có thể trả lời: “Thật không, cảm ơn anh nhiều!”, nếu như đối phương lại nói: “Thật chứ, đặc biệt là dáng váy của váy, quá đẹp!” bạn có thể đáp lại: “Đúng vậy, em mua chiếc váy đó chỉ vì thiết kế đặc biệt mà!”



Trong lần đầu trò chuyện, câu khen ngợi có thể được coi là một trong những cách mở đầu khá hay, thái độ khi tiếp nhận lời khen ngợi của người khác cũng quan trọng như việc chọn những từ ngữ khen ngợi phù hợp, đừng cho rằng lời tán dương của người khác là có mục đích giả tạo nào đó mà nên mở rộng lòng tiếp nhận lời khen ngợi của họ, như vậy sẽ khiến cho không khí buổi nói chuyện càng thêm nồng nhiệt.

Chiêu thứ mười ba:

Đừng coi đối phương là túi trút muộn phiền

Muốn nhanh chóng tạo ra mối quan hệ tốt đẹp ngay từ lần gặp đầu tiên, tìm ra đề tài nói chuyện vui vẻ cũng là một trong những kỹ năng quan trọng.

Trong cuộc sống này, chẳng có ai lại yêu thích người bi quan buồn bực cả, cũng không ai muốn nghe những lời xúi quẩy, vậy nên những người bi quan thì chắc chắn không thể nào có được mối quan hệ xã hội tốt đẹp.

Nếu như bạn có chuyện buồn bực hoặc cần lời an ủi, tốt nhất nên tìm đến những chuyên gia tâm lý hoặc một người bạn thân thiết đáng tin cậy, không nên vừa mới quen đã trút mọi buồn phiền, kéo không những không được thông cảm mà ngược lại còn khiến người nghe mệt mỏi.



K. là một cô gái tính cách mềm yếu, tư tưởng bị quan, chỉ cần có một chút tâm sự là phải lập tức tìm ai đó để khóc lóc, than phiền. Thời học đại học cô đã từng có một mối tình rất "rồ-ma-n-tích", nhưng mọi chuyện đã dừng lại sau khi cô tốt nghiệp. Nào ngờ chuyện này vẫn luôn ám ảnh K., mỗi lần nói chuyện với người khác, cô đều kể cho người ta nghe lại tâm trạng đau đớn của mình ngày đó. Lâu dần, ai ai cũng cảm thấy mệt mỏi mỗi khi phải tiếp chuyện K., bởi lần nào cô cũng tường thuật lại đã biết câu bạn trai như thế nào, rồi chia tay đau khổ day dứt ra làm sao, người khác không những không có cơ hội bày tỏ điều gì mà còn phải giả vờ đồng cảm để nghe cô ấy nói hết câu chuyện.

Ví dụ này nhắc nhở chúng ta khi nói chuyện với một người mình chưa quen biết, tốt nhất nên chọn chủ đề nói chuyện nhẹ nhàng vui vẻ, cố gắng đừng nói tới những trải nghiệm không vui của bản thân để không khiến đối phương cảm thấy bạn thật vô duyên.

Chiêu thứ mười bốn:

Tránh nói chuyện học hành, gia cảnh của đối phương

Hãy tìm đến những chủ đề có thể tạo được sự đồng điệu cho đôi bên, ví dụ như môn thể thao yêu thích, du lịch hay văn học nghệ thuật... chắc chắn chúng sẽ có tác dụng rút ngắn khoảng cách; nên tránh những vấn đề nhạy cảm như tôn giáo, chính trị, trừ khi bạn đang trò chuyện với người thân thiết, để tránh tạo nên mâu thuẫn. Ngoài ra, cũng nên tránh nói chuyện về thành tích học tập.

Trong một lần tham dự tiệc chiêu đãi của một doanh nghiệp lớn, tôi nghe thấy một câu chuyện thế này: "Bạn có quen biết tổng giám đốc của công ty này không? Nghe nói ông ta chỉ học hết tiểu học". "Thật à, học hết tiểu học mà làm tới tận tổng giám đốc sao?" Thật là một chuyện không nên đem ra bàn tán, thử hỏi đúng lúc ấy "nhân vật chính" của câu chuyện ngồi lẽ đôi mách nghe thấy thì anh ta sẽ có cảm giác như thế nào?



Nói về vấn đề cá nhân như học vấn, gia thế đều ít nhiều mang lại cho người khác cảm giác "bình phẩm", nếu người đối diện lại đặc biệt chú trọng tới những phương diện ấy của bản thân thì cuộc nói chuyện này càng làm tổn hại tới lòng tự tôn của họ, khiến họ cảm thấy bị xúc phạm.

Có thể bạn tốt nghiệp ở một trường nổi tiếng, bạn có một học lực đáng tự hào luôn khiến bạn muốn khoe khoang, nhưng trong lần nói chuyện đầu tiên với một đám đông hoặc một ai đó thì tốt nhất là nên tránh nói tới vấn đề học vấn; giả sử bạn bỗng nhiên buột miệng nói ra, thì nên quan sát phản ứng của đối phương, nếu như sắc mặt khó coi, không muốn nói nhiều thì phải nhanh chóng chuyển sang chủ đề khác, tránh để đối phương cảm giác không được tôn trọng.

Chiêu thứ mười lăm:

Nói chuyện phải nho nhã

Nói chuyện nho nhã cũng giống như một dáng vẻ gọn gàng, có thể khiến cho người khác cảm thấy cực kì hài lòng vui vẻ. Giữ thói quen dùng từ ngữ nho nhã cao sang, thì cho dù là thỉnh thoảng kể câu chuyện cười hay câu đùa cũng khiến cho người nghe cảm thấy bạn là một người có học thức và chiều sâu tâm hồn, từ đó mà vui vẻ nói chuyện với bạn.

Ngược lại, cử chỉ hành động thô lỗ, mở miệng ra là những câu nói thô tục sẽ khiến cho đối phương cảm thấy nói chuyện với bạn thật là khủng khiếp, thậm chí là lãng phí thời gian. Vì thế trong cuộc sống hàng ngày nên luyện tập kĩ năng nói chuyện và cử chỉ nho nhã, để lại ấn tượng tốt trong lòng người nghe.



Chiêu thứ mười sáu:

Tìm chủ đề hiện hữu xung quanh

Có một số người rất giỏi bắt chuyện, cho dù là lần đầu gặp mặt hoặc là gặp người không mau mồm mau miệng, họ đều có thể khiến người đối diện trở nên cực kì nồng nhiệt và vui vẻ. Thực ra, "bí quyết" của những người này rất đơn giản, họ quan sát kĩ lưỡng những sự vật bên mình, ngay cả những trang phục phụ kiện nhỏ nhất, một khi đối phương cảm thấy không biết nói gì, họ có thể gợi chuyện để phá vỡ bầu không khí yên lặng: "Cái cà vạt của anh thật là đặc biệt" hoặc là "Kiểu tóc này rất hợp với chị".

Cuộc gặp mặt đầu tiên có thể bị gián đoạn bởi chủ đề nói chuyện đã hết, cũng có thể do hai người cảm thấy nói chuyện không hợp, những lúc như vậy thì những đồ vật gần gũi nhất có thể trở thành vật cứu tinh, khơi gợi cảm hứng nói chuyện, ví dụ bạn có thể hỏi: "Chiếc điện thoại này đặc biệt quá!", đối phương chợt sôi nổi hẳn lên: "Đúng đấy! Cái điện thoại này tớ mua lúc đi du lịch ở Pháp, đợt đó đúng là chuyến du lịch nhớ đời..." Cứ như vậy, các chủ đề sẽ tự nhiên nối tiếp nhau mà đến.



Thực ra không khó để tìm ra một chủ đề trò chuyện, chỉ cần chúng ta chú tâm quan sát thì một ngọn cỏ xung quanh cũng có thể trở thành một câu chuyện hấp dẫn, những câu chuyện này không những dễ dàng đi vào lòng người mà còn có thể tạo nên cảm giác thân quen cho cả hai bên.

Chiêu thứ mười bảy:

Để lại cảm giác mong muốn được gặp lại

Kết thúc cuộc nói chuyện, khi nói lời tạm biệt với đối phương, nếu như bạn gắn kèm theo ngữ khí và thái độ "Hi vọng gặp lại" sẽ khiến người đối diện có cảm tình và kì vọng có cơ hội được gặp lại bạn.

Ví dụ trong lúc tạm biệt, nếu như bạn có thể chân thành nói với đối phương: "Mặc dù đây là lần đầu tiên gặp anh, nhưng chúng ta đã có cuộc nói chuyện thật vui vẻ, hi vọng sẽ có cơ hội gặp lại anh lần sau!" hoặc là "Chúc anh ngủ ngon! Hôm nay thật là vui vẻ, hi vọng cơ hội gặp lại lần sau sẽ tới nhanh", bạn nhấn mạnh trọng âm vào cụm từ "lần gặp sau" thì cho dù là người lần đầu tiên gặp mặt cũng sẽ hi vọng có thể gặp lại bạn, từ đó có ấn tượng tốt đẹp và đặc biệt sẽ rất nhớ bạn sau khi chia tay.

Nói như thế nào khi mặt không đối mặt?

Cùng với sự phát triển của khoa học kĩ thuật, có rất nhiều lúc chúng ta không trực tiếp đối mặt mà nói chuyện với nhau qua các phương tiện máy móc "lạnh lùng" như điện thoại di động, máy vi tính... Trong trường hợp không thể dùng khuôn mặt biểu cảm, cử chỉ hành động để trợ giúp như vậy thì làm như thế nào mới khiến cho đối phương cảm nhận rõ ràng được thái độ của bạn?

① Khi sử dụng các phần mềm trò chuyện qua mạng

Khi không thể nhìn thấy khuôn mặt của đối phương, mà chỉ trò chuyện bằng cách đánh chữ, có rất nhiều “bí quyết” bạn cần phải nắm chắc nếu không muốn xảy ra những hiểu lầm đáng tiếc. Ví dụ: Dùng từ quá đơn giản khiến người ta hiểu nhầm bạn là người lạnh lùng khó gần; đánh chữ quá nhanh, người ta chưa kịp hỏi xong thì bạn đã trả lời xong rồi sẽ tạo ra cảm giác bạn là người không có duyên. Hãy tránh khỏi những sai lầm nho nhỏ đó bằng những cách sau đây:

Top 3 kỹ năng bổ trợ phần mềm chat

1 Biểu tượng cảm xúc: Những hình ảnh siêu đáng yêu, đặc biệt là bộ mặt biết cười, động vật nhỏ và những hình thù ngộ nghĩnh thường dễ dàng khiến cho không khí nói chuyện được dung hòa.

2 Kéo dài ngữ khí: Ví dụ “Thật thế à” có thể cố ý kéo dài thành “Thật thế à~”, “Xin chào ” có thể đánh thành “Xin chào~” kéo dài ngữ khí như vậy thường khiến cho đối phương cảm nhận được bạn đang vui vẻ.

3 Gửi tin nhắn chậm một chút: Hãy đợi đến lúc dòng báo tín hiệu đối phương đang nhập ký tự không còn hiển thị thì mới gửi đi tin nhắn của mình; hãy nghe hết lời mà người bên kia muốn nói, như vậy sẽ khiến cho đối phương cảm nhận rằng họ được tôn trọng.

② Nói chuyện qua điện thoại

Chúng ta đều biết cước phí cho mỗi phút gọi điện thoại không hề rẻ, vì vậy hãy luyện thói quen tốt khi sử dụng loại phương tiện trò chuyện này: “Nhanh chóng rõ ràng, đơn giản dễ hiểu”. Tuy nhiên, vẫn còn một vài nhân tố khác có thể ảnh hưởng tới ấn tượng của người khác về bạn, rất đơn giản nhưng cũng rất quan trọng, hãy nhớ kỹ và chúng sẽ khiến bạn trở thành “chuyên gia trò chuyện”.

Top 3 kỹ năng bổ trợ khi nói chuyện qua điện thoại

1 Một khi lên tiếng là đem lại ấn tượng tốt cho người khác: Không “nuốt chữ”, lè nhè như thể bạn vừa ngủ dậy, yếu đuối, hỗn hển như vừa ốm dậy, cũng không vừa gặm bánh vừa nói chuyện... Nhớ rằng đã nói là phải nói to và rõ ràng!

2 Chú ý khoảng thời gian gọi điện: Không gọi điện liên hệ công việc trong giờ công ty nghỉ trưa, cũng nên tránh làm phiền bữa tối của người khác. Nếu biết lưu ý những nguyên tắc cơ bản này thì bạn sẽ giành được 100% điểm giao tiếp.

3 DoubleCheck: Hãy đánh giá, nhận thức thông tin, sau đó nhắc lại cho đối phương nghe để xác nhận xem bạn có hiểu sai ý của đối phương hay không. Cách làm này có thể giúp bạn tránh được những tranh chấp sau này.



Lời người viết

Nói chuyện vui vẻ để có được lòng người! Vui vẻ hóm hỉnh giúp bạn trở thành nữ hoàng giao tiếp



Một người con gái nói chuyện vui vẻ, hóm hỉnh thì đi tới đâu cũng được người ta chào đón.

Tuy nhiên, vui vẻ hóm hỉnh muốn nói ở đây là "vui vẻ có chừng mực". Kể chuyện cười mà mọi người đều cười thì bạn sẽ được lòng người, còn kể chuyện cười mà không ai cười, ngược lại sẽ biến bạn từ người có quan hệ tốt trở thành kẻ bị căm ghét.

Cuốn sách này phân kỹ năng kể chuyện cười thành ba giai đoạn: Giai đoạn cơ bản, giai đoạn trung cấp và giai đoạn cao cấp, trong mỗi một giai đoạn lại liệt kê bảy loại kỹ năng mà người con gái cần phải nắm vững để bạn có thể khéo léo lồng sự hài hước vào lời nói của mình và biết khi nào mới nên hài hước.

Hài hước hóm hỉnh như thế nào mới khiến cho bạn giữ vững được vị trí “nữ hoàng giao tiếp”; chuyện cười nào là nhạt nhẽo, tốt nhất nên tránh xa.

Quyển sách này cũng sẽ giúp các bạn gái hiểu rằng, đối tượng nói chuyện khác nhau thì kỹ năng nói chuyện cũng khác nhau.

Lấy một ví dụ, nếu như muốn dùng sự hài hước để rút ngắn khoảng cách giữa bạn với người lần đầu tiên gặp mặt, có thể lựa chọn những phương thức như kể chuyện cười lành mạnh, hoặc là lợi dụng cách sử dụng từ đồng âm, đây đều là những phương thức kể chuyện cười an toàn.

Những trò trêu chọc, làm người khác giật mình, tốt nhất chỉ nên áp dụng với bạn thân.

Đến làm khách tại nhà bạn trai, hoặc là đón tiếp khách ở công ty thì nên nói những câu chuyện cười như thế nào thì mới thích hợp? Cuốn sách này đều có những cách lý giải và ví dụ cụ thể giúp bạn vừa có thể kể chuyện cười lại biết cách ngừng nghỉ phù hợp, khiến đối phương không ngừng tán thưởng và quan hệ xã hội của bạn cũng từ đó mà tốt lên.

Nói chuyện là một môn nghệ thuật; kể chuyện cười lại càng là môn học bắt buộc của một nữ hoàng giao tiếp thời hiện đại.

Nếu bạn biết rút ngắn khoảng cách, biến mỗi cuộc gặp gỡ thành một bộ phim vui vẻ thì tin rằng người nghe không những cảm thấy thoải mái mà rất ngưỡng mộ bạn.

Hỡi các bạn gái, nếu như bạn muốn lưu lại ấn tượng tốt đẹp trong lòng người khác thì hãy để cuốn sách này bồi dưỡng khả năng nói chuyện hài hước cho bạn nhé!

Beauty Salon

Phần 1

Bình pháp hài hước của nữ hoàng giao tiếp

Một người con gái hài hước không chỉ có được các mối quan hệ tốt mà tình yêu cũng thuận lợi hơn người. Hãy cùng tu luyện "bình pháp" hài hước một cách nhẹ nhàng, tự nhiên nhé!

HÃY ĐỂ VIÊN KẸO TÌNH YÊU ĐƯỢC BỌC TRONG HÀI HƯỚC

Trong tình yêu không chỉ cần có sự dịu dàng mà còn phải có sự hài hước, thú vị, có như vậy tình cảm mới càng mãnh liệt và bền lâu.



Hài hước để có được hạnh phúc

Có ông chồng một ngày nọ vừa thở hổn hển vừa nói với vợ: “Bà biết không? Hôm nay tôi chạy bộ theo xe buýt về nhà, lời được 15 đồng.”

Bà vợ nghe xong thì mỉm cười, nói: “Sao ông không chạy theo xe taxi ấy? Vậy thì ông lời được 120 đồng rồi!”

Câu đối đáp hài hước này đã giúp hai vợ chồng có được một buổi tối vui vẻ.

Tổng thống Mỹ Eisenhower từng kể một câu chuyện vui thế này:



Ông được rủ đi chơi golf đối kháng bốn người, do lúc đó vợ ông cũng có mặt, nên ông nói: “Thành thật xin lỗi! Vợ tôi không thích tôi đi đánh golf.”

Những người bạn đánh golf liền cười ông: “Sao lại phải sợ vợ chứ? Ông là đàn ông hay một con chuột nhắt?”

Người bạn của tổng thống liền trả lời: “Tôi là đàn ông, nhưng cái vợ tôi sợ là con chuột nhắt cơ.”

Câu nói này khiến tất cả bạn bè có mặt lúc ấy đều phì cười.

Người bạn của tổng thống Eisenhower biết là vợ ông phản đối việc ông đánh golf nên ông ấy trả lời như thế một mặt là thuận theo ý nguyện của bà vợ tổng thống, một mặt cũng biểu lộ ý kiến phản đối của mình, đồng thời dùng sự hài hước để kết thúc cuộc nói chuyện.

Sự hài hước có tác dụng điều tiết với cuộc sống vợ chồng, bất luận là ở tình cảnh nào, một đôi vợ chồng biết sử dụng sự hài hước để dung hòa thì sẽ có được hạnh phúc nhiều hơn những gia đình khác.

Tạo ra niềm vui trong cuộc sống

Có một đứa bé 8 tuổi làm tập làm văn, đề bài là “Hãy tả bố của em”, đứa bé nghĩ cả ngày mà chỉ viết được một đoạn:

“Bố của em rất vĩ đại, bố có thể leo lên những ngọn núi cao nhất, có thể bơi qua những đại dương rộng lớn nhất, có thể lái những chiếc máy bay nhanh nhất, cũng có thể đánh bại những con hổ hung dữ nhất.”

Viết tới đây thì mẹ của đứa bé đi qua và nhìn thấy, liền cầm bút thêm vào một câu: “Nhưng mà, bình thường ông ấy chỉ biết mang rác đi đổ mà thôi.”

Ông bố xem xong câu bình luận này cũng phải phì cười.

Mẹ của đứa bé thêm một câu “dìm hàng” sau những câu “chém gió” như vậy đã tạo được hiệu quả hài hước, khiến cho người chồng bật cười, đây chính là cách mượn sức mạnh của sự hài hước để tạo ra niềm vui trong cuộc sống.

Có người từng hỏi giáo sư Herbert - vị giáo sư tâm lí học nổi tiếng người Mỹ: “Đâu là hài kịch trong cuộc sống?”, Herbert liền trả lời: “Nếu chúng ta bỏ rất nhiều thời gian và tâm trí để bản thân mình yêu mến người khác, đó chính là hài kịch; nếu chúng ta bỏ rất nhiều công sức để khiến cho bản thân tỏ ra đáng yêu, đó chính là bi kịch.”



Sự hài hước có thể phá đi những tư duy quán tính

Hầu hết những cuộc nói chuyện của chúng ta đều nằm trong “Nguyên tắc lồng chim”, nếu thoát khỏi những nguyên tắc này, sẽ dễ khiến cho người ta có cảm giác vô nghĩa, thế nhưng “hài hước” là một ngoại lệ!



Nếu như treo một cái lồng chim tại nơi dễ thấy nhất trong phòng, chưa được vài ngày thì chủ nhân nhất định sẽ có một trong những hành động sau: bỏ chiếc lồng chim đi, hoặc sẽ mua một chú chim thả vào trong lồng - đây chính là logic lồng chim.



Nguyên nhân rất đơn giản, hãy thử nghĩ bạn là chủ nhân của căn phòng, người vào phòng nhìn thấy chiếc lồng chim thì chắc chắn sẽ hỏi bạn: “Con chim đâu rồi? Chết rồi à?” Khi bạn trả lời: “Tôi chưa từng nuôi chim.” Thì người ta nhất định sẽ hỏi: “Vậy anh treo cái lồng này để làm gì?” Sau cùng, bạn buộc phải làm một trong những hành động như trên, để tránh phải luôn miệng giải thích.

Quy tắc lồng chim cho chúng ta biết, con người ta dùng những tư duy quán tính để hiểu nhau khi ở trong một cộng đồng, như thế mới có những câu trả lời thỏa mãn cho cả hai bên.

Tư duy không chịu sự giới hạn

Có một câu chuyện cười kể rằng thiên tài và kẻ ngu ngốc chỉ khác nhau có một chút.

Một tên ngốc hỏi thiên tài rằng: “Răng và mắt của tôi có thể đặt cùng một nơi, ông làm được không?”

Thiên tài nói: “Làm sao mà được!”

Thế là hai người đánh cược, tên ngốc liền lòi con mắt giả bên mắt trái xuống dùng răng cắn lấy, rất đặc ý cười với thiên tài, sau đó nói: “Con mắt còn lại của tôi cũng làm được như vậy, ông tin không?”



Thiên tài trong bụng nghĩ: Không thể cả hai con mắt đều là giả được? Nếu mà là giả cả thì sao thấy được? Thế là thiên tài mới bảo: “Tôi không tin!”

Thế là hai người lại cược, lần này, tên ngốc liền lòi hàm răng giả trong miệng ra, đặt lên cạnh con mắt còn lại, làm cho thiên tài một phen hú vía.

