

BUỐC RA
ÁNH SÁNG

ĐỘI NGŨ TRIỂN KHAI

Phụ trách xuất bản: Đào Quốc Anh

Cố vấn xuất bản: Hoàng Minh Đức

Điều phối xuất bản: Trần Duy Thành

Biên tập viên: Ngô Hoàng Anh

Thiết kế bìa: Thư Vũ

Trình bày: Vũ Lê Thư

Truyền thông: Ngô Khánh Linh

Thư ký xuất bản: Kim Khuyên

BƯỚC RA ÁNH SÁNG

Cẩm nang thuyết trình thực chiến chinh phục mọi sân khấu

Bản quyền © Nguyễn Tiến Danh – Nguyễn Thanh Huyền, 2025, 2026

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của tác giả.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

Nguyễn Tiến Danh

Bước ra ánh sáng: Cẩm nang thuyết trình thực chiến chinh phục mọi sân khấu / Nguyễn Tiến Danh, Nguyễn Thanh Huyền. - Tái bản lần 1. - H. : Dân trí ; Công ty Văn hóa Truyền thông Sống, 2026. - 256 tr. ; 24 cm

ISBN 978-632-00-2123-9

1. Kỹ năng thuyết trình

808.51 - dc23

DTM0634p-CIP

Góp ý về sách, liên hệ hợp tác xuất bản và bản thảo, bản dịch: songbooks.vn@gmail.com

NGUYỄN TIẾN DANH - NGUYỄN THANH HUYỀN



BƯỚC RA



ÁNH SÁNG



CẨM NANG THUYẾT TRÌNH THỰC CHIẾN
CHINH PHỤC MỌI SÂN KHẤU

Sông

alpha
books



NHÀ XUẤT BẢN
DÂN TRÍ

Mục lục

Lời nói đầu	7
Cảm nhận về cuốn sách “Bước ra ánh sáng”	9

01. NỀN TẢNG CỦA DIỄN GIẢ

Chương 1. Sức mạnh của giao tiếp và thuyết trình	16
★ Giao tiếp và thuyết trình - hai năng lực cốt lõi của người thành công	17
★ Những yếu tố quyết định ấn tượng đầu tiên	20
★ Sức mạnh của ngôn từ, giọng nói và ngôn ngữ cơ thể	25
★ Tác động của giao tiếp và thuyết trình đến học tập, nghề nghiệp, lãnh đạo	30
Chương 2. Tâm thế và bản lĩnh trước công chúng	35
★ Hiểu và kiểm soát nỗi sợ sân khấu	36
★ Rèn luyện sự tự tin từ bên trong	41
★ Thay đổi góc nhìn: Biến sân khấu thành không gian kết nối	48
★ Giữ năng lượng, sự tỉnh táo và cảm xúc tích cực	51

02. CHUẨN BỊ ĐỂ TỎA SÁNG

Chương 3. Khám phá và phát triển ý tưởng	57
★ Tìm kiếm nguồn cảm hứng	58
★ Biến ý tưởng thành chủ đề mạnh mẽ	62
★ Sức mạnh của mục tiêu	67
Chương 4. Xây dựng nội dung và thông điệp	72
★ Phân tích bối cảnh và khán giả	73
★ Cấu trúc 3 Hồi - Công thức kể chuyện vượt thời gian	80
★ Nguyên tắc vàng để xây dựng dàn bài	89

Chương 5. Một số khung thuyết trình hiệu quả.....	98
★ NABC – Truyền đạt giá trị rõ ràng.....	101
★ 7S – Thuyết trình chiến lược.....	104
★ PSAC – Thuyết phục hành động.....	108
★ PANTS – Dẫn dắt cảm xúc khán giả.....	111
Chương 6. Thiết kế bản trình chiếu.....	115
★ Ứng dụng Tâm lý học vào thiết kế bản trình chiếu.....	116
★ 10 nguyên tắc vàng khi thiết kế bản trình chiếu.....	121
★ Mẹo sử dụng PowerPoint và phương tiện trình chiếu.....	131

