

30

GIÀY

MATHUẬT (TRONG) DIỄN THUYẾT

Andrii Sedniev



30 giây ma thuật trong diễn thuyết

Andrii Sedniev

Bản quyền © Công ty cổ phần sách Thái Hà

Nhà Xuất Bản Lao Động

Địa chỉ: 175, Giảng Võ, Q. Đống Đa, Hà Nội

ĐT: (84-4) 3851 5380 - 3736 6215

Fax: (84-4) 3851 5381

E-mail: nxblaodong@fpt.vn

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>

MỤC LỤC

[Lời đề tặng](#)

[Tại sao phải học cách ứng khẩu?](#)

[Thế nào là Ma thuật của phép ứng khẩu?](#)

[Ứng biến tốt nhất không phải là ứng biến](#)

[Suy nghĩ về những câu hỏi có thể được hỏi trong mục Hỏi & Đáp](#)

[Thảo luận trước các câu hỏi phỏng vấn](#)

[Nếu bạn được mời dự tiệc sinh nhật hoặc tiệc cưới](#)

[Phát triển kỹ năng ứng khẩu của bạn](#)

[Bí mật lớn nhất của phép ứng khẩu](#)

[Điều chỉnh sang trạng thái hiệu suất cao](#)

[Thư giãn](#)

[Hứng khởi](#)

[Hoạt bát](#)

[Cởi mở](#)

[Tự tin](#)

[Lặp lại](#)

[Làm sao để tư duy ứng biến?](#)

[Loại bỏ độc thoại nội tâm](#)

[Những đức tin của diễn giả ứng khẩu tâm cỡ thế giới](#)

[Tôi chắc chắn sẽ trả lời câu hỏi](#)

[Không phải lúc nào tôi cũng đưa ra được câu trả lời xuất sắc](#)

[Vâng và...](#)

[Quy tắc ý nghĩ đầu tiên](#)

[Làm thế nào để có thời gian suy nghĩ?](#)

[30 giây đầu](#)

[Suy nghĩ trong lúc nói](#)

[Các bài tập tư duy ứng biến](#)

[Bài 1: Dòng chảy ý thức](#)

[Bài 2: Nói về một đồ vật trong vòng 5 phút](#)

[Lựa chọn câu hỏi để trả lời](#)

[Trả lời câu hỏi theo cách bạn hiểu](#)

[Chọn một từ có trong câu hỏi](#)

[Trả lời bất kỳ câu hỏi nào bạn muốn](#)

[Trả lời một phần của câu hỏi](#)

[Sự chuyển tiếp](#)

[Các bài tập chuyển tiếp](#)

[Bài 1: Kim tự tháp ngôn ngữ](#)

[Bài 2: Điểm tương đồng giữa con lừa và chiếc bàn](#)

[Bài 3: Liên kết sáng tạo](#)

Kết cấu của bài ứng khẩu

- Mở bài
- Bắt đầu bằng một lời tuyên bố
- Bắt đầu bằng cách gợi lại
- Bắt đầu bằng một câu chuyện
- Thân bài
- Kết luận

3 sườn bài ma thuật ứng khẩu

- Kể một câu chuyện
- Chuyển tiếp sang một câu chuyện xảy ra trong đời bạn
- Kiến tạo một câu chuyện hư cấu khi đang nói
- PEEP
- Vị trí, Hành động, Lợi ích

Cách kể chuyện

- Chi tiết tạo nên câu chuyện
- Đối thoại
- Mâu thuẫn
- Các bài tập về cách kể chuyện
- Bài 1: Câu chuyện – Câu chuyện
- Bài 2: Các danh từ trong túi
- Bài 3: Hoàn thiện một câu chuyện

Đưa ra quan điểm

Kỹ thuật truyền tải

- Hãy thành thật
- Tràn đầy năng lượng
- Cử chỉ

Nỗi sợ ứng khẩu

- Tin tưởng vào kinh nghiệm bạn có
- Chấp nhận rằng không phải mọi câu trả lời của bạn đều xuất sắc
- Làm quen với môi trường xung quanh

Hài hước

- Cấu trúc của câu nói đùa
- Cường điệu và đối thoại

Bài ứng khẩu cần cô đọng

- Tránh các từ đệm
- Đừng xin lỗi
- Cô đọng các câu chuyện

Hãy đơn giản

- Đừng gắng sức để được hoàn hảo

4 mức độ ứng khẩu tầm cỡ thế giới

Mức 1: Nói trong khoảng thời gian 2 phút

Mức 2: Thêm vào cấu trúc và ý nghĩa

Mức 3: Truyền tải

Mức 4: Bước ngoặt

Một số thủ thuật khác

Coi việc hiểu rõ câu hỏi là điều ưu tiên

Nhìn nhân tâm quan trọng của câu hỏi

Tư tính giờ cho mình

Cá nhân hóa bài nói của bạn

Hình dung bài ứng khẩu của bạn

Tìm "nguyên liệu" cho bài ứng khẩu ở đâu?

Đặt chân đến những nơi bạn chưa bao giờ đến

Thử những trải nghiệm mới

Gặp gỡ những con người mới

Đọc sách

Các giai đoạn tiếp thu

Thiếu năng lực trong vô thức

Thiếu năng lực có ý thức

Đủ năng lực có ý thức

Đủ năng lực trong vô thức

Luyện tập ở đâu?

Câu lạc bộ Toastmasters

Luyện tập cùng bạn tập

Luyện tập một mình

Kiểm tra lại lần cuối

Hãy tổng hợp lại nào

Thử tưởng tượng bạn trúng số độc đắc 1 triệu đôla. Bạn sẽ tiêu số tiền đó ra sao?

Thử tưởng tượng bạn trúng số độc đắc 1 triệu đôla. Bạn sẽ tiêu số tiền đó ra sao? (Kèm theo nhân xét)

Đừng dừng lại cho đến khi...

Lời cuối

Thêm một điều nữa...

Top 100 câu hỏi theo chủ đề dành cho việc luyện tập

Về tác giả

Ma thuật của phép ứng khẩu

Một hệ thống hoàn thiện giúp bạn trở thành một diễn giả tầm cỡ thế giới

Lời đề tặng

Cuốn sách này và tình cảm của tôi xin dành tặng Olena, người vợ và bạn đời của tôi, người đã khiến cho mọi ngày trong cuộc đời tôi đều đáng sống. Cảm ơn em đã ủng hộ anh trong mọi giai đoạn phát triển hệ thống *Ma thuật của phép ứng khẩu* và tiếp cho anh can đảm khi anh cần đến nó nhất. Nếu không có em, có lẽ cuốn sách này không bao giờ được hoàn tất.

Tôi cũng muốn dành tặng cuốn sách này cho tất cả các học viên cũ của hệ thống *Ma thuật của phép ứng khẩu*, những người bằng thành công của họ đã truyền cảm hứng mỗi ngày để tôi trở thành một người tốt hơn.

Tại sao phải học cách ứng khẩu?

Hàng ngày chúng ta đều nói chuyện với người thân, bạn bè, người lạ mà không cần chuẩn bị trước. Hầu hết chúng ta đều thấy rằng việc đối đáp ngẫu hứng giữa hai người với nhau chẳng có gì khó. Tuy vậy, khi chất lượng của bài nói ứng khẩu đóng vai trò quyết định, việc trình bày bài nói ấy lại là một vấn đề không hề nhỏ.

Bạn thấy sao khi được yêu cầu phát biểu không chuẩn bị trước lần đầu tiên trong đời? Tôi vẫn nhớ vào sinh nhật của bà tôi 20 năm trước, mẹ tôi đã nói, "Andrii, chuẩn bị đến lượt con chúc mừng bà đấy."

"Đừng mà mẹ! Con không biết phải nói gì cả."

"Mẹ không tranh cãi với con đâu, Andrii. Tiếp theo sẽ là con!"

Tôi đã nghĩ, "Trời ơi! Thời gian trôi quá nhanh! Mình phải phát biểu sau hai phút nữa mà mình lại chẳng biết nói gì! Mọi người sẽ chứng kiến cảnh mình bị bẽ mặt và mình sẽ cảm thấy vô cùng khốn khổ."

Thử tưởng tượng bạn đang trả lời phỏng vấn truyền hình trực tiếp trên kênh CNN hoặc trả lời một vị giám đốc điều hành trong phòng họp. Khi cảm thấy áp lực với việc phải đưa ra một bài phát biểu có giá trị, đa phần người nói không thể nghĩ được gì.

Một câu trả lời trong buổi phỏng vấn xin việc có thể quyết định việc bạn có nhận được công việc bạn hằng mơ ước hay không. Một câu trả lời khi bạn làm việc ở mục Hỏi & Đáp có thể quyết định cách các khách hàng tiềm năng đánh giá năng lực của bạn. Một câu trả lời trong các cuộc phản biện trên truyền hình có thể quyết định việc bạn có trở thành tổng thống hay không.

Dù bạn làm việc gì đi nữa, bạn cũng đều gặp phải những tình huống buộc bạn phải ứng khẩu, và thành công trong cuộc sống có thể được quyết định bởi kỹ năng đối đáp, ứng khẩu của bạn. Những người ứng khẩu giỏi vô cùng thành công với các bài phỏng vấn truyền hình, các mục Hỏi & Đáp, các buổi tiếp xúc, hay thậm chí là những bài phát biểu có chuẩn bị. Khán giả thích những diễn giả có khả năng thể hiện ngay tức thì mà không cần tới kịch bản. Những người có khả năng có thể nói mà không chuẩn bị trước là những người giao tiếp vượt trội, họ sáng tạo hơn, có cuộc sống linh động và thú vị hơn.

Có một tin tốt cho bạn, đó là bạn có thể trở thành những diễn giả ứng khẩu xuất sắc trong một thời gian ngắn nếu các bạn đi theo đúng quy trình.

Thế nào là Ma thuật của phép ứng khẩu?

Trong 10 năm gần đây, tôi đã góp nhặt những mẹo nhỏ, kỹ thuật và chiến lược để có thể nâng cao trình độ của bất kỳ diễn giả nào trong mảng ứng khẩu một cách đáng kể. Mục tiêu của tôi là gây dựng nên một hệ thống xuyên suốt có thể biến bất kỳ ai thành một diễn giả tầm cỡ thế giới trong một khoảng thời gian ngắn. Hệ thống *Ma thuật của phép ứng khẩu* được dựa trên những phân tích của hàng nghìn cuộc thi nói ứng khẩu, các cuộc phỏng vấn, tranh luận và các chương trình Hỏi & Đáp.

Kết quả vô cùng bất ngờ. Các học viên của *Ma thuật của phép ứng khẩu* cho biết, không chỉ khả năng nói không chuẩn bị trước của họ tăng đáng kể trong giai đoạn 2 tháng, mà cuộc sống của họ cũng thay đổi theo chiều hướng tốt lên.

Trung bình, những người ứng khẩu tốt thăng tiến nhanh hơn, thú vị hơn so với mọi người xung quanh và sáng tạo hơn trong cuộc sống thường nhật.

Hệ thống được mô tả trong cuốn sách này bao gồm những kỹ thuật hiệu quả nhất, không chỉ trong phạm vi của phép ứng khẩu, mà còn cả trong diễn xuất, hài độc thoại, tâm lý học ứng dụng và tư duy sáng tạo.

Một khi bạn đã làm chủ được hệ thống này, bạn sẽ phát triển khả năng ứng khẩu của mình không giới hạn. Khán giả sẽ nghĩ rằng điều bạn làm được trên sân khấu khi không mất nhiều thời gian chuẩn bị là một sự kỳ diệu và họ sẽ ghi nhớ những điều bạn nói trong nhiều năm.

Sau khi bạn làm chủ được tất cả các yếu tố kỳ diệu của hệ thống *Ma thuật của phép ứng khẩu*, khán giả của bạn sẽ mong muốn được nghe đi nghe lại lời bạn nói trong mục Hỏi & Đáp, các buổi phỏng vấn, các bữa tiệc cưới hay các cuộc thi tài.

Ma thuật của phép ứng khẩu đã tạo nên điều thần diệu cho tôi, cho tất cả những người học nó, và nó cũng sẽ tạo ra điều thần diệu cho bạn. Bạn đã sẵn sàng bắt đầu một chuyến hành trình tới thế giới thần diệu của phép ứng khẩu chưa? Nào chúng ta cùng đi!

Ứng biến tốt nhất không phải là ứng biến

Thử tưởng tượng bạn đang tham gia một buổi hội thảo. Trong mục Hỏi & Đáp, bạn hỏi vị giảng viên, "John, anh có thể cho biết...?" và John đã trả lời một cách hài hước, cùng những câu chuyện hấp dẫn với kỹ năng truyền tải tuyệt vời. Khán giả trầm trồ thán phục. Bạn nghĩ, "ồ, John đúng là một diễn giả ứng khẩu đáng nể. Mình sẽ chẳng bao giờ có thể trả lời tốt một câu hỏi mà không chuẩn bị trước."

Có thể bạn không ngờ rằng John đã điều hành những buổi hội thảo như vậy hàng trăm lần và đã trả lời câu hỏi của bạn nhiều hơn một lần. Anh ta đã thử nhiều cách trả lời khác nhau, phân tích một loạt các phản ứng của khán giả và cuối cùng chọn lấy một cách trả lời có được phản ứng ưng ý nhất từ phía họ.

Hãy hình dung vào một buổi chiều, bạn bật tivi lên và thấy một chính trị gia đang trả lời câu hỏi trong một chương trình truyền hình, ông ta nói thật trôi chảy, tự tin và hùng hồn. Có thể bạn sẽ nghĩ, "ồ, vị chính trị gia này thực sự hiểu mình đang nói gì. Ông ta có khả năng ứng khẩu thiên bẩm. Giá như mình có thể nói được như ông ta."

Tuy vậy, có thể bạn không biết một điều, đó là các câu hỏi phỏng vấn được gửi tới trước khi phỏng vấn và vị chính trị gia ấy không những đã tập trả lời trước những câu hỏi đó mà còn bỏ đi một số câu hỏi.

Thử tưởng tượng vào một tối Chủ nhật, bạn cùng gia đình đi xem một buổi diễn kịch ứng biến. Trong phút mở màn của buổi diễn, một diễn viên nói với khán giả, "Xin hãy hô to một từ bất kỳ. Lát nữa chúng tôi sẽ sử dụng từ đó khi trình diễn." Sau khi nhận được một loạt các từ, các diễn viên sẽ hát một bài hát hoặc sẽ diễn những vở hài kịch ngắn. Bạn cười suốt buổi tối và nói, "Những người này thật tài năng. Không thể tin được họ thực hiện buổi diễn tuyệt vời này mà không cần chuẩn bị."

Có thể bạn không biết rằng các diễn viên đó đã diễn tập vở hài kịch với những từ khác nhau vô số lần. Các phần của bài hát và của vở kịch được luyện tập kỹ lưỡng. Ngoài ra, một số người ở hàng ghế khán giả là bạn của các diễn viên và những từ họ hét lên đã được xác định từ trước đó.

Biết được điều này có khiến bạn cảm thấy kịch ứng biến kém hấp dẫn đi không? Không. Bạn có thấy câu trả lời của vị chính trị gia kém chuyên nghiệp hơn không? Không. Câu trả lời của giảng viên John có kém thú vị hơn? Dĩ nhiên là không.

Bất kể khả năng ứng biến của bạn tốt đến đâu, một câu trả lời hoàn toàn ứng biến hiếm khi tốt hơn một câu trả lời được chuẩn bị trước. Để sẵn sàng cho những cuộc thi ứng khẩu, các thí sinh phải chuẩn bị và luyện tập trước những đoạn ngắn của bài nói và các câu chuyện họ có thể dùng để trả lời nhiều câu hỏi khác nhau. Khi họ đứng trên sân khấu, một phần họ sẽ nói ứng biến và một phần sẽ sử dụng những đoạn đã được tập trước. Khán giả bật cười, tán thưởng và thưởng thức bài nói. Tất cả đều nhìn vào kết quả cuối cùng. Rất ít người biết được bài nói đầy ấn tượng đó được chuẩn bị ra sao.

Tất nhiên, có những buổi diễn, những câu trả lời trong mục Hỏi & Đáp và những bài phỏng vấn tuyệt vời được thực hiện hoàn toàn không có sự chuẩn bị, tuy vậy câu trả lời hay nhất vẫn luôn là câu được chuẩn bị trước, hay ít nhất cũng có phần nào được chuẩn bị. Để trở thành một diễn giả ứng khẩu, bạn cần học cách triệt tiêu yếu tố ứng biến hết mức có thể.

Suy nghĩ về những câu hỏi có thể được hỏi trong mục Hỏi & Đáp

Khi chuẩn bị bài nói của mình ở nhà, bạn hãy suy nghĩ xem những câu hỏi nào khán giả có thể sẽ hỏi.

Trong đa số các trường hợp, bạn có thể đoán được câu hỏi và chuẩn bị trước các câu trả lời. Trong lần Hỏi & Đáp sau đó, hãy nghĩ đến việc làm thế nào để trả lời câu hỏi nhất định mà bạn từng gặp phải.

Thảo luận trước các câu hỏi phỏng vấn

Nếu bạn chuẩn bị tham dự một chương trình truyền hình hay một cuộc phỏng vấn, hãy hỏi xem những câu hỏi nào bạn sẽ được hỏi để có thể chuẩn bị trước câu trả lời.

Nếu bạn đi phỏng vấn xin việc, hãy thống kê những câu hỏi phỏng vấn thường gặp dành cho ứng viên được đăng trên mạng. Thường thì những câu hỏi như vậy được chia sẻ trên các diễn đàn chuyên về tìm việc hay các diễn đàn được lập bởi những người từng là ứng viên tìm việc đi phỏng vấn tại công ty mà bạn ứng tuyển.

Nếu bạn được mời dự tiệc sinh nhật hoặc tiệc cưới

Nếu bạn được mời đến dự tiệc sinh nhật hay tiệc cưới, có thể bạn sẽ được yêu cầu chúc mừng. Câu chúc hay nhất là câu chúc có tính chất cá nhân, vì vậy hãy nghĩ điều gì đó thật riêng biệt về người tổ chức sinh nhật hay người sắp lên xe hoa và cách bạn cá nhân hóa lời chúc của mình.

Phát triển kỹ năng ứng khẩu của bạn

Số lượng các câu hỏi hoàn toàn khác nhau mà bạn có thể được hỏi chỉ có hạn. Sau khi đã tập luyện đủ, khó có câu hỏi nào có thể khiến bạn bất ngờ. Bạn sẽ nghĩ "À, trước đây mình từng bị hỏi một câu tương tự, mình sẽ trả lời như thế này..."

Nhiều phương pháp bạn sẽ được học trong hệ thống *Ma thuật của phép ứng khẩu* sẽ khiến bạn tư duy ứng biến vô cùng hiệu quả. Mặc dù vậy, việc triệt tiêu những yếu tố ứng biến hết mức có thể thậm chí còn khiến cho khả năng ứng biến trên sân khấu của bạn mạnh mẽ hơn nữa. Những diễn giả ứng khẩu giỏi nhất hiểu rằng sự ứng biến tốt nhất không phải là ứng biến.

Bí mật lớn nhất của phép ứng khẩu

Khi tôi khoảng 12 tuổi, tôi có một nỗi sợ hãi rất lớn. Tôi sợ bị những tên côn đồ trên phố đánh. Tôi sợ phải đến trường mỗi ngày đến nỗi bố mẹ phải cho tôi vào trường dạy karate hệ phái Kiokushin để tôi khắc phục nỗi sợ hãi này.

Vào mỗi buổi luyện tập, chúng tôi luyện song đấu sau khi khởi động và tập đấm. Tôi đã đấu với những bạn học nhiều tuổi hơn, to lớn hơn và có kinh nghiệm hơn. Việc này khiến tôi cảm thấy đau đớn, khó chịu và vĩnh viễn hằn sâu trong tâm trí tôi.

Một hôm huấn luyện viên của chúng tôi, Alexander, nói: "Nào, hãy ngồi thành vòng tròn. Thầy cần nói với các em vài điều." Điều thầy ấy nói không chỉ thay đổi thái độ của tôi đối với karate và chiến đấu mà còn với cả phép ứng khẩu.

"Các em, đừng sợ cơn đau do những cú đấm gây nên. Hãy chiến đấu với một thái độ như lúc các em tham gia một trò chơi. Lúc này các em đấm trượt một cú, lúc khác các em đánh trúng đối thủ của mình và ở một thời điểm khác các em đỡ được đòn tấn công. Vui lắm! Nó thú vị, hào hứng và đầy thách thức!" Những lời này như thức tỉnh tôi vậy và tôi sẽ nhớ mãi không quên.

Khi tôi bắt đầu nghĩ về trận đấu như nghĩ về một trò chơi, tôi tận hưởng sự thử thách thay vì nhớ đến cơn đau. Bố mẹ tôi thấy thật khó tin, nhưng sau 2 tháng tôi thậm chí còn xung phong tham dự giải vô địch karate toàn thành phố Kyiv.

Trận đấu kéo dài một phút rưỡi. Tôi đấm, đá và đỡ, nhưng hầu hết tôi chỉ có ăn đấm. Sau 45 giây, tôi thấy kiệt sức hoàn toàn, như thể tôi không còn nhấc nổi tay mình lên, những cú đấm của tôi giảm đi nhiều. Khán giả hò reo: "Andrii! Andrii! Hạ nó đi! Xử nó đi!" Khi bạn nghe thấy tên mình vang lên, hẳn là điều đó sẽ tiếp thêm sức lực và sức mạnh cho bạn để chiến thắng, nhưng trường hợp của tôi thì ngược lại hoàn toàn. Tin được không? Đối thủ của tôi cũng tên là Andrii! Cậu ta đã lên đai xanh và có hơn 7 năm kinh nghiệm tập karate.

Tôi thua trận ấy. Tôi bị đánh te tua. Nhưng tôi thực sự thấy rất vui! Khó có điều gì có thể sánh bằng.

Sau trận đấu, huấn luyện viên gọi tôi lại và bảo: "Andrii, em chiến đấu như một con mãnh sư. Thầy tự hào về em. Và còn nữa, em thực sự đã thách đấu một kẻ đã hai lần là quán quân toàn thành phố." Đó là những lời đẹp đẽ nhất tôi từng nghe.

Đấu hết sức với võ sĩ karate giỏi nhất thành phố Kyiv có đau không? Tất nhiên là có! Tôi có bị những vết tím bầm trên người sau trận đấu không? Thực ra, gần như chỗ nào trên người tôi cũng có. Có vui không? Tôi thấy vô cùng tuyệt vời và trận đấu này là một trong những kỷ ức thời thơ ấu quý giá nhất của tôi.

Giải vô địch karate này đã tác động không nhỏ tới sự phát triển của tôi với tư cách là một võ sĩ, không chỉ trong việc luyện võ mà cả trong cuộc sống. Khi bạn chiến đấu, thành công của bạn hoàn toàn được quyết định bởi thái độ của bạn. Điều này cũng hoàn toàn đúng với phép ứng khẩu. Thái độ của bạn hoàn toàn quyết định con đường học hỏi và thành công của bạn.

Nếu bạn hỏi tôi: "Andrii, kỹ thuật nào là kỹ thuật quan trọng nhất cần nhớ để trở thành diễn giả ứng khẩu tầm cỡ thế giới?", chắc chắn tôi sẽ nói, "Hãy xem bài nói ứng khẩu như một cuộc chơi. Thái độ của bạn sẽ chuyển hướng tâm trí bạn và thay vào việc tập trung vào sự khó khăn trong việc tìm ra những từ thích hợp, bộ não của bạn sẽ lo việc truyền tải câu trả lời tốt nhất."

Điều chỉnh sang trạng thái hiệu suất cao

Một ngày nọ, khi còn là sinh viên tại Đại học Michigan, tôi cùng bạn bè và nhiều cựu sinh viên khác vào một quán bar để ăn mừng ngày kết thúc niên khóa. Sau khi gọi đồ uống và bắt đầu trò chuyện, tôi nói câu gì đó buồn cười và tất cả mọi người cùng cười ồ lên. Tôi lại nói thêm một câu nói đùa nữa và tất cả mọi người lại cười tiếp. Buổi chiều hôm đó, kể cả những danh hài tài giỏi nhất cũng phải ghen tị với khả năng pha trò ngay tức thì của tôi, và cứ thế mọi người cười nghiêng ngả gần 2 tiếng.