Mẹo hài hước

Câu chuyện trên làm người ta không thể nhìn cười. Thật ra, mỗi con người do chịu ảnh hưởng của học thức, giáo dục và hoàn cảnh gia đình... mà hình thành nên một mô thức tư duy cố định, có thói quen suy nghĩ theo góc độ quen thuộc, họ luôn nhận định sự thật theo cùng một góc độ đó; chỉ một ngày nào đó, suy nghĩ theo một góc độ khác thì mới phát hiện một cái nhìn khác mà trước đây bản thân chưa bao giờ ngờ tới. Vì vậy, đừng ngại dùng tư duy hài hước để nhìn nhận lại mọi việc xung quanh, bạn sẽ phát hiện ra rằng thế giới sẽ biến đổi theo một hướng khác!



Hài hước nhỏ, phát hiện lớn

Không biết câu trả lời thì thôi, cần gì nổi nóng?

Câu chuyện A:

Trên thảo nguyên châu Phi, sư tử được mệnh danh là “Vua của muôn loài”. Một hôm, nó đang chậm rãi dạo chơi thì gặp một con ngựa vằn đang ăn cỏ.

Sư tử muốn cho ngựa vằn biết mình là vua của muông thú, liền gầm lên:

Sư tử nghe xong, rất đắc ý và đi khỏi.

Không lâu sau đó, nó gặp một con khỉ đang hái trái cây, nó muốn con khỉ biết mình là vua của muôn loài, thế là nó lại gầm lên một tiếng, sau đó hỏi khỉ:

Sư tử nghe xong, rất đắc ý và đi khỏi.

Đã qua nhiều lần được tán dương như thế nên sư tử thấy thích trò chơi mang lại cảm giác thành công này, thế là nó tiếp tục đi trong thảo nguyên, tìm con vật để thị uy tiếp theo; lần này, phải tìm con nào khiêu khích hơn.

Không lâu sau đó, sư tử gặp một con voi, muốn con voi biết mình là vua của muông thú, nó cũng theo thói quen gầm lên với con voi:

Nào ngờ con voi to khỏe không hề bị lung lay bởi chiêu dọa dẫm này của sư tử, nó không trả lời, quay người lại dùng vòi quấn lấy sư tử, dùng hết sức quật sư tử vào một gốc cây to.

Thế là sư tử mặt mũi bầm dập, lồm cồm bò dậy, cụp đuôi và trách con voi:

Phát hiện hài hước

Câu chuyện ngắn trên có khiến bạn cười không? Bạn có biết tại sao mình lại cười không?

Có những lúc, cách ngụ biện khi đố lí đúng là khiến người khác không thể nhịn cười.

Con sư tử được mệnh danh là “Vua của muôn loài”, đương nhiên có thể lớn tiếng thị uy những động vật nhỏ, nhưng nếu gặp những loài to lớn hơn, chưa chắc nó đã làm được như vậy.

Sư tử sau khi bị Voi "xử lí" vẫn không chịu thua, đành ngụ biện: “Không biết câu trả lời thì thôi, cần gì nổi nóng vậy chứ?”

Những người ra sức chống chế về những gì mình đã làm cũng giống như kẻ ác dù ra trước vành móng ngựa cũng không chịu cúi đầu nhận tội, thường khiến người khác cảm thấy nực cười.

Cũng như vậy, có lúc, các bạn gái rõ ràng là có lỗi, thế nhưng nhờ có cách giải thích quá dễ thương mà bạn trai chỉ còn biết cười xòa.



TỪ CHỐI MỘT CÁCH HÀI HƯỚC

Từ chối thẳng thắn rất dễ làm tổn thương đối phương, nếu biết cách từ chối người khác một cách hài hước thì kết quả sẽ khác!



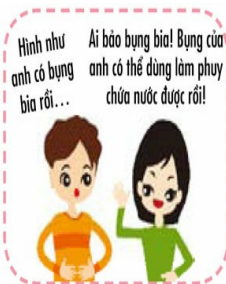
Từ chối thẳng thắn rất dễ làm tổn thương đối phương, lúc này hãy để sự hài hước giúp bạn khéo léo từ chối. Cùng là từ chối, nhưng nếu dùng những lời nói sâu sắc và hài hước thì có thể khiến đối phương cười rồi thôi, cũng không làm tổn thương họ, gánh nặng trong lòng mình vì thế cũng nhẹ đi nhiều.

"Nói chơi" phải có tiền đề

Mỗi năm đến sinh nhật của bạn gái, A. luôn tặng cô ấy một chiếc quần tây; mấy năm nay, bạn gái dần dần béo ra, thế nhưng A. vẫn duy trì thói quen tặng quần tây. Sinh nhật năm nay, bạn gái tỏ vẻ với A.: “Em thật tình rất thích quần tây, nhưng mà nó không nhét vừa hai cây củ cải của em nữa rồi.”

A. nghe xong cũng phải bật cười, sau đó không tặng quần tây nữa mà thay đổi thành món quà khác.

Giả dụ bạn gái nổi giận chất vấn: “Anh không thấy là tôi đã béo đến nỗi không mặc nổi quần tây à? Sao anh còn cố ý tặng quần tây?” thì A. nghe xong sẽ có cảm giác thế nào?



Có thể thấy rằng, dùng cách nói chuyện hài hước để từ chối thành ý của người khác mới không làm tổn thương họ!

Trong tiểu thuyết “Vây Thành”, nam chính là Phương tiên sinh mời Bao tiểu thư ăn đồ tây, kết quả là những món ăn trên bàn không món nào hợp khẩu vị: canh thì nguội, cá thì giống như là thủy quân lục chiến lên bờ lâu ngày, thịt thì giống như lính tàu ngầm ngâm nước mấy hôm, kem thì tan chảy hết, ngoài giấm ra thì bánh mì, bơ, rượu vang không cái nào không chua. Bao tiểu thư chê bai: “Em không có răng để cắn những thứ này! Cái quán này tệ quá đi!”



Trong tiểu thuyết, nam chính vì muốn theo đuổi Bao tiểu thư nên có thể nhịn được những lời chê bai và nổi giận vô cớ của cô ấy; thế nhưng nếu trong cuộc sống hiện thực, bạn bè có lòng mời ăn mà chúng ta lại chê cái này, chê cái kia thì thật không nể mặt chủ nhà, các bạn gái phải nhớ kĩ, đừng trở thành người vô ý như thế nhé!

Mẹo hài hước

Có những lúc khi bạn không biết nên phản ứng như thế nào thì im lặng là sự lựa chọn tốt nhất! Có những cô gái không biết hài hước nhưng lại hay đùa giỡn nên vô tình đã làm tổn thương lòng tự tôn của người khác, như thế là đã mất điểm nghiêm trọng trong mắt mọi người rồi!



Những cô gái sành sỏi trong giao tiếp sẽ là người biết tiếp thu ý tốt của mọi người, thà chịu xấu hổ chứ không làm tổn thương người khác. Cho dù ý tốt của đối phương không phù hợp với bạn thì cũng nên dùng những câu nói, từ ngữ hài hước và sâu sắc trong đó có bao hàm ý từ chối một cách uyển chuyển để không làm tổn thương họ, như thế mới là cách giao tiếp linh hoạt!

LỜI ĐỐI ĐÁP THÔNG MINH

Một trái tim vui vẻ có thể sánh với vạn loại thuốc men, có thể chống chọi được sự xâm nhập của hàng trăm bệnh tật bên ngoài.



Trong Kinh Thánh có một điều răn: “Con người có một trái tim vui vẻ thì quý giá hơn cả túi thuốc bên mình, có thể trị bách bệnh.”

Sự hài hước và tài ứng xử nếu vận dụng đúng lúc, có thể xoa dịu bầu không khí căng thẳng, có thể biến chuyện dữ hóa lành.

Công kích bằng lời nói đùa



Tài ứng xử dựa trên nền tảng là trí thông minh của con người. Một lời đối đáp thông minh thường là sự xâu chuỗi những sự việc vốn không liên quan, có thể từng chữ, từng đoạn rời rạc không gây cười nhưng ý nghĩa hoàn chỉnh, hợp lý của cả câu có thể khiến người khác cười thầm. Đối đáp thông minh còn thể hiện ở phản ứng cực kì nhanh nhạy, trong giao tiếp có thể áp đảo người khác, vừa thể hiện sự thông minh của mình vừa có thể khơi gợi hứng thú của người khác, xoa dịu bầu không khí đang căng thẳng, làm mọi người cùng vui vẻ.

Đối đáp thông minh là khi bạn nói một câu nói đùa, có thể giống như một tia sáng nhỏ có thể xua tan mây đen u ám, tất cả những sự u buồn, hoài nghi, u uất đều tan biến sau đó.

Biết dùng lời đối đáp thông minh một cách đúng mực có thể khiến cho đối phương chỉ còn biết nín lặng, cũng có thể hóa giải sự ngượng ngùng, chiếm được cảm tình của mọi người. Mark Twain là một tác giả rất nổi tiếng với những lời đối đáp cực kì thông minh.

Có một lần Mark Twain đến thăm danh nhân người Pháp Bosque, Bosque cười lịch sử nước Mỹ quá ngắn: “Khi người Mỹ rảnh rồi thì luôn thích nhớ về tổ tiên của mình, nhưng khi nghĩ đến đời ông nội thì không thể nghĩ tiếp được nữa.”

Mark Twain nghe xong liền trả lời một cách ôn hòa: “Khi người Pháp rảnh rồi thì luôn vắt óc nghĩ xem ai là bố của mình.”

Tuy nhiên không phải ai cũng có thể đưa ra những lời đối đáp thông minh đúng lúc và đúng chỗ, lời đối đáp thông minh giống như một mồi lửa nhỏ có thể thổi bùng thành cả một đám cháy lớn, nếu bạn không thể toàn thắng thì sẽ thua rất thảm hại. Vì vậy trừ những trường hợp cần thiết, tốt nhất đừng nên “châm ngòi” thì tốt hơn!



Phương pháp “chuồn êm”

Trong giao tiếp xã hội, chúng ta khó tránh khỏi trường hợp gặp phải người nói chuyện không hợp, hoặc là những người thật sự rất đáng ghét.

Lúc này, tuyệt đối không nên nhẫn nại nghe đối phương tiếp tục thao thao bất tuyệt, ức chế lỗi tai cũng như lãng phí thời gian của bạn.

Trước tiên hãy nở nụ cười, sau đó nói một câu hài hước khen ngợi đối phương, sau đó mượn cớ có việc phải đi trước!



Hài hước nhỏ, phát hiện lớn

Có quá tốc độ không?

Câu chuyện A:

Một viên cảnh sát giao thông chặn một chiếc xe vi phạm tốc độ, nói với Kiều - tài xế đang ngồi trong xe:

“Chị làm ơn xuất trình giấy phép lái xe.”

“Xe này không phải của tôi, tôi trộm về đây.”

“Cái gì? Chị trộm về à?”

“Đúng vậy! Ủa? Tôi nhớ rồi, lúc để súng vào ngăn đựng đồ, hình như có thấy giấy phép lái xe.”

“Cái gì? Trộm xe người ta còn bỏ súng vào ngăn đựng đồ?”



“Đúng thế! Tôi giải quyết chủ xe xong, quăng xác vào khoang sau rồi mới lái xe chạy.”

“Khoang sau của xe có xác người!?”

“Đúng vậy.”

Thế là viên cảnh sát vội vã báo cáo về trụ sở, trong vòng vài phút, hiện trường đã bị vây kín bởi xe cảnh sát!

Tiếp đó, một viên cảnh sát cao cấp tiến đến.

Viên cảnh sát cao cấp hỏi Kiều: “Đây là xe của ai?”

Lần này, Kiều trả lời khác: “Của tôi. Đây là giấy phép lái xe của tôi.”

“Chị có thể mở ngăn chứa đồ, tôi muốn xem là có súng hay không?”

“Được, thưa ngài cảnh sát. Nhưng mà tôi không có súng!” (Tất nhiên là trong ngăn chứa đồ không hề có súng).

“Có thể mở cốp sau xe lên không? Nhân viên của tôi nói trong đó có xác chết.”

“Vây hả? Được! Tôi sẽ mở cho anh xem ngay.” (Đương nhiên, cốp sau xe cũng không có xác chết.)

“Quái lạ, nhân viên dừng xe của anh khi này nói chị không có giấy phép lái xe, không có đăng kí xe, trên xe còn có xác chết nữa.”

“Vây tôi dám đánh cược với anh, cái tên xỏ lá đó còn nói với anh là tôi lái xe quá tốc độ nữa đúng không?”

Phát hiện hài hước

Khi lái xe quá tốc độ mà bị cảnh sát bắt lại thì chắc chắn sẽ bị yêu cầu xuất trình giấy phép lái xe và giấy tờ xe, phản ứng của Kiều quả là khiến người đọc đau bụng vì cười, có thể gọi là tuyệt đỉnh hài hước! Có thể đạt được trình độ như thế này quả không dễ, nhưng mà, mọi người xem cho vui là được rồi, trong cuộc sống hiện thực thì bạn chớ giỡn mặt với cảnh sát như thế nhé!

Vây thì trong cuộc sống hiện thực, phái nữ chúng ta khi gặp phải những trường hợp khó xử tương tự, phải làm thế nào mới "thể hiện" được sự hài hước đây?

Đã từng có rất nhiều cô gái trẻ sau khi bị cảnh sát giao thông chặn lại thì không tỏ ra khó chịu, mặt sất mà liên tục nói xin lỗi, giải thích là mình bất cẩn không chú ý, xin anh cảnh sát thông cảm! Sau đó thì "nói khó" với cảnh sát rằng mình còn là học sinh, năng lực kinh tế vốn



không tốt lắm, lần này thật sự là không cố tình.

Kết quả là rõ phải khi đèn đỏ lại thêm quá tốc độ, ngoài ra còn quên mang giấy phép lái xe, nhưng cuối cùng chỉ bị phạt một trong những lỗi đó mà thôi. Nếu như lúc đó bạn gái đứng tại chỗ tranh luận đến mặt đỏ tía tai với cảnh sát, thậm chí còn lớn tiếng mắng mỏ cảnh sát toàn thế giới, nói không chừng biên lai phạt còn có thêm mục “Chống người thi hành công vụ” nữa!

Từ đây có thể suy ra sự hài hước có tác dụng tốt hơn những tranh cãi cứng nhắc, có lúc còn thể dễ dàng tạo ra lối thoát, hơn nữa còn có được kết quả khiến người ta vừa lòng!



NGUY BIỆN CŨNG LÀ MỘT NGHỆ THUẬT HÀI HƯỚC

Phần lớn những câu chuyện hài hước đều xuất phát từ những tình huống bất ngờ; kết cục càng vượt ra ngoài dự tính thì hiệu quả gây cười càng cao, đây chính là nguyên tắc cơ bản của sự hài hước.

Sự nhạy bén luôn đến bất thành hình, thế mà khi cần đến thì lại không thấy nó xuất hiện; tuy nhiên nếu hiểu và vận dụng nguyên lý vận động theo quán tính, hay nói nôm na là "luyện mãi thành quen" thì sự nhạy bén là thứ mà chúng ta có thể rèn luyện được!

Người phương Đông chúng ta vốn được sinh ra và lớn lên trong môi trường nghiêm túc, tính hài hước không bằng người phương Tây, người phương Đông lại luôn ủng hộ "Ăn ngay nói thẳng", "Nghĩ gì nói nấy", không giống như người phương Tây thích vòng vo hài hước, đầy linh hoạt trong ngôn ngữ.



Tất cả các tiểu phẩm hài, truyện cười đều ít nhiều cần xuất phát từ một hoàn cảnh đặc biệt, hoặc những tình huống bất ngờ, chứ không thể trực tiếp vào chuyện, cũng như người ta thường bảo: "Cái lí cứ thẳng đuột thì làm sao gây cười", đây chính là nguyên tắc cơ bản của sự hài hước.

Rất nhiều những câu chuyện hài hước đều từ sự nguy biến mà ra, nhìn từ góc độ hài hước, "nguy biến" không những làm cho bầu không khí nhẹ nhàng đi mà còn có thể rèn luyện trí tưởng tượng cho chúng ta, kích thích phản ứng nhạy bén. Có thể nói người có tính hài hước là người rất thạo phép "loại suy".

Câu chuyện quả trứng gà

① Chưa đẻ trứng, nhưng biết mùi vị của trứng gà

Sau một cuộc tranh cãi kịch liệt, tác giả nói với đầu bếp: "Ông chưa từng viết sách, vì vậy ông không có quyền đưa ra bình luận cho quyển sách này!"

"Thật quá quắt" – ông đầu bếp phản pháo: "Cả đời này của tôi chưa từng đẻ trứng nhưng lại có thể bình phẩm mùi vị của món trứng rán, gà mái có làm được không?"



② Kể đẻ ra quả trứng không nhất thiết phải biết ai là người ăn trứng

Có một nhà văn nọ bình thường rất sợ bị người khác nhắc tới, càng không chịu lộ mặt trên truyền thông.

Một lần, có một cô gái người Anh rất ngưỡng mộ ông và tỏ ý muốn gặp, ông vẫn cố chấp từ chối.

Ông nói với cô gái trên điện thoại: "Thưa cô, ví dụ cô từng ăn một quả trứng gà, cảm thấy mùi vị rất ngon, vậy cô có muốn gặp con gà mái đẻ ra quả trứng đó không?"



③ Không cần phải ăn hết thì mới biết là trứng bị ung

Một biên tập viên nhận được một lá thư phản đối, thư viết rằng: “Thưa ông, tuần trước ông đã từ chối một bài viết của tôi, nhưng tôi biết chắc là ông chưa xem hết, bởi vì tôi đã cố tình dán những trang giữa của bản thảo lại với nhau, mà ông thì chưa tháo những trang đó ra. Tôi cho rằng chưa đọc hết bản thảo mà đã từ chối tôi thì không nghiêm túc lắm.”

Thế là biên tập viên trả lời như sau: “Sáng hôm nay khi tôi ăn sáng, trong đĩa có một quả trứng gà, tôi không cần ăn hết quả trứng cũng biết là quả trứng đó đã bị ung rồi.”

Ba câu chuyện trên đều dùng hình ảnh quả trứng gà để làm ví dụ cho thấy thế nào là cách trả lời linh hoạt, ngụy biện. Thật ra, “ngụy biện” là cách nói vòng vo hoặc quanh co, phương pháp hài hước của người Anh chính là như thế.



Hài hước rất "vòng vo"

Bình thường, người ta thường nói: “Con cá này không tươi lắm!”, nhưng nếu thêm sự hài hước thì câu chuyện sẽ trở nên như thế này:

Có người nọ khi đi mua cá, liên tục đưa con cá lên mũi hít ngửi, chủ hàng cá càng nhìn càng bức, hỏi: “Anh đang làm cái gì thế?”

Người đó trả lời: “Tôi đang nghe ngóng tin tức về biển từ con cá.”

Chủ hàng tức giận hỏi: “Vậy nó nói gì với anh?”

“Nó nói nó cũng không biết nữa, vì nó đã rời khỏi biển 3 tuần nay rồi!”

Sự hài hước vốn được biểu hiện vòng vo như thế đó! Giống như khi cầu hôn, một anh chàng hài hước không hỏi: “Em đồng ý lấy anh nhé?”, mà lại hỏi: “Em có muốn làm mẹ của con anh không?” nhưng lỡ gặp người nào không hiểu thì rất có thể sẽ hiểu lầm là anh ta đã có một đứa con rồi!



Có thể nói nghĩ ra chuyện hài đã khó, kể được nó còn khó hơn, và việc nghe hiểu được sự hài hước trong câu chữ cũng không hề đơn giản; thưởng thức sự hài hước cũng cần có trình độ nhất định. Để hiểu được sự hài hước bằng ngụy biện - một sự hài hước cao cấp càng đòi hỏi trình độ cao hơn nữa.

Hài hước đầy trí tuệ

Có thể nói, trong mỗi câu chuyện hài hước ngụy biện đều chứa đầy chất trí tuệ.

① Dùng gập ông đập lưng ông, khiến đối phương không biết nói gì

Anselm, nhà thần học thời Trung cổ cho rằng thế giới này là do “Thượng đế toàn năng” tạo ra, và Thượng đế là tối cao trong vũ trụ, không có chuyện gì Ngài không biết và không có việc nào không thể làm được.

Để phản pháo phát ngôn sai lầm về “Thượng đế toàn năng”, người đại diện của trường phái vô thần là Nero bèn hỏi Anselm một câu.

Nero hỏi: “Thượng đế có thể tạo ra một tảng đá mà bản thân cũng không thể nâng lên không?”

“Tất nhiên là được! Thượng đế là vạn năng!” Anselm không do dự trả lời.

“Nếu Thượng đế nâng không nổi một tảng đá thì sao gọi là vạn năng được?” Nero vặn lại.

② Lật ngược vấn đề, làm cho đối phương cứng họng

Ngạn ngữ thật ra luôn có hai mặt, khi đối phương dùng một mặt của ngạn ngữ công kích bạn, bạn có thể dùng mặt còn lại để phản pháo, có thể nói, bất cứ danh ngôn nào cũng có sơ hở.

Ngày xưa, ở Athens có một người mẹ không muốn con mình tham gia chính trị, bà nói: “Nếu như con nói chuyện chính trực, kẻ xấu sẽ hận con; nếu con nói chuyện không chính trực, người tốt sẽ hận con; vì vậy con làm gì cũng bị người ta hận!”

Nào ngờ người con dùng phương pháp "lật ngược vấn đề" để phản bác: “Nếu con nói chuyện chính trực, có người tốt yêu con; nếu con nói chuyện không chính trực, thì kẻ xấu sẽ yêu con; vì vậy con làm gì cũng được người ta yêu mến!”



③ Hỏi vặn và gài bẫy, khiến đối phương lúng túng

Khi Đường Thái Tông muốn giúp công chúa Văn Thành kén rể, công chúa đã đưa ra một điều kiện rằng ai có thể đưa ra một câu hỏi gây khó khăn được cho nàng thì nàng sẽ lấy người ấy.