03. NGHỆ THUẬT THUYẾT TRÌNH VÀ TƯƠNG TÁC

Chương 7. Nghệ thuật kết nối với khán giả.....	139
★ Bắt nhịp và tạo thiện cảm ngay từ đầu.....	140
★ Giọng nói – Âm nhạc của tâm hồn.....	146
★ Tương tác với khán giả.....	151
★ Kiểm soát năng lượng sân khấu.....	157
Chương 8. Các phương pháp diễn đạt ấn tượng.....	162
★ Những phương pháp diễn đạt truyền cảm hứng.....	163
★ Sức mạnh của ngôn từ.....	170
★ Những cách mở đầu ấn tượng.....	174
★ Nghệ thuật để lại dư âm.....	184
Chương 9. Làm chủ tình huống và nhịp thuyết trình.....	193
★ Xử lý tình huống bất ngờ và câu hỏi khó.....	194
★ Sức mạnh của sự chân thật.....	199
★ Quản lý thời gian và tiết tấu trình bày.....	201

04. THỰC CHIẾN VÀ TỎA SÁNG: CHINH PHỤC MỌI SÂN KHẤU

Chương 10. Nghệ thuật diễn tập có chủ đích.....	207
★ Luyện tập có chủ đích.....	208

- ★ Thực hành diễn tập hiệu quả214
- ★ Checklist “Trước Giờ G”: 10 điểm chạm giúp bạn bước ra
sân khấu với tâm thế sẵn sàng 220

Chương 11. Tỏa sáng trong kỷ nguyên mới –

Xây dựng tầm ảnh hưởng qua lời nói.....228

- ★ 5 trụ cột của sự tỏa sáng.....229
- ★ 4 Siêu năng lực giao tiếp thời đại số.....234
- ★ Tương lai của lời nói: “Phi công” con người và
“buồng lái thông minh” AI238

Bản đồ tỏa sáng cá nhân246

Tài liệu tham khảo.....251

Lời nói đầu

Trong khoảng tối tĩnh lặng nơi hàng ghế khán giả, có bao giờ bạn ngược nhìn một ai đó đang toả sáng trên sân khấu và tự hỏi: *“Liệu một ngày, người đứng giữa ánh sáng kia sẽ là mình? Liệu tiếng nói của mình có đủ sức nặng để chạm đến trái tim người khác?”*

Câu hỏi ấy chính là khởi đầu của hành trình từ ghế khán giả đến trung tâm sân khấu.

Qua những năm tháng đồng hành cùng sinh viên và những người trẻ đang khao khát khẳng định bản thân, chúng tôi nhận ra: Không ai sinh ra đã sở hữu sẵn hào quang sân khấu.

Nhưng ai cũng có thể trở thành người truyền cảm hứng, nếu họ biết cách kết nối từ trái tim đến trái tim.

Cuốn sách này không đơn thuần là tập hợp những kỹ thuật trình bày. Hơn thế nữa, nó là tấm bản đồ để bạn thực hiện chuyến hành trình trở về với chính mình, để gọi tên nỗi sợ, hiểu nỗi sợ, vun đắp bản lĩnh và từng bước bước ra ánh sáng bằng chính giọng nói, câu chuyện và năng lượng của riêng bạn.

Bởi lẽ, sân khấu, suy cho cùng, không phải là nơi để biểu diễn mà là nơi để hiện diện và kết nối. Khi bạn thấu hiểu chính mình, hiểu người nghe và biết cách kể câu chuyện của mình bằng sự chân thành trọn vẹn, trung tâm sân khấu sẽ là nơi bạn toả sáng bằng vẻ đẹp của riêng bạn – thứ ánh sáng đơn thuần, giản dị, ấm áp và chạm tới trái tim người khác.

Chúng tôi tin rằng, khi lật giở từng trang sách này cũng là lúc bạn đang bóc tách từng lớp vỏ bọc để tìm thấy tiếng nói của riêng mình. Đó không phải là âm thanh vay mượn hay sự mô phỏng vụng về từ

một ai khác mà là tiếng nói ấm áp, kiên định và tràn đầy nhựa sống của chính bạn.

Nếu cuốn sách này đang nằm trên tay bạn, hãy tin rằng: Trung tâm sân khấu không chỉ dành riêng cho những ngôi sao. Nó dành cho bất kỳ ai dám bước ra, dám sẻ chia và dám nói bằng cả trái tim.

Chào mừng bạn đến với hành trình từ hàng ghế khán giả đến trung tâm sân khấu của chính cuộc đời mình.

NGUYỄN TIẾN DANH
NGUYỄN THANH HUYỀN

Cảm nhận về cuốn sách *Bước ra ánh sáng*

PGS. TS. NGUYỄN VIỆT KHÔI

Phó Hiệu trưởng Trường Khoa học liên ngành và Nghệ thuật -
Đại học Quốc gia Hà Nội.