Tôi thường gặp khó khăn trong việc nghĩ ra một câu chuyện cười hay, nhưng buổi chiều hôm ấy tôi đã không thể ngừng nổi dòng chảy của những trò cười thú vị cứ thế tuôn vào tâm trí tôi.

Bạn có nhớ những lúc bạn cảm thấy mình hoạt động hiệu quả hơn hẳn bình thường? Ý tưởng đầy tràn, công việc được hoàn thiện nhanh chóng, bạn nói chuyện thật hài hước, và những bài phát biểu ứng khẩu của bạn thật tuyệt vời. Đây chính là trạng thái hiệu suất cao. Trước đây, bạn đã từng ở trạng thái này rất nhiều lần và mỗi lần như vậy bạn lại cảm thấy mình như thể là một siêu sao. Sẽ thế nào nếu bạn có thể ở trạng thái này trong khi thực hiện bài nói ứng khẩu sắp tới của mình?

Tôi có một tin tốt đây. Bạn có thể nhanh chóng khiến mình rơi vào trạng thái đạt hiệu suất cao bất cứ khi nào bạn muốn. Cách đơn giản nhất để đạt được trạng thái này là sử dụng kỹ năng điều chỉnh do các nhà khoa học mô phỏng và sao chép hành vi của những người thành đạt phát triển.

Nghiên cứu cho thấy khi ở trạng thái hiệu suất cao, người ta thấy thư giãn, hứng khởi, hoạt bát, cởi mở, tự tin và ngược lại. Nếu các bạn trở nên thư giãn, hứng khởi, hoạt bát, cởi mở và tự tin cùng một lúc, các bạn sẽ rơi vào trạng thái hiệu suất cao và trở nên hiệu quả hơn nhanh chóng.

Khi các diễn viên diễn một vai nào đó và họ muốn truyền tải một trạng thái cảm xúc nhất định của nhân vật, họ cần khơi dậy cảm xúc đó trong chính họ. Họ nhớ đến một tình huống trong cuộc sống khi họ cảm nhận cảm xúc ấy một cách rõ ràng, tái tạo lại cảm xúc ấy trong trí tưởng tượng và sau đó sẽ bắt đầu cảm nhận được cảm xúc ấy một cách nhanh chóng. Kỹ thuật của thế giới diễn xuất này sẽ giúp các bạn đạt được trạng thái hiệu suất cao.

Để có trạng thái hiệu suất cao, bạn cần trở nên thư giãn, hứng khởi, hoạt bát, cởi mở và tự tin cùng một lúc. Khi năm trạng thái này được hợp lại, các tác động của chúng lên hiệu suất sẽ được nhân lên nhiều lần.

Thư giãn

Thả lỏng hoàn toàn mọi cơ bắp trên người bạn trừ những phần giúp bạn đứng thẳng. Đầu tiên hãy gồng toàn bộ cơ bắp và nhanh chóng thả lỏng chúng. Thả lỏng toàn bộ các cơ từ đầu tới chân. Tập trung vào nhịp thở của bạn. Chú ý rằng mỗi lần bạn thở ra và hít vào, cơ thể bạn dần dần được thư giãn cho đến khi bạn được thư giãn hoàn toàn.

Hứng khởi

Hãy nhớ đến một lần trong đời bạn cảm thấy thật sự hứng khởi và tái hiện tình huống đó trong tâm trí. Hãy cảm nhận lại sự hứng khởi ấy. Bạn rất rộng mở với những cơ hội và hành vi mới. Hãy cảm nhận sự hào hứng và an tâm của bản thân bởi bài phát biểu ứng khẩu của bạn chỉ là một trò chơi.

Hoạt bát

Trở nên tràn trề năng lượng. Cảm nhận sức mạnh trong bạn và sự sẵn sàng để thực hiện điều gì đó. Để trở nên tràn đầy năng lượng, hãy nhảy, múa, tập thể dục hoặc chỉ cần nhớ lại cảm giác bạn có khi bạn làm gì đó tích cực. Nếu bạn hình dung được cảm giác ấy đủ rõ ràng, cơ quan thần kinh của bạn sẽ không nhận biết được bất kỳ sự khác biệt nào. Hãy nhớ là dù thế nào bạn cũng cần chuẩn bị đầy đủ năng lượng cho mình trong khi cảm thấy hoàn toàn thư giãn. Ngay khi bạn cảm thấy căng thẳng - hãy thả lỏng bản thân. Mặc dù việc trở nên hoạt bát và thư giãn cùng một lúc có vẻ bất khả thi, việc này thực ra không hề khó. Nó là một cảm giác tuyệt vời nhờ trạng thái bình tĩnh bên ngoài và sẵn sàng bên trong.

Cởi mở

Hãy nhớ lại một lần nào đó bạn cảm thấy sẵn sàng chấp nhận bất cứ điều gì thế giới ban cho bạn. Bạn không biết điều gì sẽ xảy ra trong khoảnh khắc tiếp theo, nhưng chuyện ấy không quan trọng bởi bạn đã sẵn sàng chấp nhận bất cứ điều gì. Hãy xây dựng cảm giác cởi mở cho đến khi bạn có thể cảm nhận nó một cách rõ ràng.

Tự tin

Hãy hồi tưởng lại một tình huống bạn từng trải qua khiến bạn thấy hoàn toàn tin tưởng vào bản thân. Có thể bạn đã nói hoặc làm gì đó bạn chắc chắn 100%. Hãy tái hiện lại tình huống đó rõ ràng hết mức có thể và cảm nhận những gì bạn đã cảm thấy tại thời điểm đó. Trong khi xây dựng một cảm giác tự tin, hãy duy trì sự cởi mở, hoạt bát, hứng khởi và thư giãn.

Lặp lại

Hãy lặp lại tất cả những điều kể trên! Mỗi khi bạn gia tăng cường độ của từng cảm giác, hãy đảm bảo rằng bạn phải cảm thấy thư giãn, hào hứng, hoạt bát, cởi mở và tự tin cùng một lúc. Thực hiện các bước này thật nhiều lần và bạn sẽ đạt được trạng thái hiệu suất cao rất nhanh.

Trạng thái hiệu suất cao sẽ giúp các bạn tư duy ứng biến nhanh và tạo nên ma thuật ứng khẩu trên sân khấu. Tôi rất khuyến khích việc các bạn bước vào trạng thái này ngay cả khi các bạn thực hiện một bài phát biểu được chuẩn bị trước. Trạng thái này sẽ cho phép các bạn làm chủ được khoảnh khắc. Nó sẽ cho phép bạn ứng biến và khiến cho bài phát biểu của mình thật đặc biệt trong mắt khán giả. Kỹ thuật điều chỉnh là một kỹ thuật vô cùng hiệu quả, nó có thể nâng bạn lên tới tầng tiếp theo của phép ứng khẩu.

Làm sao để tư duy ứng biến?

Loại bỏ độc thoại nội tâm

Đã có rất nhiều nghiên cứu được thực hiện nhằm so sánh khả năng hoạt động của bán cầu não phải (thuộc về tiềm thức) và bán cầu não trái (thuộc về ý thức). Các kết quả thu được khẳng định rằng bán cầu não phải phụ trách việc sáng tạo hoạt động nhanh gấp 2 triệu lần bán cầu não trái phụ trách việc phân tích.

Thường thì trước khi thực hiện một bài ứng khẩu, các bạn sẽ không có nhiều thời gian chuẩn bị. Như vậy có thể hiểu rằng bạn cần phải suy nghĩ cực nhanh. Nếu bạn có ít hơn 30 giây để chuẩn bị một câu trả lời cho một câu hỏi, liệu bạn sẽ trông cậy vào bên não hoạt động chậm hay bên hoạt động siêu nhanh của bạn?

Nếu bạn muốn trở thành một diễn giả ứng khẩu tầm cỡ thế giới, người có thể thực hiện những bài phát biểu tại chỗ được mọi người ghi nhớ trong nhiều năm, lựa chọn duy nhất của bạn là sử dụng bán cầu não siêu nhanh chuyên phụ trách công việc sáng tạo một cách tối đa.

Khi một diễn giả ứng khẩu thiếu kinh nghiệm được hỏi một câu, anh ta thường tạo ra một đoạn độc thoại nội tâm, "Ôi, mình không biết phải nói gì cả. Không... Đây không phải câu trả lời hoàn hảo. Mọi người sẽ nghĩ sao về mình? Thời gian thì trôi nhanh quá mà mình lại chưa có ý tưởng gì hết! Mọi người sẽ xem mình bị bẽ mặt và mình sẽ thấy thật khó khăn."

Khi bạn tự nói với chính mình, đoạn độc thoại nội tâm ấy sẽ cản trở bán cầu não sáng tạo siêu nhanh và thay vào đó khởi động bán cầu não phân tích. Với hiệu suất hoạt động như vậy, việc tư duy nhanh và đưa ra một câu trả lời hay là bất khả thi.

Để cho phép não phải và tiềm thức của bạn thực hiện công việc của chúng, bạn cần loại bỏ độc thoại nội tâm. Đừng để những suy nghĩ tiêu cực cản trở tư duy siêu nhanh của bạn. Một khi bộ não của bạn được giải phóng khỏi độc thoại nội tâm, nó sẽ đưa ra hàng triệu lựa chọn chỉ trong vài giây và sẽ gợi ý cho bạn một lựa chọn tốt nhất có thể. Cũng giống với bất kỳ ai khác, các diễn giả tầm cỡ thế giới cũng có độc thoại nội tâm trước khi phát biểu. Điểm khác biệt duy nhất đó là họ biết chính xác làm cách nào để ngăn chặn nó.

Có thể bạn sẽ hỏi tôi rằng, "Andrii, làm cách nào để ngăn những suy nghĩ tiêu cực khỏi xuất hiện trong tâm trí và cản trở bên não siêu nhanh của tôi?"

Để đạt được điều này, đơn giản bạn chỉ cần chấp nhận hai đức tin của những diễn giả ứng khẩu tầm cỡ thế giới: "Tôi chắc chắn sẽ trả lời một câu hỏi" và "Không phải lúc nào tôi cũng có câu trả lời xuất sắc."

Một khi bạn biến hai đức tin này thành đức tin của chính mình, sẽ không điều gì có thể ngăn trở bán cầu não siêu nhanh của bạn hình thành một câu trả lời hoàn hảo. Không còn độc thoại nội tâm, bạn sẽ phát triển khả năng của một diễn giả ứng khẩu không giới hạn và chất lượng những bài phát biểu của bạn sẽ được nâng cao rõ rệt.

Những đức tin của diễn giả ứng khẩu tầm cỡ thế giới

Tôi chắc chắn sẽ trả lời câu hỏi

Thử tưởng tượng rằng bạn là một võ sĩ quyền Anh và khi trận đấu bắt đầu, một ý nghĩ xuất hiện trong đầu bạn: "Mình chẳng biết bắt đầu trận đấu như thế nào nữa. Ngộ nhớ mọi người không thích những cú đấm của mình?". Những suy nghĩ này không những cản trở bản năng và bản cầu não siêu nhanh của bạn mà còn khiến bạn chịu đau đớn vì những cú đấm từ đối thủ.

Khi bạn thượng đài, bạn sẽ không có thời gian để độc thoại nội tâm và phân tích. Bạn sẽ lao vào trận đấu trước tiên và chỉ lúc này bạn mới quyết định xem sẽ phải làm gì với cơ thể của mình. Bạn không biết bạn có chiến thắng hay không. Bạn không biết chính xác việc bạn sẽ phòng thủ và tấn công ra sao. Điều duy nhất bạn biết đó là chắc chắn bạn sẽ chiến đấu và bản năng của bạn sẽ mách bảo cho bạn phải làm gì trong từng khoảnh khắc nhất định.

Chính khoảnh khắc bạn nghĩ rằng, "Đối thủ của mình trông thật đáng sợ," "Mình không muốn bị cho một trận no đòn" hoặc "Ngộ nhớ hẳn mạnh hơn mình tưởng?" - Bạn đã thua rồi. Các võ sĩ chuyên nghiệp biết điều này và đức tin của họ là, "Đầu tiên mình sẽ tiến vào cuộc đấu và chỉ khi đó mới quyết định xem sẽ phải làm gì với cơ thể của mình. Bản năng và hàng năm trời luyện tập của mình sẽ giúp mình quyết định xem phải làm gì trong từng khoảnh khắc nhất định."

Nguyên tắc trên cũng đúng với việc ứng khẩu trước đám đông. Yếu tố quan trọng nhất của bất kỳ diễn giả ứng khẩu nào đó là một trạng thái tâm lý "làm-được". Tiềm thức của bạn sẽ cho bạn câu trả lời hoàn hảo. Tuy vậy, để khiến việc này hiệu quả, bạn cần ngăn chặn tất cả mọi ý nghĩ tiêu cực trước đã. Hãy quên những ý nghĩ như "Mình chưa được chuẩn bị" hay "mình thấy sợ" bởi dù có biết phải nói gì hay không, cuối cùng bạn vẫn sẽ cất tiếng.

Đức tin của những diễn giả ứng khẩu vĩ đại nhất là: "Cho dù tôi có ý tưởng hay hay không, tôi sẽ vẫn trả lời. Kinh nghiệm ứng khẩu của tôi và những kỹ thuật tôi đã học được trước đây sẽ giúp tôi tìm ra câu trả lời hay nhất cho mỗi câu hỏi."

Một khi bạn dừng việc suy xét xem có nên trả lời hay không và nghĩ xem hậu quả sẽ như thế nào, chất lượng những lời nói của bạn sẽ gia tăng đáng kể. Tất cả năng lượng trí óc của bạn sẽ tập trung vào việc tìm ra câu trả lời thay vì đánh giá câu trả lời của bạn hay quyết định xem có nên nói hay không. Câu hỏi đặt ra ở đây không phải là việc bạn có trả lời hay không mà là bạn sẽ trả lời như thế nào.

Ở phần sau của cuốn sách này, bạn sẽ học cách trả lời ngay cả khi bạn không có ý tưởng nào hay. Nhưng trước tiên hãy nhớ kỹ! Bạn luôn luôn trả lời câu hỏi và không bao giờ để bản cầu não sáng tạo siêu nhanh của mình bị cản trở bởi độc thoại nội tâm.

Không phải lúc nào tôi cũng đưa ra được câu trả lời xuất sắc

Nếu bạn là Michael Jordan, không phải lúc nào bạn cũng cho được bóng vào rổ, bạn chỉ ghi điểm nhiều hơn những cầu thủ khác thôi. Hãy thừa nhận chuyện này. Bạn sẽ không thể lúc nào cũng đưa ra được một câu trả lời ứng khẩu xuất sắc, cho dù bạn được đào tạo tốt đến mức nào đi chăng nữa.

Tùy vào câu hỏi và tình huống, chất lượng câu trả lời của bạn sẽ không giống nhau. Những câu trả lời giá trị nhất của bạn có thể sẽ tốt hơn những câu trả lời tốt nhất của những người không được đào tạo, tuy vậy bạn vẫn cần chấp nhận một thực tế rằng không phải tất cả các câu ứng khẩu của bạn đều xuất sắc.

Tất cả mọi người đều muốn đưa ra được những câu trả lời xuất chúng và nhận lại những tràng tung hô, nhưng chuyện này không phải lúc nào cũng xảy ra đối với nói ứng khẩu.

Nếu bạn lo lắng về chất lượng câu trả lời của mình, bạn sẽ bắt đầu nghĩ tới những hậu quả tiềm tàng gây ra bởi một câu trả lời tồi. Quá trình tự phân tích sẽ cản trở bên não siêu nhanh của bạn và từ đó sẽ dẫn tới việc bạn chắc chắn sẽ đưa ra một câu trả lời tồi.

Cũng như việc Michael Jordan cố hết sức để ghi điểm, hãy cố gắng hết sức để phản hồi lại câu hỏi ấy. Đừng lo lắng về chất lượng câu trả lời của bạn. Bạn chấp nhận sự thực rằng không phải câu trả lời nào của bạn cũng là xuất sắc càng sớm thì bạn sẽ đạt đến trình độ của những diễn giả ứng khẩu tầm cỡ thế giới càng nhanh.

Hãy nhớ rằng, ứng khẩu chỉ là một trò chơi. Cho dù bạn đưa ra câu trả lời nào đi nữa thì đó vẫn là câu trả lời tốt nhất bạn có thể đưa ra trong tình huống và khoảnh khắc cụ thể đó.

Chấp nhận những đức tin của diễn giả ứng khẩu tầm cỡ thế giới và tốc độ tư duy trên sân khấu của bạn sẽ tăng lên ít nhất 2 triệu lần. Bạn còn nhớ các đức tin đó là gì không? "Không phải lúc nào tôi cũng đưa ra được một câu trả lời xuất sắc. Tôi sẽ bắt đầu nói dù thế nào đi nữa. Tiềm thức của tôi sẽ gợi ý cho tôi lựa chọn tốt nhất có thể cho câu trả lời vào khoảnh khắc tôi cần đến nó."

Vâng và...

Khi các bạn ứng khẩu, thời gian sẽ chỉ đi về phía trước và bạn không thể thay đổi những gì mình đã nói ra. Nếu bạn nói, "ồ, xin lỗi. Ý tôi không phải vậy" hoặc "Quên điều tôi vừa nói đi nhé," việc này không chỉ thay đổi điều bạn vừa nói mà còn khiến cho lời nói của bạn bị khán giả đánh giá thấp đi.

Họ sẽ nghĩ: "Vị diễn giả này không nghiêm túc với những gì anh ta đang nói và anh ta đang làm lãng phí thời gian của mình bằng những lời biện hộ vô nghĩa."

Hãy thử tượng tượng sau khi bạn nghe một câu hỏi: "Con vật nào là thú cưng ưa thích của bạn?" và bạn trả lời: "Tôi yêu chó. Hồi tôi 7 tuổi, mẹ tôi có mua cho tôi một chú cún và tôi đặt tên nó là Chip." Trong khoảnh khắc ấy, bạn nhớ tới câu chuyện hài hước về con mèo của một người bạn và bạn muốn thay đổi hoàn toàn câu trả lời của mình.

Có thể bạn sẽ nghĩ, "Tôi phải làm gì với tình huống này đây?" Việc quan trọng nhất là hãy chấp nhận những gì bạn đã nói trước đó và tiến tới. Điều bạn đã nói là không thể thay đổi và nó quan trọng ở thời điểm bạn nói ra. Đừng bao giờ xin lỗi hoặc nói rằng nó không quan trọng.

Hãy làm một bước chuyển tiếp nhanh từ "chó" sang "mèo" và tiếp tục bài phát biểu của bạn theo chiều hướng khác. Chẳng hạn: "Chó thực sự là thú cưng yêu thích của tôi cho đến mới đây. Một tháng trước anh bạn Jim nói với tôi rằng, 'Andrii, tớ chuẩn bị đi Hawaii nghỉ ngơi. Cậu có thể chăm sóc con mèo của tớ trong 2 tuần được không?'" Tiếp theo, tôi sẽ kể câu chuyện của mình và đi đến một kết luận rằng mèo là thú cưng ưa thích của tôi. Với một bước chuyển tiếp như vậy, câu trả lời của bạn sẽ trơn tru và những gì bạn nói về chó vẫn tỏ ra gắn liền với câu trả lời tổng thể một cách tự nhiên.

Khi thực hiện một bài ứng khẩu, bạn có thể chuyển hướng câu trả lời của mình nhiều lần, nhưng hãy đảm bảo rằng bạn sẽ không phủ nhận những gì bạn đã nói trước đó. Hãy nói với bản thân bạn rằng, "Được, mình đồng ý với mọi điều mình nói trước đó và có thể tiếp tục bài phát biểu theo bất kỳ hướng đi nào." Bạn có thể thay đổi chọn lựa giữa các ý tưởng một cách dễ dàng bằng cách sử dụng các đoạn chuyển tiếp và bài nói của bạn nghe sẽ tự nhiên.

Quy tắc ý nghĩ đầu tiên

Quy tắc ý nghĩ đầu tiên cho biết, "Khi nghe một câu hỏi, hãy bắt đầu trả lời dựa vào những ý tưởng

đầu tiên xuất hiện trong đầu bạn.”

Nếu bạn chờ lâu hơn, bạn sẽ kích hoạt độc thoại nội tâm của mình. Bạn sẽ nghĩ, "Mình không tài nào nghĩ ra câu trả lời tốt nhất. Ý tưởng này không hoàn hảo. Mọi người sẽ nghĩ sao về mình đây. ôi thời gian trôi nhanh quá mà mình vẫn không biết phải nói gì." Độc thoại nội tâm sẽ cản trở tiềm thức và kích hoạt tư duy phân tích chậm. Kết quả là việc này hầu như sẽ luôn khiến cho câu trả lời ứng khẩu của bạn không được tốt.

Bằng cách trả lời dựa trên những ý nghĩ đầu tiên, bạn sẽ chặn được dòng tư duy ý thức và kích hoạt cỗ máy tiềm thức sản xuất ý tưởng siêu nhanh.

Trước khi bắt đầu nói, bạn không nhất thiết phải hình thành toàn bộ câu trả lời. Điều duy nhất bạn cần là một điểm khởi đầu. Hãy trả lời bằng ý nghĩ đầu tiên và nếu bạn có một ý tưởng hay sau đó, việc chuyển hướng theo mạch trả lời là luôn luôn khả thi.

Làm thế nào để có thời gian suy nghĩ?

30 giây đầu

Sau khi được hỏi, hãy luôn dành ra 30 giây để suy nghĩ về câu trả lời. Việc này không chỉ khiến câu trả lời của bạn tỏ ra thấu đáo mà còn giúp tiềm thức của bạn nảy sinh hàng triệu ý tưởng cho câu trả lời. Thói quen này sẽ cải thiện đáng kể khả năng ứng khẩu của bạn.

Có nhiều diễn giả e ngại việc ứng khẩu. Họ nghĩ, "Mình không chắc có thể đưa ra một câu trả lời tốt chỉ trong vòn vẹn có 30 giây.”

Bạn thấy đấy, thật khó để đưa ra một câu trả lời tốt chỉ trong 30 giây, ngay cả đối với những diễn giả ứng khẩu tầm cỡ thế giới. Nếu bạn có toàn bộ câu trả lời sau khi được hỏi, điều ấy rất tốt, tuy nhiên không phải lúc nào cũng được như vậy. Thực ra, bạn có nhiều hơn 30 giây để suy nghĩ.

Hãy nhớ rằng không nhất thiết phải biết toàn bộ câu trả lời khi bạn bắt đầu nói. Điều duy nhất bạn cần là một điểm khởi đầu, một ý nghĩ đầu tiên. Bạn sẽ còn nhiều thời gian để nghĩ tiếp về phần còn lại của câu trả lời.

Suy nghĩ trong lúc nói

Tốc độ suy nghĩ của bạn nhanh hơn rất nhiều so với tốc độ bạn nói. Khi bạn nói về một ý tưởng, bộ não của bạn sẽ sáng tạo ra những ý nghĩ mới cho phép bạn phát triển ý tưởng mà bạn đang trình bày, hoặc chuyển sang một ý tưởng khác.

Khi bạn đang nói chuyện với một người bạn về những món ăn tuyệt hảo tại khu nghỉ dưỡng biển bạn ở vào kỳ nghỉ, ý nghĩ về điều gì đó buồn cười xảy ra trong chuyến đi tới những thác nước có thể sẽ lóe lên trong đầu bạn. Bạn chuyển từ chuyện đồ ăn ở khu nghỉ dưỡng sang câu chuyện về chuyến đi một cách trơn tru. Đối với người bạn đang lắng nghe, lời kể của bạn hoàn toàn tự nhiên, và anh ta có thể không ngờ rằng ý nghĩ về câu chuyện đó chỉ vừa xuất hiện trong đầu bạn vài giây trước.

Quy tắc đó cũng hoàn toàn có thể áp dụng với phép ứng khẩu. Khi bạn nói về một ý tưởng, bên não sáng tạo của bạn sẽ nghĩ rất nhanh và tùy thuộc vào ý nghĩ nào xuất hiện trong đầu, bạn sẽ phát triển ý tưởng bạn đang trình bày hoặc chuyển sang một ý tưởng khác.

Thời điểm thích hợp nhất để suy nghĩ là khi bạn đang nói, bởi khoảng thời gian đó không bị giới hạn. Bạn có thể giảm tốc độ nói xuống để có thêm nhiều thời gian hơn cho việc suy nghĩ.