Có rất nhiều người đến cầu hôn và đưa ra muôn vàn câu hỏi kì lạ hiếm thấy, nhưng công chúa Văn Thành đều trả lời một cách lưu loát, khiến người cầu hôn “đến trong hân hoan, về trong hoang tàn”.

Sau khi Tùng Tán Cán Bố biết tin, ngày đêm vắt óc suy nghĩ, cuối cùng cũng nghĩ ra một câu rất hay, thế là ông đến gặp công chúa Văn Thành, rất thành khẩn nói với công chúa: “Dám hỏi công chúa, để nàng trở thành thê tử của ta, ta nên đưa ra câu hỏi nào để làm khó cho nàng đây?” Công chúa Văn Thành không trả lời được câu hỏi thông minh này, liền lập tức đồng ý hôn sự.



Mẹo hài hước nhỏ



Nguy hiểm là kết quả của lối suy nghĩ "không giống ai", nếu không khiến cho người nghe có cảm giác bất ngờ thì cũng khiến họ rơi vào tình huống "tiến thoái lưỡng nan", khiến cho quá trình đối đáp vô cùng thú vị, có thể coi là cảnh giới cao nhất của sự hài hước.

Sự hấp dẫn trong giao tiếp xã hội của phái nữ đến từ việc có thể đối đáp nhanh nhạy và tự nhiên với đối phương.

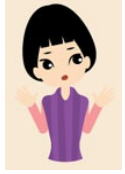
Nếu chỉ biết răm rắp nghe theo, gật đầu vâng dạ, luôn miệng tán đồng thì trong mắt của đối phương, bạn hoàn toàn không hấp dẫn chút nào!

Nếu như chuyện gì cũng phản bác, lí luận một cách cứng nhắc hòng làm cho đối phương phải đồng ý với quan điểm của bạn thì sẽ càng làm cho bạn trở thành người đẹp khiến họ nể phục và tránh xa! Sau này họ không còn dám tiếp cận bạn, chứ đừng nói là chủ động mở lời với bạn!



Phương pháp đối thoại tốt nhất phải giống như đánh bóng bàn, có qua có lại, có nhịp điệu, có quy luật; thỉnh thoảng “dứt điểm”, khiến cho đối phương cảm thấy vui vẻ bất ngờ. Cho dù đối phương ngay lập tức chưa thể bắt kịp sự hài hước của bạn thì sau khi trấn tĩnh lại, họ nhất định sẽ hiểu và mỉm cười cho mà xem.

Trí tuệ hài hước



Muốn hài hước, nhất định bạn phải có trí tuệ!

Khi bạn nghe mà không hiểu câu chuyện cười của người khác thì phải làm thế nào?

Khi nghe mà không hiểu chuyện cười của người khác, trước tiên đừng vội cười lớn lên hay gật đầu tán thưởng, bởi làm như vậy sẽ khiến cho đối phương tưởng rằng bạn đã hiểu, hoặc đồng ý với quan điểm của họ.

Giả sử trong câu chuyện cười đó của họ có hàm ý gài bẫy hay công kích bạn, bạn mà cười hoặc gật đầu thì sẽ tự đưa mình vào thế bất lợi, thậm chí làm cho đối phương xem thường, không tôn trọng bạn, cho rằng bạn là cô gái tùy tiện!

Tốt nhất là thành thật hỏi lại đối phương: “Thành thật xin lỗi, lúc nãy mình nghe không rõ ý của bạn, bạn có thể nhắc lại lần nữa không?” Nếu họ không dám nhắc lại lần nữa thì chắc chắn câu chuyện đó có “vấn đề”!

Phần 2

Lớp nhập môn cho bạn nữ giỏi giao tiếp

Những cô nàng xinh đẹp nhưng quá nghiêm túc hãy bắt đầu từ bài học này để nuôi dưỡng sự hài hước, đưa bản thân thoát khỏi hình tượng “người đẹp lạnh lùng”!

MA THUẬT 1: CHƠI CHỮ

Biết tận dụng lối chơi chữ để dẫn dắt một vài liên tưởng chính là cách tạo sự hài hước đơn giản và hiệu quả nhất. Kỹ thuật nói năng hóm hỉnh này có thể coi là “Hiệu quả âm thanh tuyệt đỉnh”!



Ví dụ điển hình

Trong giờ giải lao tại một hội thảo về ngôn ngữ quốc tế, giáo sư các nước đang tranh luận về vấn đề từ đồng âm. Vị nào cũng nhận nước mình có nhiều từ đồng âm nhất.

Đầu tiên, giáo sư người Pháp nói:

- La souris sourit sous le riz. (Tạm dịch: Con chuột cười dưới gạo).

Giáo sư người Anh chẳng chịu kém cạnh, liền nói:

- We can can a can. (Tạm dịch: Chúng tôi có thể làm một cái lon).

Giáo sư Trung Quốc lên tiếng:

- Đồng tử đả đồng tử, đồng tử lạc đồng tử lạc. (Tạm dịch: Cậu bé đập cây ngô đồng, quả ngô đồng rơi, cậu bé rất thích thú).

Nhà ngôn ngữ học người Việt Nam lúc này mới ung dung nói:

- Bữa qua, qua nói qua qua mà qua hồng qua! Hôm nay, qua nói qua hồng qua mà qua lại qua! (Trong tiếng miền Nam, "qua" nghĩa là "anh").

Ma thuật chơi chữ

Nếu như có lớp dạy hài hước thì không còn nghi ngờ gì nữa, chơi chữ chính là bài học đầu tiên tốt nhất.

Bí quyết hài hước đầu tiên chính là tận dụng kỹ thuật chơi chữ, coi đó là nguồn tài nguyên không bao giờ cạn kiệt của các câu chuyện vui. Biết tận dụng cách chơi chữ để dẫn dắt một vài liên tưởng, đây là cách hài hước đơn giản và hiệu quả nhất, kỹ thuật nói năng hóm hỉnh này được coi là “Hiệu quả âm thanh tuyệt đỉnh”!



Những câu chuyện cười, câu nói hài hước có sử dụng yếu tố chơi chữ có thể liệt kê mấy loại điển hình sau:

① Từ đồng âm

- Qua nhà tớ đánh bóng bàn đi!

- Ok!

- Nhớ mang theo giẻ lau!
- Tại sao?
- Bàn bẩn, đánh cho bóng lên, không dùng giẻ thì dùng gì?



② Nghệ thuật nói lái

Nói lái (còn gọi là nói trại) là một nghệ thuật chơi chữ điển hình của người Việt Nam. Cách nói lái của người dân mỗi địa phương khác nhau sẽ có những khác biệt nhất định, nhưng tựu chung, nếu biết tận dụng nghệ thuật nói lái một cách đúng mực, bạn gái không những có thể khiến cho câu chuyện trở nên thú vị hơn mà còn khiến người đối diện khâm phục vì sự thông minh của mình.

Ví dụ:

Đấu tranh tức là đánh trâu, nhưng đánh trâu rồi bị trâu đánh thì biết tránh đâu?

Hiện đại mà không hại điện.

Khoái ăn sang nên... sáng ăn khoai!

③ Dùng từ địa phương

Một chú bé người miền Bắc vào nhà họ hàng ở vùng Nam Bộ chơi, nghe bảo ở đây, "lạc" được gọi là "đậu phộng". Một hôm, mãi vui, chú bé đi lạc. Lúc tìm về đến nhà, người thân hỏi sao về muộn thế. Chú bé trả lời "rất Nam Bộ":

- Dạ, cháu bị đậu phộng đường ạ!

Trong tiếng Việt còn rất nhiều cách chơi chữ rất thú vị khác mà bạn gái có thể học hỏi và áp dụng cho đối thoại hàng ngày. Hãy luôn trau dồi vốn từ ngữ của mình để trở thành nữ hoàng giao tiếp nhé!

Sự hài hước "mì ăn liền"

Kĩ thuật chơi chữ vừa đơn giản vừa tạo ra được không khí vui vẻ, vì thế được gọi là chìa khóa đầu tiên mở cánh cửa lớp học hài hước, mọi người đều có thể vận dụng dễ dàng mà không tốn chút sức lực nào.

Lối hài hước này hoàn toàn mới đối với những người bắt đầu "học hài hước", nhưng lại không được những người giỏi hài hước sử dụng, chỉ trong những lúc ý tưởng cạn kiệt thì mới dùng một chút, đối với những "cao thủ" mà nói thì kĩ thuật này thật sự chỉ là bài học vỡ lòng, không thể gây cười mãi, nghe nhiều có thể gây ra nhàm chán. Có thể nói, cách này giống như là mì ăn liền, để trong nhà thì có thể tạm giải quyết cơn đói, nhét cho no bụng, nhưng mà ăn thường xuyên thì lại là một thói quen không tốt.

Vì vậy, những bạn gái đừng sử dụng mãi một chiêu này mà hãy nhanh chóng nâng cấp sự hài hước của mình đi nào!

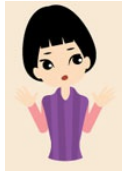
Tình huống hài hước

Tên là Gì?

Có cậu học trò nọ, nửa đêm muốn gọi điện thoại cho bạn gái để thổ lộ tâm tình, nào ngờ lại gặp trúng mẹ cô ấy. Sau khi tra hỏi lí do gọi điện, bà mẹ cô gái tỏ vẻ không vui:



Trí tuệ hài hước



Muốn hài hước phải có trí tuệ!

Trí tuệ hài hước Hài hước, nhưng phải có chừng mực.

Những cô gái vui tính thì đi đến đâu cũng được chào đón. Thế nhưng các bạn gái nên hiểu rằng, sự hài hước không nhất thiết phải thể hiện bằng lời nói bông lơn!

Hài hước có nghĩa là “nói đùa có chừng mực”: nói đùa quá lố thì sẽ trở thành công kích người khác. Cho dù đối phương là bạn bè rất thân hay người trong gia đình thì những lời nói đùa thái quá cũng sẽ khiến cho bạn từ “được lòng người” biến thành “bị người ghét”.

Đối với từng đối tượng khác nhau cũng cần phải né tránh những chủ đề khác nhau, hãy căn cứ vào mức độ thân thiết của bạn và người ấy để đánh giá chủ đề nào nên tránh! Qua đó, chúng ta nắm được một nguyên tắc: Tuyệt đối không nên đùa giỡn trong lần đầu gặp mặt.

Như vậy, làm thế nào mới có thể rút ngắn khoảng cách trong lần đầu tiên? Bạn có thể sử dụng cách chơi chữ, đây là cách khá an toàn khi muốn tỏ ra hài hước với bạn mới.

MA THUẬT 2: KẾT THÚC BẤT NGỜ

Yếu tố quan trọng làm nên sự hài hước là sự mới lạ; hay nói một cách đơn giản là cần làm cho người nghe có “cảm giác bất ngờ”, hãy để những câu chữ mấu chốt đặt ở sau cùng.



Ví dụ điển hình

Mỹ rất thích đồ mây tre đan, mỗi lần đi dạo phố đều ghé qua những nơi chuyên làm đồ mây tre như giỏ hoa, kệ đựng báo... Cô thích vô cùng, cứ đi đi lại lại mãi.

Một ngày nọ, bạn trai cùng cô đi dạo tại chợ đêm, đi ngang qua một cửa hàng bán đồ thủ công, bà chủ vừa nhìn thấy Mỹ thì nhiệt tình nói:

- Lần trước em muốn mua một cái giỏ đựng báo đúng không? Hôm nay nhà máy vừa giao đến, một cái 90 nghìn, em có muốn mua không?

Mỹ trả lời là nếu rẻ thêm chút thì mua, nhưng bà chủ nhất quyết không giảm giá, cậu bạn trai bèn mặc cả giúp.

- Bà chủ này, cô ấy là khách quen mà! Chị giảm một chút đi!

Không ngờ là bà chủ lại trả lời: “Cái gì mà khách quen? Cô ta chỉ là “khách quen xem”, toàn đến xem chứ đâu có mua bao giờ!”



Ma thuật kết thúc bất ngờ

Yếu tố quan trọng làm nên sự hài hước là mới lạ, nói đơn giản là cần làm cho người nghe có “cảm giác bất ngờ”, đồng thời nhất thiết phải để dành những câu chữ mấu chốt lại cuối cùng; nếu khiến người nghe trong khoảnh khắc vừa nghe xong, lập tức cảm thấy bất ngờ thì có nghĩa là bạn đã thành công rồi đấy! Trong toàn bộ quá trình kể chuyện, hãy dùng giọng nói rõ ràng để rồi “dứt điểm” bằng câu chốt, sau đó đừng nói gì thêm nếu không bạn không muốn “vẽ rắn thêm chân”!



Nếu như nghe xong một câu chuyện cười mà bạn không biết liệt nó vào "thủ pháp" nào, thì có thể người kể đã sử dụng tuyệt chiêu này, có thể là kết cục bất ngờ hoặc một câu kết thúc bất ngờ.

Tình huống hài hước

Vỏ quýt dày, móng tay nhọn

Mấy chàng sinh viên nọ ở chung phòng kí túc xá, năm thứ tư quyết định đặt cơm dài hạn ở một quán ăn đối diện kí túc.

Nhân viên đưa cơm của quán là một cậu bé khoảng 15, 16 tuổi, người nhỏ nhắn, môi đỏ răng trắng như con gái, vì vậy mấy anh chàng sinh viên ngày nào cũng trêu chọc cậu ta.

Thấm thoắt đã đến bữa cơm cuối cùng của đời sinh viên:



Con kiến thần kì

Ở Mỹ, có một nam thanh niên bị kết án 12 năm tù, trong tù rảnh rỗi chẳng có gì làm, anh ta nhìn ngắm xung quanh thì chợt phát hiện ra một con kiến có thể hiểu tiếng mình nói, anh ta vui lắm và bắt đầu huấn luyện con kiến.

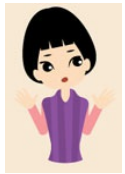
Mấy năm sau, con kiến không những biết trồng cây chuối, nhào lộn, còn biết đi trên dây, nhảy vòng lửa, khiến anh ta vô cùng tâm đắc.

Cuối cùng cũng đến ngày ra tù, việc đầu tiên anh ta làm là tìm một quán rượu để làm con kiến trở nên nổi tiếng.

Anh ta gọi một ly rượu, khi rượu được bưng tới thì anh ta liền lôi chú kiến từ trong túi ra, để lên bàn, lớn tiếng nói với chủ quán:



Trí tuệ hài hước



Muốn hài hước cũng cần có trí tuệ!

Trong khi nói đùa thì câu kết rất quan trọng.

Xung quanh chúng ta nhất định có những người tự cho rằng mình hài hước nên rất thích kể chuyện hài cho bạn bè. Nhưng mỗi lần anh ấy (cô ấy) kết thúc câu chuyện thì thường không nhận được sự hưởng ứng nào ngoài một câu: “Ờ! Nhạt như cậu thật không phải hạng thường đâu...” Bạn đã bao giờ nghĩ tại sao lại như vậy chưa?

Trước mỗi lần kể chuyện hài hước, ngoài việc phải nghĩ đến “người nghe rất quan trọng” thì mấu chốt của sự thành công chính là cách người kể sắp xếp kết quả cuối cùng. Bởi vì không chỉ người kể chuyện phải dùng sức mà người nghe cũng phải bỏ ra thời gian và tinh thần tương tự để lắng nghe, cảm giác phải nhận một cái kết không có gì bất ngờ, mới lạ cũng giống như mua vé vào rạp xem một bộ phim cực dở vậy, tâm trạng thật sự rất tệ.

Vì vậy, trước khi nói đùa, hãy bớt chút thời gian suy xét nội dung và câu chữ, nghĩ ra một kết thúc bất ngờ! Nó có thể khiến người nghe sảng khoái, và sự hấp dẫn trong phong cách của bạn sẽ lưu lại sâu sắc trong tâm trí của người ấy.

MA THUẬT 3: SỬ DỤNG UYỂN CHUYỂN THÀNH NGỮ

Biết cách chơi chữ để mang lại một số liên tưởng sẽ tạo ra tiếng cười; mà biết vận dụng thành ngữ, đương nhiên sẽ mang lại hiệu quả liên tưởng.



Ví dụ điển hình

Ví dụ 1:

A: "Sao đại ca xã hội đen gặp chuyện đều đưa đàn em ra gánh tội ngồi tù vậy?"

B: "Bởi vì Hữu sự đệ tử phục kỳ 'lao' mà!" (Một câu nói của Khổng Tử, nghĩa gốc là khi gặp khi có việc gì làm được thì con cái sẽ làm cho cha mẹ, "lao" ở đây là "lao động", trong câu nói của B đã bẻ nghĩa của từ "lao" sang "lao tù").

Ví dụ 2:



Trong giờ học đạo đức, thầy giáo đang giảng về công lao của thầy cô. Thầy hỏi: "Các em hãy cho thầy biết một câu ca dao nói về thầy cô?" Lớp im lặng. Thầy móm ý: "Câu có hai chữ 'mày' và 'nên'". Lớp vẫn im lặng, thầy lại nói tiếp: "Có cả hai chữ 'không' và 'đố'". Không một học sinh nào phát biểu. Thầy bực bội: "Câu có sáu chữ, cả 'thầy' và 'làm', ai nói cho thầy biết nào?" Phía cuối lớp, một cánh tay rụt rề giơ lên: "Thưa thầy, có phải là câu 'làm thầy mày không nên đố'?"

Ma thuật "bẻ cong" thành ngữ

Biết cách chơi chữ để mang lại một số liên tưởng sẽ tạo ra tiếng cười; mà biết vận dụng thành ngữ, đương nhiên sẽ mang lại hiệu quả liên tưởng. Nói cho cùng thì nói đùa cũng cần một số điển cố thì câu chuyện mới thêm phần thú vị.

Việc khéo léo sử dụng thành ngữ có thể mang lại hiệu quả nguy hiểm rất lớn, hơn nữa thành ngữ ngắn gọn mà đánh thép càng khiến người ta khâm phục hơn là nói ngàn lời vụn vặt, với những người có cùng trải nghiệm lại càng dễ đồng cảm hơn.



Luyện tập thành thực vài phương pháp dưới đây, bạn cũng có thể uyển chuyển vận dụng thành ngữ!

① Lợi dụng thành ngữ quen thuộc

Lợi dụng những thành ngữ mà mọi người đều quen thuộc, cộng thêm chút sửa đổi mà vận dụng có thể làm cho câu nói ngắn gọn mà hiệu quả, tạo nên cảm giác thú vị.

② Sửa đổi những câu trong quảng cáo đã thành phổ biến

Cố ý "cải biên" những câu quảng cáo kinh điển cũng có thể tạo được tiếng cười.

③ Kết hợp từ đồng âm, thành ngữ, câu đố...

Thử mạnh dạn "trộn lẫn" những nguyên liệu như từ đồng âm, thành ngữ, câu đố xem sao, rất có hiệu quả gây cười đấy nhé.

④ Ví dụ

Một ngày nọ, hai anh bạn trò chuyện với nhau.

A: “Vì bỏ phiếu cho 2 ứng cử viên khác nhau mà tôi và vợ tôi xảy ra tranh cãi, tối đến vợ tôi dám từ chối nghĩa vụ vợ chồng.”

B: “Vậy phải làm sao?”

A: “May mà tôi nói một câu thì cô ấy lại đồng ý ngay.”

B: “Câu gì thế?”

A: “Chính trị là chính trị, thể thao là thể thao.”

Câu “Chính trị là chính trị, thể dục thì là thể dục”, rõ ràng là bẻ cong câu danh ngôn “Thuộc về Caesar thì là của Caesar, thuộc về Thượng đế thì là của Thượng đế”, anh chồng quả là thông minh khi dám “bẻ cong” thành ngữ, càng thú vị hơn khi biến chuyện giường chiếu thành “thể thao”, thật quá cao tay!

Thông thường mà nói, nghệ thuật sử dụng thành ngữ cũng đòi hỏi người nghe phải có năng lực lí giải, tưởng tượng nhất định thì mới sự mới mẻ, nếu người nghe không hiểu mà phải nhắc lại, lúc đó chắc chắn câu chuyện đã bị hạ nhiệt mất rồi!

Lỡ như đối phương không cùng trình độ, không cùng sở thích thì trước khi dùng tới thủ pháp này, tốt nhất bạn nên giải thích một số thành ngữ mấu chốt trước; nếu không giải thích trước mà đã kể ngay, chờ đến khi người ta không hiểu mới đi giải thích lại thì sẽ rất mất hứng đấy!

Hồng nhan bạc triệu

Con gái bà Lâm trang điểm rất đẹp, lại được một chiếc ô tô xịn đến đón đi. Mấy bà hàng xóm nhìn thấy, lập tức bàn tán.



Phương pháp hài hước danh từ

Có một ví dụ có thật sau có thể chia sẻ với các bạn gái:

Cách đây không lâu, bộ phim điện ảnh “Cape No. 7” đã làm mưa làm gió trên thị trường phim châu Á, sau đó một loạt nhãn hiệu nhờ na ná tên phim này mà đã ăn nên làm ra, ví dụ như món ăn “Shrimp No. 6” của một số cửa hàng Pizza hiện nay. Đây có thể coi như một tuyệt chiêu hiệu quả mà doanh nghiệp áp dụng để khiến người tiêu dùng ghi nhớ tên, thúc đẩy doanh thu bán hàng!



MA THUẬT 4: CHUYỆN NHỎ HÓA TO

Chuyện nhỏ hóa to, ý nghĩa của cái tên gọi này là một phương pháp nói quá, hoặc là ghép những chuyện chẳng liên quan gì đến nhau làm một, cách này cũng rất có tác dụng gây cười.



Ví dụ điển hình

Có một người chỉ có lưa thưa 3 sợi tóc, một hôm anh ta đến một tiệm hót tóc để tạo kiểu đầu mới.

Nhân viên: "Xin hỏi anh muốn cắt kiểu đầu nào?"

Khách: "Tôi không có ý kiến, anh quyết định được rồi."

Nhân viên: "Tôi giúp anh thắt bím nhé."

Kết quả là trong quá trình thắt bím vô tình làm rụng 1 sợi tóc.

Nhân viên: "Ôi! Xin lỗi, có một sợi tóc rụng rồi làm sao đây?"

Khách: "Không sao, vậy anh cứ giúp tôi chải kiểu 50-50 là được rồi."

Kết quả là trong quá trình chải lại vô tình làm rụng thêm 1 sợi.

Nhân viên: "Nguy rồi! Lại rụng thêm một sợi."

Khách: "Thôi được rồi, tôi xõa tóc về nhà được rồi!"

Chà... lỗ chân lông trên
một cái nhỏ quá, chắc
phải soi kính hiển vi mới
thấy được.

Chị cứ nói quá!
Ha ha ha...



Ma thuật chuyện nhỏ hóa to

Chuyện nhỏ hóa to, thực ra chính là phương pháp nói quá.

Những người làm trong lĩnh vực quảng cáo chắc chắn sẽ hiểu rất rõ lối hài hước này, phàm là những lời quảng cáo ấn tượng nhất, hơn một nửa đều sử dụng phương pháp "thổi kiến thành voi". Dưới đây là một quảng cáo tiêu biểu theo kiểu "chuyện nhỏ hóa to":

Tại một thị trấn nhỏ trước khi đi vào sa mạc, có một bảng hiệu cực lớn đặt trước trạm xăng: "Sau đây là khu vực sa mạc, ngoài trừ trạm xăng này ra thì tất cả những trạm xăng mà bạn nhìn thấy trong sa mạc đều là ảo giác, hãy bơm xăng đầy bình, để phòng an toàn."

Một cách khác của "chuyện nhỏ hóa to" là kéo hai chuyện chẳng ăn nhập gì với nhau làm một, có lúc cũng rất đáng cười.

Chúng ta có thể tìm thấy kiểu hài hước này ở mọi ngõ ngách cuộc sống, chỉ cần thêm một sự kiện lớn trước khi nói vào đề tài chính và kéo chúng lại làm một thì những gì bạn đã nói đều có tính hài hước. Ví dụ: "Thượng đế tạo ra thế giới này chỉ trong 7 ngày, sao anh lại chậm vậy?" Hoặc "Trời ạ! Con chó của anh giẫm bấn cả ghế sofa của tôi rồi, phiền anh đưa nó đến hành tinh khác giẫm được chứ?"



Tình huống hài hước

Nguyên nhân gây tay

Có một hôm, tay của Tỷ bó bột.



Tốc độ nhanh quá

Một con rùa đang đi tản bộ, vô ý bò qua người con ốc sên.

Ốc sên bị thương nặng và được đưa vào bệnh viện, khi ốc sên vừa tỉnh dậy thì cảnh sát liền hỏi nó tình hình lúc đó.



Kì vọng với chim sáo

Bình rất thích chim sáo, nên mua một con về dạy nó nói chuyện. Ai dè Bình được công ty cử đi tập huấn tại miền Nam, đành nhờ em gái tiếp tục nuôi chim sáo. Trước khi đi, Bình dặn em gái:



Nghệ thuật cường điệu hóa

Trong cuộc sống, chúng ta thường thấy một số người lớn tiếng khoe thành tích cá nhân, nhưng ai cũng biết anh ta chẳng vĩ đại như vậy! Những lời khoe khoang ấy không những làm người nghe khó chịu, mà nghiêm trọng hơn là còn phá vỡ hình ảnh tốt đẹp của bản thân.

Nói chuyện quá phô trương, người nghe sẽ cảm thấy bạn “chém gió” và không đáng tin; tương tự thế cách hài hước chuyện nhỏ hóa to này không nên lạm dụng thì mới không tạo ra tâm lí ngờ vực trong lòng người nghe, dẫn đến mức độ tin tưởng trong lời nói của bạn bị giảm sút đáng kể!

Nếu như bạn muốn khen ai đó đẹp, bạn có thể nói “đẹp như tiên giáng trần” (đây là cách dùng thành ngữ như bên trên đã đề cập), “giống Angelina Jolie cực” (giúp người nghe tưởng tượng được trong phạm vi đối tượng và trong trí nhớ của họ), nhưng không được nói cô ấy “là cô gái đẹp nhất hành tinh” (sẽ khiến người nghe nghi ngờ bạn châm biếm) bởi gì bạn đã đi qua hết thế giới này đâu mà biết được còn có ai đẹp hơn cô ấy?



MA THUẬT 5: CHUYỆN TO HÓA NHỎ

Chuyện to hóa nhỏ là một phương thức nói giảm nói tránh, khi sử dụng trong hoàn cảnh thích hợp có thể làm cho hai bên mở lòng với nhau, làm cho chuyện lớn hóa nhỏ.



Ví dụ điển hình

Một anh chàng đã kết hôn nọ đang đi làm, đột nhiên có một người lạ mặt đến thăm và nói với anh ta:

“Đừng có giả vờ nữa! Tuần trước anh cùng cô thư kí lén lút hẹn hò trong khách sạn đúng không?”

Anh chàng đã kết hôn vô cùng tức giận, liền nói: “Liên quan gì đến anh?”

Anh chàng lạ mặt thấy anh này không chịu thừa nhận, liền mang một tập ảnh, trong đó toàn là ảnh khỏa thân của anh chàng đã có gia đình và người anh ta ngoại tình, uy hiếp anh ta và nói: “Tất cả ảnh ngoại tình của anh đều bị tôi chụp lại hết, bây giờ anh tính sao đây?”

Anh chàng đã có gia đình nhìn những tấm ảnh, biết không chối cãi được, chỉ thở dài một câu: “Haizz... Vậy thì anh đi rửa thêm giùm tôi mỗi ảnh một tấm

nữa!”

Ma thuật chuyện to hóa nhỏ

Cái gọi là chuyện to hóa nhỏ, chính là nhìn nhận những việc nghiêm trọng một cách nhẹ nhàng; hoặc là xử lý một cách uyển chuyển những tình huống đặc biệt nghiêm trọng, có thể nói đây là một cách hài hước để “chuyển dữ hóa lành”.

Ví dụ như có một ngày bà vợ đột nhiên nói với ông chồng: “Ông này, chúng ta sinh thêm một đứa nhé?” Ông chồng đang gác chân đọc báo, không muốn dội nước lạnh vào bà vợ nên chỉ nhẹ nhàng đáp: “Được thôi! Dù sao thì chỉ cần tôi ‘ra sức’ thôi mà.”

Câu trả lời khiến bà vợ không thể giận dữ, chỉ còn nước cười phun cả cơm này chính là một cách “chuyện to hóa nhỏ”.

Ngoài ra, còn có một loại “chuyện to hóa nhỏ” khác cũng rất hiệu quả và dễ đưa người nghe vào trạng thái thoải mái, tạo ra cảm giác bất ngờ, xoa tan mọi nỗi giận dữ.

Một cô học sinh nọ đi vào phòng làm việc của giáo sư đẹp trai, sau khi liếc nhìn xung quanh, đóng cửa lại, thành khẩn quỳ xuống nói: “Em chịu làm ‘bất cứ việc gì’ để vượt qua đợt kỳ thi này.”

Nói rồi cô ta tiến đến gần, nhẹ nhàng xoa tóc ra, dùng ánh mắt đầy ẩn ý nhìn vị giáo sư.

“Em muốn nói là...” Cô ấy nói nhỏ: “Em sẵn sàng làm ‘bất cứ chuyện gì’...”

Giáo sư cũng nhìn cô và hỏi: “Bất cứ việc gì à?”

Cô trả lời: “Bất cứ việc gì.”

Giọng của giáo sư trở nên càng nhẹ nhàng: “Bất cứ việc gì?”

“Vâng, bất cứ việc gì.”

“Vậy em cố gắng học bài đi!”



Dùng sự hài hước thay bầu đổi không khí

Khi đối diện với những vấn đề khó, không thể né tránh, nếu bạn gái chỉ biết lẩm bẩm: “Nguy rồi nguy rồi! Thảm rồi thảm rồi! Chết rồi chết rồi...” thì chắc chắn sẽ không được yêu mến mà còn làm người xung quanh thêm áp lực. Ngược lại, những người con gái khi gặp chuyện thì bình tĩnh suy nghĩ, đối mặt nhẹ nhàng với thời khắc quan trọng, thì dù đi đến đâu cũng sẽ là nhân vật nữ chính được nhiều người hâm mộ!

Tình huống hài hước

Không thể không ăn

Một hôm, một nhân viên tiếp thị nọ quyết định giới thiệu sản phẩm ở khu dân cư mới.

Anh ta gõ cửa căn hộ đầu tiên, một bà nội trợ ra mở cửa, còn chưa đợi bà nội trợ mở lời thì anh ta liền chạy vào trong phòng khách, đổ một lọ sữa chua lên thảm.

Anh ta nói:



Phóng chảnh sưng gì cả

Một anh chàng rất thích phóng xe bạt mạng, hôm ấy chở bạn gái đi chơi, anh ta cũng vẫn "ngựa quen đường cũ".

Chiếc xe lao đi vun vút từ Hà Nội đến Hải Phòng cuối cùng cũng dừng lại.



Dùng chung

Một người nọ đóng đinh lên tường nhà mình, kết quả là không cẩn thận đóng quá mạnh, đinh ghim xuyên cả tường. Anh ta đành qua nhà hàng xóm tạ lỗi:



Nghệ thuật tha thứ

Có những lúc thật lòng tha thứ cho người khác đúng là không phải chuyện dễ; thông thường chúng ta miệng nói tha thứ nhưng trong lòng thì không thể làm vậy.

Khi chúng ta không có cách nào nhẹ nhõm ngay được, cũng không muốn đối phương cho rằng hành vi của anh ta vốn chẳng gây ra tổn hại gì, có thể dùng lời nói trách khéo đối phương, cũng có thể làm nhẹ áp lực trong lòng.

Ví dụ, khi người khác giẫm hỏng đôi giày hàng hiệu của bạn, đồng thời xin lỗi bạn, thế nhưng thật sự bạn rất đau lòng, thì đừng nên chỉ trả lời rằng: “Không sao đâu!” mà có thể trả lời thế này: “Hi vọng anh cũng là giám đốc của công ty giày này, như vậy thì tôi đem đi sửa cũng tiết kiệm được mấy nghìn đô...”, đối phương nhất định hiểu ra bạn đau lòng thế nào.



MA THUẬT 6: PHI THỰC TẾ

Phương pháp hài hước phi thực tế không phải là những câu chuyện cấm kị mà là chúng làm người ta nghĩ theo hướng khác, đủ để khiến người ta cười lăn cười bò.



Ví dụ điển hình

Trong một lần triển lãm máy tính, có một công ty nọ giới thiệu một máy tính đời mới, được gọi là máy tính siêu cấp.

Có một cô rất có hứng thú với cái máy được gọi là máy tính siêu cấp này, liền hỏi nhân viên đang làm việc tại đó rằng nó siêu cấp như thế nào?

Nhân viên liền trả lời: “Thưa cô, nếu cô nhập vào dữ liệu cơ bản của cô thì nó sẽ cho cô biết tất cả những thứ mà cô muốn biết.”

Thế là cô gái này rất vui vẻ nhập vào dữ liệu cơ bản, sau đó hỏi máy tính: “Máy tính siêu cấp, bố của ta đang ở đâu?”

Máy tính siêu cấp nói: “Đang đi câu cá ngoài bờ biển.”

Cô gái cười lớn: “Mày đang đùa đó à? Bố ta đã qua đời 20 năm trước rồi.”

Những người xung quanh bắt đầu bình luận xôn xao, nhân viên bắt đầu giải vây: “Thưa cô, cô thử hỏi câu khác xem sao?”

Thế là cô gái lại hỏi: “Máy tính siêu cấp, mẹ ta và chồng ta đang ở đâu?”

Máy tính siêu cấp liền trả lời: “Thưa cô, mẹ cô và chồng cô đã qua đời 20 năm rồi, nhưng mà bố cô đang câu cá ngoài bờ biển...”



Ma thuật làm người ta nghĩ theo hướng khác

Xuất xứ của câu xa rời thực tế là từ trong Kinh Phật “Phi tướng phi phi tướng thiên” hoặc “phi tướng phi phi tướng xứ”, chỉ những ý nghĩ không thực tế chút nào; thuật hài hước phi thực tế vốn không đề cập đến những chủ đề cấm kị mà chỉ khiến người ta thoát đầu có những ý nghĩ “xiên xẹo”, sau đó mới vỡ lẽ là mình đã hiểu lầm và bật cười.

Có thể tìm thấy cách hài hước này trong những câu chuyện sử dụng những nguyên liệu như từ đồng âm, thành ngữ, câu đố... thậm chí là cả trong những câu nói móc. Dưới đây là một câu chuyện sử dụng ma thuật khiến người ta nghĩ theo hướng khác:

“Một đôi vợ chồng Hoa Kiều sống tại Italia, một ngày nọ bà vợ đi chợ mua ức gà, bởi vì không hiểu tiếng Ý, đành phải nhai tiếng con gà rồi chỉ vào ngực của mình; muốn mua chân gà thì chỉ vào chân mình, vậy thì chủ tiệm mới hiểu. Nhưng khi bà ấy muốn mua lạp xưởng thì lại quay về nhà lôi ông chồng đi, tại sao vậy?”

Đáp án là: “Bởi gì ông chồng biết tiếng Ý”.

Cấu trúc của loại truyện cười này chính là cố tình đưa người đọc đến những suy nghĩ sai, nhưng tại thời khắc mấu chốt thì ngưng lại, quay lại với thực tế khác xa so với mong muốn của người nghe, thế là tạo ra tiếng cười.

Nghĩ quá nhiều

Một biến thể khác của hài hước xa rời thực tế là câu chuyện không hề bậy bạ hay sai trái, nhưng cách nói úp mở khiến người nghe nửa tin nửa ngờ, cho đến khi hỏi lại, hóa ra là cả hai đều có cách giải thích riêng và hiểu lầm nhau, người thứ ba nghe thấy sẽ cảm thấy câu chuyện

rất buồn cười.

Ngày xưa trên núi có một ngôi miếu, một ngày nọ một thợ sửa giày lên miếu lễ phật, vị sư trụ trì rất đặc ý nói với anh ta: “Miếu chúng tôi có một vị cao tăng, pháp lực cao thâm, người phàm không ai sánh được.”

Thợ sửa giày liền nói với trụ trì: “Người này rất cuộc như thế nào, tôi muốn gặp rồi mới tin.”

Đúng lúc ấy, vị cao tăng xuất hiện, vừa đến cửa, nhìn thấy thợ sửa giày, liền vỗ vỗ vào cái đầu trọc của mình, thợ sửa giày nhìn thấy, liền giậm giậm lên sàn nhà; cao tăng lại vỗ vỗ vào ngực, thợ sửa giày liền vỗ vỗ vào lưng; cao tăng giơ hai ngón tay ra, thợ sửa giày liền giơ bốn ngón tay ra; cao tăng giơ năm ngón tay ra và ghép thành chữ “ngũ”, thợ sửa giày chỉ giơ một ngón tay ra.

Lúc này, vị cao tăng đột nhiên hoảng hốt bỏ chạy! Trụ trì hoảng hốt, vội vàng đuổi theo ra cửa hỏi nguyên nhân.

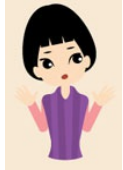
Cao tăng nói: “Người này đạo hành quá cao! Khi ta vừa vào đến cửa đã nói trên đầu ta đội thập nhị thiên cung, hắc ta giậm chân ý là chân đạp 12 tầng địa ngục; ta lại nói ngực ta có thái cực, hắc nói lưng hắc có vác càn khôn; ta nói ta có nhị đại kim cương, hắc nói hắc có tứ đại hộ pháp; ta nói ta biết ngũ đại hành pháp, hắc nói hắc biết trung dung chi đạo”. Sau đó, trụ trì trở vào miếu, không ngờ thợ sửa giày nói: “Vị cao tăng của các ngài thật kì lạ, ông ấy vừa vào đến cửa thì bảo muốn sửa mũ, tôi bảo tôi chỉ là thợ sửa giày; ông ấy bảo muốn dùng da ngực, tôi nghĩ là quá đắt tiền, liền bảo là dùng da lưng; ông ấy bảo muốn đưa tôi 2 hào, tôi bảo muốn 4 hào; sau đó ông ấy lại bảo là không cần nữa, tôi bèn giơ ngón tay thối chửi ông ta, kết quả là ông ta bị tôi chọc tức và bỏ đi.”



Bóp mạnh lên em!



Trí tuệ hài hước



Muốn hài hước cần có trí tuệ!

Cố tình tạo sự huyền hoặc, có thể đẩy không khí lên cao trào

Chuyện vui cần hấp dẫn giống như phim truyền hình vậy, khiến người ta xem rồi cứ phải xem tiếp. Một người hài hước, biết bày binh bố trận sẽ khiến cho tâm trạng người nghe lên cao trào theo trí tưởng tượng, làm cho câu chuyện ngày càng gay cấn!

Khi mà đối phương không chờ nổi câu trả lời chính xác của bạn, ánh mắt của anh ta sẽ tập trung nhìn vào bạn; chính trong lúc này thì mỗi biểu hiện và lời nói của bạn đều vô cùng quan trọng, bởi vì ấn tượng của bạn đã thông qua ánh mắt và khắc sâu vào trong não họ rồi.

Từ đây có thể thấy, một câu chuyện hoàn mĩ, tuyệt đối không đơn thuần chỉ là một người hỏi một người trả lời, không phải là một cuộc nói chuyện mà chủ đề không vượt quá bốn câu, mà là một câu chuyện không ngừng tạo ra sự hài hước khiến cho đối phương phải thích thú chờ nghe xem bạn sẽ nói gì tiếp theo.

Các bạn gái, nuôi dưỡng tài ăn nói đi nào! Như vậy mới có thể kéo dài thời gian cho cuộc nói chuyện và đạt được mục đích giao tiếp!

MA THUẬT 7: ĐẨY THUYỀN THEO DÒNG

"Đẩy thuyền theo dòng" đòi hỏi sự "kiên trì", trong toàn bộ quá trình kể chuyện, từ mở đầu, triển khai nội dung đến kết thúc đều phải hướng tới chủ đề ban đầu.



Ví dụ điển hình

Trước kia, khi những tụ điểm ca nhạc mọc lên như nấm, tình trạng xã hội đen đến bảo kê vô cùng nghiêm trọng, lúc nào cũng có thể quấy nhiễu, làm phiền các nghệ sĩ. Hôm ấy, khi kết thúc buổi diễn, một nhóm nghệ sĩ cùng nhau đi ăn khuya, vì cả nhóm toàn những gương mặt nổi tiếng nên rất nhiều người chú ý đến họ.

Chẳng bao lâu, một nhóm giang hồ bàn bên đã phát hiện ra họ và quát lớn về hướng các nghệ sĩ: "Ê! Bọn bay còn không qua đây mời rượu hả!"

Cho dù các nghệ sĩ đều nghe thấy nhưng không ai rời nửa bước, dù sao thì hai bên cũng không quen biết, dựa vào đâu mà phải qua đó mời rượu? Hơn nữa thái độ của bên kia lại quá hung dữ!

Bọn giang hồ thấy không ai chịu động đây, tức giận lôi một khẩu súng ra, bắn một phát chỉ thiên lên trần nhà!

Phát súng này làm các nghệ sĩ hoảng sợ chui cả vào gầm bàn, trong đó chỉ có một người vẫn ngồi yên bất động tại chỗ.

Bọn giang hồ nhìn thấy, cũng không muốn làm lớn chuyện, bèn cay cú bỏ đi, 2-7 lúc này những người dưới gầm bàn lồm cồm chui lên, khen người nghệ sĩ đang ngồi yên đó: "Chà! Anh thật can đảm!"

Người này cười như mếu mà rằng: "Tôi cũng muốn trốn vậy! Nhưng mà gầm bàn không còn chỗ nào nữa."



Ma thuật đẩy thuyền theo dòng

Đẩy thuyền theo dòng nghĩa là "Kiên trì chủ đề đến khi kết thúc", từ mở đầu, triển khai nội dung đến kết thúc đều phải hướng tới chủ đề ban đầu.

Cách này không mới trong giới dẫn chương trình, thậm chí là chiêu được dùng nhiều nhất trong các kỹ thuật hài hước. Ví dụ, trên sân khấu có một nhóm diễn viên đang dùng giọng đùa cợt để phê bình cái xấu của một người trong số họ, người dẫn chương trình đứng ra "hành hiệp trượng nghĩa":

"Sao các anh chị lại có thể phê bình ngoại hình của anh ta mãi thế? Như vậy không tử tế chút nào! Thật ra... chúng ta chỉ cần che mặt anh ta lại thì sẽ không làm khán giả sợ nữa!"

Cứ ngỡ là người dẫn chương trình sẽ đứng ra giải vây nhưng không ngờ là còn đập thêm một cái, như vậy là yếu tố hài hước đã hình thành rồi!

Yếu tố hài hước này phải đặt ở cuối câu chuyện, đồng thời ngữ điệu phải thật rõ ràng, rành mạch, nói một lần phải làm cho người nghe hiểu ngay mới được; nhớ kỹ là "rành mạch là đòn chỉ mạng của sự hài hước", nếu như nói không rõ, sau đó bạn phải giải thích lại người nghe mới vỡ lẽ thì có nghĩa là trò đùa đã thất bại!

Thông thường mà nói, lối hài hước này thích hợp với những sinh hoạt đoàn thể, đông người và hiệu quả gây cười cũng không tồi.



Đâm thêm một nhát

Dưới đây là một tình huống hài hước thiếu tế nhị, các bạn gái nên tránh:

Có một bà mẹ đưa đứa con nhỏ đi du lịch, trên tàu hỏa, chị ta không ngừng dỗ đứa bé.

Đột nhiên có một hành khách quay đầu qua, nói: “Ồi! Đứa bé gầy quá!”

Bà mẹ nghe xong vô cùng khó chịu, cảm thấy con mình bị người ta coi thường nên khóc lóc không ngừng.