Nếu bạn cảm thấy không biết phải nói về vấn đề gì, hãy tạm dừng. Việc đột ngột tạm dừng là hoàn toàn

có thể chấp nhận được. Trong lúc tạm nghỉ, bộ não của bạn sẽ bắt kịp và khán giả của bạn thậm chí còn không nhận biết được bất kỳ điều gì bất thường.

Hãy nhớ rằng bộ não của bạn nhanh gấp nhiều lần lời nói của bạn. Khi bạn nói, bộ não của bạn đang nghĩ về điều cần nói tiếp sau đó. Nếu bạn cảm thấy bạn cần thêm thời gian suy nghĩ, chỉ cần nói chậm hơn hoặc tạm dừng.

Các bài tập tư duy ứng biến

Bài 1: Dòng chảy ý thức

Mục đích của bài tập này là phát triển khả năng nói của bạn về bất kỳ chủ đề nào và ở bất cứ nơi đâu. Nếu bạn đang ngồi trong một căn phòng, đang lái xe hoặc tản bộ ở đâu đó, hãy nói về những điều bạn nhìn thấy, cảm nhận và suy nghĩ.

Ví dụ, trong lúc đang viết những dòng này, tôi đang ngồi ở sân bay JFK, New York để đợi chuyến bay của mình. Đối với tôi, dòng chảy ý thức sẽ như sau: "Hiện tôi đang ngồi trên một chiếc ghế dài bằng kim loại tại sân bay New York. Phía trước tôi là một người đàn ông đang nói chuyện điện thoại bằng tiếng Nga. Có thể ông ta đang nói chuyện với vợ. Còn năm tiếng nữa mới đến chuyến bay của tôi. Có thể tôi sẽ viết tiếp cuốn sách về phép ứng khẩu thêm một hoặc hai tiếng nữa rồi sẽ tìm một nơi để ăn trưa, ồ, tại sao lại không có ổ cắm điện nào cho hành khách ở sân bay nhỉ? Máy tính của tôi chẳng mấy chốc sẽ hết sạch pin. Thực ra tôi đang rất háo hức về chuyến bay tới châu Âu của mình. Mỗi khi bay đi đâu đó, tôi lại cảm thấy chiếc máy bay đưa tôi đến một thế giới hoàn toàn khác, với những mối quan hệ mới, những chuyến phiêu lưu mới và trải nghiệm mới."

Dĩ nhiên tôi không thể gọi đoạn vừa rồi là một đoạn ứng khẩu tốt được; tuy vậy, tôi hoàn toàn không tốn một giây nào để nghĩ ra nó, vì đơn giản tôi chỉ viết ra những thứ xuất hiện trong đầu. Mục đích ở đây là quên đi nội dung của bài phát biểu và lấp đầy 2-3 phút bằng dòng chảy ý thức của bạn.

Đây có thể là một trong những bài tập quan trọng nhất trong cả cuốn sách này. Một khi bạn có thể lấp đầy 2-3 phút bằng dòng chảy ý thức một cách trôi chảy, bạn có thể thực hiện một bài ứng khẩu về bất cứ chủ đề nào.

Tất cả những điều khác bạn học được trong cuốn sách này sẽ giúp bạn khiến cho bài phát biểu của mình hiệu quả, thú vị và có giá trị. Tuy nhiên, ở giai đoạn này, việc bạn có được sự tự tin cho bản thân là hết sức quan trọng, vì bạn sẽ luôn luôn tìm được từ thích hợp cho câu trả lời của mình dù gặp phải câu hỏi nào đi nữa.

Khi lâm vào một tình huống khiến bạn khó lòng tìm ra điều cần nói, hãy nói những gì bạn thực sự đang nghĩ tới. Khán giả thích những diễn giả để lộ sơ hở của mình và thú nhận sự thật. Hãy thành thật và chỉ cần nói những gì xuất hiện trong tâm trí bạn lúc đó.

Thử tưởng tượng bạn được hỏi rằng, "Nếu bạn chỉ được ước duy nhất một điều và bạn biết nó sẽ biến thành hiện thực, bạn sẽ ước điều gì và tại sao?" Bằng cách sử dụng kỹ năng ở bài tập "dòng chảy ý thức", tôi có thể bắt đầu như sau, "Khi tôi nghe câu hỏi này, suýt chút nữa tôi đã trả lời rằng Tôi muốn hòa bình cho toàn thế giới.' Nếu tôi nói vậy, tôi tin các bạn sẽ nghĩ tốt về tôi. Nhưng tiếng nói trong tâm can tôi lại gào lên rằng, Tôi muốn có một tỉ đô la. À, hoặc hay hơn nữa thì tôi muốn trở thành thị trưởng của một thành phố như New York.' Khi tôi 22 tuổi, tôi có tham gia một khóa huấn luyện khả năng lãnh đạo và một trong số các nhiệm vụ là thu thập ít nhất 50 chữ ký từ những người không quen biết ngoài đường. Sau khi có được khoảng 20 chữ ký, tôi thấy có hai cô gái khoảng 20 tuổi đang ngồi trên ghế đá. Tôi nói, 'Mình đang có kế hoạch trở thành thị trưởng của Kyiv và mình cần 100,000 chữ

ký để tham gia tranh cử. Các bạn có thể vui lòng ký vào đây được không?' Câu trả lời tôi nhận được giống như gáo nước lạnh dội vào tôi vậy và đến giờ tôi vẫn còn nhớ. 'Câu đùa à? Cậu sẽ chẳng bao giờ trở thành thị trưởng.'" Bạn thấy đấy, ban đầu tôi đã không biết phải trả lời câu hỏi như thế nào, vì vậy tôi đã nói những gì xuất hiện trong đầu. Tuy nhiên, một lúc sau câu chuyện về thu thập chữ ký xuất hiện trong đầu và tôi đã chuyển tiếp sang câu chuyện này.

Đôi lúc một đề tài nhanh chóng xuất hiện trong đầu bạn và bạn đơn giản chỉ cần giới thiệu về chủ đề đó, đưa ra nhận xét của bạn về nó, và bắt đầu xây dựng bài phát biểu. Mặc dù vậy, có thể có những lúc bạn không biết phải làm sao để trả lời câu hỏi một cách tốt nhất. Đối với trường hợp này, bạn chỉ cần nói những gì bạn nghĩ tới cho đến khi bạn tìm được ý tưởng để nói. Hãy tập trung vào những ý nghĩ và khái niệm xuất hiện trong đầu bạn. Bạn sẽ thấy mối liên kết mới giữa những ý tưởng và khái niệm khi bạn nói.

Kể cả khi những suy nghĩ bạn nói ra không có gì đặc biệt, khán giả của bạn vẫn thích nghe chúng hơn là nghe những câu xin lỗi hay những lời thừa thãi.

Bài 2: Nói về một đồ vật trong vòng 5 phút

Mục đích của bài tập "nói về một đồ vật" là nhằm củng cố sự bình tĩnh khi phát biểu trước nhiều người. Đầu tiên, hãy chọn bất kỳ một đồ vật nào bạn thấy. Sau đó, hãy nói với bạn tập của bạn về đồ vật ấy trong khoảng 5 phút. Hãy mô tả về lịch sử, chức năng và ứng dụng của nó, tiếp đó hãy nói xem bạn nghĩ gì về nó. Sau một thời gian, bạn sẽ nhận thấy rằng bạn có thể nói về bất kỳ đồ vật nào trong nhiều phút. Kỹ năng này sẽ hỗ trợ bạn đáng kể trong việc ứng khẩu.

Lựa chọn câu hỏi để trả lời

Mỗi ngày chúng ta đều trả lời trực tiếp hàng tá câu hỏi. Chẳng hạn, "Andrii, anh muốn uống trà hay cà phê vào bữa sáng?" "Tôi thích trà hơn," hay "Andrii, mấy giờ rồi?" "Bây giờ là 8 rưỡi". Chúng ta đã quá quen với việc trả lời trực tiếp đến nỗi khi được khán giả đặt câu hỏi, chúng ta thường có xu hướng trả lời trực tiếp bởi ta nghĩ đó là lựa chọn duy nhất.

Không ai có thể ép bạn trả lời một câu hỏi cụ thể nào cả. Chỉ bạn mới có quyền quyết định xem nên trả lời thế nào hoặc thậm chí là có trả lời câu hỏi đó hay không. Sẽ có vô vàn các khả năng có thể xảy ra: bạn có thể trả lời trực tiếp một câu hỏi, trả lời một phần câu hỏi đó, nói những điều không liên quan tới câu hỏi, nói "miễn bình luận" hoặc quyết định sẽ trả lời sau.

Những người ứng khẩu giỏi nhận thức được tất cả những lựa chọn đó. Nếu họ trả lời một câu hỏi ngay tức thì, đó là bởi họ đã quyết định trong ý thức rằng họ sẽ làm vậy, chứ không phải vì họ cho rằng đó là lựa chọn duy nhất. Nếu bạn muốn phát triển khả năng của một diễn giả ứng khẩu, bạn cần phải chấp nhận rằng những điều bạn nói không hề có giới hạn. Câu trả lời của bạn không nhất thiết phải thông minh, trung thực, thực tế hay liên quan đến câu hỏi. Quy tắc duy nhất đó là bạn cần ra quyết định trong ý thức xem bạn sẽ trả lời câu hỏi nào.

Hãy tưởng tượng trong trường hợp bạn được hỏi rằng: "Nếu bạn được bầu chọn cho người xuất chúng nhất thế kỷ XX, bạn sẽ bầu cho ai và tại sao?"

Những suy nghĩ đầu tiên đầu tiên vọt lên trong đầu bạn là gì? Đa phần mọi người sẽ nghĩ ngay tới một người nổi tiếng ở thế kỷ XX mà họ biết và cố gắng giải thích lý do tại sao người này lại là người xuất chúng nhất một cách hợp lý.

Hãy nhớ rằng có rất nhiều hướng đi khác cho câu trả lời của bạn và điều bạn cần làm là ra một quyết định trong ý thức về hướng đi của mình. Dưới đây là một vài lựa chọn cho việc bạn quyết định làm gì với câu hỏi bạn gặp-

Trả lời câu hỏi theo cách bạn hiểu

Đa phần các câu hỏi thường không rõ ràng. Chẳng hạn như câu hỏi: "Nếu bạn được bầu chọn người xuất chúng nhất thế kỷ XX, bạn sẽ bầu cho ai và tại sao?". Khái niệm "người xuất chúng" khá mơ hồ.

Đối với một vài người, người xuất chúng nhất có thể là người có phát minh vĩ đại; với nhiều người khác, đó có thể là danh hài tài ba nhất. Bạn có thể xử lý một câu hỏi như vậy bằng cách xác định cách bạn hiểu câu hỏi đó và sau đó trả lời theo kiểu của bạn.

Ví dụ: "Đối với tôi, người xuất chúng nhất thế kỷ XX là người có ảnh hưởng lớn nhất tới cuộc sống của tôi và nếu không có người đó, cuộc đời tôi đã không được thế này. Người đó là bà tôi..."

Đầu tiên, bạn hãy định nghĩa xem người xuất chúng nhất đó có ý nghĩa như thế nào với bạn, sau đó nói về người bà của bạn.

Khi gặp một câu hỏi với những khái niệm mơ hồ, có thể bạn sẽ bị cuốn vào việc suy nghĩ thật kỹ xem người hỏi thực sự ám chỉ điều gì. Tuy vậy, điều này không quan trọng. Bạn chỉ cần giải thích cách bạn hiểu câu hỏi đó và trả lời nó theo cách hiểu của bạn.

Chọn một từ có trong câu hỏi

"Nếu bạn được bầu chọn cho người xuất chúng nhất thế kỷ XX, bạn sẽ bầu cho ai và tại sao?" Hãy chọn bất kỳ từ nào có trong câu hỏi này và nói về từ đó.

Ví dụ, nếu bạn chọn từ "bầu chọn", câu trả lời của bạn có thể sẽ là: "Khi chúng ta quyết định xem ai là người xuất chúng nhất thế kỷ XX, hoặc ai là ứng cử viên sáng giá nhất để trở thành tổng thống, chúng ta bỏ phiếu bầu. Tuy nhiên, liệu bầu chọn công khai có phải là cách tốt nhất để tuyển lựa hay không?" Sau đó bạn có thể nói về bầu chọn và những cách khác để tuyển lựa. Với phương pháp này, bạn có thể chọn bất kỳ từ nào có trong câu hỏi và nói về từ đó.

Trả lời bất kỳ câu hỏi nào bạn muốn

Với một sự chuyển tiếp hợp lý, bạn có thể bất cứ câu hỏi nào bạn muốn trả lời dù bạn được hỏi câu gì đi nữa.

Chẳng hạn như: "Andrii, nếu anh được bầu chọn cho người xuất chúng nhất thế kỷ XX, anh sẽ bầu cho ai và tại sao?"

Tôi có thể chuyển tiếp như sau "Ngày nay, người xuất chúng nhất thế kỷ XX không còn quan trọng, điều quan trọng là liệu hệ thống giáo dục hiện nay có thể giúp con cái chúng ta khiến cho thế kỷ XXI để lại nhiều dấu ấn hơn thế kỷ XX không" hoặc "Câu hỏi này nhắc tôi nhớ đến cuộc trò chuyện về người tôi muốn trở thành khi lớn giữa tôi và bố."

Nếu bạn chuyển tiếp hợp lý, bạn hoàn toàn có thể nói về bất kỳ chủ đề nào bạn thật sự muốn nói bằng một hoặc hai câu. Dù câu hỏi ban đầu là gì, bạn vẫn có thể trả lời bất cứ câu hỏi nào bạn muốn khi sử dụng kỹ thuật này. Các chính trị gia thường xuyên sử dụng kỹ thuật này trong các cuộc phỏng vấn và các chương trình truyền hình.

Trả lời một phần của câu hỏi

Hãy thử tưởng tượng khi bạn được hỏi, "Bạn có đồng ý với câu nói của Max De Pree, 'Bỏ phần đầu tiên của một vị lãnh đạo là phải xác định được thực tế. Bỏ phần cuối cùng là nói lời cảm ơn. Có phải từ đó ta suy ra được vị lãnh đạo ấy là một công bộc?'" Bạn có thể chọn bất kỳ một phần nào của câu hỏi bạn muốn và trả lời nó. Ví dụ, bạn có thể trả lời câu hỏi, "Bạn có đồng ý rằng vị lãnh đạo đó là một công bộc hay không?" Hoặc thay vào đó bạn có thể trả lời câu hỏi, "Bạn có đồng ý rằng bỏ phần đầu tiên của một vị lãnh đạo là phải xác định được thực tế không?" Bạn không nhất thiết lúc nào cũng phải trả lời toàn bộ câu hỏi, bạn được phép quyết định chỉ trả lời một phần của câu hỏi.

Như bạn thấy đấy, trả lời trực tiếp câu hỏi chỉ là một lựa chọn. Bạn cần nhận thức được rằng có vô số những lựa chọn khác và bạn được quyền sáng tạo khi lựa chọn câu hỏi cho câu trả lời ứng khẩu của mình. Hãy nhớ rằng mục đích duy nhất của bạn nên là lựa chọn câu hỏi một cách có ý thức và cho khán giả của bạn một câu trả lời có giá trị. Nếu bạn cảm thấy việc thay đổi câu hỏi một chút có thể giúp bạn truyền tải một câu trả lời giá trị hơn tới khán giả và thay đổi góc nhìn của họ, hãy làm như vậy.

Sự chuyển tiếp

Khi ứng khẩu, bạn nói về ý tưởng đầu tiên của mình, sau đó bạn chuyển sang ý tưởng thứ hai và nói về nó, tiếp đó bạn lại chuyển sang ý tưởng thứ ba và cứ thế tiếp tục. Để lời nói của bạn được trôi chảy, hãy sử dụng những câu đặc biệt để chuyển từ ý tưởng này sang ý tưởng khác. Nếu bạn làm chủ được khả năng chuyển tiếp, bạn không những có thể nói trôi chảy từ ý này sang ý khác, mà còn có thể nói về bất kỳ chủ đề nào đến hàng tiếng đồng hồ mà không cần chuẩn bị.

Nếu bạn muốn nâng cao khả năng ứng khẩu của mình và tạo ra những đoạn chuyển tiếp trơn tru một cách độc lập, bạn cần luyện tập. Những bài tập dưới đây sẽ giúp bạn nâng cao đáng kể khả năng tạo ra những đoạn chuyển tiếp trong ứng khẩu.

Các bài tập chuyển tiếp

Bạn có thể thực hiện bất kỳ bài tập nào trong cuốn sách này một mình hoặc với một bạn tập. Những bài tập này rất giống với những gì bạn sẽ trải nghiệm khi nói không chuẩn bị trước khán giả. Bạn nên tập trung vào từng yếu tố cụ thể trong từng khoảng thời gian. Bạn luyện tập càng nhiều, bạn ứng khẩu càng dễ dàng và bạn sẽ cảm thấy vui hơn khi đứng trên sân khấu.

Bài 1: Kim tự tháp ngôn ngữ

Mục đích của bài tập này là nhằm phát triển kỹ năng đưa ra những điểm tương đồng và những nét khái quát một cách nhanh chóng.

Hãy chọn bất kỳ đồ vật nào bạn thấy, ví dụ như một chiếc tách. Một đồ vật có thể được đưa lên một hạng cao hơn hoặc bị chia ra thành những hạng nhỏ. Hạng cao hơn của chiếc tách là chén đĩa. Chén đĩa có thể bao gồm đĩa, chén hay bát.

Hãy chia chiếc tách ra thành một loạt các phân nhóm khác nhau. Chẳng hạn như một tách cà phê, một tách trà, một cái tách nhôm hoặc một tách sứ. Bây giờ hãy chọn các đồ vật khác nhau và chơi trò nâng hạng hoặc giảm hạng. Hãy dành ra khoảng 5 phút cho bài tập này. Đó là khoảng thời gian đủ để bạn nâng cao kỹ năng mà không cảm thấy nhàm chán. Bạn có muốn biết kim tự tháp ngôn ngữ sẽ giúp bạn như thế nào trong lần ứng khẩu sắp tới của bạn không?

Hãy tưởng tượng rằng chủ đề bài ứng khẩu của bạn là một chiếc tách. Đây là cách bạn có thể trả lời: "Có tách được làm từ thủy tinh, có tách làm từ sứ hoặc nhôm. Đối với tôi, loại đặc biệt nhất là loại làm từ nhôm, bởi chúng gợi cho tôi nhớ lại chuyến đi tới Trung Quốc, quốc gia đi đầu trong ngành sản xuất đồ nhôm."

Hoặc bạn có thể trả lời rằng: "Tách là đồ dùng rất tiện dụng, chuyên dùng để uống cà phê hoặc trà. Khi còn nhỏ, tôi từng ước rằng tất cả cốc chén được làm bằng giấy bởi tôi được phân công rửa bát đĩa sau mỗi bữa ăn."

Ở ví dụ đầu tiên, chúng ta chuyển tiếp nhờ vào việc giảm hạng từ một chiếc tách cho tới chuyến đi đến Trung Quốc, ở ví dụ thứ hai, ta chuyển tiếp từ chiếc tách sang chuyện được phân công bằng cách khái quát hóa. "Kim tự tháp ngôn ngữ" là một bài tập rất tốt, có thể giúp bạn chuyển tiếp từ bất kỳ sự vật nào sang ý tưởng hoặc chủ đề mà bạn muốn nói.

Bài 2: Điểm tương đồng giữa con lừa và chiếc bàn

Mục đích của bài tập này nhằm giúp bạn học cách tạo ra các điểm tương đồng giữa những sự vật hoàn toàn không liên quan gì đến nhau. Đầu tiên, hãy chọn một sinh vật có tri giác và một vật vô tri. Sau đó, giải thích xem sinh vật sống này tương đồng với vật vô tri kia như thế nào.

Ví dụ, cả con lừa và chiếc bàn đều có 4 chân. Bạn có thể ngồi lên con lừa và cũng có thể ngồi lên bàn. Di chuyển một con lừa khó bảo cũng khó khăn như di chuyển một chiếc bàn nặng vậy. Cả con lừa lẫn chiếc bàn đều không thể nói tiếng Anh. Một nông dân có thể sở hữu cả con lừa và chiếc bàn.

Hãy chọn ra một loạt các cặp sinh vật có tri giác và những vật vô tri, sau đó giải thích về sự tương đồng của chúng giống như ví dụ vừa được nêu phía trên. Hãy làm bài tập này trong 5 phút.

Bài 3: Liên kết sáng tạo

Hãy chọn bất kỳ một vật hoặc một khái niệm nào đó và giải thích xem chúng liên kết với điều gì trong đầu bạn. Ví dụ, nếu tôi đang làm bài tập này, có thể nó sẽ như thế này: tiền- giám đốc ngân hàng, cà phê- mẹ hoặc kỳ nghỉ-biển. Đừng mất quá nhiều thời gian suy nghĩ. Liên kết đầu tiên xuất hiện trong trí óc bạn chính là liên kết tốt nhất.

Hãy xem xét cách chúng ta có thể sử dụng nó trong ứng khẩu, "Khi nghĩ về cà phê, tôi nhớ đến mẹ tôi, bởi cà phê mẹ tôi pha là loại cà phê ngon nhất tôi từng uống." Với một sự chuyển tiếp như vậy, bạn có thể dễ dàng chuyển từ chủ đề cà phê sang mẹ của bạn hoặc các bà mẹ nói chung.

Hoặc "Tôi thường liên hệ hòa bình với các cuộc thi sắc đẹp bởi các thí sinh thường nói, 'Mơ ước lớn nhất của tôi là hòa bình thế giới.' Tôi cho rằng họ nói câu đó bởi ban giám khảo thích nó và nó cho họ cơ hội để chiến thắng cao hơn. Sẽ như thế nào nếu tất cả mọi người đều nói thật. Liệu thế giới có trở nên tốt đẹp hơn không?"

Với sự chuyển tiếp này, tôi chuyển từ "hòa bình" sang câu hỏi: "Liệu thế giới có trở nên tốt đẹp hơn nếu mọi người chỉ nói thật?" Lúc này toàn bộ đoạn ứng khẩu của bạn có thể trả lời được câu hỏi này và câu trả lời của bạn nghe sẽ rất hợp lý nhờ vào sự chuyển tiếp vừa rồi.

Kết cấu của bài ứng khẩu

Có nhiều diễn giả trình bày bài phát biểu được chuẩn bị trước theo một kết cấu nhất định nhưng họ sẽ nói mà không chuẩn bị trước khi trả lời mục Hỏi & Đáp. Nếu bài nói của bạn không có kết cấu, người nghe có thể bị mất phương hướng. Nếu họ mất phương hướng, họ sẽ cảm thấy bức mình và không lắng nghe nữa.

Mọi bài diễn thuyết hay đều có chung một kết cấu: mở bài, thân bài và kết luận. Bạn có thể ứng biến tùy ý trong phạm vi 3 phần này. Mặc dù vậy, kết cấu cơ bản luôn cố định. Tuy nhiên, bài nói của bạn là bài nói không được chuẩn bị trước, vì vậy hãy sáng tạo tuân theo cấu trúc cơ bản.

Mở bài

Mục đích chính của phần mở bài là chiếm được sự chú ý của khán giả và truyền tải một chút hơi hướng của những điều bạn cần nói. Có rất nhiều cách để bắt đầu một bài phát biểu ứng khẩu; tuy vậy, dưới đây là 3 phương pháp được chứng minh là hiệu quả nhất.

Bắt đầu bằng một lời tuyên bố

Bạn có thể bắt đầu bài phát biểu của mình bằng một lời tuyên bố ở địa vị của bạn hoặc bằng một lời tuyên bố khiến mọi người phải sửng sốt. Ví dụ: "Khi tôi 9 tuổi, tôi muốn trở thành một vũ công. Khi tôi 19 tuổi, tôi trở thành một kỹ sư lập trình mạng. Khi tôi 26 tuổi, tôi sẽ là một vũ công." Lời tuyên bố bất thường đó sẽ khiến khán giả phải chú ý và cho họ một chút hình dung về hướng đi của bài phát biểu.

Bắt đầu bằng cách gọi lại

Một cách vô cùng hiệu quả để bắt đầu một bài phát biểu ứng khẩu là gọi lại trải nghiệm của khán giả. Hãy nhắc lại điều mà diễn giả trước đó đã nói, một sự kiện vừa xảy ra trong nhóm các khán giả, hoặc đề cập tới một người nào đó mà bất cứ ai trong số các khán giả đều biết.