Có một hành khách tốt bụng thấy chị ta khóc thương tâm quá liền an ủi: “Chị này, đừng có đau lòng mà! Chuyện gì cũng phải nghĩ thoáng một tý, không có việc gì là không giải quyết được! Được rồi, đừng khóc nữa, tôi rót ly nước cho chị.”

Người hành khách tốt bụng rót một ly nước mang đến, nói với bà mẹ: “Được rồi, đừng khóc nữa, uống xong ly nước này sẽ thoải mái hơn thôi, còn quả chuối này... dành con khỉ nhà chị ăn!”

Phương pháp hài hước “đâm thêm một nhát” này vừa giống cũng vừa khác phương pháp “đẩy thuyền theo dòng”, cũng thường thấy trong các câu chuyện cười.

Ngoài ra còn có một câu chuyện tương tự...

Đầu của Minh từ nhỏ đã to hơn các bạn cùng lứa, vì vậy ở trường cậu thường xuyên bị trêu chọc, thậm chí còn bị đặt biệt hiệu là “đầu to”.

Một ngày nọ, Minh vừa khóc vừa về nhà.

Mẹ: “Con yêu, sao con khóc?”

Minh: “Mấy đứa bạn học cười đầu con to như quái vật...”

Mẹ: “Sao vậy được cơ chứ? Trong mắt mẹ, con mãi mãi là đứa con đáng yêu 2-7 nhất, vả lại đầu con cũng có to tý nào đâu!”

Minh: “Thật không mẹ? Mẹ gạt con có phải không?”

Mẹ: “Sao mẹ lại gạt con được chứ? Đầu con đúng là không hề to! Ngoan, đừng khóc nữa, giúp mẹ đi mua 2 cân gạo nào.”

Minh: “2 kg ạ? Nhiều vậy! Đem theo cái gì chứa đây?”

Mẹ: “Dùng mũ của con là đủ rồi.”

Tình huống hài hước

Háu ăn

Một người háu ăn lên thiên đường... quan thẩm phán trên thiên đường nói:



Kiểm lời khen





Không lời nào tốt



Thù cũ khó quên

Chủ xưởng hỏi người bị sa thải:



Người bị sa thải trả lời:



Không thể không mua



Thay đổi cách nhìn

Dưới đây là cách dùng chính xác, xin nhớ:

Trong cuộc sống của chúng ta, khi than thở với chúng ta, đối phương mong nhận được những lời an ủi, vì vậy điều chúng ta phải làm không phải là bóp méo hay phủ định sự thật, cứ mãi nói với đối phương là: “Không phải vậy đâu” hoặc là “Anh ta gạt bạn đấy” mà nên dùng cái nhìn lạc quan, uyển chuyển để giúp tâm trạng của đối phương trở nên tốt hơn.

Đừng mãi chỉ lo an ủi đối phương, bức dọc chữ mắng cùng với đối phương, đó đều không phải là thái độ đúng đắn của người hiểu biết giao tiếp; có thể khiến cho đối phương cảm thấy được niềm vui trong sự an ủi và công nhận, tâm trạng từ âm u trở nên tươi sáng, như vậy bạn mới xứng là nữ hoàng giao tiếp.

Vì vậy, khi bạn gặp bạn bè than khổ thì bạn đừng vội hòa theo cô ấy, bị tâm trạng của cô ấy dẫn dắt; cái bạn cần làm là “đẩy thuyền theo dòng”, dẫn dắt con thuyền đang bấp bênh và hoảng loạn không ngừng của cô ấy hướng về vùng biển yên bình!



Phần 3

Lớp học trung cấp cho bạn gái giỏi giao tiếp

Sau những hiểu biết cơ bản về hài hước, bây giờ là lúc nâng cao khiếu hài hước bằng các tình huống thực tế! Sự hài hước không những có thể mang lại niềm vui mà còn là vũ khí để phòng thân; học xong 7 tuyệt chiêu dưới đây thì sự hài hước của bạn có thể xuất chiêu hay thu chiêu tùy ý!

MA THUẬT 8: CHÂM CHỌC LẤN NHAU

Cái hài hước của Châm chọc lẫn nhau là ở chỗ nó bao hàm sự sáng tạo và trí thông minh trong đó, dùng sự đa dạng của ngôn ngữ để khơi mào, dò đối đáp hài hước nên khi nghe cảm thấy vô cùng thú vị.



Ví dụ điển hình

Khi Hành học phổ thông, nhà trường bao cả ba bữa ăn của học sinh, bữa sáng quy định là 7:30, nhưng do tiết tự thực hành bắt đầu khá sớm, thế là Hành đề nghị đổi giờ ăn sáng thành 7:00, đề nghị này đã được chấp thuận sau khi các thầy cô xem xét!

Một học sinh cao kều nọ thường xuyên dậy rất trễ, sau khi biết quyết định này thì vô cùng bất mãn, vì anh ta thường xuyên dậy sau 7:00, thế là mắng kẻ đề nghị ngay trước mặt mọi người:

“Chết tiệt, là đề nghị của thằng nào đấy?”

Bạn thân của cậu cao kều cũng phụ họa theo: “Thằng nào đề nghị đấy? Đề nghị cái ‘chó’ ấy!” Anh ta cố tình nhấn mạnh chữ “chó”.

Đúng lúc Hành đi qua, liền hỏi: “Ê! Chuyện gì đấy?”

Học sinh cao kều nói: “Nghe nói hôm nay có người đề nghị đổi bữa sáng thành 7:00, mà có biết là thằng nào không?”

“Là tôi đề nghị đấy.” Hành cười và nói: “Sao? Sớm quá hả, ‘con heo’ bò dậy không nổi hả?”



Ma thuật “Tạo xung đột”

Cái hài hước của Châm chọc lẫn nhau là ở chỗ nó bao hàm sự sáng tạo và trí thông minh trong đó, dùng sự đa dạng của ngôn ngữ để khơi mào, do có sự hài hước trong đối đáp nên khi nghe cảm thấy vô cùng thú vị.

Hình thức của châm chọc lẫn nhau rất đa dạng, biết sử dụng thì sẽ thành cao thủ đối đáp, thế nhưng thân là “cao thủ phản kích” thì phải quang minh chính đại, công khai dạy dỗ đối phương, biểu hiện tuyệt đối phải trực tiếp, chứ không phải cố tình bẻ cong, cãi ngang hoặc là chọc phá đối phương, mà phải tiếp chiêu trả chiêu, nói đơn giản thì đây cũng là một loại thủ pháp “vận lại” nhưng với ngôn ngữ sắc bén hơn.

Một giáo viên nọ sau khi trừng phạt học sinh vô cùng nghiêm khắc, thất vọng nói: “Tôi dạy học nhiều năm như vậy, trước giờ đều dùng phương pháp mềm mỏng để dạy học, chưa từng đánh ai.”

Học sinh trả lời: “Em đi học nhiều năm như vậy, chưa từng bị ‘người ta’ đánh bao giờ!”

Câu chuyện này là cách châm chọc tiêu biểu, kỹ thuật không có gì, giống như đánh bóng bàn



vậy, đánh trả quyết liệt quả bóng bay đến, vốn dĩ chẳng cần dùng đến đầu óc.

Tránh dùng ngôn từ bạo lực

Châm chọc lẫn nhau có thể xem là một loại đối kháng kịch liệt, ít nhiều có khuynh hướng ngôn từ bạo lực, vì vậy trừ khi bị xúc phạm danh dự mới cần dùng tới, bình thường hãy cố gắng tránh né. Hơn nữa, khi sử dụng phải rất cẩn thận, đặc biệt là đối với những người không thân thiết; cho dù đối phương là người rất thân cũng không thể dùng ngôn ngữ quá đáng, hãy dạy dỗ nhẹ nhàng, vui vẻ, đồng thời luôn nở nụ cười, nếu dùng "võ mồm" để chiến thắng nhưng lại làm mất lòng người thì không đáng chút nào!



Lời nói sắc bén nhất thiết phải đòi hỏi sức sáng tạo, nếu không sẽ khiến người ta cảm thấy không thoải mái; mà sự hài hước phải cho người ta cảm giác thoải mái thì mới đúng!

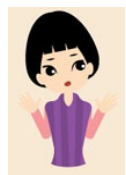
Cái lợi của râu



Ngủ có cái lí của nó



Trí tuệ hài hước



Muốn hài hước cũng cần có trí tuệ!

Dùng sự hài hước phải ưu nhã nhưng sắc bén!

Chúng ta thường nghe một câu: "Mắng người mà không tục." Câu này nghe thì đơn giản nhưng muốn làm được như vậy đòi hỏi con người phải có năng lực hài hước bẩm sinh, nếu không cũng phải trải qua một quá trình tập luyện gian nan.

Trong xã hội, phụ nữ thường yếu thế hơn nam giới, tuy rằng những năm gần đây, trào lưu nữ quyền đã lan rộng nhưng trí tuệ của người phụ nữ vẫn chưa được nhìn nhận đúng đắn, nhất là tại nơi làm việc. Trong giao tiếp, nhất định sẽ có những lúc bạn giao lưu với một nhóm đàn ông, họ thường xem bạn như bình hoa và có chút lả lơi! Những lúc thế này phải làm sao để khiến đối phương học cách tôn trọng bạn một cách nhẹ nhàng mà không bị mất phong độ đây, hài hước chính là một bản lĩnh quan trọng.

Các bạn gái, nếu như trời sinh bạn không có óc hài hước, đừng lo lắng, bởi vì điều này có thể luyện tập và bồi dưỡng được. Khi gặp những lời nói công kích hay chịu sự bất công mà la mắng thẳng thừng, chắc chắn sẽ đắc tội với họ! Hãy thử vận dụng kĩ thuật của bài học này xem sao, vừa có thể giữ được thần thái của bạn, lại vừa thể hiện bản sắc của nữ hoàng giao tiếp!

MA THUẬT 9: NÓI NGƯỢC

Phản là những lời nói ra hoàn toàn tương phản với điều đối phương đang chắc mẫm đều có thể tạo ra sự hài hước bất ngờ, khiến người ta không nhịn được cười!



Ví dụ điển hình

Bố cười nói với con gái: “Con gái mà đi học quyền, ai còn dám lấy con nữa?”

Con gái cười lém lỉnh, nói: “Chờ con học xong, còn ai dám không lấy con nữa?”

Ma thuật “Nói ngược”

Điển hình nhất của “tương phản” chính là tư duy của mình và đối phương ngược nhau, cách nói cũng ngược nhau;

Dụng ý của “nói ngược lại” hoặc “nghĩ ngược lại” chủ yếu là để tăng thêm sự hài hước.

“Nói ngược” cũng là một cách đối đáp; tuy nhiên nó chú trọng đến “suy nghĩ theo góc độ khác”, dùng một loại từ ngữ hùng biện cao minh hơn đối phương để đưa ra kết luận làm người ta thấy có lí.

Một anh chàng nọ muốn nhảy lầu tự vẫn, các đài đều truyền hình trực tiếp. Sau khi đàm phán thất bại, phía cảnh sát liền mời người bạn thân của anh ta đến, mục đích là khiến anh này thay đổi tâm trạng vào phút chót.

Người bạn thân nói: “Nhất này, trên đời này có chuyện gì đáng để cậu phải bỏ đi sinh mạng quý báu của mình chứ?”

Nhất nghe xong, im lặng không nói.

Người bạn thân thừa thế nói tiếp: “Hơn nữa, cậu không nghĩ cho bản thân thì cũng phải nghĩ cho vợ của cậu chứ.”

Vừa dứt lời thì thấy Nhất nhắm mắt lại, không do dự gieo mình xuống đất.

Trong câu chuyện cười này, anh chàng muốn nhảy lầu có suy nghĩ không giống người khuyên can; tuy anh ta không “nói ngược lại”, nhưng đã “nghĩ ngược lại”. Sự hài hước cũng từ đó mà ra.

Ma thuật “Tương phản”

Loại kĩ thuật nói chuyện hài hước này thật ra chính là “khua môi múa mép” điển hình. Trong mắt những người thiếu óc hài hước thì khua môi múa mép có lẽ là vớ vẩn, nhưng với những người biết thưởng thức thì lại thấy thú vị, hài hước, từ đó tăng tình cảm trong giao tiếp.

Trên thực tế, sự thú vị chính là ở chỗ nó không hợp logic, thậm chí là tạo ra mâu thuẫn.

Học sinh A: “Bố tớ cho rằng học Boxing là không tốt.”

Học sinh B: “Sao thế? Cậu muốn làm thay đổi quan niệm của bố cậu không?”

Học sinh A: “Nếu như có thể làm thay đổi quan niệm của bố tớ về Boxing thì...”

Học sinh B: “Thì sao?”

Học sinh A: “Bảo tớ không đánh Boxing còn hơn!”

Trong ví dụ trên, cậu bé vốn rất yêu môn Boxing, nhưng cuối cùng khi phải làm cho bố mình thay đổi quan niệm về môn Boxing thì cậu ta lại bảo thà từ bỏ Boxing còn hơn, sự mâu thuẫn, đối lập trong ý chí của người trong cuộc rất dễ khiến người nghe cảm thấy hài hước.



Một cô gái tốt nghiệp hệ ngoại ngữ nọ nói ông chồng với vốn tiếng Anh rất tệ, không thể thích ứng được với cuộc sống bên Mỹ: “Này! Đây là đơn ly hôn bản tiếng Anh, anh chỉ cần ký tên vào chỗ gạch viết chì là được rồi.”

Ông chồng vừa tra từ điển vừa nghiên cứu văn bản ấy: “Tôi không có thói quen ký tên lên những văn bản không quen thuộc.”

Bà vợ bất mãn nói: “Vậy sao lúc đó anh chưa xem kĩ đơn đăng kí kết hôn mà đã vội vàng kí vậy?”

Ông chồng tiếp tục tra từ điển tiếng Anh: “Chữ này...”

Bà vợ hết kiên nhẫn nói: “Dựa vào trình độ tiếng Anh của anh thì muốn hiểu được đồng ý nghĩa này phải đợi đến lúc chúng ta đầu đã hai thứ tóc!”

Cách thể hiện hài hước này và ví dụ “Bảo tở không đánh Boxing cũng được!” có giống nhau không?

Biết nấu cơm không

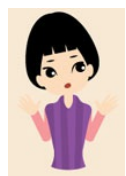
Hai anh chàng mới cưới vợ ngồi nói chuyện với nhau.



Mua bảo hiểm



Trí tuệ hài hước



Muốn hài hước cũng cần có trí tuệ!

Không mào đầu, chọc cho mọi người phải bật cười mới thôi!

Mấy năm gần đây, trong giới điện ảnh Nhật Bản xuất hiện một số gương mặt diễn viên hài nổi tiếng. Trong số những nữ diễn viên này có người từng là giáo viên, thần tượng của giới trẻ, tiếp viên hàng không... Điều khiến mọi người bất ngờ là họ đều xuất thân từ những ngành nghề nghiêm túc, tại sao họ lại từ bỏ hình tượng vốn có của mình để đến với màn bạc, không ngại làm những động tác và phản ứng để chọc cười mọi người?

Rất nhiều ngọc nữ châu Á đang làm ca sĩ cũng chuyển qua đóng phim thần tượng, vào vai những nhân vật ngây ngô, hài hước và kết quả là họ nổi tiếng khắp nơi! Xu thế mới này tại châu Á cho thấy sự hài hước của các cô gái đã được xã hội chấp nhận, thậm chí còn được yêu mến, trở thành một cách thể hiện sức hút.

Theo thống kê của một tạp chí: “Xem ra những cô gái ngây ngô khiến người khác đều muốn bảo vệ” lại tạo ra không ít niềm vui cho cuộc sống, có thể là tấm gương cho những cô gái chỉ theo đuổi cái đẹp bề ngoài! Điều này không có nghĩa là khuyến khích mọi người đùa cợt ngu ngốc mà là thi thoảng hãy hài hước một chút, cởi bỏ mặt nạ của những cô gái độc lập; giả ngố, giả dễ thương sẽ càng làm bạn được yêu mến hơn!

MA THUẬT 10: THẬT MÀ KHÔNG THẬT

Có rất nhiều từ nếu chỉ nói một nửa thì có thể gây tò mò; khiến cho rất nhiều câu có thể kết thúc bằng ý tốt mà cũng có thể chấm dứt bằng ý xấu.



Ví dụ điển hình

Một chàng trai nói với một cô gái: “Mắt em rất giống ánh trăng...”

Cô gái chớp chớp đôi mắt, e lệ nói: “Thật ư?”

Chàng trai nói: “Ừ... mắt trái giống mòng một, mắt phải giống mười lăm.”

Ma thuật “Thật mà không thật”

Có rất nhiều từ rất giàu tính linh hoạt, nếu chỉ đọc một nửa thì có thể gây tò mò, khiến nhiều câu có thể kết thúc bằng ý tốt, mà cũng có thể chấm dứt bằng ý xấu; và như vậy có thể dễ dàng tạo nên sự bất ngờ, ví dụ như sau:

“Nghe nói cậu chuẩn bị đi Mỹ?”

“Ừ, mình sắp đi Mỹ... (cố ý ngưng lâu một lúc) Tho.”

Lúc đầu là khẳng định, rồi đột nhiên chuyển thành phủ định; cũng giống như, bạn rõ ràng đồng ý với ý kiến của bạn trai, nhưng khi anh ta hỏi bạn, bạn lại nói: “No... Problem!”

Rõ ràng muốn phủ định, nhưng lại vờ là khẳng định; rõ ràng là đồng ý, nhưng lại cố tình nói không, chuyện này không hề liên quan đến việc cố thành thực hay không mà chỉ là một cách thể hiện sự hài hước, và bởi vì chỉ thêm một chút hài hước mà thôi nên kiểu hài hước này được coi là trêu đùa không ác ý.

Từ những ví dụ như trên, chúng ta có thể rút ra “cơ chế tổng thể” của “thật mà không thật”: Ban đầu sẽ mời đối phương thưởng thức ăn ngon, sau đó sẽ tới món đắng; lời dễ nghe nói trước, sau đó mới nói thật chân tướng, thực chất là đưa người ta lên tận mây xanh rồi lại chìm xuống sát đất.

Hài hước theo kiểu “thật mà không thật”, không nhất định là dè bẹp hay xâm hại quyền lợi của người khác, trong nhiều trường hợp có thể dùng làm vũ khí phòng bị. Trong ví dụ dưới đây, đứa trẻ đã dùng cách này để tránh một trận đòn.

Con: “Bố ơi, có ai bị phạt vì chuyện mà người ta không làm không?”

Bố: “Đương nhiên là không rồi, làm vậy là không đúng.”

Con: “Vậy thì tốt quá! Bố, con chưa làm bài tập.”

Đào hố cho người ta rơi vào

Chiêu này thường được các bà vợ dùng để mong đức lang quân bỏ qua tội lỗi, ví dụ như:

“Chồng ơi, có phải từ trước đến giờ em vẫn luôn đối xử tốt với anh không?” - bà vợ đứng bên vừa mát xa cho chồng vừa hỏi.

“Đúng vậy.” Ông chồng vừa lim dim mắt tận hưởng vừa nói.

“Vậy thì anh cũng nên đối xử tốt với em? Làm em vui?”

“Tất nhiên rồi.” ông chồng cau mày trả lời



“Em mang XBOX 360 của anh rao bán trên mạng, rồi mua được cái túi này, bây giờ thực sự em rất vui.”



Tình huống hài hước

Giai thoại người nổi tiếng:

Một phóng viên phỏng vấn một nhà khoa học suốt 2 tiếng đồng hồ về những thành tựu của ông.



Lần này thì ổn rồi nhé!



Tri thức hài hước



Hài hước cũng cần phải có trí tuệ!
Khi bạn muốn thuyết phục người khác, cần làm sao để cho thấy sự hài hước?
Có nhiều cách để thuyết phục người khác, cưỡng ép rất ít khi mang lại thành công, dùng lí lẽ thuyết phục cũng chỉ mang lại tỉ lệ thành công 50%, trong khi đó, dùng sự hài hước dí dỏm thì xác suất thành công sẽ cao hơn nhiều.
Nguyên nhân là việc con người chấp nhận một sự việc nào đó thường xuất phát từ tâm trạng và hứng thú nhất thời chứ không phải là do thực sự suy nghĩ sâu sắc; cũng giống như việc tặng quà, quá nửa là do hứng thú nhất thời. Điều đó cũng có nghĩa là, khi chúng ta đồng ý với một chuyện gì đó, có thể là do sự suy nghĩ chín chắn, cũng có thể là do tâm trạng và cảm hứng trong một khoảnh khắc!
Cho nên, khi bạn muốn thuyết phục người khác đồng ý chuyện gì đó, khi người ta còn đang do dự, tốt nhất là nên kể một câu chuyện vui có hàm ý ẩn dụ cho người đó nghe, khi không khí vui vẻ hơn hãy hỏi: “Vậy chúng ta quyết định như thế nhé!”, nếu như bạn làm đối phương cảm thấy thoải mái, họ nhất định sẽ gật đầu đồng ý!

MA THUẬT 11: TỰ MÌNH CƯỜI MÌNH

Tự trào là một thủ pháp hi sinh cái tôi cá nhân để đổi lấy sự thoải mái cho người khác, tự mình đả kích mình tất nhiên sẽ không "đau đớn" như việc bị người khác đả kích, đây cũng là một phương pháp hay để kết bạn.



Ví dụ điển hình

Có ba người ngồi ăn cơm với nhau, bao gồm Linh mục Thiên chúa giáo, mục sư Tin lành và thầy giảng đạo Do Thái.

Họ gọi một con cá lớn, không lâu sau, đầu bếp đã chiên xong con cá, liền mời người phục vụ mang lên, ba người người nào người nấy đều cầu nguyện theo tôn giáo của mình trước khi dùng bữa.

Linh mục thiên chúa giáo nói: "Giáo hoàng là người đứng đầu giáo hội, cho nên tôi phải ăn đầu cá!" nói xong liền chia con cá làm hai phần, bỏ phần đầu và nửa thân trên của con cá vào đĩa của mình.