Việc gọi lại khiến cho khán giả cảm thấy bài nói của bạn rất riêng và đặc biệt. Mọi người cảm thấy bài nói của bạn là dành riêng cho họ. Mỗi khi bạn gọi lại, bạn có thể nhận thấy phản ứng của khán giả. Phương pháp này có tác động mạnh tới mỗi khán giả gần như lúc nào cũng có phản ứng.

Bắt đầu bằng một câu chuyện

Ai cũng thích được nghe kể chuyện dù là trên phim ảnh, trong các buổi truyền hình thực tế hay trong các bài diễn thuyết. Khi được nghe một câu chuyện, bạn có thể tái hiện lại một chương trong cuộc đời của các nhân vật trong câu chuyện. Khi bạn bắt đầu một bài phát biểu với một câu chuyện, bạn sẽ chiếm được sự chú ý của khán giả và không chỉ giới thiệu với khán giả về bài phát biểu của bạn mà còn về thế giới của các nhân vật trong câu chuyện của bạn.

Ví dụ: "Hai năm trước, bạn học đại học của tôi, John, gọi tôi cho và nói rằng..." hoặc "Hè năm ngoái, ở London, tôi được mời đến dự một bữa tiệc Giáng sinh. Buổi tối hôm đó đã thay đổi hoàn toàn thái độ của tôi đối với điệu tango của Argentina."

Mọi người thường hỏi tôi rằng: "Andrii, đoạn mở bài và thân bài trong một bài phát biểu ứng khẩu có khác đoạn mở bài và thân bài trong một bài phát biểu được chuẩn bị không?"

Có đây. Bởi vì một bài ứng khẩu thường chỉ dài từ 1 - 3 phút, các thành phần của nó ngắn hơn nhiều so với một bài phát biểu được chuẩn bị. Ví dụ, đoạn mở bài và đoạn kết luận đôi lúc có thể chỉ dài đúng một câu. Bởi vì bạn suy nghĩ trong lúc nói và có khả năng thay đổi hướng đi của bài phát biểu khi đang nói giữa chừng, đôi khi phần mở đầu có thể không liên quan nhiều đến những phần còn lại của bài phát biểu, nhưng phần kết luận phải luôn phù hợp, mạnh mẽ và rõ ràng.

Thân bài

Ở phần thân bài phát biểu ứng khẩu của bạn, hãy luôn chia sẻ chỉ một luận điểm duy nhất. Bởi một bài ứng khẩu thường rất ngắn, bạn chỉ có thể truyền đạt hiệu quả duy nhất một luận điểm. Nếu bạn cố truyền đạt hai luận điểm trở lên, việc đưa ra một câu trả lời thuyết phục là bất khả thi. Bạn có thể truyền đạt những thông điệp khác trong quá trình trả lời những câu hỏi bên lề khi được phỏng vấn hoặc trong mục Hỏi & Đáp. Câu trả lời của bạn càng tập trung, càng đánh thép.

Các diễn giả ứng khẩu sử dụng nhiều chiến lược khác nhau để trả lời một câu hỏi, nhưng có ba khung sườn chứng minh được là hiệu quả nhất. Các sườn bài này luôn được các diễn giả ứng khẩu tầm cỡ thế giới sử dụng. Kể cả khi bạn chỉ sử dụng ba khung sườn này để trả lời các câu hỏi, mọi câu ứng khẩu bạn nói vẫn sẽ ở mức rất tốt.

Kết luận

Kết luận có lẽ là phần quan trọng nhất của cả bài phát biểu bởi những câu nói cuối cùng là những gì được khán giả ghi nhớ nhất. Nếu bài nói của bạn hay, câu cuối cùng bạn phát biểu sẽ là câu được khán giả đưa ra để bình luận với bạn bè của họ.

Kết thúc bài phát biểu của bạn bằng một lời tuyên bố và khán giả sẽ ghi nhớ quan điểm của bạn. Kết thúc bài phát biểu của bạn bằng một lời kêu gọi hành động và có thể khán giả của bạn sẽ hành động khác đi sau bài phát biểu. Đây là hai cách phổ biến nhất dùng để kết thúc một bài phát biểu, và cả hai đều được chứng minh sự hiệu quả của chúng đối với những bài phát biểu ngẫu hứng mạnh mẽ.

Phần kết luận cần phải tóm lược được những thông điệp thực tế của bài phát biểu và tái tuyên bố luận điểm của bạn. Mục đích của ứng khẩu không phải là lấp đầy khoảng trống thời gian mà là truyền đi những giá trị tới khán giả và chia sẻ góc nhìn độc đáo của bạn đối với câu hỏi. Đừng lẩn trốn phía sau những lời thông thái và vô nghĩa. Bất cứ một bài phát biểu không chuẩn bị nào cũng cần một luận điểm rõ ràng để đạt được hiệu quả.

Nói rõ hơn, luận điểm của bạn phải ngắn hơn 15 từ và nên hàm chứa một thông điệp mà bạn muốn khán giả của mình sẽ ghi nhớ nếu họ có quên hết tất cả những gì bạn nói trước đó. Bạn sẽ thấy thông điệp thực tế của mình không được rõ ràng nếu nó dài quá 15 từ, và nếu bạn không rõ chính thông điệp của mình thì khán giả của bạn cũng chẳng thể nào hiểu được nó.

Thêm một việc nữa... Đó là hãy chọn một cách thật tinh tế để liên kết phần kết luận với phần mở đầu của bài phát biểu. Nếu bạn có thể xoay sở việc đó, bạn sẽ khiến bài phát biểu của mình vững chắc và nhất quán.

3 sườn bài ma thuật ứng khẩu

Nếu bạn là một vị tướng chỉ huy quân đoàn của mình ra trận, bạn cần có một chiến lược tốt. Nhiều điều bất ngờ có thể xảy ra trong một cuộc chiến thực sự và bạn sẽ phải ra rất nhiều quyết định chớp nhoáng. Nếu một vài quyết định trong trận đánh của bạn không được tốt, bạn vẫn có thể giành chiến thắng, nhưng nếu bạn không có bất kỳ một chiến lược cụ thể nào trước khi trận chiến bắt đầu, việc chiến thắng sẽ gần như là bất khả thi, kể cả khi bạn nắm trong tay một đội quân hùng hậu. Ứng khẩu cũng tương tự như vậy. Nếu bạn muốn câu trả lời của mình đạt đẳng cấp thế giới, bạn cần vạch ra chiến lược cho bài phát biểu của mình.

Nhờ vào việc phân tích hàng ngàn diễn giả ứng khẩu, tôi đã khám phá ra rằng, tất cả những bài phát biểu ứng khẩu hay nhất trong mọi loại tình huống đều được bắt đầu bằng ba cách tiếp cận. Ba chiến lược hiệu quả này được nhắc đến trong hệ thống của *Ma thuật của phép ứng khẩu* và sẽ phát huy tác dụng 100% trong mọi lúc. Những chiến lược này hoàn toàn khác nhau và chúng được sử dụng trong những trường hợp khác nhau, tuy nhiên chúng đều rất cần thiết để bạn biết cách trở thành một diễn giả ứng khẩu.

Kể một câu chuyện

Bạn vẫn nhớ câu chuyện *Cổ bé quàng khăn đỏ* bạn được nghe kể hồi còn nhỏ chứ? Bạn có nhớ bất kỳ bài thuyết trình nào bạn được nghe vài năm trước không?

Lý do hầu hết chúng ta đều nhớ câu chuyện *Cổ bé quàng khăn đỏ* nhưng không nhớ nổi những bài thuyết trình khô khan nằm ở bí mật của cách bộ nhớ của chúng ta vận hành.

Người ta ghi nhớ ý nghĩa của những bài học chỉ khi chúng được nhắc đến trong các câu chuyện đã xảy ra với họ hoặc những câu chuyện họ từng được nghe.

Khi ta được nghe kể một câu chuyện, ta có thể tưởng tượng ra một bãi biển nơi xảy ra câu chuyện đó, nghe thấy các nhân vật nói chuyện và cảm nhận cảm xúc của các nhân vật. Các câu chuyện dễ nhớ đối với bộ não con người bởi chúng khơi dậy cảm xúc và kích hoạt thị giác, thính giác và tâm tư tình cảm.

Nếu bạn kể một chuyện có thật hoặc đưa ra một luận điểm có liên kết với một câu chuyện, người ta có thể sẽ ghi nhớ nó mãi mãi. Cho dù các luận điểm của bạn thông minh và thú vị đến mấy, nhưng nếu chúng không được gắn liền với một câu chuyện hay một ví dụ có tính trực quan, người ta có thể sẽ quên chúng ngay khi bạn vừa dứt lời.

Cho dù là một câu chuyện không có gì đặc biệt, nhưng được kể lại hay hoặc dài dòng đều có thể gây ảnh hưởng đáng kể tới việc khán giả ghi nhớ luận điểm của bạn. Bộ não của chúng ta chỉ ghi nhớ những thông tin liên quan tới các câu chuyện, những ví dụ có tính trực quan hay những trải nghiệm cá nhân.

Ba năm trước, một người phụ nữ đã kể cho tôi nghe một câu chuyện qua điện thoại tại một hội thảo trực tuyến. Câu chuyện kể về khoảng thời gian cô làm y tá tại một bệnh viện, trong lúc thành phố của cô bị oanh tạc trong chiến tranh.

Giọng kể của cô còn trên cả tuyệt vời. Không hề có bất kỳ điểm mâu thuẫn hay một kết luận rõ ràng, nhưng dù nhiều năm đã trôi qua, tôi vẫn có thể kể lại tường tận câu chuyện này.

Một diễn giả thiếu kinh nghiệm bắt đầu bài phát biểu của mình bằng cách kể một câu chuyện sẽ tỏ ra

hiệu quả hơn nhiều so với một diễn giả có kinh nghiệm mà không sử dụng cách này. Đây chính là quyền năng của những câu chuyện. Nếu bạn ghi nhớ chỉ một điều duy nhất trong cuốn sách này, điều tôi muốn bạn nhớ sẽ là: "Hãy kể một câu chuyện và liên kết nó với luận điểm."

Trong ứng khẩu cũng như khi phát biểu có chuẩn bị trước, chiến lược hiệu quả nhất là kể một câu chuyện và đưa ra một luận điểm, cấu trúc tốt nhất bạn có thể sử dụng khi ứng khẩu trên sân khấu là mở bài, kể chuyện và kết luận.

Các câu chuyện giúp chúng ta loại bỏ những yếu tố bất ngờ. Câu chuyện bạn kể là việc từng xảy ra trong đời bạn, có thể bạn đã từng kể nó trước đây, và trong lúc bạn đang kể nó trên sân khấu, bạn sẽ biết chắc câu nào là câu bạn cần nói tiếp theo. Khi bộ não của bạn được giải phóng khỏi việc cố gắng nghĩ ra câu tiếp theo, bạn có thể tập trung vào việc suy nghĩ về phần kết luận của bài phát biểu.

Chuyển tiếp sang một câu chuyện xảy ra trong đời bạn

Đôi khi bạn có thể trả lời trực tiếp một câu hỏi bằng cách kể một trong những câu chuyện xảy ra trong đời bạn. Ví dụ: "Hãy kể cho tôi nghe về ngày đầu tiên bạn tới trường." Bạn có thể dễ dàng trả lời bằng cách kể một câu chuyện về ngày đầu tiên của bạn ở trường.

Tuy nhiên, bạn sẽ thường xuyên cần đến sự chuyển tiếp để có thể chuyển từ câu hỏi bạn được hỏi sang một trong những câu chuyện bạn nhớ một cách trơn tru.

Khi tôi và vợ sống ở Santa Clara, California, tôi đã là thành viên của 7 câu lạc bộ Toastmasters, và tôi cũng từng đến thăm rất nhiều câu lạc bộ khác với tư cách là khách mời. Toastmasters là một tổ chức, luôn tạo cơ hội cho các diễn giả được rèn luyện với các bài phát biểu có chuẩn bị và các bài ứng khẩu trước khán giả thực.

Trong một buổi họp câu lạc bộ, tôi đã nói với vợ của tôi rằng: "Olena, hãy cùng đánh cược là cho dù được hỏi câu gì đi chăng nữa, anh vẫn luôn có thể trả lời bằng cùng một câu chuyện." Tuần đó tôi đã trả lời 7 câu hỏi khác nhau bằng cùng một câu chuyện nhưng với những cách chuyển tiếp khác nhau.

Nếu bạn nhớ một số câu chuyện nhất định, bạn có thể chuyển tiếp từ bất kỳ câu hỏi nào sang chúng bằng những cụm như: "Việc này nhắc tôi nhớ đến" hay "Điều quan trọng hôm nay." Các chính trị gia thường sử dụng thủ thuật chuyển tiếp. Họ được hỏi nhiều câu khác nhau nhưng với sự trợ giúp của một đoạn chuyển tiếp, họ dễ dàng chuyển sang chủ đề họ muốn nói.

Kiến tạo một câu chuyện hư cấu khi đang nói

Hãy tạo ra một câu chuyện tưởng tượng để hỗ trợ luận điểm của bạn. Không hề có bất cứ giới hạn nào cản trở sự sáng tạo của bạn cả. Bạn có thể nói: "Thử tưởng tượng" hoặc "Giả sử..." và thả mình theo sự tưởng tượng. Cách tiếp cận này được sử dụng trong một số bài ứng khẩu hay nhất tôi từng được nghe. Hãy thử xem. Nó rất hiệu quả và thú vị. Nhiều khán giả rất thích cách tiếp cận này.

Chẳng hạn, bài phát biểu của bạn có thể bắt đầu bằng: "Tôi chưa từng đi câu, nhưng tôi hình dung rằng..." Hãy cho khán giả của bạn biết rằng, trí tưởng tượng của bạn đã bay xa và kể một câu chuyện ly kỳ. Bạn không nhất thiết phải kể câu chuyện có thật.

Khi bạn trả lời câu hỏi tại một buổi họp doanh nghiệp, có lẽ bạn sẽ cảm thấy việc kể chuyện không được phù hợp. Đôi khi bạn phải quyết định chọn cách tiếp cận khác dễ dàng hơn cách kể chuyện. Đối với những trường hợp như vậy, có hai sườn bài khác trong hệ thống *Ma thuật của phép ứng khẩu* mà bạn có thể sẽ thấy hữu ích.

PEEP

PEEP (Point, Explanation, Example and Point) là một cách tiếp cận rất đơn giản mà hiệu quả. Nếu bạn gặp khó khăn trong việc nghĩ ra câu chuyện cho câu trả lời, bạn có thể vận dụng phương pháp này. Hãy sử dụng cách này khi bạn cần đưa ra quan điểm và bảo vệ quan điểm của mình.

Point (Luận điểm): Đưa ra một luận điểm ở phần mở đầu của bài phát biểu.

Explanation (Giải thích): Đưa ra những lý do khiến bạn đi đến luận điểm ấy ở phần giữa của bài phát biểu.

Example (Dẫn chứng): Sử dụng ví dụ minh họa để bảo vệ những ý kiến bạn đưa ra trước đó. Sử dụng những cụm từ như "ví dụ như" hoặc "thử tưởng tượng". Khán giả sẽ thấy câu trả lời của bạn chân thực và dễ nhớ khi bạn nói về những trải nghiệm cá nhân.

Point (Luận điểm): Nhắc lại luận điểm của bạn một lần nữa. Kết nối phần kết luận với phần mở đầu.

Như bạn thấy, chữ "P" đầu và chữ "P" cuối đóng vai trò mở bài và kết luận. Phần giải thích và dẫn chứng cấu tạo nên phần thân của bài phát biểu. Dẫn chứng giúp cho ý kiến của bạn chân thực và dễ hiểu với người nghe bởi vì, cũng giống như một câu chuyện, nó kích hoạt các giác quan của khán giả trong sự tưởng tượng của họ. Cách tiếp cận này được rất nhiều diễn giả ứng khẩu sử dụng vì nó dễ áp dụng.

Vị trí, Hành động, Lợi ích

Vị trí, hành động, lợi ích là một cách tiếp cận rất hữu ích khi bạn báo cáo kết quả điều tra của bạn lên ban giám đốc hoặc giới thiệu sản phẩm cho một vị giám đốc điều hành chỉ có đúng 5 phút để nghe bạn nói. Tôi gọi cách tiếp cận này là cách tiếp cận doanh nghiệp bởi nó phù hợp nhất với môi trường doanh nghiệp, nơi việc kể chuyện không phải lúc nào cũng phù hợp và quyết định thì cần được đưa ra nhanh chóng. Có thể câu trả lời của bạn không được ghi nhớ sau nhiều năm, nhưng nó sẽ cho phép khán giả của bạn ra những quyết định sáng suốt nhanh chóng.

Ví dụ, khi bạn được hỏi rằng: "Chúng ta có nên mua lại công ty này không?", "Sản phẩm của anh sẽ giúp chúng tôi những gì?" hay "Chúng ta nên hủy dự án này hay tiếp tục thực hiện nó?"

Vị trí: Khẳng định vị trí của bạn đối với câu hỏi.

Hành động: Nêu ra hành động cần được thực hiện để triển khai những gì bạn đề xuất.

Lợi ích: Mô tả về lợi ích đến từ vị trí của bạn.

Nếu bạn trả lời một câu hỏi bằng cách áp dụng cách tiếp cận vị trí, hành động, lợi ích, khán giả của bạn sẽ có tất cả thông tin cần thiết để ra quyết định.

Cách kể chuyện

Các câu chuyện thường thu hút thị giác, thính giác và xúc giác của khán giả. Sau hôm bạn thực hiện bài ứng khẩu của mình, khán giả sẽ chẳng nhớ nổi bất cứ lời nào bạn nói; họ sẽ chỉ nhớ những gì họ nhìn thấy, nghe thấy và cảm thấy trong trí tưởng tượng khi nghe bạn nói.

Nếu bạn muốn luận điểm của mình được ghi nhớ và có sức ảnh hưởng, bạn cần kết hợp nó với một câu chuyện hoặc một ví dụ liên quan tới hình ảnh. Có thể bạn sẽ nghĩ: "Andrii, tôi phải làm thế nào để kể một câu chuyện truyền cảm khiến khán giả muốn thưởng thức và ghi nhớ?" Bạn từng kể rất nhiều câu chuyện cho gia đình và bạn bè về kỳ nghỉ của bạn hay những chuyện xảy ra ở nơi làm việc; tuy vậy, để có thể ứng khẩu hiệu quả, bạn cần nắm được ba cơ sở của cách kể chuyện.

Chi tiết tạo nên câu chuyện

Các câu chuyện truyền cảm hứng bởi chúng tạo nên những khung hình trong trí tưởng tượng của khán giả. Hãy dùng các chi tiết để khiến cho những khung hình ấy trở nên chân thực trong trí óc khán giả.

Hãy hình dung một diễn giả nói rằng: "Tôi đã thua trận đấu đầu tiên trong một cuộc thi karate, nhưng tôi rất quý trải nghiệm ấy." Bạn có thấy câu này thú vị không? Bạn có thấy nó dễ nhớ không? Nó có giúp bạn hình dung được câu chuyện không?

Tôi sẽ nhắc lại một phân đoạn ở cao trào trong câu chuyện: "Bí mật lớn nhất của phép ứng khẩu."

"Trận đấu kéo dài một phút rưỡi. Tôi đấm, đá và đỡ, nhưng hầu hết tôi chỉ có ăn đấm. Sau 45 giây, tôi thấy kiệt sức hoàn toàn, như thể tôi không nhấc nổi tay lên, những cú đấm của tôi giảm đi nhiều. Khán giả hò reo: "Andrii! Andrii! Hạ nó đi! xử nó đi!" Khi bạn nghe thấy tên mình vang lên, hẳn điều đó sẽ tiếp thêm sức lực và sức mạnh cho bạn để chiến thắng, nhưng trường hợp của tôi thì ngược lại hoàn toàn. Tin được không? Đối thủ của tôi cũng tên là Andrii! Cậu ta đã lên đai xanh và có hơn 7 năm kinh nghiệm tập karate. Tôi thua trận ấy. Tôi bị đánh te tua. Nhưng tôi thực sự thấy rất vui! Khó có điều gì có thể sánh bằng."

Lần mô tả thứ hai về cùng một trận đấu cung cấp cho bạn nhiều chi tiết hơn hẳn. Bạn biết được lai lịch đối thủ karate của tôi, khán giả cổ vũ cho ai, trận đấu kéo dài bao lâu và tôi cảm thấy điều gì trong lúc thi đấu. Tất cả những chi tiết này khiến cho câu chuyện trở nên dễ nhớ. Bạn sẽ quên đi các câu từ nhưng bạn sẽ ghi nhớ những khung hình hiện lên trong trí tưởng tượng của bạn nhờ những câu từ ấy.

Chi tiết là yếu tố quan trọng nhất của bất cứ câu chuyện nào. Hãy kể các câu chuyện và làm giàu chi tiết cho chúng. Nguyên tắc này sẽ giúp bạn trở thành một diễn giả ứng khẩu tài ba. Người ta thích các câu chuyện. Người ta thích các chi tiết. Và họ cũng mê các diễn giả nắm được điều này.

Đối thoại

Nếu bạn không sử dụng đối thoại trong khi thuyết trình thì đó hẳn là một bản tin, một bài báo hay một bài tường thuật chứ không phải một bài phát biểu. Đối thoại là một yếu tố tất yếu của bất cứ câu chuyện nào bởi nó tái hiện lại những sự kiện xảy ra trong quá khứ.

Ví dụ: "Khi về đến nhà, tôi vào bếp, rút cả tập giấy ra khỏi cặp và bắt đầu tìm cách giải bài toán. Danh tiếng của tôi tại trường đang ở bên bờ vực. Lúc 1 giờ sáng mẹ tôi bảo: "Andrii, muộn rồi. Đi ngủ đi con. Nhân tiện, bài toán đó thế nào rồi?" "Mẹ à, con đã hiểu tại sao chưa có ai giải được bài này.

Nó khó kinh khủng. Con đã thử mọi cách và bây giờ con không nghĩ được thêm ý nào khác." Chuyện này xảy ra cách đây đã nhiều năm, nhưng một đoạn đối thoại sẽ làm nó hiện lên sinh động hơn và khán giả sẽ cảm nhận được câu chuyện ấy bộc lộ ra ở thực tại như thế nào.

Mọi diễn giả ứng khẩu tầm cỡ thế giới đều sử dụng đối thoại trong các bài phát biểu của họ bởi họ biết rằng đối thoại là một công cụ ma thuật khiến bài phát nói hấp dẫn, chân thực và dễ nhớ.

Mỗi câu chuyện đều là một sự kết hợp giữa tường thuật và đối thoại, và mục tiêu của bạn ở địa vị một diễn giả là phải làm sao cho hai phần này được cân xứng. Đa số các diễn giả sử dụng quá ít đối thoại và quá nhiều tường thuật trong các bài ứng khẩu của họ, vì vậy nếu bạn muốn câu chuyện của bạn hấp dẫn và đáng nhớ, hãy tăng số lượng đối thoại trong câu chuyện ấy lên. Đối thoại chính là thứ biến một bài nói chấp nhận được thành một bài nói xuất sắc.

Mâu thuẫn

Mâu thuẫn là chướng ngại vật nằm giữa nhân vật và điều mà anh ta muốn đạt được. Mâu thuẫn mang lại sự ly kỳ cho câu chuyện và tạo ra những câu hỏi trong đầu khán giả. Người nghe hứng thú với câu chuyện của bạn bởi họ muốn biết mâu thuẫn đó sẽ được giải quyết ra sao.

Cấu trúc của một câu chuyện bao gồm phần giới thiệu mâu thuẫn, sự leo thang của mâu thuẫn, và cách mâu thuẫn đó được giải quyết. Vì một bài ứng khẩu ngắn hơn nhiều so với một bài thuyết trình có chuẩn bị, bạn cần đưa ra mâu thuẫn từ rất sớm, thường là ngay trong một vài câu đầu tiên.

Ví dụ: "Khi tôi khoảng 12 tuổi, có một nỗi sợ hãi rất lớn. Tôi sợ bị những tên côn đồ trên phố đánh. Tôi quá sợ phải đến trường mỗi ngày đến nỗi bố mẹ phải cho tôi vào trường dạy karate hệ phái Kiokushin để tôi khắc phục nỗi sợ này."

Mâu thuẫn có thể là một cuộc chiến giữa con người với con người, giữa con người với những khó khăn, thậm chí là giữa con người với chính bản thân họ. ở ví dụ này, mâu thuẫn là cuộc chiến chống lại nỗi sợ chính bản thân tôi.

Kể cả khi bạn dùng đối thoại và các chi tiết, khán giả vẫn có thể cảm thấy chán nghe bạn nói nếu câu chuyện bạn kể không có mâu thuẫn. Mọi câu chuyện hấp dẫn, giống như một bộ phim Hollywood, đều cần có một mâu thuẫn ở phần mở đầu mà sau đó sẽ được giải quyết.

Để biến câu chuyện của bạn thành một bộ phim bom tấn, hãy đưa ra mâu thuẫn trong câu chuyện từ sớm. Bạn hãy khiến cho mâu thuẫn đó leo thang và một khi khán giả cảm thấy nóng lòng muốn biết nó được giải quyết như thế nào, hãy đẩy nó lên tới đỉnh điểm và cho khán giả thấy cách mâu thuẫn được giải quyết.

Mục tiêu của bạn là cố gắng để thống nhất ba nguyên tố cơ bản của một câu chuyện hoàn hảo. Hãy lưu tâm đến chúng trước khi bạn bước lên sân khấu và bạn sẽ nhận ra những câu chuyện của bạn đã trở nên hấp dẫn khán giả đến mức nào. Khán giả của bạn sẽ nghĩ: "Ồ! Việc diễn giả này có thể nghĩ ra một câu chuyện xuất sắc như vậy sau 30 giây chuẩn bị đúng là ma thuật." Dù vậy, bạn biết rằng ma thuật này gồm ba từ: chi tiết, đối thoại và mâu thuẫn.

Các bài tập về cách kể chuyện

Để trở thành một diễn giả ứng khẩu hoàn thiện, bạn cần làm chủ được kỹ năng kể chuyện. Trong ứng khẩu, bạn phải nghĩ thật nhanh và quyết định xem câu chuyện của bạn sẽ được thể hiện ra sao trong lúc bạn đang kể nó. Cũng như các kỹ năng khác, để làm chủ được kỹ năng kể chuyện ngẫu hứng đòi hỏi

bạn phải luyện tập. "Câu chuyện - câu chuyện," "các danh từ trong túi" và "hoàn thiện một câu chuyện" là những trò chơi tuyệt vời sẽ mài giũa kỹ năng kể chuyện của bạn khi bạn vui vẻ bên bạn bè hay các đồng môn ứng khẩu khác.

Bài 1: Câu chuyện – Câu chuyện

Mục tiêu của trò chơi "câu chuyện-câu chuyện" nhằm phát triển kỹ năng nói về bất kỳ chủ đề nào. Người điều hành trò chơi đưa ra bối cảnh cho một câu chuyện. Anh ta sẽ chỉ định một người và người đó sẽ bắt đầu kể một câu chuyện. Người điều hành sẽ ra hiệu cho một trong số những người chơi khác và anh ta sẽ kể tiếp câu chuyện đó từ đoạn mà người kể trước dứt lời.

Người kể tiếp theo sẽ tiếp tục kể dựa vào những lời cuối cùng của người kể trước và cố gắng để tiếp tục mạch truyện. Mỗi người có nhiều lượt để thêm thắt vào câu chuyện đó. Thường thì người điều hành trò chơi sẽ quyết định lúc nào câu chuyện kết thúc và sẽ chỉ định một trong số những người chơi kể đoạn kết của câu chuyện.

Bài 2: Các danh từ trong túi

Ở bài tập này, người chơi sẽ viết các danh từ lên một mảnh giấy. Các danh từ riêng cũng được chấp nhận. Thực tế, các danh từ càng lạ thì trò chơi càng thú vị.

Sau khi bỏ tất cả các mảnh giấy vào một chiếc túi, một trong số những người chơi sẽ bắt đầu kể một câu chuyện.

Sau khi mạch truyện được hình thành, người điều hành sẽ lấy ra một mảnh giấy từ trong chiếc túi và một người chơi sẽ phải kể một câu chuyện có xuất hiện danh từ được ghi trong mảnh giấy đó. Chẳng hạn: "Hôm qua, tôi và vợ cùng bước vào một nhà hàng. Đó là ngày kỷ niệm ngày cưới của vợ chồng tôi và tôi muốn làm cho buổi chiều hôm đó phải thật đặc biệt."

Lúc này, người điều hành trò chơi chọn được từ "chim cánh cụt" từ chiếc túi và một người chơi kể tiếp câu chuyện. "Nhà hàng đó có tên là 'Nam Cực' và họ phục vụ một món đặc biệt trong ngày được làm từ thịt chim cánh cụt. Vì vậy tôi đã gọi món đó cho cả hai vợ chồng.

Tôi hỏi vợ tôi rằng: 'Em yêu, em còn nhớ 10 năm trước chúng ta đã gặp nhau như thế nào không?'" Bây giờ người điều hành lại bốc một từ khác từ trong chiếc túi và cứ thế tiếp tục cho đến khi câu chuyện kết thúc.

Trò chơi "Các danh từ trong túi" phát triển khả năng suy nghĩ tức thì và kỹ năng kiến tạo câu chuyện trong khi đang nói.

Như bạn thấy đây, bài tập này khá giống với những gì bạn gặp phải khi thực hiện các bài ứng khẩu thực sự. Bạn kể một câu chuyện ứng biến và trong mỗi vài giây bạn lại quyết định hướng đi của câu chuyện.

Bài 3: Hoàn thiện một câu chuyện

Bài tập này giúp ta phát triển khả năng xây dựng một câu chuyện tương tượng với bất cứ bối cảnh nào. Một người chơi sẽ kể một câu chuyện theo bối cảnh mà người điều hành đưa ra.

Ví dụ:

"Tôi nhận được một tin nhắn nặc danh nói rằng: Tao biết mày ở đâu..."

"Manh môi dẫn tôi vào thế bế tắc. Một tấm biển có ghi dòng chữ: 'Cảnh báo nguy hiểm...' "Trong lúc đi bộ đến cửa hàng đó, tôi nhìn thấy một chiếc phong bì. Bên trong có 10000 đô la. Tôi quyết định..."

"Một chiếc xe máy đang đi chậm chậm trên một vùng đất hoang vu bỗng quẹo gấp khi bất ngờ một thứ

gì đó lao ra...” "Tiếng đập vào cửa kính hành khách làm tôi giật mình. Khi tôi nhìn xem đó là ai...”

"Con mưa không có vẻ gì là sẽ tạnh, nhưng tôi phải...” "Đó là lần thứ hai họ gọi cho tôi. Lần này tôi trả lời rằng...” Bạn có thể chơi trò này với một người bạn hoặc một nhóm nhiều người. Hãy nghĩ ra những đoạn mở đầu thú vị và để mặc cho trí tưởng tượng của bạn bay xa. Trong khi luyện tập, bạn để trí tưởng tượng của mình càng tự do thì nó càng giúp ích cho bạn khi bạn ứng khẩu sau này.

Đưa ra quan điểm

Hãy đưa ra quan điểm của mình. Bạn cần phải có một quan điểm nhất định đối với câu hỏi mà bạn được hỏi. Hãy tưởng tượng bạn đang ngồi trong hàng ghế khán giả và có một vị chính khách được hỏi rằng, "Ngài có thể cho biết khi nào chúng ta sẽ thoát được cuộc khủng hoảng kinh tế này không?"

Diễn giả đó trả lời: "Chuyện đó còn tùy. Nếu chính phủ hành động đúng, chúng ta có thể thoát được cơn khủng hoảng này một cách nhanh chóng. Tuy nhiên, nếu quốc gia của chúng ta không đồng lòng và chính phủ không đi theo đúng các bước nhằm chấm dứt những bất cập về kinh tế thì cuộc khủng hoảng có thể kéo dài lâu hơn nữa."

Câu trả lời này không những không có giá trị mà nó cũng sẽ chẳng được người ta ghi nhớ hay được truyền thông trích dẫn. Nhưng giả sử vị chính khách đó nói rằng: "Tôi nghĩ rằng trong vòng 3 năm chúng ta sẽ đưa nền kinh tế đạt mức như hồi năm 2008." Cho dù đó chỉ là một quan điểm không được chứng minh bởi bất kỳ số liệu nào, nó vẫn có giá trị, sẽ được trích dẫn bởi giới truyền thông và được người ta ghi nhớ trong một thời gian dài.

Một trong những lỗi nhiều diễn giả thường hay mắc phải, đó là tuôn ra thành lời bất kỳ thứ gì xuất hiện trong đầu, chỉ để lấp đầy khoảng thời gian đó mà không đưa ra bất cứ quan điểm nào. Một câu nói hay luôn luôn hàm chứa một thông điệp và một quan điểm rõ ràng. Đừng bao giờ nói nước đôi và đừng bao giờ nói "cái đó còn tùy."

Kỹ thuật truyền tải

Nhiều diễn giả sau khi nghe một câu hỏi thường nghĩ: "Ồ điều quan trọng nhất mình cần làm là nghĩ xem phải nói gì." Tuy vậy, cách bạn truyền tải còn quan trọng hơn những điều bạn nói.

Hãy thành thật

Nếu bạn hỏi tôi rằng: "Kỹ thuật nào là kỹ thuật truyền tải hiệu quả nhất trong ứng khẩu?", tôi sẽ trả lời: "Dĩ nhiên là sự thành thật rồi!" Nhiều người muốn được khán giả yêu thích và hay diễn kịch trên sân khấu. Họ muốn cho mọi người thấy họ uyên bác như một vị giáo sư đại học Harvard, hùng hồn như Tony Robbins và lôi cuốn như Steve Jobs.

Khán giả có thể nhìn thấy nhiều điều hơn bạn tưởng, dựa vào những dấu hiệu cử chỉ của bạn. Một khi khán giả cảm thấy bạn không thành thật, họ sẽ không tin bạn nữa và đối với họ, bài nói của bạn xem như kết thúc.

Khán giả không cần thêm một Tony Robbins, Steve Jobs hay Martin Luther King. Họ cần bạn. Khán giả sẽ tha thứ cho bất cứ điều gì bạn mắc phải trên sân khấu, trừ việc không thành thật. Nếu bạn thực sự thành thật, lời nói của bạn vẫn sẽ được đánh giá tốt, kể cả khi bạn làm hỏng tất cả những thứ khác.

Đôi lúc các học viên đã hỏi tôi rằng: "Andrii, tôi muốn thành thật trên sân khấu, nhưng tôi lại không biết cách. Liệu có phương pháp nào có thể giúp tôi không?"

Bạn không thể thành thật nếu bạn không coi khán giả của mình như những người bạn thân, không cảm thấy vui vẻ khi ứng khẩu và không có ý định truyền tải những điều giá trị. Có một lời thề nguyện kỳ diệu sẽ đảm bảo cho những lời ứng khẩu của bạn luôn thành thật và hiệu quả. Nó luôn luôn phát huy tác dụng với tôi, với những học viên của tôi, với những diễn giả ứng khẩu tài ba và tất cả những ai dùng đến nó. Mặc dù vậy, để khiến nó có tác dụng, bạn cần phải thực sự tin tưởng. Trước khi bước lên sân khấu, hãy nhắc lại những lời sau: *"Tôi sẽ cảm thấy vui vẻ nhờ ứng khẩu và sẽ tận hưởng từng giây phút trên sân khấu. Những người ở hàng ghế khán giả là những người tuyệt nhất trong đời tôi. Họ quan trọng với tôi giống như người nhà hay bạn thân tôi vậy. Lý do duy nhất tôi đứng trên sân khấu là để truyền tải các giá trị và thay đổi cuộc sống của khán giả theo hướng tích cực."*

Tràn đầy năng lượng

Nhiều năm trước, tôi có tham dự một khóa học diễn xuất do một vị đạo diễn sân khấu nổi tiếng điều hành. Trong số các học viên thuộc nhóm tôi có Julie, 21 tuổi. Một hôm, vị giảng viên nói: "Đã đến lúc trình bày bài phát biểu dài 3 phút mà các bạn đã chuẩn bị trong cuối tuần vừa rồi. Julie, bắt đầu từ em." Khi Julie bước lên sân khấu, cô mỉm cười và nói, "Tiêu đề của bài phát biểu của tôi là 'Xu hướng thời trang mùa xuân.' Mùa xuân năm nay, họa tiết chấm bi đang được ưa chuộng. Tôi thích các tông màu sáng..."

Tôi nghĩ: "Thật tuyệt vời! Julie không hề dùng đến bất kỳ điều gì vị đạo diễn sân khấu dạy chúng tôi. Bài phát biểu của cô ấy không hề có cấu trúc, cô ấy ngập ngừng rất nhiều, chủ đề này không phải chủ đề tôi quan tâm, nhưng bài phát biểu của cô ấy thật xuất sắc! Tôi có thể lắng nghe đến hàng tiếng đồng hồ!"

Tôi tự hỏi: "Bài phát biểu của cô ấy có gì hay nhỉ?" Rồi sau đó tôi nhận ra rằng: "Julie tràn đầy sinh

lực và vô cùng tâm huyết với những điều cô ấy đang nói, chính và điều đó khiến cho chúng truyền được cảm hứng." Có lẽ đây là một trong những bài học đáng giá nhất về kỹ năng nói trước đám đông tôi từng học từ trước đến nay.

Nếu bạn tâm huyết với chủ đề của mình, năng lượng của bạn sẽ truyền sang người khác và không lâu sau đó, tất cả mọi người ở hàng ghế khán giả cũng sẽ trở nên hào hứng. Họ sẽ nghĩ: "Ồ, chắc hẳn phải có gì đó đặc biệt ở chủ đề này thì diễn giả mới hào hứng thế kia. Mình nên lắng nghe xem." Ngược lại, nếu khán giả nhận thấy bạn thờ ơ, họ sẽ trở nên chán chường và lãnh đạm, y như bạn vậy.

Tràn đầy năng lượng là một trong những yếu tố cốt lõi của một bài phát biểu ứng khẩu thành công. Dù bạn đang nói về bất cứ điều gì đi chăng nữa, hãy hào hứng với điều đó và hãy nói bằng sinh lực và nhiệt huyết. Khi năng lượng của sự hào hứng lan khắp căn phòng, đó là lúc ma thuật hiệu nghiệm và bạn chính là pháp sư.

Cử chỉ

Khi bạn xem những người tập sự ứng khẩu phát biểu, bạn có thể nhận thấy họ thường xuyên nhìn lên trần nhà hoặc có những cử chỉ lo lắng. Tại sao lại như vậy? Bộ não đang tập trung để xác định xem nên nói gì và người nói có xu hướng quên sạch cả cử chỉ lẫn giao tiếp bằng mắt.

Khi bạn đứng trên sân khấu, bạn có thể nghĩ rằng vấn đề lớn nhất là tìm ra những từ ngữ hợp lý, bởi khán giả có thể phán xét bài phát biểu của bạn dựa trên những điều bạn nói. Tuy vậy, khán giả cũng sẽ phán xét bài phát biểu của bạn dựa trên những gì bạn làm trên sân khấu khi bạn đang nghĩ hoặc đang nói. Nếu bạn cựa quậy ngón tay, nháy từ chân nọ sang chân kia hoặc nhìn chằm chằm lên trần nhà, việc này không những khiến người nghe thấy khó chịu mà còn khiến họ nghi ngờ rằng bạn không chắc chắn với những điều bạn nói.

Trong ứng khẩu, cử chỉ và chuyển động trên sân khấu thường không bị đòi hỏi cao như với một bài phát biểu có chuẩn bị, nhưng bạn vẫn cần tuân thủ một số điều cơ bản.

Cũng giống như khi thực hiện một bài phát biểu có chuẩn bị, mọi cử chỉ của bạn nên khoáng đạt và cởi mở. Bạn luôn luôn nên nhìn thẳng vào mắt của một vị khán giả và tất nhiên là tránh mọi cử chỉ lo lắng.

Có thể bạn sẽ nghĩ rằng: "Mình phải làm sao để kiểm soát quá nhiều thứ như vậy trên sân khấu? Mình nên nghĩ xem cần nói những gì, chú ý giao tiếp bằng mắt, di động và cử chỉ. Không phải như vậy là quá nhiều sao?" Câu trả lời dành cho câu hỏi này có liên quan tới vấn đề cốt lõi của việc tư duy ứng biến.

Nếu bạn cố suy nghĩ một cách có ý thức về nội dung của bài nói, cử chỉ, giao tiếp bằng ánh mắt và di chuyển, bạn sẽ dễ dàng cảm thấy quá tải. Mục tiêu của bạn là làm sao để không nghĩ về tất cả những điều trên! Mục tiêu của bạn là tin tưởng trí óc tiềm thức siêu nhanh của mình.

Nếu bạn hỏi tôi: "Anh làm thế nào để kiểm soát cử chỉ của mình?" Tôi sẽ trả lời rằng: "Chúng cứ diễn ra thôi. Tôi tin vào tiềm thức của tôi và nó sẽ ra hiệu cho tôi xem khi nào cần dùng đến cử chỉ và dùng cử chỉ nào. Cũng giống như khi bạn đi bộ vậy. Tiềm thức của bạn ra hiệu cho bạn để bạn biết khi nào cần chuyển động và bạn chuyển động mà không cần phải nghĩ về chúng."

Khi bạn thực hành ứng khẩu ở một câu lạc bộ Toastmasters hay trong một nhóm bạn, hãy hỏi xem bạn có thực hiện bất kỳ cử chỉ gây khó chịu nào không và liệu bạn đã giao tiếp bằng mắt đủ tốt chưa. Hãy loại bỏ từng lỗi một trong các bài phát biểu tiếp theo. Sau khi luyện tập đến một mức nào đó, bạn sẽ thực hiện tốt mọi cử chỉ, chuyển động mà không cần phải nghĩ về chúng.

Nỗi sợ ứng khẩu

Tôi đã phỏng vấn hơn 100 diễn giả và tất cả bọn họ đều nói rằng họ cảm thấy sợ việc ứng khẩu. Tôi hỏi họ: "Bạn có sợ một điều gì đó cụ thể không?" và nhận được những câu trả lời như sau: "Tôi sợ rằng tôi sẽ không thể nghĩ ra một câu trả lời hay thật nhanh" và "Tôi sợ rằng khán giả sẽ không thích câu trả lời của tôi và họ sẽ nghĩ tệ về tôi." Trên thực tế, mọi diễn giả, ở một mức độ nào đó, đều cảm thấy sợ ứng khẩu. Bạn sẽ dễ dàng giảm thiểu nỗi sợ ứng khẩu một cách đáng kể nếu bạn đi theo ba khuyến nghị dưới đây.

Tin tưởng vào kinh nghiệm bạn có

Nếu bạn sợ ứng khẩu, bạn không hề đơn độc. Người ta sợ tất cả những thứ mà họ không quen thuộc. Bạn sẽ thấy sợ mỗi khi bước ra khỏi vùng an toàn của mình, nhưng đó cũng là lúc bạn trưởng thành nhiều nhất.

Hồi tôi 7 tuổi, mẹ tôi nói với tôi rằng: "Kể từ thứ Hai trở đi, con sẽ tự đi học nhé." Tôi đáp: "Mẹ ơi, con rất sợ đi học nếu mẹ không đi cùng. Con chưa bao giờ tự đi đâu cả. Con sợ lạc đường."

Bạn biết không? Tôi chỉ thấy sợ vào ngày đầu tiên tôi đến trường một mình. Tuy vậy, tôi nhận ra rằng tôi vẫn nhớ đường tới trường, tôi đã đến trường rất nhiều lần rồi, và thực ra chẳng có gì phải sợ cả. Chuyện tương tự cũng xảy ra với mọi diễn giả ứng khẩu.

Sau khi bạn đưa ra hàng tá câu trả lời ứng khẩu và luyện tập các kỹ thuật tư duy nhanh, bạn sẽ nghĩ rằng: "Này, mình đã từng ứng khẩu rồi đấy! Có lúc mình trả lời rất hay, có lúc chỉ tạm tạm, nhưng cũng không đến nỗi tệ như mình từng sợ. Khán giả không hề ăn thịt mình và thậm chí mình còn thấy vui."

Để giảm bớt nỗi sợ ứng khẩu, đơn giản là hãy làm cho nó trở nên quen thuộc với bạn và nó sẽ trở thành một phần thuộc vùng an toàn của bạn. Hãy ứng khẩu thường xuyên hết mức có thể và sau một thời gian bạn sẽ không còn cảm thấy sợ nó nữa. Tại sao ư? Bởi bạn đã ứng khẩu và học được từ kinh nghiệm trước đó rằng chẳng có gì phải sợ cả.

Chấp nhận rằng không phải mọi câu trả lời của bạn đều xuất sắc

Ý thức và chấp nhận rằng không phải mọi câu trả lời ứng khẩu của bạn đều xuất sắc. Có nhiều tình huống bạn khó có thể lường trước, chẳng hạn như câu hỏi bạn sẽ được hỏi, những ý tưởng xuất hiện trong đầu bạn, tâm trạng của bạn sẽ ra sao và khán giả sẽ có những ai.

Các diễn giả ứng khẩu giỏi nhất biết được rằng việc liên tục đưa ra được những câu trả lời xuất sắc là bất khả thi. Một khi bạn đã chấp nhận sự thật này, không những bạn sẽ chẳng còn lo rằng câu trả lời của mình sẽ không hay nữa, mà trung bình các câu trả lời của bạn cũng sẽ hay hơn rất nhiều. Tiềm thức sẽ không bị ngăn cản bởi sự lo âu của bạn và nó sẽ cho bạn những ý tưởng tuyệt vời dành cho bài phát biểu.

Làm quen với môi trường xung quanh

Nếu bạn thấy trước mình sắp phải ứng khẩu, hãy làm quen với môi trường xung quanh. Để cho phép bộ

não của bạn chỉ tập trung suy nghĩ về câu trả lời, hãy loại bỏ những yếu tố không quen thuộc có thể gây ra những nỗi sợ hãi không cần thiết cho bạn.

Hãy bước lên sân khấu và nhìn vào những hàng ghế trống. Hãy ngồi ở những góc khác nhau của căn phòng. Bắt tay và nói chuyện với khán giả. Mỗi liên kết giữa căn phòng và khán giả với bạn càng chắc chắn thì việc tư duy ứng biến và kết nối với khán giả càng dễ dàng.

Lúc bạn bước lên sân khấu, căn phòng sẽ trở nên quen thuộc với bạn và khán giả sẽ trở thành đồng minh của bạn. Bạn sẽ nói với khán giả giống như bạn nói chuyện với một nhóm bạn trong căn bếp của mình vậy. Khi đã loại bỏ được việc e sợ khán giả và môi trường lạ lẫm, bộ não của bạn sẽ chỉ tập trung nghĩ về câu trả lời.

Đa số mọi người đều sợ ứng khẩu, tuy vậy các diễn giả ứng khẩu có kinh nghiệm nắm được bản chất của nỗi sợ này và có cách để chế ngự nó.

Hài hước

Hài hước trong lúc bạn ứng khẩu có thể còn quan trọng hơn lúc bạn thực hiện các bài phát biểu có chuẩn bị. Hài hước tạo ra bầu không khí thư giãn cho khán giả và giúp họ thoải mái khi nghe bạn nói.

Hài hước đúng lúc có thể khiến khán giả của bạn thích bài phát biểu của bạn hơn, tập trung lắng nghe hơn và ghi nhớ mọi điều bạn nói tốt hơn. Hài hước đúng lúc có thể giúp bạn chiến thắng một cuộc thi ứng khẩu. Để sử dụng khiếu hài hước một cách hiệu quả, bạn cần hiểu được những thứ khiến người ta bật cười và làm thế nào để bài phát biểu của bạn nghe hóm hỉnh hơn.

Cấu trúc của câu nói đùa

Mọi câu nói đùa đều bao gồm hai phần: phần thiết lập và điểm chốt. Phần thiết lập cho biết những thông tin khái quát mà khán giả cần biết để khiến câu nói đùa trở nên thật hóm hỉnh.

Điểm chốt là câu nói đùa khiến khán giả bật cười. Phần thiết lập dành cho một loạt những thứ tương đồng và những thứ này cùng đi theo một hướng. Điểm chốt là khi dòng suy nghĩ bị chệch hướng khỏi trình tự những thứ tương đồng và khán giả bật cười. Chúng ta bật cười khi có người đánh lừa được suy nghĩ của mình.