Tiếp đó, mục sư Tin Lành nói "Chúng tôi nắm giữ chân lí sau cùng, cho nên tôi phải ăn phần đuôi cá", nói xong liền bỏ phần đuôi cá vào đĩa của mình.

Lúc này trên bàn chỉ còn dư lại một chút rau và nước tương.

Thầy giảng đạo Do Thái nhìn một lát, nói: "Đạo Do Thái điều tối kị là lưỡng lự giữa hai đầu", rồi vét nốt phần rau và nước tương còn thừa vào đĩa của mình.

Ma thuật "Tự mình cười mình"

Nhà truyền đạo người Do Thái trong tình huống như vậy, vẫn giữ được phong thái tự trào, thật là không tầm thường.

Tự mình cười mình là một thủ pháp hi sinh cái tôi cá nhân để mang lại sự thoải mái cho người khác, tự mình đả kích mình tất nhiên sẽ không "đau đớn" như việc bị người khác đả kích, đây là một cách hay để kết bạn. Những người hiểu được cách tự trào phúng, là những người có quan hệ nhân sinh tốt. Rốt cuộc, còn người ai cũng có lòng tự tôn, không thích bị mắng, cũng không thích mất mặt trước người khác; kì lạ là lại rất thích xem người khác chịu thiệt, xem người khác mất mặt, vì vậy khi không thể mắng người ta thì đành mắng chính mình vậy.



Triết học gia Socrates là một người sợ vợ điển hình, ông cũng là một tay tự trào nổi tiếng.

Vợ của Socrates vô cùng ghê gớm, thường xuyên chì chiết ông. Một hôm, bà ta lại nhấc mớ Socrates.

Socrates vẫn im lặng không nói, cũng không tỏ thái độ gì, bà vợ thấy ông không phản ứng, lại càng tức giận, liền quăng một thùng nước về phía ông.



Dù toàn thân ướt sũng nhưng Socrates không hề nổi giận, chỉ nói: "Tôi biết rồi, sau tiếng sấm, tất sẽ có mưa lớn."

Có rất nhiều kiểu tự trào, có lúc trong tình trạng bất đắc dĩ bị ép nên phải tìm lối thoát; có lúc chủ động thể hiện khi hoàn toàn tự tin; có khi là lời ứng đáp nhằm hóa giải tình huống nguy nan đang gặp phải.



① Tự trào kiểu AQ

Có một anh chàng lang thang đi ngang qua một cửa hàng bò hầm, đột nhiên bụng đói cồn cào, rõ ràng trong người không có đồng nào, nhưng anh ta vẫn đi vào quán, gọi một phần thịt bò thăn lớn và ăn một cách ngon lành.

Ăn hết gần một nửa, chủ quán phát hiện anh ta là tên lang thang thường đến ăn không trả tiền, vội vàng mang hóa đơn ra, yêu cầu anh ta trả tiền trước rồi mới được ăn, nhưng anh chàng lang thang vẫn không thèm để ý, rõ ràng là đến ăn rồi quýt tiền.

Ông chủ tức khí đánh cho anh ta một trận, nhưng sau no đòn, anh chàng lang thang vẫn tiếp tục ăn, còn lẩm bẩm:

“Trời ơi! Quán bò hầm này phục vụ thật là tận tình, còn mang cả gậy ra để ép mình ăn thịt bò hầm nữa.”



② Tự trào kiểu danh gia

Có người thấy trong nhà Picasso không có một bức hình nào do ông tự vẽ, liền hỏi: “thưa ngài, chẳng nhẽ ngài không thích những bức tranh do ngài vẽ hay sao?”

Picasso nói : “Rất thích! Nhưng tôi không đủ tiền mua.”

③ Tự trào theo kiểu nhanh trí cứu nguy

Một học giả uy tín được mời đến diễn thuyết tại một trường trung học, khi hiệu trưởng dẫn đường cho ông lên bục diễn giảng, vì lối đi quá trơn, ông ta không cẩn thận đã bị trượt ngã, đến mức chống vó lên trời, học sinh trong hội trường lập tức cười ầm lên, khiến hiệu trưởng vô cùng áy náy.

Nhưng vị học giả coi như không có chuyện gì xảy ra, chậm rãi đứng dậy, phủi bụi, xoắn lại quần áo, bình thản nói giữa một bầu không khí huyền ảo: “Trong cuộc sống con người luôn như vậy, vấp ngã rồi lại đứng lên, nếu vấp ngã tiếp thì lại đứng lên.”

Mỗi học sinh đều phải gật gù tâm đắc với lời mở đầu ấy, thế là học giả đã hoàn toàn hóa giải được hoàn cảnh khó coi lúc đó.



Tình huống hài hước

Cùng kém như nhau



Bị bình hoa rơi trúng



San bằng tỉ số



Bộ phận hoạt động nhiều nhất

Tiểu thuyết gia người Pháp, Paul Sartre năm 28 tuổi bị bệnh nên phải hạn chế vận động, nhưng lại rất thích ăn uống, mà còn ăn rất nhiều.

Bạn bè thấy cách ăn uống rất mất cân bằng của ông, liền hỏi:



MA THUẬT 12: BIẾT SAI VẤN CÃI

Nhà văn Lâm Ngữ Đường từng nói rằng hài hước là lời nói chân thực của con người sau những trải nghiệm về cuộc đời, bề ngoài có vẻ vô cùng phi lí, kì thực cũng giống điều ẩn giấu đằng sau lời ba hoa của các chính trị gia mà thôi.



Ví dụ điển hình

A: “Lần bầu cử đại biểu nhân dân cấp huyện này, nếu như trong đó có một ứng viên có đầy đủ phẩm chất, không có tiền mua phiếu bầu; còn một ứng viên khác chỉ có tiền mua phiếu bầu mà không có đủ phẩm chất, cậu sẽ chọn ai?”

B: “Đương nhiên là bầu cho người mua phiếu rồi!”

A: “Giờ tớ mới biết cậu đúng là loại vì cái lợi nhỏ mà bỏ cái lớn.”

B: “Không thể nói như vậy được, cậu không thấy rằng tiền mặt thì thực tế hơn là chi phiếu hay sao?”

Ma thuật “Biết sai vẫn cãi”

Phương thức nói “biết sai vẫn cãi” có khi là việc vận dụng sáng tạo những lời hay ý đẹp để tạo cảm giác mới mẻ cho người khác, có lúc là cách chống chế để phản bác lại nghi vấn của đối phương.

Lời nói của một người khác nhau ở sự khách quan chủ quan, ở thiện ý ác ý, cho nên sẽ có thể lí giải ở những góc độ khác nhau. Ví dụ, thị trường chứng khoán giảm giá, những người muốn thoái thác thì có thể giải thích rằng do ảnh hưởng của chính trị, không thể phục hồi đà thịnh vượng, cần lập tức tháo chạy cho an toàn; những người muốn mua vào thì lí giải rằng đó là thay đổi mang tính kĩ thuật, có người lại giải thích rằng cần tranh thủ lúc giá



xuống để mua vào.

Cho dù là lí lẽ nào thì một khi muốn thuyết phục người khác, bạn phải biết vận dụng các kĩ thuật để tạo ra sự độc đáo, trong số đó, điển hình nhất là kĩ thuật “ngụy biện trực diện”.

Một học sinh ngủ trong giờ học bị thầy giáo bắt gặp, thầy giáo hỏi: “Tại sao em lại ngủ trong giờ học?”

Học sinh: “Em có ngủ đâu thầy ơi?”

Thầy giáo: “Vậy thì tại sao em lại nhắm mắt?”

Học sinh: “Đó là vì em nhắm mắt để tập trung suy nghĩ.”

Thầy giáo: “Vậy tại sao em cứ gật đầu liên tục như thế?”

Học sinh: “Bởi vì khi này thầy giảng rất đúng!”

Thầy giáo: “Vậy tại sao em lại chảy nước miếng như thế kia?”

Học sinh: “Bởi vì thầy giảng bài khiến người khác luôn cảm thấy thú vị.”

Ngược lại với lời xảo biện trực diện là những lời ngụy biện có vẻ rất vô lí nhưng lại vô cùng thú vị, bạn hãy thử bình phẩm thưởng thức sự hài hước như thế nhé.

Giáo sư đại học hỏi: “Tại sao em không nộp bài tập?”

Sinh viên năm thứ nhất trả lời: “Tại sao lại phải nộp bài tập? Bài tập đã nộp chưa chắc đã là



do mình làm; bài tập làm rồi cũng chưa chắc mình đã hiểu; hiểu rồi cũng chưa chắc đi thi; mà thi rồi thì chưa chắc đã đỗ; đỗ rồi, cũng chưa chắc được tốt nghiệp; tốt nghiệp rồi cũng chưa chắc tìm được việc làm; tìm được việc làm rồi cũng chưa chắc lấy được vợ; lấy vợ rồi cũng chưa chắc đã sinh con; sinh con rồi chưa chắc đã nuôi được; nuôi được rồi lớn lên chưa chắc đã hiểu thuận; hiểu thuận rồi chưa chắc đã học giỏi, càng không chắc đã thi đỗ đại học; đỗ đại học rồi, cũng chưa chắc sẽ nộp bài tập... cho nên, tại sao phải nộp bài tập?"

Tình huống hài hước

Lý do nhân chứng không đáng tin



Đi gặp nha sĩ



Mua máy bay

Có một em bé cầm tiền tự vẽ đến một cửa hàng đồ chơi, muốn mua một chiếc máy bay đồ chơi.



Hàng giả

Dùng đi dạo phố, nhìn thấy một sạp hàng bên đường có bán áo POLO, anh dừng lại xem, thấy hình dáng cũng không tồi, liền hỏi ông chủ:



Bố của Edison



MA THUẬT 13: LẤY ĐỘC TRỊ ĐỘC

Hài hước lấy độc trị độc, hay còn gọi là gây ông đập lưng ông, có nghĩa là khi người "loan vắn" (yêu cầu không hợp lý), ta cũng "loan đập" (mềm dẻo chỉ cho đối phương thấy yêu cầu của họ là hoang đường), thực là một chiêu hài hước không tồi!



Ví dụ điển hình

Nhà vật lí học nổi tiếng người Đức, Wilhelm Conrad Roentgen đã phát hiện ra một tia đặc biệt vào năm 1895, bèn đặt tên tia đó là tia Roentgen, cũng chính là tia X của chúng ta ngày nay, khi đó tin tức này đã làm rung chuyển cả nước Đức.

Không lâu sau đó, có người đã gửi một bức thư như sau cho ông: "Thưa ngài, trong ngực tôi còn một mảnh đạn lưu lại từ hồi chiến tranh, xin ngài hãy gửi cho tôi một chút tia "Ronghen" và gửi kèm theo bản hướng dẫn điều trị."

Wilhelm Conrad Roentgen đương nhiên thấy người đó thật bất lịch sự, nhưng ông không nổi nóng, mà viết một bức thư rất hài hước gửi cho người đàn ông đó:

"Xin chào ngài, rất lấy làm cảm kích vì sự quan tâm của ngài với tia Roentgen, nhưng, rất lấy làm tiếc rằng, sẽ rất khó khăn để chuyển tia này bằng đường bưu điện, cho nên ngài hãy gửi lồng ngực ngài tới đây, đồng thời gửi kèm theo bệnh án."

Ma thuật "Lấy độc trị độc"

Tia Roentgen đâu phải nói gửi là có thể gửi được? Với những yêu cầu vô lí, hoang đường như vậy, mọi người sẽ mặc kệ không quan tâm, nhưng Roentgen lại đã có cách hồi đáp thật hài hước, có thể nói là "lấy độc trị độc", là một ví dụ hay trong lí luận về sự hài hước. "Lấy độc trị độc" đơn giản là hỏi sao trả lời vậy, khi bạn không tiện từ chối những yêu cầu không hợp lý hoặc việc từ chối sẽ gây ra những căng thẳng không cần thiết, có thể dùng phương pháp này để đối phó. Cách hài hước này mềm dẻo có thể cho đối phương thấy sự phi lí trong yêu cầu của họ, còn lợi hại hơn việc chỉ trích trực diện.

Tần Thủy Hoàng vì muốn tìm thuốc trường sinh bất lão nên đã triệu tập nhiều danh y thu thập đủ các loài thuốc quý, tiên thuật từ khắp mọi nơi, một hôm nhận được một câu thơ rằng: "Hốt văn hải thượng hữu tiên sơn." (Nghe nói trên biển có ngọn Tiên Sơn).

Một vị học sĩ bị hỏi Tiên sơn là ở đâu, ông ta trả lời rất hay: "Sơn tại hư vô phiêu diểu gian." (Ngọn núi ở chốn hư vô).



Đây là ví dụ điển hình của việc lấy độc trị độc, vốn không có tiên sơn nào cả, cho nên với những câu hỏi "lung tung" của người khác (yêu cầu không hợp lý), tôi cũng trả lời "lung tung" (mềm dẻo cho đối phương thấy sự hoang đường của họ), đối đáp quả không tồi.

Có một câu chuyện cười như sau:

Thầy giáo ngủ gà ngủ gật, học sinh hỏi: "Khi này thầy làm gì?"

Thầy giáo đáp: “Đi gặp Chu Công.”

Đến lượt học sinh ngủ gật, thầy giáo trách mắng anh ta, học sinh nói: “Con cũng đi gặp Chu Công mà.”

Thầy giáo lại hỏi: “Con thực sự đi gặp Chu Công à, vậy Chu Công nói gì với con?”

Học sinh nói: “Ông ấy nói khi này không gặp thầy.”

Thầy giáo tự xưng là mình đi gặp Chu Công, học sinh đương nhiên cũng có thể đi gặp Chu Công, câu nói này của học sinh, rõ ràng là lấy độc trị độc.

Còn có một câu chuyện lưu truyền trên mạng Internet sau cũng có ý nghĩa gần giống với câu chuyện thầy giáo gặp Chu Công khi này:

Tiểu đội số 1:

Đội trưởng: Mau đi xem trong vòng 100m có cái cây lớn nào không?

Binh sĩ: Báo cáo đội trưởng, có!

Đội trưởng: Bây giờ chạy đi xem nó nói cái gì?

Binh sĩ: Dạ?

Đội trưởng: Dạ cái gì? Đi mau!

Vài phút sau...

Binh sĩ: Báo cáo đội trưởng, nó không nói gì cả.

Đội trưởng: Ăn hại, nhất định là cậu không chú ý lắng nghe, đi nghe lần nữa cho tôi!

Lại vài phút nữa trôi qua...

Binh sĩ: Báo cáo đội trưởng, cây lớn đã nói!

Đội trưởng: Ồ, nó nói cái gì?

Binh sĩ: Nó mời đội trưởng qua đó, nó có lời muốn nói với đội trưởng.

Tình huống hài hước

Máy trả lời tự động với máy trả lời tự động

Giáo sư của một viện nghiên cứu tại Mỹ phải tham gia một hội nghị quan trọng, nhưng ông cũng không muốn lỡ bài học của sinh viên, thế là bèn ghi âm lại lời giảng, yêu cầu 7 nghiên cứu sinh đúng giờ học lên nghe bài ghi âm.



Kết quả khi giáo sư vội vã quay trở về sau cuộc họp, phát hiện trong phòng học không có sinh viên nào, còn băng ghi âm thì vẫn đang phát, bên cạnh là 7 cái máy trả lời tự động khác đang ghi âm.

Mang bầu lần nữa

Trên thuyền sang sông, bác nông dân ngồi cạnh một phụ nữ nhà giàu đang mang bầu 7 tháng. Thuyền chật ních người, bác nông dân vô ý giẫm lên chân người thiếu phụ nọ, chị ta rất tức giận, định đánh bác nông dân, nhưng vì dùng sức quá mạnh, nên tự mình ngã nhào xuống và bị sảy thai.

Nhà giàu tức giận, kéo bác nông dân đi thưa kiện, yêu cầu bồi thường tổn thất, quan tòa nghe rõ sự tình, liền nói với bác nông dân:

Bác đưa người phụ nữ này về nhà, cho cô ta ăn, cho cô ta ở, đợi đến khi cô ta lại mang bầu 7 tháng thì mang cô ta trả về cho ông nhà giàu này.



Ông nhà giàu nghe thấy vậy, tức đến nỗi không nói được tiếng nào, đành dìu vợ đi về.

Trả tiền thật

Nhà văn Lỗ Tấn là một người không quá chú trọng vẻ bề ngoài, khi ông dạy học ở Hạ Môn, vì công việc quá bận rộn nên thường hơn một tháng mới đi cắt tóc một lần, quần ông mặc cũng bạc màu, đôi giày ông mang cũng đã cũ; khi đến một tiệm cắt tóc sang trọng, người thợ cắt tóc nhìn thấy ông như vậy, trong lòng có chút coi thường, lạnh nhạt mời ông ngồi xuống, cắt tóc qua loa, chưa đến mười phút đã xong.

Nào ngờ, Lỗ Tấn móc bừa trong túi ra một nắm tiền dúi vào tay ông ta, nhiều hơn mấy lần so với giá cắt tóc ở đây, làm người thợ cắt tóc vui mừng khôn tả.

Một tháng sau, Lỗ Tấn lại đến tiệm cắt tóc này, vừa hay lại gặp đúng người thợ cắt tóc nó, người thợ cắt tóc liền niềm nở tiếp đón, mất 40 phút để tỉ mỉ cắt tóc, sau đó chờ đợi Lỗ Tấn lại cho ông ta một khoản tiền lớn.

Nhưng lần này Lỗ Tấn lại trả theo giá thông thường, người thợ cắt tóc ngạc nhiên hỏi: “Tại sao khi tôi không cần mẫn cắt tóc thì ông trả tôi nhiều vậy, còn hôm nay, tôi cắt tóc cho ông kĩ càng thì ông lại không trả nhiều nữa?”

Lỗ Tấn nói: “Anh cắt bừa thì tôi cũng trả bừa; nếu anh cắt thật thì tôi cũng trả tiền thật.”



MA THUẬT 14: TƯƠNG KẾ TỰU KẾ

“Tương kế tựu kế” là sự hài hước thể hiện bằng cách kéo dài, phát huy chính lời nói của đối phương, để làm được điều này, bạn nhất định phải có khả năng “Bình tới tướng ngăn, nước lên đất thấm”.



Ví dụ điển hình

Một sinh viên ưu tú trường quân sự được cử đi Mỹ đào tạo, nhưng tiếng Anh không phải là sở trường của anh ta, cho nên điều làm anh ta lo lắng nhất là “kiểm tra ngẫu hứng”

Ngày đầu tiên, giáo sư đột nhiên phát bài kiểm tra.

Câu đầu tiên rất đơn giản: “Bộ trưởng bộ ngoại giao hiện nay là ai?”, anh ta lập tức điền tên bộ trưởng bộ ngoại giao bằng tiếng Anh.

Câu thứ 2: “Vợ của ông ta là ai?” anh ta không trả lời được, đành phải phát huy “thị lực” để bù đắp cho phần “thực lực” còn thiếu.

Trong hoàn cảnh giám sát chặt chẽ, anh ta chỉ kịp liếc trộm bài của một bạn nữ bên cạnh.

Sau khi nộp bài, anh ta đối chiếu lại đáp án thì phát hiện ra mình đã viết sai, thê thảm nhất là anh ta lại đi chép nhầm tên của bạn nữ nọ!

Kết quả, sau đó một hôm, giáo sư lại phát bài kiểm tra, yêu cầu mỗi sinh viên viết ra một tiểu phẩm vui, anh ta quyết định viết lại câu chuyện này, để khỏi áy náy.

Kết quả, bài kiểm tra đầu tiên anh ta được điểm D, còn bài thứ 2 anh được điểm A.

Ma thuật “Tương kế tựu kế”

“Tương kế tựu kế” là sự hài hước thể hiện bằng cách kéo dài, phát huy chính lời nói của đối phương, để làm được điều này, bạn nhất định phải có khả năng “Bình tới tướng ngăn, nước lên đất thấm”.

Trong giờ Tiếng Anh, thấy giáo gọi một học sinh lên bảng đặt câu, học sinh có vẻ rất khó khăn, nói: “Từ của em khó lắm.”

Thầy giáo nói: “Được rồi, vậy thì mời em lên bảng làm khó nào.”

Cấu trúc của lối hài hước “tương kế tựu kế” này là dựa theo cách xuất chiêu của đối phương để quyết định cần phải dùng chiêu gì. Ví dụ:

Một thầy giáo nói với hai học sinh nữ liên tục nói chuyện riêng trong lớp như sau: “Hai học sinh nữ cộng vào, giống như một nghìn con vịt.”

Không lâu sau, bạn gái của thầy giáo tới thăm, một học sinh nữ vội vàng chạy đến báo cáo: “Thưa thầy, có 500 con vịt đang tới.”

Đó chính là cách mượn từ, thầy vốn đã coi hai người con gái cộng vào là một nghìn con vịt, như vậy suy ra một người con gái bằng 500 con vịt rồi! Ứng dụng chính lời nói của đối phương cộng thêm với cách diễn giải ý nghĩa một cách hài hước chính là “tương kế tựu kế”.

Hãy xem ví dụ dưới đây:

Bố: “Bố phạt con là vì bố yêu con, con của bố ạ”

Con: “Con biết, bố, nhưng có lẽ con không đáng được yêu nhiều như thế...”



Điều quan trọng nhất của “tương kế tựu kế” là cho dù biết rõ ràng đối phương đang nói dối, cũng không phủ định lời của họ, mà phải dùng chính lời nói dóc đó, tăng thêm chút cường điệu, để cho thấy lời nói của đối phương là không đáng tin, tạo nên điểm đáng cười.

Cách nói chuyện như vậy chính là kỹ năng tương kế tựu kế.