Ví dụ: "Vào thế kỷ XXI, chúng ta có iPhone, iPad, nhưng không có giao tiếp bằng mắt." Trong trường hợp này "iPhone" và "iPad" có sự tương đồng và khán giả trông đợi từ tiếp theo sẽ là "iPod". "Giao tiếp bằng mắt" (eye contact) làm chệch hướng trình tự tương đồng và khiến cho câu nói trở nên hài hước.

Một ví dụ khác: "Các bạn có biết cách hiệu quả nhất để truyền thông tin không? Điện tín ư? Không phải. Điện thoại? Cũng không. Hãy nói cho một người phụ nữ biết!" Trong trường hợp này, "điện tín" và "điện thoại" thiết lập trình tự tương đồng và "nói cho một người phụ nữ biết" là điểm chốt.

Để khiến cho điểm chốt được hài hước, phần thiết lập nên được khán giả biết đến. Nếu bạn nói một câu hài hước với nhóm bạn của mình và họ cười ngặt nghẽo nhưng lại không có tác dụng gì khi bạn thực hiện bài thuyết trình ở cơ quan, điều này chứng tỏ nhóm khán giả đầu tiên biết đến phần thiết lập đó nhưng nhóm khán giả thứ hai lại không biết.

Cường điệu và đối thoại

Học viên của tôi, George từng hỏi tôi rằng: "Andrii, tôi muốn làm cho mọi người mỉm cười nhưng để nghĩ ra được những câu hài hước thật khó. Tôi phải làm sao để được hóm hỉnh hơn khi ứng khẩu?"

Tôi đáp: "George, việc đó dễ lắm. Có một nguồn ma thuật hài hước có thể khiến cho các bài phát biểu của anh có những khoảnh khắc hài hước vô tận nếu anh biết tới nó. Sự cường điệu và đối thoại chính là nguồn ma thuật ấy."

Khi ứng khẩu, ở đa số các trường hợp, mọi người bật cười khi bạn kể lại một đoạn đối thoại của nhân vật trong câu chuyện của bạn, hay khi bạn cho họ thấy phản ứng cường điệu của một nhân vật khác sau khi nghe câu đối thoại trên.

Bạn chỉ cần cho thêm đối thoại và các phản ứng cường điệu hóa, bài phát biểu của bạn sẽ có đủ tính hài hước. Kể cả khi bạn không có ý định khiến các phản ứng cường điệu hay các đoạn đối thoại buồn

cười đi nữa, khán giả thường vẫn sẽ cười.

Nghiên cứu của tôi về hàng ngàn bài phát biểu cho thấy, hội thoại và cường điệu tạo cho khán giả nhiều khoảnh khắc hài hước hơn hẳn các phần khác của bài phát biểu. Hãy sử dụng nguồn cung cấp chất hài đầy ma thuật này và bạn sẽ thấy khán giả của mình cười nhiều hơn hẳn trước kia.

Bài ứng khẩu cần cô đọng

Một bài ứng khẩu thường chỉ dài từ 1-3 phút và bạn cần nói ngắn gọn, súc tích để truyền tải thông điệp của mình và khiến nó mạnh mẽ, đáng thuyết. Mỗi lời bạn nói ra có thể làm tăng hoặc làm giảm giá trị bài phát biểu của mình và ở đây không có mức ở giữa. Làm theo các khuyến nghị dưới đây sẽ giúp bạn giảm đáng kể những lời không cần thiết khi bạn thực hiện những bài phát biểu của mình.

Tránh các từ đệm

Hãy tránh dùng những từ đệm như "ừm," "à," "ơ bản là", "bạn biết đấy,"... Những từ này chỉ khiến khán giả nhàm tẻ và chẳng thêm được chút giá trị nào cả. Nếu bạn không biết phải nói gì hoặc đơn giản là cảm thấy hồi hộp, thay vì nói một từ đệm, bạn hãy ngừng nói để dành ra vài giây suy nghĩ.

Đừng xin lỗi

Đừng bao giờ nói "Xin lỗi", "Tôi không biết nhiều về chủ đề này" hay "Xin lỗi, tôi không có ý nói như vậy." Khi bạn xin lỗi trên sân khấu, bạn làm tổn thời gian của khán giả và hành động này khá bất lịch sự. Xin lỗi trong cuộc sống hàng ngày là một cử chỉ lịch sự, tuy vậy bạn cần phải quên từ "xin lỗi" khi ứng khẩu. Đừng bao giờ xin lỗi vì bạn không biết gì về chủ đề đó, bởi nếu bạn không đủ khả năng để phát biểu, tại sao khán giả phải lắng nghe bạn?

Bài phát biểu ứng khẩu của bạn không cần phải hoàn hảo. Nếu bạn ngắc ngứ hay lỡ nói điều gì đó bạn không muốn đề cập, hãy cứ tiếp tục nói.

Cô đọng các câu chuyện

Kể chuyện là cách trả lời câu hỏi rất hiệu quả, nhưng đối với một câu trả lời ứng khẩu, bạn cần rút ngắn câu chuyện đó.

Nếu câu chuyện của bạn có nhiều sự kiện, hãy cô đọng chúng thành một sự kiện quan trọng nhất. Nếu bạn có nhiều nhân vật cần thiết để truyền đi một thông điệp, hãy cô đọng số nhân vật xuống còn 2 hoặc 3 nhân vật. Hãy cô đọng đoạn đối thoại của các nhân vật bằng những câu nhất định có liên quan tới luận điểm của bạn.

Với việc cô đọng các sự kiện, các đoạn đối thoại và nhân vật, bạn có thể trả lời một câu hỏi ứng khẩu bằng một câu chuyện dài 2 phút mà bình thường sẽ phải mất 10 phút để kể mà vẫn truyền tải được luận điểm.

Hãy đơn giản

Khi bạn ứng khẩu, từ ngữ bạn sử dụng nên nằm ở mức một đứa trẻ 12 tuổi cũng có thể hiểu được. Việc phát biểu trước công chúng đã thay đổi rất nhiều kể từ 50 năm lại đây. Những diễn giả tài ba thời trước như Winston Churchill hay Abraham Lincoln thường sử dụng những câu dài, từ ngữ "cao cấp" và những lời hùng biện, tuy vậy những diễn giả tài giỏi nhất ngày nay lại sử dụng ngôn ngữ đơn giản hơn nhiều khi diễn thuyết.

Một diễn giả giỏi cần phải thành thật trên sân khấu và nói với khán giả như thể anh ta đang nói chuyện với một người bạn trong cuộc đối thoại thường ngày. Ngày nay, người ta nói những câu ngắn gọn và sử dụng ngôn ngữ đơn giản trong giao tiếp hàng ngày. Chúng ta cũng có thể nhận thấy điều này ở các bài phát biểu trước công chúng.

Tôi thường xuyên thấy nhiều diễn giả cố giấu đi sự thiếu chuyên nghiệp của họ bằng những thuật ngữ chuyên nghiệp và các cụm từ viết tắt hay cố nói thật hùng hồn để họ trông khá hơn bình thường. Thật không may cho họ, nếu khán giả nhận thấy diễn giả không được thành thật, họ sẽ ngừng lắng nghe và không tin vị diễn giả đó nữa.

Những chuyên gia, nhà lãnh đạo và diễn giả tài giỏi nhất luôn có thể giải thích những khái niệm phức tạp nhất bằng những từ rất đơn giản và ví dụ hình ảnh mà một đứa trẻ 12 tuổi cũng có thể hiểu được.

Nếu một đứa trẻ 12 tuổi không thể hiểu nổi ý bạn nói thì một kỹ sư tốt nghiệp hai bằng đại học cũng không hiểu nổi ý bạn. Hãy tin lời tôi, tôi từng là một kỹ sư có hai bằng đại học, và tôi đã từng nghe hàng ngàn bài thuyết trình kỹ thuật.

Nếu bạn muốn trở thành một diễn giả ứng khẩu giỏi và cho khán giả của bạn những bài phát biểu giá trị, hãy đơn giản thôi.

Đừng gắng sức để được hoàn hảo

Trong ứng khẩu, bài phát biểu hoàn hảo là một bài phát biểu tồi tệ. Nếu bài phát biểu của bạn rất trơn tru và không mắc lỗi nào, khán giả sẽ thấy như thể bạn đọc lại những dòng đã được chuẩn bị trước chứ không phải bạn giao tiếp thực sự với họ. Mọi người thích sự không hoàn hảo. Họ muốn thấy sự thiếu hoàn hảo, con người thật của bạn.

Sự trơn tru trong bài ứng khẩu của bạn không được đòi hỏi cao như so với một bài phát biểu được chuẩn bị. Thường thì bạn sẽ nhận thấy rằng, kể cả khi không có ý tưởng hay cho câu trả lời, một đoạn mở đầu phù hợp, và nhiều lúc bạn ngập ngừng, khán giả vẫn cảm thấy bài phát biểu của bạn tuyệt vời.

Nguy hiểm lớn nhất đối với việc nói mà không có sự chuẩn bị trước không nằm ở việc mắc lỗi mà ở việc bạn gắng sức để luôn đưa ra một câu trả lời hoàn hảo. Việc này sẽ cản trở tư duy nhanh, cản trở khả năng đối mặt với khó khăn trên sân khấu và khiến bạn giảm sự tự tin. Nếu bạn muốn trở thành một diễn giả ứng khẩu giỏi hơn - hãy liệu mình, quên việc trở nên hoàn hảo đi và tận hưởng trải nghiệm trên sân khấu.

4 mức độ ứng khẩu tầm cỡ thế giới

Thử tưởng tượng rằng ứng khẩu là một trò chơi điện tử. Trò chơi này có bốn mức khó, và bạn phải vượt qua từng mức một. Sau khi hoàn thành ba mức đầu tiên, bạn sẽ trở thành một diễn giả ứng khẩu rất giỏi, nhưng chỉ sau khi bạn vượt qua mức cuối cùng là mức bốn, bạn mới có thể trở thành một trong những diễn giả ứng khẩu giỏi nhất thế giới. Bạn đã sẵn sàng chơi chưa? Hãy bắt đầu nào.

Mức 1: Nói trong khoảng thời gian 2 phút

Ở mức này bạn cần vượt qua được trạng thái đóng băng não, đây là lúc tâm trí bạn trống rỗng và bạn trở nên tự tin đến mức có thể dễ dàng nói về bất cứ chủ đề nào trong vòng 2 phút mà không cần chuẩn bị.

Mức đầu tiên là bước cơ bản nhưng cũng chính là bước nền tảng, ở mức này, mục tiêu duy nhất của bạn là nói về bất kỳ điều gì đó trong thời gian 2 phút. Đừng lo rằng liệu những điều bạn nói có hợp lý hay không. Đừng lo về cấu trúc hay bố cục. Mục tiêu duy nhất là nói để lấp đầy 2 phút.

Bạn đã bao giờ chứng kiến những diễn giả bị ngắc ngứ và xấu hổ khi trả lời một câu hỏi ứng khẩu chưa?

Những diễn giả đó chưa vượt qua được mức 1. Dù bạn có kinh nghiệm đến đâu, nếu bạn đang luyện tập để hoàn thiện mức 1, hãy quên chất lượng bài nói của bạn đi và đơn giản là lấp đầy khoảng thời gian đó bằng từ ngữ.

Một khi bạn cảm thấy thật thoải mái khi thực hiện mức 1, bạn sẽ không bao giờ sợ phải nói ứng khẩu nữa vì bạn biết rằng dù được hỏi gì đi nữa, bạn vẫn sẽ tìm ra từ ngữ để trả lời câu hỏi bằng cách nào đó. Các mức khác sẽ đảm bảo tính ngoạn mục cho câu trả lời của bạn, nhưng trước tiên, bạn cần loại bỏ nỗi sợ rằng bạn sẽ không tìm ra được lời nào để nói khi bạn cần.

Bạn chỉ có thể ăn một con voi bằng cách ăn từng miếng một. Điều này cũng đúng với ứng khẩu. Trước khi bạn làm chủ được một mức nào đó, đừng cố chuyển qua mức tiếp theo và bị lẫn lộn giữa quá nhiều kỹ thuật cùng một lúc. Chỉ khi nào bạn đã hoàn toàn tự tin với mức 1, khi đó bạn mới nên bước sang mức 2.

Mức 2: Thêm vào cấu trúc và ý nghĩa

Khán giả của bạn chỉ có thể ghi nhớ các thông tin và nắm được suy nghĩ của bạn nếu bạn nói có hệ thống, ở mức độ cao, bài phát biểu của bạn nên có một đoạn mở bài, thân bài và kết luận, ở mức này, bạn cần sử dụng được các sườn bài một cách dễ dàng để hệ thống câu trả lời của bạn. Ngoài ra, bài phát biểu của bạn nên hỗ trợ một luận điểm nào đó và khán giả nên hiểu rõ được điều bạn nói. Khi luyện tập ở mức này, đừng chú ý tới ngôn ngữ cử chỉ, giọng nói hay giao tiếp bằng ánh mắt. Bạn sẽ có cơ hội luyện tập tất cả các điều trên ở mức 3.

Mức 3: Truyền tải

Đa số các kỹ thuật truyền tải hay được sử dụng trong các bài diễn văn dài đều có thể áp dụng được với ứng khẩu, ở mức 3, bạn nên luyện tập cử chỉ, cách tạm ngừng, giao tiếp bằng mắt, giọng nói và các kỹ thuật truyền tải khác. Mục tiêu của mức này là làm sao phát triển được khả năng truyền tải một bài phát

biểu ứng khẩu với sức mạnh, nhiệt huyết và sức thu hút. Sau khi đã hoàn thành mức 3, mọi câu trả lời ứng khẩu của bạn sẽ được khán giả tiếp thu tốt.

Mức 4: Bước ngoặt

Nếu bạn cảm thấy thoải mái với cả ba mức đầu tiên, bạn đã trở thành một diễn giả ứng khẩu cấp cao rồi đấy. Xin chúc mừng! Tuy nhiên, để tiến tới mức có thể khiến người nghe ghi nhớ các bài phát biểu của bạn sau nhiều năm, bạn cần phải hoàn thiện mức 4.

Có nhiều diễn giả ứng khẩu giỏi, nhưng rất ít người xuất sắc. Nếu bạn tham dự một cuộc thi ứng khẩu, mọi đối thủ cạnh tranh đều sẽ là những diễn giả giỏi, nhưng mức 4 chính là mức tạo ra sự khác biệt giữa người thắng cuộc và những thí sinh còn lại. Nếu bạn thấy có người vẫn nhớ câu trả lời ứng khẩu của bạn sau nhiều năm, điều đó có nghĩa là bài phát biểu của bạn đã đạt đến mức 4.

Nếu câu trả lời của bạn quá hiển nhiên và không thể hiện được góc nhìn độc đáo đối với câu hỏi, nó sẽ gây nhàm chán và người ta sẽ quên lời nói của bạn một cách nhanh chóng. Khán giả của bạn không thể tập trung vào bất kỳ điều gì làm họ chán. Bạn cần tránh đưa ra những câu trả lời dễ đoán và tạo ra bước ngoặt cho bài phát biểu của mình (sự chuyển hướng bất ngờ).

Ví dụ, giả sử bạn được hỏi rằng: "Bạn sẽ đi đâu trong kỳ nghỉ tới và tại sao?" Trước tiên, hãy nghĩ về những câu trả lời hiển nhiên nhất mà đa số mọi người sẽ trả lời, chẳng hạn như "Tôi muốn sang Mexico và dành chút thời gian ở bãi biển vì tôi đã quá mệt mỏi với công việc và cần được thư giãn", "Tôi muốn đi trượt tuyết ở Canada cùng gia đình. Được trượt tuyết và dành thời gian bên gia đình sẽ cho tôi kỳ nghỉ tuyệt vời nhất" hoặc "Tôi sẽ du lịch vòng quanh châu Âu vì tôi thích ngắm cảnh và gặp gỡ những người mới."

Đối với một cuộc đối thoại cá nhân, những câu trả lời như vậy là chấp nhận được, nhưng bạn không thể trả lời như vậy nếu bạn muốn câu trả lời ứng khẩu của bạn đạt tới mức 4. Khán giả không quan tâm đến kỳ nghỉ của bạn mà họ quan tâm đến thông tin giá trị họ có thể nhận được thông qua câu trả lời của bạn. Giá trị ở đây là trải nghiệm độc nhất của bạn, khả năng gây cười hoặc quan điểm khác thường.

Khi bạn đã quyết định được câu trả lời hiển nhiên nhất là gì, hãy hướng bài nói của bạn theo một hướng hoàn toàn khác.

Ví dụ: "Tôi muốn dành toàn bộ kỳ nghỉ của mình ở cơ quan..." "Tôi muốn vào tù trong 2 tuần...", "Mọi ngày trong đời tôi đều là kỳ nghỉ vì..." "Tôi muốn bay lên mặt trăng cùng Ricky Martin trong 1 tuần..." hoặc "Tôi muốn tàng hình trong suốt kỳ nghỉ của mình để..." Các đoạn mở đầu của câu trả lời khá bất thường nhưng chúng sẽ lôi cuốn khán giả và khiến họ tiếp tục lắng nghe.

Thực sự có rất ít diễn giả ở mức 4, nhưng để đạt đến mức này hoàn toàn không khó. Khi bạn nói trước khán giả, đó không còn là một cuộc đối thoại cá nhân nữa và mục tiêu của bạn không phải là nói những gì bạn thực sự nghĩ mà là truyền tải giá trị.

Hãy sáng tạo, tránh những hướng đi dễ đoán và người ta sẽ ghi nhớ những gì bạn nói sau nhiều năm. Họ sẽ mong đợi từng bài ứng khẩu của bạn. Tại sao ư? Bởi vì họ sẽ nghĩ rằng: "Diễn giả này thật tuyệt vời. Mình rất mong đợi để được nghe những gì anh ta nói lần này." Khi bạn chọn hướng đi khác so với những người còn lại, mọi người sẽ chú ý đến bạn.

Một số thủ thuật khác

Các thủ thuật ở mục này cũng quan trọng như các thủ thuật khác được nhắc đến trong sách, chỉ có điều chúng không nằm trong bất kỳ mục nào khác.

Coi việc hiểu rõ câu hỏi là điều ưu tiên

Đừng trả lời câu hỏi nếu bạn không hiểu rõ câu hỏi đó. Việc bạn hỏi lại lần thứ hai hoặc thậm chí lần thứ ba vẫn tốt hơn việc bạn huyên thuyên và đưa ra một câu trả lời tồi.

Nếu bạn ứng khẩu trước một lượng khán giả đông đảo, khi được hỏi, hãy nhắc lại câu hỏi đó. Bằng cách đó, bạn sẽ khiến mọi người lắng nghe câu hỏi và xác nhận rằng bạn đã hiểu rõ câu hỏi.

Nhìn nhận tầm quan trọng của câu hỏi

Nếu bạn trả lời ứng khẩu ở mục Hỏi & Đáp, thỉnh thoảng hãy nói: "Đó là một câu hỏi rất hay" nếu bạn thực lòng nghĩ vậy.

Ở đoạn cuối phần trả lời của mình, bạn có thể hỏi: "Liệu như vậy đã trả lời được câu hỏi của bạn chưa?" để chắc chắn rằng bạn đã trả lời câu hỏi đầy đủ. Những câu như trên giúp bạn kết nối với khán giả của mình bởi họ sẽ thấy rằng bạn không đơn giản chỉ nghe mọi người nói mà bạn thực sự lắng nghe họ và quan tâm xem họ có nhận được những câu trả lời tốt hay không.

Tự tính giờ cho mình

Hãy đảm bảo rằng những câu trả lời của bạn thật sự ngắn gọn và đừng dài quá khoảng thời gian trung bình 3 phút. Nếu câu trả lời của bạn quá dài, khán giả sẽ ngại không dám hỏi thêm các câu hỏi khác bởi họ không muốn buổi thuyết trình bị kéo dài một cách đáng kể, nếu họ đang có ý định về đúng giờ.

Bạn nói càng dài thì khả năng bạn khiến khán giả của mình mất tập trung càng cao. Sau 2 phút, việc giữ cho khán giả chú tâm và hào hứng với câu trả lời sẽ càng lúc càng khó.

Không quan trọng việc bạn biết được bao nhiêu về chủ đề đó, hãy tránh đưa ra những câu trả lời ứng khẩu dài hơn 5 phút. Hãy đề nghị thảo luận kỹ hơn về chủ đề trong giờ giải lao hoặc trong lần thuyết trình tới. Những câu trả lời dài có thể khiến khán giả khó chịu và cảm thấy nhàm chán. Các câu trả lời ứng khẩu đời hỏi phải ngắn gọn.

Cá nhân hóa bài nói của bạn

Khi bạn đưa ra một câu trả lời ứng khẩu, trải nghiệm và góc nhìn cá nhân của bạn có nhiều giá trị hơn thực tế, các con số thống kê hay bất cứ thông tin nào khác trên internet.

Khán giả muốn được học hỏi trải nghiệm của bạn, những thực tế ít được biết tới và góc nhìn độc đáo của bạn. Bạn ở vị trí của một diễn giả sẽ rất quan tâm tới việc truyền tải giá trị đến với người nghe và khiến cuộc sống của họ trở nên tốt hơn nhờ câu trả lời của mình.

Hãy khiến bài nói của bạn mang tính cá nhân hết mức có thể để kết nối được với khán giả và giúp bài nói của bạn đạt được tầm cỡ thế giới. Hãy hướng tới khán giả, sử dụng các ví dụ từ cuộc sống riêng của bạn và nói về những vấn đề quan trọng đối với những người đang lắng nghe bạn. Những câu trả lời khô khan, chung chung không bao giờ làm được gì khác ngoài việc khiến khán giả cảm thấy nhàm chán.

Những câu trả lời có tính cá nhân được ghi nhớ sau nhiều năm và đôi khi chúng còn có sức mạnh thay đổi cuộc sống.

Hình dung bài ứng khẩu của bạn

Một nghiên cứu đã được thực hiện với những vận động viên điền kinh Olympic và sự hình dung. Các vận động viên được phân ra làm hai nhóm, một nhóm luyện tập hàng tiếng đồng hồ mỗi ngày và một nhóm cũng dành cùng lượng thời gian đó để luyện tập và tưởng tượng mình đang chạy.

Kết quả hết sức bất ngờ. Những vận động viên luyện tập mà không tưởng tượng mình đang chạy cho thấy rất ít tiến bộ trong các lần tập, nhưng các vận động viên kết hợp giữa tưởng tượng và luyện tập cho thấy sự tiến bộ hơn hẳn những lần tập trước.

Michael Jordan không chỉ mừng tượng ra các trận đấu, mà còn mừng tượng ra chiến thắng. Điều này cho phép anh ấy thắng hết trận này đến trận khác trong sự nghiệp phi thường của mình. Kỹ năng mừng tượng cũng có hiệu quả tuyệt vời đối với ứng khẩu.

Trước khi bước lên sân khấu, hãy mừng tượng bản thân bạn đang đưa ra một bài ứng khẩu xuất sắc. Hãy hình dung rõ ràng những nụ cười và câu tán dương của khán giả. Hãy tưởng tượng cảm giác sẽ tuyệt như thế nào khi bạn thành công. Suy nghĩ của bạn sẽ truyền tín hiệu tới tiềm thức và biến điều bạn hình dung thành sự thực.

Rất khó để mô tả được quy luật của việc tưởng tượng tích cực hoạt động ra sao bằng góc nhìn khoa học, nhưng nó hiệu quả với các vận động viên xuất sắc, với các diễn giả xuất sắc, và tất nhiên nó cũng sẽ hiệu quả với bạn.

Tìm "nguyên liệu" cho bài ứng khẩu ở đâu?

Câu trả lời của bạn không chỉ dựa trên kỹ năng ứng khẩu của bạn mà còn dựa trên những trải nghiệm bạn có. Các câu chuyện bạn kể, dẫn chứng bạn cung cấp và luận điểm bạn đưa ra đều có được từ cuộc đời bạn đã sống, và cuộc đời bạn càng phong phú thì các bài ứng khẩu của bạn càng thú vị và có giá trị.