Tình huống hài hước

Lại sỉ nhục anh lần nữa



Gãi đầu cào mặt

Một đôi vợ chồng cãi nhau tìm người hòa giải, người chồng nói với người hòa giải:



Nói nhịu không có gì nghiêm trọng

Trong vô số lần giao tiếp trong đời, con người hẳn khó tránh có lúc “vạ miệng”. Một chuyên viên cao cấp nọ, trong khi phát biểu còn nói nhịu “thủ môn” thành “hậu môn” khiến cả hội trường cười ồ và giai thoại về câu nói này còn trở thành truyền thuyết được kể đi kể lại mãi trong công ty.

Khi chúng ta cười đau bụng trước những pha nói nhịu hài hước của các biên tập viên truyền hình thì trong cuộc sống thường ngày, cũng có lúc vì nói không tròn vành rõ chữ mà chính chúng ta trở thành nhân vật gây cười cho bao người khác. Những câu nói “hiếm hoi” như “nồi đồng nấu ốc, nồi đất nấu ếch” rất dễ chơi xỏ chúng ta.

Những pha lỡ lời trên truyền thông có thể có sức công phá như một quả bom khổng lồ, còn trong cuộc sống bình thường, những lần nói nhịu như vậy chỉ mang tới những trận cười hài hước mà thôi.

Sau này, nếu còn nói nhịu, xin cứ bật cười sảng khoái rồi bình tĩnh nói lại, đảm bảo bầu không khí xung quanh sẽ vui vẻ và tràn ngập tiếng cười, quan hệ giao tiếp của bạn từ đó cũng tốt đẹp hơn.

Phần 4

Lớp học cao cấp dành cho bạn nữ giỏi giao tiếp

Phù! Cuối cùng cũng đã tới lớp học cuối cùng của kỹ thuật hài hước, học được những kỹ năng cao cấp ở giai đoạn này, từ nay về sau, quan hệ xã giao của bạn sẽ như bướm gặp gió, vô cùng thuận lợi.

MA THUẬT 15: GIẢ NGÔ GIẢ NGỌNG

Những người có khiếu hài hước, tinh thông hay nói những câu điên điên khùng khùng! Kiểu hài hước “giả dì” này có thể gọi là giả ngô giả ngọng.



Ví dụ điển hình

Bệnh nhân: Bác sĩ, mấy ngày hôm nay tôi ho nhiều lắm.

Bác sĩ: Bác bao nhiêu tuổi rồi ạ?

Bệnh nhân: Bảy mươi lăm rồi.

Bác sĩ: Năm hai mươi tuổi bác có ho không? Bệnh nhân: Không!

Bác sĩ: Vậy năm sáu mươi tuổi có ho không?

Bệnh nhân: Cũng không!

Bác sĩ: Vậy bây giờ bác không ho thì còn đợi đến khi nào mới ho nữa?



Ma thuật “Giả ngô giả ngọng”

Những người có khiếu hài hước, tinh thông hay nói những câu khùng khùng điên điên! Kiểu hài hước “giả dì” này có thể gọi là giả ngô giả ngọng.

Kiểu hài hước này, bắt buộc phải đi đôi với sự sáng tạo, khùng sáng tạo mới khiến người ta bật cười, điên sáng tạo mới khiến cho người ta thích thú.

Một cô gái vào quán ăn Ý gọi món pizza.

Nhân viên phục vụ lịch sự hỏi : “Xin hỏi cô muốn chia làm 4 miếng hay 8 miếng?”

Cô gái trả lời: “4 miếng thôi, 8 miếng e rằng tôi ăn không hết!”

Cho dù bạn thích hay không thì khi nghe những câu nói giả ngô giả ngọng như vậy, chớ vội chê đối phương ngốc nghếch, nếu không mọi người sẽ cho rằng bạn là người “nhạt như nước ốc”. Mỗi người khi thể hiện sự hài hước, đều hi vọng có thể mang lại niềm vui cho những người xung quanh, nếu như chúng ta có cách phản ứng nhẹ nhàng với những pha tấu hài của họ, nhất định đối phương sẽ cảm nhận được thiện chí của bạn, và càng thích thú trong mối quan hệ với bạn, như vậy gọi là sự thấu hiểu lẫn nhau.



Người pha trò cần có tính sáng tạo và khả năng biểu đạt, người nghe cũng cần phải biết tưởng tượng, và có khả năng thấu hiểu ý tứ của người khác.

Sự hấp dẫn của những câu nói ngờ nghệch

Câu “Nói vớ vẩn gì thế” là câu mà chúng ta thường xuyên nghe thấy. Nếu như lời nói của bạn ngốc nghếch nhưng dễ thương và đầy sức tưởng tượng, thì tiếp sau câu trách mắng trên sẽ là một cái ôm đầy yêu thương hoặc là một nụ cười triu mến!



Có người nói “Người hay mộng mơ là người ngốc”, những câu nói ngốc nghếch kì thực lại là kết quả của trí tưởng tượng đầy thú vị, là sự hài hước mang lại nụ cười sáng khoái cho người khác.

Tình huống hài hước

Không nhớ nổi

Một anh thanh niên được tin một cửa hàng đang tuyển nhân viên, bèn đến ứng tuyển, ông chủ thấy anh ta không được nhanh nhẹn lắm, liền hỏi anh ta mấy câu.



Ông chủ nghe xong thấy rằng người thanh niên này đầu óc không phải không nhanh nhẹn. Thế là lại hỏi tiếp:



Máy tính dính virus

MA THUẬT 16: ĐỔI MỚI CÁCH NGHĨ

Truyện cười hư cấu, là những chuyện hoàn toàn không thể xảy ra trong thực tế. Những người sáng tác truyện cười dùng thủ pháp vừa kể vừa bình để bộc lộ quan điểm, châm biếm hiện trạng xã hội, đây cũng là một loại hài hước.



Ví dụ điển hình

Có một lần, giọng nam cao số một và số hai thế giới gặp nhau trên đường.

Giọng nam cao số 1 (người Ý) tự hào khoe với giọng nam cao số 2 (người Tây Ban Nha) rằng cách đây hai tuần, anh ta có đến hát tại một thánh đường ở Tây Ban Nha, hát được một nửa, quan khách người Tây Ban Nha đột nhiên reo lên: “Trời ơi, kì tích xuất hiện rồi, kì tích xuất hiện rồi!”, anh ta quay lưng lại thì thấy hai dòng nước mắt chảy ra từ bức tượng đức mẹ Maria.

“Ồ, thật là vừa khéo!” giọng nam cao số 2 cười nói, tuần trước anh ta cũng tình cờ đến hát tại một nhà thờ của Ý, hát được một nửa, quan khách người Ý cũng đột nhiên xông vào chỉ vào sau lưng anh ta và nói: “Trời ơi, kì tích xuất hiện, kì tích xuất hiện rồi!”

Thế là anh ta liền quay lại nhìn thì thấy chúa Giêsu trên cây thánh giá bước xuống, cầm tay anh ta, thốt lên khen ngợi: “Hay quá! Con hát hay quá... còn hay hơn nhiều so với lão béo hát ở nhà thờ bên Tây Ban Nha làm mẹ ta rơi lệ hồi tuần trước!”



Ma thuật đến từ “thế giới mới”

Hai giọng nam cao trong câu chuyện trên quả là cao thủ “chém gió”! Đây chính là kiểu hài hước “đổi mới cách nghĩ”. Những câu chuyện cười có tình tiết vô lí, dường như không có khả năng thực hiện, hoàn toàn là dựa vào trí tưởng tượng trên trời dưới bể đều có thể coi là thuộc về lối hài hước này.

Có một ngày, một người dắt theo một con chó đến công ty âm nhạc, nói anh ta là người quản lý của con chó này và giới thiệu rằng con chó này hát rất hay và nhảy rất đẹp.

Ông chủ công ty âm nhạc không tin, liền nói con chó biểu diễn thử một lần.

Khi tiếng nhạc vừa vang lên, con chó quả thực biết sữa và nhảy theo tiếng nhạc, ông chủ công ty đĩa hát ngẩng người ra nhìn con chó, trong lòng thầm nghĩ: “Lần này đúng là tìm được cái cây hái ra tiền rồi!”, Sau đó lập tức kí hợp đồng với con chó, không ngờ một con chó lớn đột nhiên đi vào, cắp con chó nhỏ đi.

Ông chủ công ty đĩa hát: Thế này là thế nào?

Người quản lý tỏ vẻ bất lực: Đó là mẹ của nó, mẹ nó muốn con mình trở thành bác sĩ, bởi vì giới show biz quá phức tạp!

Truyện cười hư cấu, là những chuyện hoàn toàn không thể xảy ra trong thực tế. Những người sáng tác truyện cười dùng thủ pháp vừa kể vừa bình để bộc lộ quan điểm, châm biếm hiện trạng xã hội, đây cũng là một loại hài hước.

Nếu bạn là một cô gái có trí tưởng tượng và khả năng sáng tạo tốt, hãy thử tạo nên những câu chuyện như thế, coi đó là một cách rèn luyện tính hài hước; việc luyện tập này khiến lời nói của bạn tăng tính logic, phản ứng tình huống nhanh và chính xác hơn!

Không có thiên tài sinh ra đã có khả năng kể truyện cười, ngay cả danh hài và ca sĩ cũng phải từng bước rèn luyện để trau dồi thêm cho năng khiếu và tạo được sức hút với người khác.



Tình huống hài hước

Thiên Hậu lên máy bay

Có một người muốn rước tượng Thiên Hậu Thánh Mẫu về nhà; bởi vì phải đi máy bay, hơn nữa một người đàn ông để tượng Thiên Hậu trên đùi thì dường như cũng có chút bất kính, thế là anh ta bèn đặt riêng một ghế trên máy bay cho bức tượng, sau đó cẩn thận thắt đai an toàn, tất cả đã sẵn sàng, chỉ chờ máy bay cất cánh.



Nhưng chuyến bay bị hoãn, trong lúc anh ta đang sốt ruột chờ đợi, thì tiếng của tiếp viên hàng không trên loa phát thanh vang lên:

Con rồng bất tử

Một con rùa biển con đang bơi, thì gặp một vật mà trước nay chưa từng gặp, cảm thấy vô cùng tò mò, bèn tiến tới hỏi: "Cậu là loài vật gì thế?"

"Vật" kia liền đáp: "Tôi là rồng", nói xong điềm nhiên bơi ra chỗ khác

100 năm sau, con rùa biển đã thành cụ rùa, đột nhiên lại gặp lại "con rồng" của 100 năm trước, nhưng điều làm nó kinh ngạc là, hình dáng của người bạn này không hề thay đổi! Rùa biển vốn nghĩ rằng mình là loài động vật sống lâu nhất, lúc này lại đang đứng trước một nhân vật còn ghe gớm hơn, không nhận được liền hỏi:



Tiết kiệm

Ở nhà nọ, có một người đàn ông rất keo kiệt. Khi bố ông ta qua đời, ông ta tìm một thầy cúng để làm lễ siêu độ vong linh; đạo sĩ đòi 1 triệu đồng, ông ta mặc cả thành 800 nghìn, đạo sĩ đồng ý.

Sau đó, đạo sĩ bắt đầu tụng kinh:



Sự kết hợp giữa hài hước và sáng tạo

Trong thời gian gần đây, có nhiều bộ phim hoạt hình đã thành công trong việc kết hợp nhuần nhuyễn giữa tính hài hước và sự sáng tạo, như phim Thế giới đồ chơi (Toy story), Vút bay (Up).

Những tình tiết trong những bộ phim ấy đầy tính logic và sáng tạo, vừa khiến con người ta có thể mỉm cười, vừa khiến họ phải rơi lệ. Đó chính là biểu hiện sâu sắc nhất của hài hước.

MA THUẬT 17: TẠO VẼ BÍ HIỂM

“Tạo vẽ bí hiểm” là việc không trực tiếp nói câu trả lời, mà dùng từ ngữ gián tiếp, trừu tượng để làm nó thêm “hư ảo”; cái hay không phải là kết quả, mà là quá trình.



Ví dụ điển hình

Một ngày, cô giáo dặn Đông mua một cuốn sổ về để bắt đầu viết nhật kí công việc, còn nói ngày mai sẽ kiểm tra.

Đông về đến nhà, thì lại quên mất chuyện này, mãi đến 11 giờ đêm mới nhớ ra, nhưng lúc đó thì hiệu sách cũng đã đóng cửa, bất đắc dĩ, nó đành đến chợ đêm ở gần đó.

Nó đến gặp ông chủ của một sạp sách báo cũ hỏi xem có bán nhật kí hay không, ông chủ không thèm nhìn lên mà chỉ vào một góc trên sạp sách.

Đông nhìn thấy một cuốn nhật kí đã cũ, liền hỏi ông chủ: “Ông ơi, cuốn này bao nhiêu tiền?”

Ông chủ: Đây là một cuốn nhật kí rất khủng khiếp.

Đông: Khủng khiếp ở chỗ nào?

Ông chủ: Giá rất khủng khiếp!

Đông: Bao nhiêu ạ?

Ông chủ: 200 nghìn 1 cuốn. “Khủng khiếp thế cơ à”, Đông lần túi quần, nói : “150 nghìn có được không ạ?”

Ông chủ nghĩ một lúc, có vẻ rất miễn cưỡng nói : “Thôi được rồi! nhưng mà...”

Đông: Nhưng mà sao?

Ông chủ: Đây là một cuốn nhật kí rất khủng khiếp, nhất định phải mang về nhà rồi mới được mở ra xem, nhưng nhất định không được mở đến trang cuối cùng, nếu không tôi không bán cho cậu đâu.

Đông: Cháu đồng ý.

Sau khi trả tiền, Đông mang cuốn nhật kí về nhà, do quá tò mò, không kìm chế được nên nó lập tức xé lớp giấy bọc ra, rồi lật ngay đến trang cuối cùng.

Đúng lúc này, một con gió lạnh toát tràn tới, dòng chữ “Giá đặc biệt 150 nghìn” hiện ra trước mắt, Đông không nén được liền thở dài: “Đúng là khủng khiếp thật!”



Ma thuật “Tạo vẽ bí hiểm”

Lối hài hước này sở dĩ có tên “Tạo vẽ bí hiểm” là vì không trực tiếp đưa ra câu trả lời mà dùng từ ngữ gián tiếp, trừu tượng để làm nó thêm “hư ảo”; cái hay không phải là kết quả, mà là quá trình.

Tèo: Cậu có dám đảm bảo không?

Tít: Không vấn đề gì!

Tèo: Đảm bảo như thế nào?

Tít: Nếu tớ dám lừa gạt cậu... tên tớ sẽ bị viết ngược lại!

Trong kiểu hài hước này, điểm mấu chốt tạo ra nét thú vị và gây cười là ngôn từ vòng vo, đầy bất ngờ.

Một người mẫu hỏi họa sĩ: “Em muốn ông nói thật, trước em, ông đã từng hôn bao nhiêu người mẫu rồi?”

Họa sĩ nói: “Tổng cộng có 4 - một cái bình hoa, hai quả táo, ngoài ra còn có một cái bình rượu.”

Tạo vẻ bí hiểm là cách pha trò hài hước từ việc cố tình tạo ra sự bí hiểm, rất thích hợp với những cô gái luôn theo đuổi những điều thú vị trong cuộc sống.



Tình huống hài hước

Giá phải trả

Nước Mỹ có một bộ trưởng là người da màu, sau khi nhậm chức thì ngay lập tức chuyển tới sống trong khu của người da trắng.

Ở Mỹ, những người có quyền chức tự mình sửa sang nhà cửa là việc rất bình thường. Một hôm, khi ông bộ trưởng đang sửa sang nhà cửa, một người phụ nữ da trắng dừng lại hỏi ông:



Tiết lộ sự tình



Chỗ ngồi đặc biệt

Buổi hòa nhạc của Rubinstein sắp bắt đầu, lúc này, một người hâm mộ cuồng nhiệt đã đột nhập vào phòng nghỉ.

A! Rubinstein, thật vui vì được gặp ngài, tôi thực sự rất ngưỡng mộ ngài, nhưng tiếc rằng tôi không có vé, ngài có thể sắp xếp giúp tôi một chỗ ngồi được không?

Chuyện này thì tôi không lo được rồi, tôi chỉ có một chỗ ngồi duy nhất

Vậy là ổn rồi, nhường chỗ ngồi đó cho tôi đi!

Được thôi!



Vậy chỗ ngồi đó ở đâu, đưa tôi tới đó đi.

Ở trước cây dương cầm đó.



Ma thuật 18: Mỗi đàn một điệu

Mỗi người đều có cách biện luận riêng xuất phát từ sở trường của mình, tạo cho người khác sự thú vị, đó chính là kiểu hài hước “mỗi đàn một điệu”.



Ví dụ điển hình

Ba người nọ đang thảo luận nghề nào là nghề lâu đời nhất trên thế giới.

Bác sĩ ngoại khoa nói: “Kinh Thánh từng nói, Eva được tạo thành từ chiếc xương sườn của Adam, cho nên nghề của tôi là lâu đời nhất.”

Kiến trúc sư nói: “Không đúng, thuở khai thiên lập địa, trái đất đã trải qua 6 ngày hỗn mang, công việc xây dựng lại chính là chúng tôi.”

Chính trị gia nói: “Các anh chưa từng nghĩ tới cục diện hỗn mang đó do ai tạo thành sao?”



Ma thuật “Mỗi đàn một điệu”

Một câu chuyện được tạo nên bởi phát ngôn của nhiều người có những hoàn cảnh khác nhau, hoặc mỗi người đưa ra nhận xét từ lĩnh vực của mình, ai cũng có lí lẽ riêng và tạo nên mâu thuẫn vô lí khiến người khác bật cười, đó chính là kiểu hài hước “mỗi đàn một điệu”.

Kiểu hài hước này có 2 điểm cần lưu ý:

(1) Kết cấu câu chuyện do rất nhiều người kể lại mà thành, người kể chuyện thường có lập trường hoặc có nghề nghiệp khác nhau.

(2) Để dành câu hài hước nhất đến sau cùng như là “món ngon cuối bữa” và tạo nên những tràng cười không dứt.

Tuy mỗi người mỗi ý kiến, mỗi cách giải thích khác nhau nhưng không có nghĩa là bàn luận lan man mà có mục đích nhất định - những người đi trước chỉ là mở đường, chủ yếu là dẫn ra câu nói sau cùng để mang tới cảm giác bất ngờ. Cho nên bất luận là có bao nhiêu người đã nói thì đều cần hướng tới cùng một chủ đề, nếu không thì câu chuyện sẽ không thể hoàn chỉnh được.

Ba người ở ví dụ dưới đây, dẫn chiếu đến “Cam kết” trong Luật giao dịch công bằng để làm nổi bật sự hài hước:

A: “Vợ tôi nói với tôi trong ngày đầu kết hôn, cô ấy là “hàng đã bán rồi, miễn trả lại”.”

B: “Bà xã tôi sau khi kết hôn 8 ngày mới nói với tôi, tôi có 7 ngày “dùng thử”, nếu không hài lòng có thể trả lại.”

C: “Nhà tôi ngày hôm qua mới nói với tôi, thì ra cô ấy đã hết hạn bảo hành từ lâu rồi.”



Một loại “Mỗi đàn một điệu” khác, dường như được tạo nên bởi lời đối đáp của 2 người, kì thực trọng điểm chỉ ở phía 1 người, còn người kia chỉ đóng vai trò phối hợp mà thôi; tuy nhiên người giữ vai trò chính vẫn sẽ hướng theo chủ đề ban đầu bằng cách giải thích và triển khai nó cặn kẽ hơn.

Người đầu tư: Tôi là cổ đông của các anh đây! Làm ơn giải thích tại sao cổ phiếu của chúng tôi liên tục rớt giá? Giờ tôi mắc kẹt rồi!

Tổng đài: Xin hỏi bà đang nắm giữ bao nhiêu cổ phiếu của chúng tôi?

Người đầu tư: Điều này không quan trọng, quan trọng là...

Tổng đài: Thưa bà, tôi chỉ là tổng đài,

Nếu bà có 2 hoặc 3 cổ phiếu, xin hãy gọi cho thầy giáo Trương...

Nếu bà có 10 cổ phiếu trở lên, xin gọi cho Life line...

Nếu bà có 50 cổ phiếu trở lên, xin gọi cho Bộ trưởng Bộ Tài chính...

Nếu bà có 500 cổ phiếu trở lên, xin vui lòng gọi cho Thủ tướng...

Nếu bà có 1000 cổ phiếu trở lên, xin gọi cho Tổng thống...

Bà có thể tìm đúng người!

Tình huống hài hước

Đăng cấp cao hơn



Năm giai đoạn của con trai



Năm giai đoạn của con gái

Mẹ, con sẽ mãi mãi
không lìa cha đâu, con

Mẹ, con muốn mãi
mãi được ở cùng mẹ!



Tiểu học

Cấp 2

Mẹ, con sẽ thường
xuyên về thăm mẹ.

Mẹ, nếu rảnh rỗi thì
đến thăm con nhé!

Mẹ, nếu không có việc gì
thì đừng đến tìm con!



Cấp 3

Đại học

Sau khi lấy chồng

MA THUẬT 19: Ý TẠI NGÔN NGOẠI

Đây là kiểu hài hước cao cấp. Lối ăn nói "vòng vo tam quốc" của người Anh chính là hài hước như vậy.

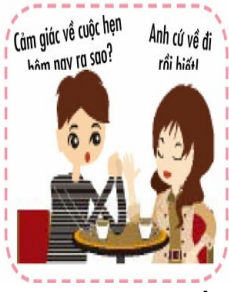


Ví dụ điển hình

Ví dụ điển hình:

Một ông chồng thường xuyên bị vợ ăn hiếp, vì muốn được vợ đối đãi tử tế hơn, bèn thỏa thuận trước với bác sĩ, nhờ bác sĩ "cảm hóa" vợ mình.

Đến giờ hẹn khám, hai vợ chồng ông ta cùng vào, sau khi khám xét cẩn thận, bác sĩ yêu cầu được nói chuyện riêng với bà vợ: "Bệnh tình của chồng bà vô cùng nghiêm trọng, ông ta cần được trị liệu đặc biệt, nhưng rất có khả năng khó qua khỏi."



Bà vợ: "Điều trị đặc biệt như thế nào? Tôi có thể làm gì được cho ông ấy?"