Hãy nhớ rằng người ta đến để nghe bạn nói chủ yếu là vì trải nghiệm cuộc sống mà duy nhất bạn có, chứ không phải do bạn có những cử chỉ đẹp mắt hay có chất giọng đa dạng. Việc gia tăng đáng kể số lượng những câu chuyện có tiềm năng và những trải nghiệm trong cuộc sống của bạn nhằm sử dụng chúng trong khi ứng khẩu sau này tương đối dễ dàng nếu bạn phát triển những thói quen đúng đắn.

Mọi người có xu hướng bám vào những lề thói thường ngày và gần như dành thời gian cho mọi ngày theo cùng một cách. Vì lý do này mà khi bạn gặp một người bạn cũ hoặc bạn học và hỏi: "Này, lâu lắm rồi không gặp. Có gì mới sau 5 năm vừa rồi không?" có thể bạn sẽ được nghe câu trả lời như sau: "Chẳng có gì đặc biệt. Mình vẫn làm công ty cũ. Gia đình vẫn ổn. Bọn mình dự định đi Mexico vào kỳ nghỉ hè." Khi bạn thay đổi khuôn mẫu trong cách sống của bạn và làm gì đó bạn chưa từng làm, những trải nghiệm mới sẽ tạo nên các câu chuyện thú vị. Sau đây là những thói quen của những diễn giả ứng khẩu tầm cỡ thế giới.

Đặt chân đến những nơi bạn chưa bao giờ đến

Trước tiên, hãy đi du lịch. Hãy đi đến các quốc gia khác, các vùng hoặc các thành phố khác. Có thể vài kỷ niệm đẹp nhất trong đời bạn có được là nhờ du lịch. Khi bạn thay đổi môi trường, bạn sẽ có những chuyến phiêu lưu tuyệt vời nhất trong đời mình.

Hãy đến một nhà hàng kỳ lạ mà bạn chưa từng đến. Nếu bạn không phải là fan bóng đá, hãy đi xem một trận bóng đá. Nếu bạn chưa bao giờ dự một bữa tiệc khiêu vũ salsa, hãy thử tham gia một buổi. Nếu bạn chưa từng có hứng thú với nghệ thuật - hãy đến một phòng triển lãm tranh.

Sau khi trải nghiệm những điều ấy, có thể bạn sẽ không trở thành người hâm mộ bóng đá, nhảy salsa hay nghệ thuật, nhưng bước chân đến một nơi bạn chưa từng đến sẽ cho bạn những ý tưởng mới mẻ tuyệt vời không chỉ vô giá với ứng khẩu mà còn đối với việc có một cuộc sống thú vị và năng động.

Thử những trải nghiệm mới

Hãy thử qua những trải nghiệm và các hoạt động mới ít nhất một lần trong đời. Nếu bạn chưa từng chơi golf, lái xe máy hay nhảy điệu tango, hãy thử một lần. Bạn không nhất thiết phải trở thành chuyên gia trong tất cả những lĩnh vực này, tuy vậy thử qua tất cả những điều này ít nhất một lần sẽ cung cấp những thông tin tuyệt vời cho những bài ứng khẩu của bạn trong tương lai. Bên cạnh đó, góc nhìn của bạn với tư cách là người thử làm việc đó lần đầu chắc chắn sẽ rất mới mẻ, thú vị và đôi khi hài hước.

Gặp gỡ những con người mới

Trong xã hội hiện đại, chúng ta có xu hướng bó hẹp phạm vi giao tiếp với những người chúng ta đã quen biết từ trước. Tuy nhiên, một người mới gặp có thể mở ra cho bạn cả một thế giới mới. Những mối quen mới có thể mang tới những cơ hội mới tuyệt vời hay những ý tưởng mới mẻ đến với cuộc đời bạn, những thứ có khả năng trở thành chất liệu vô giá cho các bài ứng khẩu trong tương lai của bạn.

Khi bạn đang ngồi trên một chiếc máy bay, hãy cố gắng bắt chuyện với người ngồi bên cạnh bạn. Hãy nói chuyện với mọi người ở quán bar, bảo tàng hay phòng triển lãm tranh. Bạn không bao giờ biết được mối liên hệ mới này sẽ đi đến đâu và cũng không biết mình có thể học được điều gì từ ai đó.

Có một lần tôi trò chuyện với một anh bạn là người đồng sở hữu một tờ tạp chí lớn về quyền anh và từng là một võ sĩ quyền anh chuyên nghiệp trước đây. Tôi đã học được rất nhiều điều về quyền anh và ngành xuất bản ngày hôm đó. Vào một dịp khác, tôi nói chuyện với một anh chàng trong quán bar, người có sở thích nướng lửa. Nếu tôi không bắt chuyện với những người này, tôi sẽ chẳng bao giờ hiểu biết nhiều về quyền anh hay nướng lửa.

Đọc sách

Sách chính là cách nhanh nhất và rẻ nhất để mọi người có thể học tập ở bất kỳ lĩnh vực nào. Tôi nghĩ, trong xã hội, sách bị đánh giá rất thấp ở mặt giá trị chúng có thể mang đến cho người đọc. Bạn có thể đọc hết một kinh nghiệm được tác giả đúc kết trong hàng thập kỷ chỉ trong có vài giờ. Ý tưởng cốt lõi ở đây là đọc những cuốn sách về những lĩnh vực mà bạn không biết gì về chúng. Điều quan trọng nhất đối với ứng khẩu không phải là chiều sâu kiến thức của bạn, mà là sự linh hoạt đối với nó.

Phát triển thói quen làm những điều bạn chưa từng làm trước đây sẽ mang lại cho bạn một số lượng

tuyệt vời những ý tưởng và trải nghiệm thú vị, bạn sẽ không bao giờ phải vật lộn với việc tìm ra những điều thú vị để nói khi ứng khẩu. Bạn cần phải sống một cuộc sống thú vị để trở thành một diễn giả ứng khẩu thú vị và một người thú vị để nói chuyện cùng.

Các giai đoạn tiếp thu

Các nhà tâm lý học đã nghiên cứu cách người trưởng thành học hỏi và khám phá được rằng người trưởng thành học các kỹ năng mới bằng cách đi qua cùng một quá trình gồm 4 giai đoạn, ứng khẩu cũng không phải ngoại lệ. Để có thể thực sự trở thành một diễn giả tầm cỡ thế giới, bạn cần phải đi qua toàn bộ quá trình.

Thiếu năng lực trong vô thức

Giai đoạn thiếu năng lực trong vô thức là giai đoạn bạn không biết những điều mình không biết. Tôi có thể hỏi bạn rằng: "Bạn thấy ứng khẩu có dễ không?" Câu trả lời của bạn có thể sẽ rất lúng túng bởi vì bạn chưa từng ứng khẩu trước đây và bạn không biết nó có khó hay không.

Có thể bạn sẽ nói: "ồ, nó chẳng khó đến mức đó đâu vì tôi nói với bạn bè mà không chuẩn bị rất dễ dàng và tôi cho rằng nói trước khán giả cũng khá giống như vậy."

Thiếu năng lực có ý thức

Sau lần ứng khẩu đầu tiên, có thể bạn sẽ nghĩ rằng: "ôi, nó khó hơn mình tưởng. Tâm trí mình trở nên trống không đúng vào lúc mình cần nó nhất, mình không nghĩ ra nổi bất kỳ câu trả lời nào cho hợp lý, mình ấp úng và cảm thấy thật khốn khổ trên sân khấu."

Đây là giai đoạn thiếu năng lực có ý thức, giai đoạn này là lúc bạn nhận ra những điều mình không biết. Chỉ khi bước vào giai đoạn thiếu năng lực có ý thức, bạn mới có thể tìm thấy nguồn lực để học một kỹ năng mới. Chẳng hạn, bạn có thể quyết định đăng ký một khóa học, mua một cuốn sách hoặc xin lời khuyên từ một người bạn giàu kinh nghiệm hơn.

Đủ năng lực có ý thức

Sau khi đọc xong cuốn sách này, bạn sẽ đạt tới cấp độ đủ năng lực có ý thức. Bạn ý thức được mọi kỹ thuật giúp bạn trở thành một diễn giả ứng khẩu giỏi. Khi bạn bước lên sân khấu và thực hiện những chiến lược mới để đối đáp, bạn sẽ nhận thấy những kết quả đầu tiên nhưng đồng thời cũng vấp phải nhiều thất bại. Có thể bạn sẽ phải vật lộn để nhớ lại các kỹ thuật và đôi lúc bạn thực hiện các kỹ thuật đó một cách vụng về.

Cấp độ đủ năng lực có ý thức là một cấp độ rất nguy hiểm. Nếu bạn để mặc cho kỹ năng của mình dừng lại ở cấp độ này, thì khi thời gian trôi qua, bạn sẽ quên hết tất cả những kiến thức bạn đã đạt được và có thể sẽ quay lại cấp độ trước khi bạn đọc cuốn sách này hoặc trước khi bạn thử các kỹ thuật mới. Để có thể thành thạo ứng khẩu hay thành thạo bất kỳ kỹ năng nào khác, bạn cần phải đưa nó đến cấp độ đủ năng lực trong vô thức.

Đủ năng lực trong vô thức

Sau khi bạn đã luyện tập kỹ càng các kỹ thuật ứng khẩu mới mà bạn học được từ cuốn sách này, chúng sẽ trở thành một phần trong bạn. Bạn sẽ không cần nhớ lại bất kỳ điều gì bạn từng đọc, bởi bạn nắm được chúng ở cấp độ tiềm thức, ứng khẩu cũng sẽ trở nên tự nhiên y như khi bạn chải răng hay đi bộ vậy.

Thử hình dung bạn nhận thấy trong mắt khán giả của mình rằng họ thích bài nói của bạn nhưng bạn không hề tốn quá nhiều công sức để thực hiện nó. Bạn thấy thế nào? Không có nhiều điều có thể vui hơn việc ứng khẩu trước một lượng khán giả lớn.

Tôi muốn bạn trở thành một diễn giả ứng khẩu xuất chúng, người có thể thay đổi cuộc sống và được mọi người ghi nhớ những gì mình nói sau nhiều năm. Mặc dù vậy, để điều ước của tôi trở thành sự thật, bạn cần đưa kỹ năng ứng khẩu của mình tới cấp độ đủ năng lực trong vô thức và để đạt được điều này, bạn cần luyện tập.

Luyện tập ở đâu?

Nếu bạn muốn trở thành một diễn giả ứng khẩu xuất sắc, thì chỉ nắm được những kỹ thuật tốt nhất vẫn chưa đủ. Bạn cần phải luyện tập để thuộc nằm lòng chúng. Có thể bạn sẽ hỏi rằng: "Andrii, có nơi nào tôi có thể luyện tập ứng khẩu cho an toàn không?" Thực ra, có rất nhiều lựa chọn tuyệt vời cho bạn.

Câu lạc bộ Toastmasters

Toastmasters International là một tổ chức giáo dục, điều hành hơn 128000 câu lạc bộ trên khắp thế giới, nhằm mục đích phát triển các kỹ năng nói trước công chúng cho các thành viên của tổ chức này. Một buổi họp điển hình của câu lạc bộ Toastmasters bao gồm phát biểu có chuẩn bị, phần thảo luận và mục nói theo chủ đề. Ở phần nói theo chủ đề, các thành viên của câu lạc bộ đưa ra các bài ứng khẩu dài từ 1-3 phút. Câu lạc bộ Toastmasters là một nơi đặc biệt để bạn được luyện tập các kỹ thuật ứng khẩu mới trong một môi trường an toàn. Không quan trọng việc bạn làm hỏng bài nói của mình trên sân khấu tới mức nào, bạn vẫn được nghe tán dương và những lời khích lệ.

Tôi thật lòng khuyên bạn tìm hiểu nhiều hơn về Toastmasters trên trang <http://www.toastmasters.org/> hãy tìm một câu lạc bộ gần đó và tham dự với tư cách là một vị khách để quyết định xem bạn có muốn trở thành thành viên hay không. Khi bạn đã là một thành viên, hãy xung phong ứng khẩu thường xuyên hết mức có thể.

Luyện tập cùng bạn tập

Hãy tìm một bạn tập và cùng luyện tập trả lời những câu hỏi ứng khẩu khác nhau. Đó có thể là một cách rất thú vị để dành thời gian cùng nhau và vui chơi. Hãy thử đủ loại bài tập trong cuốn sách này theo cặp hoặc theo nhóm. Hãy để bạn tập của mình cho bạn những nhận xét về việc bạn đã thực hiện tốt điều gì và bạn có thể làm gì để cải thiện câu trả lời của mình.

Luyện tập một mình

Hãy tự luyện tập các bài tập ứng khẩu. Chúng sẽ giúp bạn chuẩn bị rất nhiều cho các bài phát biểu thực sự. Khi bạn đang ngồi trong xe, khi bạn đang đi bộ hay ngồi trên ghế dựa, hãy chọn ra một bài tập hoặc một câu hỏi và cố gắng nói trong 2 phút.

Để phát triển thật nhanh khả năng ứng khẩu, bạn cần luyện tập nhiều hơn nữa. Luyện tập một mình có thể không được hiệu quả bằng luyện tập với nhóm, nhưng bạn có thể luyện tập một mình bao nhiêu tùy thích mà vẫn đạt hiệu quả.

Sau khi đã trả lời hàng tá câu hỏi ứng khẩu, bạn sẽ nhận thấy rằng mình đang bước vào trạng thái hiệu suất cao nhanh hơn, những chủ đề được lặp lại, và những câu trả lời của bạn càng lúc càng hay hơn bởi vì bạn đã làm chủ được các kỹ thuật cơ bản.

Rèn luyện bộ óc của bạn để trả lời những câu hỏi ứng khẩu càng nhiều càng tốt và bạn sẽ nhận thấy bạn đang mong mỏi có được cơ hội tiếp theo để được ứng khẩu vì bạn giỏi và ứng khẩu rất thú vị.

Kiểm tra lại lần cuối

Năm phút trước khi bạn ứng khẩu, bạn khó có thể xem lại toàn bộ cuốn sách hay ghi nhớ tất cả những bài viết bạn từng đọc để chắc chắn rằng bạn sẽ thực hiện những kỹ thuật tốt nhất. Tuy nhiên, bạn hoàn toàn có thể lướt qua một danh mục ngắn gọn. Dưới đây, bạn có thể thấy danh mục mà tôi hay rà soát lại trước khi bước lên sân khấu.

1. Sử dụng quy tắc ý nghĩ đầu tiên.
2. Thêm một bước ngoặt không mong đợi vào câu trả lời.
3. Thành thật.
4. Tràn đầy năng lượng.
5. Kể ra các chi tiết.
6. Khán giả của tôi là những con người tuyệt vời nhất tôi từng gặp trong đời và mục tiêu của tôi là thay đổi cuộc sống họ theo hướng tốt hơn.
7. Ứng khẩu là một trò chơi, tôi sẽ vui vẻ khi đứng trên sân khấu.

Đa số các diễn giả đều bước lên sân khấu mà không suy nghĩ gì trong đầu và hy vọng họ sẽ gặp may. Số bảy là một con số may mắn và tôi chắc rằng nếu bạn giữ danh mục này trong đầu, bạn sẽ gặp may khi nói trên sân khấu và những lời bạn nói sẽ rất xuất sắc.

Hãy tổng hợp lại nào

Thử tưởng tượng bạn trúng số độc đắc 1 triệu đôla. Bạn sẽ tiêu số tiền đó ra sao?

Vào một buổi tối hai năm trước, tôi có một giấc mơ rất sinh động. Tôi đang ngồi bên một chiếc bàn gỗ sồi trong một phòng họp lớn. Nếu bạn đứng sau lưng tôi, bạn có thể thấy Warren Buffett đang ngồi phía bên kia chiếc bàn và nhìn thẳng vào mắt tôi.

"Andrii, thử tưởng tượng rằng Bill Gates cho anh một triệu đôla. Anh sẽ tiêu số tiền đó vào việc gì?"

"Tôi sẽ du lịch vòng quanh thế giới trong 6 tháng trên một chiếc du thuyền sang trọng."

"Andrii, sao anh chưa thực hiện chuyến đi này?"

"Ồ, VVarren, tôi không có 200.000 đôla để mua một chiếc du thuyền." "Andrii, anh không cần phải mua một chiếc du thuyền cho chuyến hành trình đó, anh có thể thuê một chiếc. Tôi nghĩ thuê một chiếc trong 6 tháng sẽ tốn khoảng 20.000 đôla. Tôi chưa thấy ai mình thực hiện một chuyến phiêu lưu như vậy cả. Hãy tìm 10 người có cùng suy nghĩ với anh, những người có chung giấc mơ với anh và hãy để họ trả đỡ một phần."

Anh thấy không, bây giờ anh chỉ cần 2.000 đôla để thực hiện giấc mơ của mình thay vì phải cần đến 200.000 đôla. Nếu anh đi cạo rửa bồn cầu trong nhiều tháng, anh có thể tiết kiệm đủ số tiền để biến giấc mơ của mình thành hiện thực.

Nếu anh thực sự muốn thực hiện chuyến đi này, anh có thể tìm được nhiều cơ hội để làm điều đó. Tôi không tin mong muốn được đi vòng quanh thế giới của anh đã đủ cháy bỏng."

Ngay lúc đó tôi tỉnh giấc. Tôi không thể ngừng suy nghĩ về giấc mơ ấy trong nhiều tháng. Tôi nghĩ: "Warren đã đúng. Mình không muốn chuyến đi vòng quanh thế giới trên một chiếc du thuyền. Những thứ mình mong muốn cháy bỏng trong đời, mình đã đạt được rồi."

Tôi muốn nói rằng: "Bill Gates ạ, khi tôi mong ước điều gì đó thật cháy bỏng, tôi sẽ tự mình kiếm tiền và cơ hội. Hãy đưa một triệu đôla cho ai đó cần nó hơn tôi. Điều tôi cần là những giấc mơ đáng để tôi ao ước cháy bỏng hơn."

Bây giờ hãy đọc lại bài nói vừa rồi nhưng kèm theo những nhận xét về cách các nguyên tắc được mô tả trong cuốn sách này được áp dụng ra sao trong đoạn ứng khẩu ngắn trên. Điều quan trọng không chỉ là nắm được các kỹ thuật mà còn nhận biết được cách áp dụng chúng.

Thử tưởng tượng bạn trúng số độc đắc 1 triệu đôla. Bạn sẽ tiêu số tiền đó ra sao? (Kèm theo nhận xét)

Vào một buổi tối hai năm trước, tôi có một giấc mơ rất sinh động. Tôi đang ngồi bên một chiếc bàn gỗ sồi trong một phòng họp lớn. Nếu bạn đứng sau lưng tôi, bạn có thể thấy VVarren Buffett đang ngồi phía bên kia chiếc bàn và nhìn thẳng vào mắt tôi. *(Các chi tiết giúp cho một phân cảnh trở nên sống động hơn trong trí tưởng tượng của khán giả.)*

"Andrii, thử tưởng tượng rằng Bill Gates cho anh một triệu đôla. Anh sẽ tiêu số tiền đó vào việc gì?" *(Tôi thay đổi câu hỏi một chút để biến nó thành một câu tôi thực sự muốn trả lời. Thay vì trả lời câu hỏi về việc tôi sẽ tiêu một triệu đôla thắng được nhờ trúng số độc đắc ra sao, tôi sẽ trả lời câu hỏi về việc tôi sẽ tiêu số tiền Bill Gates cho như thế nào.)*

"Tôi sẽ du lịch vòng quanh thế giới trong 6 tháng trên một chiếc du thuyền sang trọng." *(Đối thoại khiến khán giả cảm thấy bài nói chân thực khi các hành động trong câu chuyện được phô bày ở thực tại. Bạn không chỉ nghe những gì Warren nói với tôi mà còn tự mình trải nghiệm nó.)*

"Andrii, sao anh chưa thực hiện chuyến đi này?"

"Ồ, Warren, tôi không có 200.000 đôla để mua một chiếc du thuyền." "Andrii, anh không cần phải mua một chiếc du thuyền cho chuyến hành trình đó, anh có thể thuê một chiếc.

Tôi nghĩ thuê một chiếc trong 6 tháng sẽ tốn khoảng 20.000 đôla. Tôi chưa thấy ai mình thực hiện chuyến phiêu lưu như vậy cả. Hãy tìm 10 người có cùng suy nghĩ với anh, những người có chung giấc mơ với anh và hãy để họ trả đỡ một phần.

Anh thấy không, bây giờ anh chỉ cần 2.000 đôla để thực hiện giấc mơ của mình thay vì phải cần đến 200.000 đôla. Nếu anh đi cạo rửa bồn cầu trong nhiều tháng, anh có thể tiết kiệm đủ số tiền để biến giấc mơ của mình thành hiện thực.

Nếu anh thực sự muốn thực hiện chuyến đi này, anh có thể tìm được nhiều cơ hội để làm điều đó. Tôi không tin mong muốn được đi vòng quanh thế giới của anh đã đủ cháy bỏng."

Ngay lúc đó tôi tỉnh giấc. Tôi không thể ngừng suy nghĩ về giấc mơ ấy trong nhiều tháng. *(Tôi quyết định trình bày câu chuyện của mình dưới dạng một giấc mơ. Trong mơ, bạn có thể để trí tưởng tượng của mình bay xa và không một ai trong số khán giả sẽ thắc mắc việc bạn gặp gỡ Warren Buffett ngoài đời ra sao, hãy bay lên Sao Hỏa hoặc dẫn đầu một tiểu đội ninja rùa tham gia một trận đánh.)*

Tôi nghĩ: "Warren đã đúng. Mình không muốn chuyến đi vòng quanh thế giới trên một chiếc du thuyền.

Những thứ mình muốn đủ cháy bỏng trong đời, mình đã đạt được rồi." (ở đây, suy nghĩ của tôi được trình bày dưới dạng lời thoại.)

Tôi muốn nói rằng: "Bill Gates ạ, khi tôi mong ước điều gì đó thật cháy bỏng, tôi sẽ tự mình kiếm tiền và cơ hội. Hãy đưa một triệu đôla cho ai đó cần nó hơn tôi. Điều tôi cần là những giấc mơ đáng để tôi ao ước cháy bỏng hơn."

(Ở đây đoạn kết luận gắn liền với đoạn mở đầu của bài nói, điều này khiến cho bài nói được thống nhất. Tôi trình bày quan điểm và nói rõ những điều tôi sẽ làm trong trường hợp Bill Gates đề nghị cho tôi 1 triệu đôla. Bạn cũng có thể thấy một chỗ đổi hướng bất ngờ trong bài nói.)

Hầu hết mọi người sẽ nói rằng: "Tôi sẽ mua một chiếc Ferrari hoặc tôi sẽ quyên góp số tiền này để làm từ thiện" nhưng tôi chọn một hướng đi bất ngờ và nói rằng tôi sẽ từ chối số tiền đó. Hãy nhớ rằng để khiến cho bài nói được ghi nhớ, luôn luôn đòi hỏi phải có một bước ngoặt.)

Như bạn có thể thấy, bài nói trên có cấu trúc như sau: phần mở, phần thân và phần kết luận. Điều này khiến khán giả dễ theo kịp bài nói và họ dễ nhớ hơn. Câu hỏi được trả lời bằng một câu chuyện, việc này góp phần giúp gợi hình trong trí tưởng tượng.

Bạn cũng có thể thấy rằng, từ ngữ được sử dụng trong bài nói nằm ở mức một đứa trẻ 12 tuổi cũng có thể hiểu được. Bởi câu trả lời ứng khẩu này chỉ dài có 2 phút nên câu chuyện được cô đọng. Ngay ở đoạn mở đầu, câu chuyện đi thẳng tới hành động cốt lõi và ý nghĩa của bài nói.

Khi bạn nghe các diễn giả khác trả lời ở câu lạc bộ Toastmasters, trên trang Youtube hay ở một buổi họp doanh nghiệp, hãy cố gắng đánh giá các câu trả lời trong đầu dựa trên những nguyên tắc được mô tả trong hệ thống *Ma thuật của phép ứng khẩu*. Bằng cách đánh giá những người khác, chính bản thân bạn sẽ tiếp thu các quy tắc nhanh hơn.

Đừng dừng lại cho đến khi...

Tôi không biết chuyện đó đã xảy ra như thế nào nhưng hồi học lớp 7, tôi đã thi đỗ kỳ thi đầu vào của một trong những trường chuyên toán tốt nhất ở Ukraina. Sáu tháng sau, mẹ tôi đến văn phòng gặp giáo viên đại số và hình học của tôi, thầy Alexander.