Bác sĩ: "Mỗi ngày hãy chuẩn bị bữa sáng thịnh soạn cho ông ta, sau đó tươi cười tiễn ông ta ra cửa; hai, chuẩn bị cho ông ta bữa trưa đầy đủ dinh dưỡng, để ông ta có đủ sức làm việc cả ngày; khi ông ấy đi làm về, bà phải chuẩn bị sẵn bữa tối, hơn nữa phải toàn món ông ta thích; trong bữa tối tuyệt đối không được kêu ca, cần nhần, cũng không được bắt ông ta làm giúp việc nhà; thứ tư, trong sinh hoạt vợ chồng phải làm cho ông ta cảm thấy thỏa mãn. Nếu như bà có thể làm được bốn điều trên, thì chồng bà có thể bình phục hoàn toàn."

Trên đường về nhà, ông chồng cố ý hỏi bà vợ: "Bác sĩ nói gì về kết quả kiểm tra sức khỏe của tôi?"

Bà vợ đáp: "Ông ấy nói ông chết chắc rồi!"

Ma thuật "Ý tại ngôn ngoại"

Sở dĩ kĩ thuật này có tên "Ý tại ngôn ngoại" là bởi vì một câu chuyện cười như vậy sẽ không trực tiếp bộc lộ ý nghĩa mà cần phải trải qua quá trình chiêm nghiệm mới có thể lĩnh hội được. Đây là nghệ thuật hài hước nâng cao, nếu như không có trình độ nhất định hoặc thiếu khả năng tưởng tượng, thì rất khó có thể hiểu được điều thú vị trong đó. Hầu hết các câu chuyện hài với lối nói vòng vo tam quốc của người Anh đều thuộc thể loại này.

Hài hước theo kiểu "Ý tại ngôn ngoại" này có ba điểm cần chú ý:

- (1) Hàm ý sâu sắc hoặc có chút vòng vo, nên cần thời gian suy ngẫm.
- (2) Thường có cái thú vị của "Thì ra là như vậy".
- (3) Thường hàm chứa những "lời đa nghĩa" hoặc "điển cố".

Nhưng, cái gọi là "suy ngẫm một chút" chỉ là chút vòng vo, tuyệt đối không khó hiểu như việc giải câu đố, nếu không thì sẽ làm mất đi sự thú vị.

Ngoài ra, hài hước cần sự cộng hưởng, mà để làm được điều đó đôi bên cần phối hợp ăn ý, người nói và người nghe đều phải nắm lòng "điển cố" và đều có thể dựa trên vốn hiểu biết chung để tạo nên sự cộng hưởng tức thì, từ đó tìm ra điểm gây cười, nếu không sẽ không thấy gì là thú vị cả!



Ví dụ, năm 1998 Đài Loan xảy ra chuyện hai nữ nghiên cứu sinh vì tranh giành chức lớp trưởng mà xảy ra án mạng, nữ nghiên cứu sinh gây án đã dùng chất hóa học aqua regia để xóa dấu vết, làm rung động dư luận. Qua các phương tiện thông tin đại chúng, mọi người đều đã hiểu được aqua regia là gì và câu chuyện này trở thành

một điển cố trong sự hiểu biết chung, từ đó sản sinh ra một câu chuyện cười như sau:

A và B cùng yêu một anh chàng, sau khi thương lượng, cuối cùng B thắng. Nội dung cuộc nói chuyện như sau:

A: “Tớ nói cho cậu biết, nhà tớ rất giàu, bố tớ là đại ca xã hội đen, chú tớ là Đại biểu Quốc hội, cậu không thể tranh giành với tớ được đâu!”

B: “Tớ không lợi hại như cậu, tớ chỉ là sinh viên khoa Hóa mà thôi...”

Nếu như những người đọc không có hiểu biết chung, thì không thể biết những người học khoa Hóa ngụ ý hiểm ở điểm nào!



Tình huống hài hước

Làm sạch ngôn ngữ

Ngày nọ, cô giáo trả bài kiểm tra và bảo Tĩnh mang về nhà cho bố ký tên.

Hôm sau cô giáo hỏi Tĩnh:



Sự bảo vệ của thần linh

Một hôm, bài giảng của thầy giáo quá tẻ nhạt, khiến cho quá nửa lớp ngủ gật.

Thầy giáo sau khi viết kín bảng, quay lại thì thấy đám học sinh đều nằm mơ hết lượt; thầy tức giận đập bàn khiến cả lớp bừng tỉnh, chỉ có mình Duy là vẫn nhắm mắt ngủ ngon lành, lại còn ngáy nữa.

Thầy giáo đến bên Duy, nói lớn:



Bận lắm

Bình bị ốm phải nằm viện, mấy đồng nghiệp đến thăm...

Tô xin nghỉ vào đúng thời
gian này, chắc là khiến
người làm thay bận rộn lắm
đây, thật ngại quá!

Không sao đâu! Mọi người cùng chia
nhau gánh vác việc của cậu mà, tô
giúp xem báo, Long phụ trách nấu
cháo điện thoại, Hương phụ trách tự
tình với Tổng giám đốc.



MA THUẬT 20: TIẾNG NƯỚC NGOÀI

Chuyện cười "tiếng nước ngoài" lợi dụng cách chơi chữ có yếu tố ngoại ngữ để tạo nên tiếng cười. "Tiếng nước ngoài" có thể mang lại những hiệu quả thú vị, khiến người nói chuyện tạo được ấn tượng dễ thương với người khác.



Ví dụ điển hình

Hai vị đại biểu thường trực Liên hiệp quốc nói chuyện với nhau:

"Chuyện thê thảm nhất trong cuộc đời là khi còn trẻ, anh yêu một cô gái, khi anh nói anh yêu cô ta, cô ta nói No."

"Thực ra đó cũng chưa có gì là thê thảm, chuyện thê thảm nhất trong cuộc đời con người là khi một người già đi, lại gặp được người yêu lúc trước, anh nói với cô ta: "Anh già rồi, bây giờ không được nữa rồi!" mà cô ta lại nói Yes!"



Ma thuật "Tiếng nước ngoài"

"Tiếng nước ngoài" lợi dụng cách chơi chữ có yếu tố nước ngoài để tạo nên tiếng cười, những từ ngữ sử dụng theo thủ pháp này không đòi hỏi quá uyên bác; ngược lại, giống như ở ví dụ trên, chỉ hai từ đơn giản "Yes", "No", nếu biết khéo sử dụng cũng có thể đạt được hiệu quả mong muốn.

Lũ chuột ở nơi nọ thường xuyên bị mèo uy hiếp, vì mèo thường mai phục ở bên ngoài cái hang mà chuột sống, chuột hễ ra khỏi hang là bị mèo vồ ngay, thế là lũ chuột bèn họp nhau lại tìm cách tự cứu chính mình. Chúng nghĩ ra một cách: trước khi ra khỏi hang, vút ra ngoài một cái chuông, nếu như phía ngoài có mèo thì nó sẽ tưởng nhầm chuông là chuột mà phản ứng, như vậy, chuột có thể đi đường vòng hoặc tạm thời không ra ngoài.

Quả nhiên, khi lũ chuột ném cái chuông ra ngoài, con mèo canh ngoài hang thường kêu "meo", trở thành một tín hiệu báo động cho lũ chuột, lũ chuột cũng nhờ cách này mà có một quãng thời gian yên bình.

Sau này, mèo cũng nghĩ ra một đối sách, sau này hễ nhìn thấy chuông lăn ra là sẽ giả tiếng chó sủa, nghe "gâu", lũ chuột sẽ tưởng rằng đó là chó, rất yên tâm ra ngoài hang, ngay lập tức bị mèo tóm gọn.



Chuột trước khi chết còn hỏi mèo: "Tại sao lại có tiếng chó sủa?"

Mèo nói: "Buồn cười! Thời buổi này không biết nói một hai ngoại ngữ thì làm sao mà sống được?"

Từ đó có thể thấy, con người cũng như vậy, nếu biết biến hóa ngôn ngữ trong giao tiếp, không những có thể làm tăng sức hấp dẫn cho ngôn từ, mà còn làm cho việc giao tiếp thêm phần thú vị.

Tình huống hài hước

Lừa đi học

Giáo sư nọ vốn có một tiết ngoại ngữ vào lúc 5 giờ chiều, nhưng vì có việc phải đi vào phút chót, đành viết lên bảng: "I will meet the class at 5:00" (tôi sẽ lên lớp vào lúc 5 giờ).

Khi học sinh vào lớp, nhìn thấy tin nhắn trên bảng, một số học sinh nghịch ngợm đã xóa chữ "c" trong chữ "class", biến thành "I will meet the lass at 5:00" (tôi sẽ gặp nhân tình vào lúc 5 giờ).

Khi giáo sư lên lớp đúng giờ, nhìn thấy dòng tin bị sửa trên bảng, ông nghĩ một lát, lại xóa

chữ “I” trong chữ “Iass”, biến thành “I will meet the ass at 5:00” (tôi sẽ gặp con lừa vào lúc 5 giờ).

Sau đó giáo sư quay lại nói với học sinh: “Nào, các bạn lừa, chúng ta bắt đầu!”

Kéo trở lại

Có một hôm, Uy và bạn thân cùng đến nhà hàng dự tiệc cưới một người bạn, khi bọn họ vừa bước vào tiền sảnh liền hỏi nhân viên phục vụ xem phòng tiệc đi hướng nào, cô nhân viên phục vụ không những không quan tâm, còn tỏ vẻ thiếu kiên nhẫn.



Lúc này có một người nước ngoài cũng tới hỏi thăm, cô nhân viên phục vụ tươi cười vui vẻ trả lời ông ta. Uy thấy vậy vô cùng bất mãn, cảm thấy cô phục vụ này sính ngoại quá đáng!

Đúng lúc này trong lồng chim ở quầy phục vụ có tiếng chim vọng ra, Uy quát: “Shut up!”

Anh bạn thân không hiểu, hỏi:

Dịch bừa

Một người nước ngoài xếp hàng mua vé xem phim, trước anh ta là một học sinh trung học, nhân viên bán vé vì không biết nói tiếng Anh, bèn nhờ cậu học sinh nói với người nước ngoài đứng phía sau: “Nhờ em nói với ông ấy, bây giờ chỉ còn vé đứng thôi, hỏi ông ấy có mua không?”

Cậu học sinh tự tin nói với ông người nước ngoài: “No seat, you see no see? If see, stand see” (hết chỗ ngồi, ông có xem không? Nếu xem thì phải đứng mà xem)

Người nước ngoài nghe xong, liền nói: “I don’t understand your English.”

Cậu học sinh nghe xong, nói với nhân viên bán vé: “Ông ấy nói ông ấy không hiểu tiếng Anh!”



Tiếng Anh táo bôn

Có một cô gái nói tiếng Anh không tốt lắm sang Úc du lịch, do lạ nước lạ cái nên mấy ngày chưa đi đại tiện được, thế là đành phải đi khám.

Vì chuyện này rất tế nhị, nên cô quyết định đi một mình, nhưng quả thực “táo bôn” trong tiếng Anh là gì thì cô cũng không biết, thế là sau một hồi suy nghĩ, cô nghĩ ra được ba câu tiếng anh easy.

Khi bác sĩ hỏi cô cảm thấy khó chịu ở đâu, cô liền chỉ vào miệng mình và nói:



MA THUẬT 21: GIẢI NGUY HÀI HƯỚC

Sự hài hước là sự giao thoa sức mạnh tâm linh, mà điểm cộng của nó chính là giảm bớt áp lực tinh thần, làm tan biến sự ngưng ngừng và lo lắng, làm khoảng cách của hai bên gần nhau hơn!



Ví dụ điển hình

Churchill có một thói quen là trong một ngày bất kể lúc nào ngưng làm việc là ông lại chui vào bồn tắm với nước nóng, sau đó khóa thân trong nhà tắm nhịp bước qua lại.

Có một lần, ông được cử làm đại biểu sang thăm nước Mỹ, ở trong Nhà Trắng, cùng tổng thống Mỹ Roosevelt nghiên cứu vấn đề chống lại phát xít Đức. Một ngày nọ, khi ông đang khóa thân nhịp bước qua lại trong nhà tắm thì có người gõ cửa.



“Vào đi!” Ông nói to, không ngờ người đi vào lại là tổng thống Mỹ Roosevelt.

Roosevelt thấy ông không mặc gì trên người thì tỏ ra ngại ngùng, chuẩn bị quay ra ngoài; không ngờ Churchill nói: “Mời vào, ngài Tổng thống!”

Ông còn danh rộng cánh tay về phía Roosevelt, nhiệt tình chào hỏi: “Tôi cùng lắm chỉ là Thủ tướng thôi, có gì che giấu nổi ngài Tổng thống nước Mỹ đâu.”

Dứt lời, cả hai nhân vật nổi tiếng thế giới này đều bật cười.

Ma thuật hài hước “rút ngắn khoảng cách”

Từ ví dụ trên, chúng ta có thể nhận thấy rằng, những người có khiếu nói chuyện hài hước tự nhiên sẽ tăng thêm niềm vui cho những người xung quanh, giảm đi sự ngưng ngừng, tăng cường tình hữu nghị giữa đôi bên và thu hẹp khoảng cách!

Nhưng, nhưng người có thể ứng biến nhanh mà vẫn đầy hài hước như vậy không nhiều, đa số là những người bình thường giỏi pha trò, mà pha trò là một trong những kĩ năng khó nhất trong giao tiếp.

Trong các đời tổng thống Mỹ, tổng thống Ronald Reagan được coi là người có khiếu hài hước nhất.

Ông từng nói: “Trong cuộc sống, hài hước giúp cho cơ thể khỏe mạnh; trong chính trị, hài hước có tác dụng tạo hình tượng gần gũi và tăng cường các mối quan hệ xã giao!”

Do đó, lần đầu tiên đến viếng thăm Canada trong nhiệm kỳ của mình, rất nhiều người dân phản đối Mỹ đã làm gián đoạn bài diễn thuyết của ông, điều này khiến Thủ tướng Canada chau mày, vô cùng ngưng ngạt.

Reagan thấy ông ta như vậy, liền cười và nói với ông ta: “Những chuyện như thế này thường xuyên xảy ra ở Mỹ, tôi nghĩ những người này cố tình từ Mỹ tới quy ù quốc; bởi vì tôi cảm thấy rằng, họ đang cố gắng cho tôi cảm giác như đang ở nhà.”



Cách giải nguy hài hước như vậy khiến ngài thủ tướng đang chau mày cũng phải bật cười, khiến cho mối quan hệ giữa Mỹ và Canada không những không bị tổn hại mà còn thân thiết hơn nữa.

Đương nhiên, nhiều người biết sở dĩ Reagan có khiếu hài hước hơn người như vậy, là do có một thời gian dài ông từng là diễn viên! Bởi vì, khi anh đảm nhiệm nhiều vai diễn, đối mặt với nhiều loại kịch bản thì khi nói chuyện, mọi biểu hiện đều rất tự nhiên, sự ứng biến nhanh nhạy đã trở thành phản xạ.

Chúng ta tuy không bị rơi vào những tình huống đặc thù như vậy, nhưng nếu biết ghi nhớ và vận dụng hợp lý những câu chuyện cười trong cuộc sống hàng ngày thì cũng có thể luyện thành khả năng hài hước và kỹ năng ứng phó nhanh nhạy!

Tình huống hài hước

Mẹ vợ giải vây

Lần đầu tiên Cố và bạn gái về nhà dùng cơm, nhân tiện bàn chuyện kết hôn. Khi dùng cơm, con chó Milu nhà bạn gái cứ ngồi sau lưng Cố.

Khi cả nhà đang ăn uống vui vẻ, Cố đột nhiên đánh một cái rắm, mẹ của bạn gái hơi cau mày, gọi Milu. Cố nghĩ: “Mẹ vợ tương lai tốt quá, còn giúp mình giải nguy!”

Milu, mày không cần chạy đi nữa đâu, nó sắp đại tiện rồi đó!



Mọi người tiếp tục dùng cơm, Cố lại đánh một cái rắm nữa, mẹ bạn gái lại cau mày lần nữa rồi gọi Milu. Cố lại nghĩ, mẹ vợ quá tốt, liên tiếp giải nguy cho anh ta.

Lại tiếp tục dùng cơm, Cố lại đánh một cái rắm vừa to vừa thối, anh ta thấy ngượng lắm, nhưng trong lòng nghĩ mẹ vợ đối với mình rất tốt, nhất định sẽ giải nguy giúp mình, liếc nhìn thì thấy mẹ vợ càng nhú mày hơn, than một tiếng:

Ngôn ngữ trẻ con thật đáng yêu

Uyển đến nhà bạn trai chúc mừng năm mới, lần đầu tiên nên không dám đi lại lung tung, người nhà bạn trai cũng rất trầm tính, cô cũng chỉ biết yên lặng ngồi trên sofa cùng bọn họ, không khí rất ngượng ngịu.

Ngồi một lúc, cô thấy không thể cứ tiếp tục như thế này được nữa, nhất định phải thay đổi mới được! Vừa hay nhìn thấy một đứa trẻ con đang chơi bên cạnh, cô rất nhanh trí, hỏi lũ trẻ một câu: “Cháu có biết KFC và Mc Donald cái nào lâu đời hơn không?”

Khi đứa trẻ trả lời, cả nhà cười ầm lên:



Nhìn người để chọn cách nói thích hợp

Hai câu chuyện như trên, hướng tới 2 đối tượng khác nhau: Câu chuyện đầu tiên phù hợp với bạn bè cùng trang lứa; câu chuyện thứ hai phù hợp với những bậc cha chú và trẻ em.

Nếu áp dụng với đối tượng không phù hợp, hãy coi chừng kết quả thu được không phải là nụ cười đâu! Cho nên, trước khi pha trò, cần nhớ chọn đề tài pha trò phù hợp với từng đối tượng, như vậy mới có thể xây dựng hình ảnh một cô gái có khiếu hài hước đáng nể.

TỔNG KẾT

Sự hài hước của các bạn gái không thể tùy tiện như các bạn trai, chủ đề và phương thức cần được chọn lọc sao cho phù hợp với hoàn cảnh; đó mới là cô gái hài hước đích thực!



Tâm thái phải đúng

Muốn thể hiện sự hài hước, nguyên tắc cơ bản đầu tiên là phải có tấm lòng trong sáng. Cần tâm niệm sự hài hước không phải để thể hiện với người khác, cũng không phải để làm tổn thương người khác; thể hiện sự hài hước phải nhằm mục đích tạo nên không khí hòa hợp trong quá trình giao tiếp với mọi người. Để mang lại niềm vui cho người khác, bạn phải là một người có lòng nhiệt tình, nếu không mọi người sẽ cho rằng bạn chỉ thích thể hiện mà thôi, nghiêm trọng hơn là giọng lưỡi chua ngoa, vì thế bạn sẽ không đạt được mục đích giao tiếp.



Lựa chọn chủ đề hài hước phù hợp

Cũng giống như việc nói chuyện tùy theo từng trường hợp, dùng chữ chọn từ cũng phải tùy từng đối tượng, khi thể hiện sự hài hước, cần phán đoán xem tình hình lúc đó có thích hợp để trêu đùa hay không.

Trong không khí trang trọng thì thích hợp dùng mẹo hài hước nào trong cuốn sách này? Còn trong không khí vui vẻ, thoải mái thì sao? Tất cả các trường hợp đều cần được cân nhắc một cách kỹ lưỡng.

Những cô gái giỏi giao tiếp đều có sự chuẩn bị tốt cho mỗi lần xuất hiện ở chốn đông người, chuẩn bị vài câu chuyện cười để có thể sử dụng trong bất kỳ tình huống nào, mỗi câu chữ của họ đều đã được xem xét trước khi nói ra.

Có một số bạn gái vì quá khép kín, sẽ không hoặc không dám trêu đùa, đây là điểm bất lợi cho mối quan hệ xã giao của cô gái đó, bởi vì, trong một xã hội hiện đại với vô vàn áp lực, hài hước sẽ trở thành một chất bôi trơn hữu hiệu cho các mối quan hệ. Không ít người đã xây dựng được những mối nhân duyên tốt đẹp chỉ thông qua một câu chuyện cười mà thôi.

Hài hước cũng cần phải luyện tập, nếu như bạn không thể ngay lập tức vận dụng một cách tự nhiên những mẹo hài hước trong cuốn sách này, bạn có thể ghi nhớ một số câu chuyện cười trong cuốn sách này, khi gặp những tình huống thích hợp, có thể thử cho đối phương nghe, chắc chắn sẽ làm bầu không khí dễ chịu hơn và kéo gần hơn mối quan hệ đôi bên.

Đừng nên coi thường sức mạnh của những câu chuyện cười, chúng có thể bồi đắp thêm cho khiếu hài hước của bạn, đó là giá trị không thể đo đếm được. Muốn hiểu được sức mạnh này, bạn chỉ cần nhìn những người bạn ở xung quanh chúng ta, những người biết kể chuyện cười và sự yêu mến mà họ có được.

Đương nhiên, cũng không thể không tính tới hậu quả tai hại của việc dùng truyện cười không

đúng lúc! Đây cũng chính là nguyên nhân khiến những cô gái giỏi giao tiếp luôn thận trọng trong mỗi lúc pha trò.

Hài hước là một loại chuyên môn

Phái đẹp không nên cho rằng thể hiện sự hài hước là hành vi lỗ lã như anh hề; kì thực giao tiếp với những người xung quanh cũng là một loại hành vi biểu diễn, và sự hài hước không chỉ là hành vi mua vui cho người khác mà là một loại biểu hiện chuyên nghiệp và sâu sắc. Vì vậy hãy bồi dưỡng khiếu hài hước của bản thân, rèn luyện khả năng ứng biến tiến thoái nhanh nhạy, để trở thành một cô gái hài hước với và xây đắp những mối quan hệ tốt đẹp.

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Ngày mai đi dùng cơm với sếp, cần phải chuẩn bị những truyện cười gì đây? Cần vận dụng chiêu nào cho thích hợp?