"Chị Victoria, điểm số của con chị rất thấp. Thực lòng mà nói, tôi nghĩ toán không phải năng khiếu của cháu Sẽ tốt hơn cho Andrii nếu chị chuyển trường cho cháu vào cuối năm." Chiều hôm đó, tôi nhìn thấy mẹ tôi đang khóc, "Andrii, mẹ tốt nghiệp từ một trường danh tiếng, bà của con cũng tốt nghiệp trường danh tiếng. Sao con lại học kém như thế? Mẹ đã giảng toán cơ bản cho con đến hàng tiếng đồng hồ, nhưng con chẳng nhớ gì hết. Có khi sau này con sẽ phải đi quét rác ngoài đường mất."

Khi tôi lên 12 tuổi, tôi không để tâm tới cấp bậc ở trường. Tôi không để tâm tới chuyện học cao hơn và tôi cũng chẳng để tâm tới tương lai của bản thân. Tôi chỉ biết một điều duy nhất: "Nếu tôi không thích điều gì, tôi sẽ bằng mọi giá tránh phải làm điều đó và đi học ở trường là một trong những điều như vậy." Có thể tôi đã trở thành một người quét rác ngoài đường nếu không có sự việc ấy xảy ra.

Một hôm, thầy Alexander giao cho chúng tôi bài tập về nhà là một bài đại số. Đương nhiên tôi đã không giải nổi nó và phải nhờ mẹ giúp. Sau khoảng 10 phút, mẹ đã giảng được cách giải cho tôi.

Trong buổi học tiếp theo, thầy Alexander nói với cả lớp: "Em nào đã giải được bài toán tôi giao buổi trước thì giơ tay lên." Không một ai xung quanh tôi giơ tay lên cả. "Được rồi, Andrii, em hãy lên bảng và giải bài toán."

Sau khi tôi giải thích cách giải, thầy Alexander nói: "Andrii, Andrii... Em đã giải được bài toán mà ngay cả những học sinh giỏi nhất trong lớp cũng không giải được. Tôi phục em vì điều này. Em giỏi lắm."

Tôi không tự mình giải bài toán ấy, nhưng tôi thích cảm giác được đứng trước lớp và nhận được sự coi trọng từ thầy Alexander. Tôi chưa bao giờ cảm thấy tuyệt vời đến thế.

Kể từ hôm đó trở đi, không còn bất kỳ bài toán nào mà tôi không thể giải được. Thầy Alexander chỉ gọi tôi lên bảng để giải những bài mà không có ai giải được. Tôi mong đợi những bài khó nhất bởi tôi biết tôi sẽ được gọi lên bảng và sẽ lại được trải nghiệm những phút hào quang.

Tôi không học tốt lắm ở các môn khác, nhưng giờ đây toán đã trở thành sở trường của tôi. Nó đã thực sự trở thành cuộc sống của tôi. Tôi làm toán ở nhà, tôi làm toán trong giờ học văn và tôi làm toán khi đi ngủ. Thỉnh thoảng tôi tỉnh giấc để viết cách giải một bài toán xuất hiện trong giấc mơ của tôi.

Một hôm, khi chúng tôi đang học cấp số cộng, thầy Alexander cho chúng tôi một bài toán: "Hãy tính tổng của dãy số sau ($12+22+32+42...+n^2$). Còn nữa, trong suốt quá trình tôi dạy học, chưa từng có học sinh nào giải được bài này." Bạn có tưởng tượng được tôi nghĩ gì không?

Khi về nhà, tôi vào bếp, lấy ra cả xấp giấy từ trong cặp ra và bắt đầu tìm cách giải bài toán. Danh tiếng của tôi ở trường đang trên bờ vực. Đến 1 giờ sáng mẹ tôi nói: "Andrii, muộn rồi. Đi ngủ đi con. Bài toán của con đến đâu rồi?"

"Mẹ à, con đã hiểu tại sao chưa có ai giải được bài toán này rồi. Nó khó kinh khủng. Con đã thử mọi cách và bây giờ con không nghĩ ra được ý nào khác."

Trong 4 tuần tiếp theo, tôi đều ngồi bên chiếc bàn đó mỗi khi không phải đến trường hay đi ngủ. Đến

giờ tôi vẫn nhớ rõ chiếc bàn đó, nhớ rõ chiếc áo tôi đã mặc và nhớ rõ cách giải mà cuối cùng tôi cũng tìm ra khi nó làm tốn mất 5 trang giấy của tôi. Bài toán này rõ ràng là một trong những thử thách lớn nhất đời tôi.

Sau khi tôi chia sẻ cách giải của tôi trên lớp, thầy Alexander đã nói, "Andrii, ấn tượng lắm. Em đã giải được một bài mà không một học sinh nào trong suốt 25 năm dạy học vừa qua của thầy giải được. Thầy tôn trọng em. Em là một chiến binh." Eugen, cậu bạn ngồi phía sau tôi thì thào: "Sedya (biệt danh của tôi ở trường), tại sao cậu ngốc vậy mà lại giỏi toán thế nhỉ?"

Thầy Alexander hỏi tôi: "Andrii, em có thể chia sẻ cho cả lớp về bí mật phương pháp tiếp cận để giải bài toán của em không?"

"Mình tốn nguyên 3 tuần để giải bài toán tính tổng của dãy số. Khi mình tìm cách giải một bài toán khó, mình sẽ lấy giấy từ cặp sách ra và sẽ không ngừng tìm cách cho đến khi bài toán được giải, không cần biết nó sẽ tốn bao nhiêu thời gian."

Khi lên lớp 8, tôi trở thành học sinh giỏi nhất ở lớp toán của tôi. Đến lúc sắp ra trường, tôi đã giành chiến thắng trong rất nhiều các cuộc thi toán. Tôi tốt nghiệp trường đại học kỹ thuật uy tín nhất cả nước và cùng học trong nhóm những người thắng cuộc ở các cuộc thi toán và lập trình của trường quốc tế Olympiads.

Tôi vô cùng biết ơn thầy Alexander đã cho tôi biết thế nào là thành công từ rất sớm trong cuộc đời. Bạn biết tại sao không? Bởi vì thành công có thể được lặp lại và quy trình để đạt được thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào cũng giống nhau.

Tôi lặp lại những điều tôi học được khi học toán trong lĩnh vực IT lúc làm việc ở vị trí một kỹ sư tại Cisco Systems. Tôi đã lặp lại cùng một quy trình khi thi tuyển vào một trong những chương trình MBA tốt nhất tại Hoa Kỳ, tôi lặp lại nó ở trường dạy karate và nó luôn luôn có tác dụng.

Tôi chưa từng dựa vào tài năng của mình một lần nào trong đời tôi biết rằng tôi không đặc biệt tài năng ở bất kỳ lĩnh vực nào. Khi tôi mong muốn điều gì đó thật sự cháy bỏng, tôi dựa vào quy trình mà tôi khám phá ra khi 12 tuổi: "Tôi bắt đầu tìm cách để đạt được giấc mơ của mình và tôi không dừng lại cho đến khi nó trở thành sự thật và tôi không cần biết nó sẽ tốn bao nhiêu thời gian."

Tôi hy vọng các kỹ năng ứng khẩu sẽ giúp bạn trong bất cứ việc gì bạn làm. Không quan trọng sẽ tốn bao nhiêu thời gian, hãy luôn vươn tới giấc mơ của mình cho đến khi nó trở thành sự thật. May mắn sẽ luôn mỉm cười với những ai cứng cỏi.

Lời cuối

Dĩ nhiên ứng khẩu có nhiều điểm tương đồng với việc phát biểu trước công chúng có chuẩn bị trước. Tôi đặc biệt khuyên bạn nên đọc cuốn *Ma thuật của diễn thuyết trước công chúng: Hệ thống hoàn thiện để trở thành diễn giả tầm cỡ thế giới* (*Magic of Public Speaking: A Complete System to Become a World Class Speaker*). Bằng cách sử dụng hệ thống này, bạn có thể phát huy khả năng phát biểu trước công chúng của mình trong khoảng thời gian rất ngắn.

Khả năng làm chủ thực sự đi đôi với việc luyện tập. Hãy tham dự một câu lạc bộ Toastmasters gần nơi bạn sống và xung phong càng nhiều càng tốt để được ứng khẩu. Hãy tìm những người bạn có suy nghĩ giống bạn và cùng nhau luyện tập các câu hỏi và bài tập khác nhau.

Sau một thời gian, những kỹ thuật bạn học được trong cuốn sách này sẽ trở thành một phần trong bạn. Để học được những mẹo và các kỹ thuật mới nhất, tôi khuyến khích các bạn truy cập website của tôi tại địa chỉ <http://www.magicofpublicspeaking.com>.

Nếu bạn cảm thấy thích đọc cuốn sách này giống như tôi đã rất thích để được viết ra nó, tôi sẽ rất cảm kích đón nhận lời phê bình chân thành của bạn trên trang Amazon.

Thêm một điều nữa...

Không có điều gì khiến một người thầy cảm thấy vui hơn việc chứng kiến học viên của mình thành công. Hãy bắt đầu triển khai các kỹ thuật được viết trong cuốn sách này trong lần ứng khẩu tiếp theo của bạn và gửi email cho tôi kể về câu chuyện thành công của bạn vào hộp thư andrii@magicofpublicspeaking.com. Tôi mong sớm nhận được tin từ bạn!

Top 100 câu hỏi theo chủ đề dành cho việc luyện tập

Sau khi đã luyện tập đến một mức nhất định, bạn sẽ nhận thấy một vài điểm lặp lại trong các chủ đề và thể loại câu hỏi. Số lượng những câu hỏi hoàn toàn khác nhau bạn có thể bị hỏi chỉ có giới hạn và bằng việc luyện tập, bạn có thể tối giản toàn bộ số câu hỏi này.

ở mục này, bạn sẽ thấy 100 câu hỏi thú vị và những câu tuyên bố bạn có thể sử dụng trong khi luyện tập cùng một nhóm bạn tập ứng khẩu. Mục tiêu của bạn bao gồm trả lời câu hỏi và chia sẻ quan điểm của bạn về một lời tuyên bố dưới dạng một bài phát biểu ngắn.

1. Ai là người hùng của bạn khi bạn còn nhỏ?
2. Nhân vật lịch sử nào làm bạn thấy thú vị nhất?
3. Bạn nghĩ chúng ta có nên kiểm duyệt không?
4. Bạn có ủng hộ án tử hình không?
5. Bạn nghĩ sao về việc kiểm soát súng?
6. Bạn nên luôn luôn nói thật bởi vì...
7. Liệu hôn nhân có phải là một loại phép tắc lỗi thời không?
8. Phụ nữ làm lãnh đạo tốt hơn.
9. Liệu các nhà tù có phục vụ cho một mục đích có lợi trong xã hội chúng ta?
10. Tiền bạc có thể mua được bất cứ thứ gì và mua được mọi thứ.
11. Đối với tôi, thành công trong cuộc sống nghĩa là...
12. Tại sao con người lại sợ thất bại?
13. Giáng sinh có ý nghĩa gì với bạn?
14. Điều tuyệt vời nhất về quốc gia của chúng ta...
15. Vấn đề nan giải nhất mà quốc gia của chúng ta đang phải đối mặt...
16. Liệu nhà tù có phải là câu trả lời cho việc giảm thiểu phạm pháp?
17. Chúng ta có thể làm gì để nâng cấp hệ thống giáo dục?
18. Thế giới có vẻ trở nên nhỏ bé hơn bởi vì...
19. Biết thêm ngoại ngữ thứ hai có quan trọng không?
20. Tivi có đáng xem không?
21. Liệu chính trị và sự thành thật không thể song hành?
22. Các cuộc thi Olympic - chúng quan trọng đến mức nào?
23. Đàn ông có được phép khóc không?
24. Liệu có nên tăng ngân sách cho việc nghiên cứu vũ trụ?
25. Liệu có nên loại bỏ tất cả vũ khí hạt nhân?
26. Điều gì khiến bạn nuối tiếc nhất?
27. Điều tôi tự hào nhất.
28. Điều gì khiến bạn hạnh phúc?
29. Đâu là địa điểm du lịch ưa thích của bạn?
30. Bộ phim nào là bộ phim hay nhất bạn từng xem?
31. Môn học nào là môn bạn thích nhất ở trường?
32. Bữa ăn nào là bữa ăn ngon nhất bạn từng được ăn?
33. Chuyến đi nào thú vị nhất từ trước tới nay đối với bạn?
34. Trải nghiệm đáng sợ nhất của bạn là gì?

35. Ai là hình mẫu trong cuộc đời bạn?
36. Nếu tôi chỉ có thể đạt được một điều duy nhất trong đời, điều đó sẽ là...
37. Nếu tôi là nhà văn, tôi sẽ viết về...
38. Nếu bạn được là một con vật, bạn sẽ là con gì?
39. Nếu bạn được làm người trông coi sở thú trong một tuần, bạn muốn được chăm lo cho những con vật nào?
40. Nếu tuần sau là tận thế, 3 điều cuối cùng bạn muốn làm là gì?
41. Công việc tuyệt vời nhất thế giới là...
42. Nếu bạn không cần ngủ, cuộc sống của bạn sẽ như thế nào?
43. Nếu bạn phải chọn giữa việc thông minh hơn và ngoại hình đẹp hơn, bạn sẽ chọn điều gì?
44. Giả sử bạn có thể đi ngược thời gian và nói chuyện với chính bạn lúc 10 tuổi. Bạn sẽ cho bản thân mình lời khuyên gì?
45. Hãy tưởng tượng rằng bạn vừa giành chiến thắng trong cuộc thi Hoa hậu thế giới, một cuộc thi về sắc đẹp và tài năng. Bạn phải phát biểu trên truyền hình, hãy cho biết bạn hạnh phúc đến mức nào, hãy nói xem giải thưởng này có ý nghĩa gì với bạn và hãy cảm ơn tất cả mọi người.
46. Nếu bạn được cho một triệu đôla và bạn phải tiêu số tiền đó trong 1 tháng, bạn sẽ làm gì?
47. Một chuyến hành trình dài một ngàn dặm được bắt đầu bởi một bước duy nhất.
48. Nếu bạn tham khảo đủ ý kiến từ các chuyên gia, việc xác nhận được mọi quan điểm là hoàn toàn khả thi.
49. Quãng đường đi quan trọng hơn đích đến.
50. Một con đường bằng phẳng có thể đưa bạn đến đích nhanh hơn, nhưng một đoạn đường gồ ghề dạy cho bạn nhiều điều hơn.
51. Nếu một chú chim cánh cụt bước vào phòng, bạn sẽ nói gì?
52. Bạn có nghĩ các vận động viên chuyên nghiệp được trả lương quá cao không?
53. Nếu bạn có thể làm gì đó mạo hiểm chỉ một lần mà không quan tâm đến rủi ro, bạn sẽ làm gì?
54. Nếu bạn có thể thay đổi một điều về thế giới, bạn sẽ thay đổi điều gì?
55. Nếu bạn có 6 tháng không bị ràng buộc bởi nghĩa vụ và tài chính, bạn sẽ làm gì trong khoảng thời gian đó?
56. Làm cha mẹ vui hơn hay làm con vui hơn?
57. Bạn từng muốn trở thành ai khi bạn còn nhỏ?
58. Ai là nguồn cảm hứng cho bạn?
59. Giàu có là phương tiện dẫn tới hạnh phúc.
60. Tính gan dạ là...
61. Bạn sẽ chọn sống ở đâu nếu bạn buộc phải rời khỏi đất nước này?
62. Thứ gì bạn sở hữu có giá trị nhất?
63. Nếu bạn phải chọn một từ để mô tả bản thân mình, từ đó là từ gì và tại sao?
64. Hãy miêu tả về một lần bạn cảm thấy vô cùng hạnh phúc về bản thân.
65. Điều gì làm bạn phấn khởi?
66. Cuốn sách hay nhất bạn từng đọc là cuốn nào?
67. Môn thể thao ưa thích nhất của bạn là gì?
68. Kỳ nghỉ đáng nhớ nhất của tôi là...
69. Đất nước nào bạn mong muốn tới thăm nhất?
70. Bạn làm gì để giải trí và tại sao?
71. Tôi dự định sẽ về hưu sớm để có thể...
72. Thế giới có vẻ như đang nhỏ lại bởi vì...

73. Nếu bạn có thể quay ngược thời gian, bạn muốn ở thời đại nào, tại sao?
74. Nếu tôi có thể được làm tổng thống trong một ngày, tôi sẽ...
75. Tri thức là sức mạnh.
76. Khi bạn giữ chặt ước mơ, bạn đã giữ chặt được cuộc sống.
77. Những thứ dễ dàng đạt được thường không có giá trị.
78. Tại sao bạn nghĩ Mona Lisa đang cười?
79. Con đường ít người đi dẫn ta đến đâu?
80. Bạn 15 tuổi. Hãy thuyết phục bố mẹ cho phép bạn xăm một hình xăm.
81. Nhà là nơi trái tim ta hướng về.
82. Những điều tuyệt nhất trong đời là những gì miễn phí.
83. Bạn có thể nếu bạn nghĩ bạn có thể.
84. Thời gian chẳng đợi chờ ai.
85. Càng ít càng nhiều.
86. Hãy hình dung thế giới như một quốc gia duy nhất. Liệu điều đó có tốt cho nhân loại không?
87. Khó khăn nào trong cuộc sống khiến bạn mạnh mẽ hơn?
88. Chia khóa dẫn đến hạnh phúc là gì?
89. Nếu bạn được chọn để bay lên Mặt Trăng cùng với một người bạn đồng hành, bạn sẽ chọn ai?
90. Nếu bạn có thể tàng hình trong một ngày, bạn sẽ làm gì?
91. Bạn sống cạnh một nhà máy điện hạt nhân. Hãy thuyết phục mọi người rằng đó là một nơi tuyệt vời để sinh sống.
92. Thành công là một quá trình, không phải đích đến.
93. Giá trị của bản thân bạn bao gồm những gì tạo nên bản thân bạn chứ không phải những gì bạn có.
94. Nếu ai đó cho rằng họ không thể làm một việc gì đó, họ cũng không nên cản trở người đang thực hiện điều đó.
95. Nếu bạn được gặp gỡ một người nổi tiếng, bạn sẽ gặp ai?
96. Nếu bạn được chứng kiến một sự kiện lịch sử, bạn sẽ chọn sự kiện nào?
97. Nếu tôi thuộc giới tính còn lại, tôi sẽ...
98. Việc chứng minh có phải làm phí thời gian không?
99. Món quà nào tuyệt nhất và món quà nào tệ nhất bạn từng nhận?
100. Môn học nào là môn học ưa thích của bạn ở trường.

Nếu tại trường đại học có chương trình giảng dạy ứng khẩu, tôi sẽ cho bạn đồ chỉ khi nào bạn trả lời xong toàn bộ 100 câu hỏi trong cuốn sách này. Những câu hỏi trên là những câu thú vị nhất, hiếm gặp nhất và linh hoạt nhất tôi có thể tìm được. Khi bạn trả lời xong các câu hỏi bằng cách sử dụng những kỹ thuật học được trong cuốn sách này, bạn có thể được trao tặng danh hiệu bậc thầy về ứng khẩu và kỹ năng này sẽ đồng hành cùng bạn suốt đời.

Về tác giả

Andrii Sedniev, nhà quản trị kinh doanh, nhà sáng lập và giảng viên của hệ thống *Ma thuật của phép ứng khẩu*, hệ thống đã giúp hàng trăm diễn giả trên toàn thế giới giải phóng tiềm năng của bản thân trong việc diễn thuyết trước công chúng trong khoảng thời gian ngắn. Các học trò của Andrii nói rằng hệ thống *Ma thuật của phép ứng khẩu* là khóa học diễn thuyết trước công chúng hoàn thiện nhất và hiệu quả nhất mà họ từng trải nghiệm.

Ở tuổi 19, Andrii được cấp bằng chứng nhận CCIE (Certified Cisco Internetwork Expert). Đây là bằng chứng nhận được trọng vọng nhất trong thế giới công nghệ thông tin và ông trở thành người trẻ nhất châu Âu có được tấm bằng này.

Ở tuổi 23, Andrii theo học chương trình quản trị kinh doanh tại một trong top 10 trường quản trị kinh doanh ở Hoa Kỳ. Ông là sinh viên trẻ nhất theo học chương trình này và ở tuổi 25, ông vào làm việc tại trụ sở chính của hệ thống Cisco ở vị trí giám đốc sản phẩm, người chịu trách nhiệm trong việc điều hành một bộ phận đã mang lại 1 tỷ đôla lợi tức hàng năm.

Những kinh nghiệm này đã giúp Andrii hiểu rằng, thành công nhờ bất kỳ nỗ lực nào không phụ thuộc vào kinh nghiệm ta đã có, mà phần nhiều dựa vào các phương sách bạn sử dụng. Nhờ cống hiến trong 10 năm trong việc nghiên cứu và thực hành các kỹ thuật khác nhau, Andrii đã tạo nên hệ thống *Ma thuật của phép ứng khẩu*. Hệ thống này là một chương trình dễ hiểu, nó cho phép bạn đạt được những điều mà đa số các diễn giả không thể đạt được sau 10 năm chỉ trong 2 tháng.

Ma thuật của phép ứng khẩu

Một hệ thống hoàn thiện giúp bạn trở thành một diễn giả tầm cỡ thế giới

Ma thuật của phép ứng khẩu là một hệ thống dễ hiểu, giúp bạn xây dựng các bài phát biểu hiệu quả. Hệ thống này dựa trên nghiên cứu từ top 1000 diễn giả của thế giới hiện đại. Các kỹ thuật bạn học được kiểm chứng trên hàng trăm diễn giả chuyên nghiệp và đã thành công! Bạn sẽ nhận được các bước chính xác và cần thiết để tạo nên một bài phát biểu khiến khán giả phải căng tai tập trung lắng nghe. Đây là một cuốn sách dễ theo dõi, thú vị và có sử dụng nhiều ví dụ từ các bài phát biểu có thật. Hệ thống này sẽ đảm bảo rằng mỗi lần bạn bước lên sân khấu, bạn sẽ luôn tạo ra một bài phát biểu xuất sắc.

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>

Table of Contents

Lời đề tặng
Tại sao phải học cách ứng khẩu?
Thế nào là Ma thuật của phép ứng khẩu?
Ứng biến tốt nhất không phải là ứng biến
Suy nghĩ về những câu hỏi có thể được hỏi trong mục Hỏi & Đáp
Thảo luận trước các câu hỏi phỏng vấn
Nếu bạn được mời dự tiệc sinh nhật hoặc tiệc cưới
Phát triển kỹ năng ứng khẩu của bạn
Bí mật lớn nhất của phép ứng khẩu
Điều chỉnh sang trạng thái hiệu suất cao
Thư giãn
Hứng khởi
Hoạt bát
Cởi mở
Tự tin
Lặp lại
Làm sao để tư duy ứng biến?
Loại bỏ độc thoại nội tâm
Những đức tin của diễn giả ứng khẩu tâm cỡ thể giới
Tôi chắc chắn sẽ trả lời câu hỏi
Không phải lúc nào tôi cũng đưa ra được câu trả lời xuất sắc
Vâng và...
Quy tắc ý nghĩ đầu tiên
Làm thế nào để có thời gian suy nghĩ?
30 giây đầu
Suy nghĩ trong lúc nói
Các bài tập tư duy ứng biến
Bài 1: Dòng chảy ý thức
Bài 2: Nói về một đồ vật trong vòng 5 phút
Lựa chọn câu hỏi để trả lời
Trả lời câu hỏi theo cách bạn hiểu
Chọn một từ có trong câu hỏi
Trả lời bất kỳ câu hỏi nào bạn muốn
Trả lời một phần của câu hỏi
Sự chuyển tiếp
Các bài tập chuyển tiếp
Bài 1: Kim tự tháp ngôn ngữ
Bài 2: Điểm tương đồng giữa con lừa và chiếc bàn
Bài 3: Liên kết sáng tạo
Kết cấu của bài ứng khẩu
Mở bài
Bắt đầu bằng một lời tuyên bố

[Bắt đầu bằng cách gọi lại](#)

[Bắt đầu bằng một câu chuyện](#)

[Thân bài](#)

[Kết luận](#)

[3 sườn bài ma thuật ứng khẩu](#)

[Kể một câu chuyện](#)

[Chuyển tiếp sang một câu chuyện xảy ra trong đời bạn](#)

[Kiến tạo một câu chuyện hư cấu khi đang nói](#)