Tôi rất bất ngờ khi được các tác giả gửi bản thảo cuốn sách đến để nhờ tôi viết nhận xét. Bản thân tôi cũng từng dạy một số khoá liên quan đến kỹ năng đàm phán và giao tiếp trong kinh doanh nên tôi đã nhận lời với hy vọng đóng góp gì thêm cho cuốn sách này. Điểm đầu tiên gây ấn tượng mạnh mẽ với tôi là giọng văn chân thành xuyên suốt cuốn sách của 2 tác giả không trẻ nhưng cũng chưa già này. Ngay từ lời nói đầu, các tác giả khẳng định: “*Sân khấu không phải là nơi để biểu diễn mà là nơi để hiện diện và kết nối.*” Câu nói ấy như tháo bỏ mọi áp lực mà rất nhiều người trẻ đang mang theo. Đó là mặc cảm phải hoàn hảo, phải thể hiện xuất sắc, phải khiến người khác ngưỡng mộ. Cuốn sách giúp người đọc nhận ra rằng thuyết trình thực chất là một hành động sẻ chia, là cơ duyên để câu chuyện của mình chạm đến người khác bằng sự chân thật và tử tế.

Bước ra ánh sáng không chỉ là một cuốn sách về kỹ năng thuyết trình với lý thuyết khô khan mà thay vào đó là cảm xúc, trải nghiệm cá nhân và sự thấu hiểu sâu sắc về nỗi sợ đứng trước đám đông mà hầu như ai trong nghề cũng từng trải qua. Các tác giả đã khéo léo đan xen lý thuyết khô khan với những câu chuyện đời thường giúp cuốn

sách trở nên gần gũi, dễ đồng cảm và rất “đời”. Đọc sách, tôi không thấy mình đang đọc sách dạy kỹ năng mà thay vào đó được trò chuyện với những người “từng trẻ”, từng được trải nghiệm sân khấu và thật lòng muốn sẻ chia nỗi lòng chính mình.

Giá trị của cuốn sách còn nằm ở góc sâu “tâm lý nghịch”. Nếu các cuốn sách tôi từng đọc luôn khuyên các bạn trẻ “hãy mạnh mẽ” thì cuốn sách này sẽ khuyên bạn “dịu dàng”, hãy nhìn lại bản thân, hãy chấp nhận những nhược điểm, hãy biến nỗi sợ thành năng lượng và hãy bước từng bước nhỏ. Thông điệp xuyên suốt cuối cùng là: “Ai cũng có thể tỏa sáng, miễn là họ dám bước ra ánh sáng bằng giọng nói thật của chính mình.”

Khi gấp cuốn sách lại, điều còn đọng lại không chỉ là kỹ năng thuyết trình mà là niềm tin rằng mỗi chúng ta đều có câu chuyện xứng đáng được lắng nghe. Vì vậy, *Bước ra ánh sáng* không chỉ là cẩm nang kỹ năng mà là một lời động viên mạnh mẽ, một lời nhắc rằng ánh sáng không phải chỉ dành cho những người hoàn hảo mà dành cho những người hiểu bản thân, kiểm soát nỗi sợ, xây dựng bản lĩnh, tìm câu chuyện riêng, tạo ấn tượng đầu tiên, kết nối với khán giả để tỏa sáng bằng chính giá trị thật của mình.

Cuối cùng, tôi xin chúc mừng các tác giả đã dám “*Bước ra ánh sáng*” để mang cuốn sách đến với nhiều trái tim, để mỗi chúng ta có thể tìm thấy tiếng nói, câu chuyện và ánh sáng của riêng mình.

TS. NHẠC PHAN LINH

Phó Viện trưởng Viện Chiến lược và Chính sách Mặt trận; Giám đốc Phân viện khu vực phía nam Viện Đào tạo, bồi dưỡng cán bộ và Nghiên cứu khoa học; Thành viên Hội đồng tiền lương Quốc gia; Đồng Chủ tịch Nhóm tư vấn trong nước (DAC) giữa Việt Nam và Liên minh Châu Âu (EU) - Tháng 10 / 2025.

Erving Goffman, nhà xã hội học người Mỹ, một đại diện của trường phái Tương tác luận biểu trưng – Trường phái Chicago (Chicago School), là người đưa ra “Lý thuyết kịch hóa sân khấu”. Luận điểm cốt lõi của thuyết này là: Cuộc sống giống như một sân khấu. Sân khấu là nơi cá nhân đóng vai diễn mà khán giả (công chúng) mong muốn, kỳ vọng. Cá nhân sẽ phải cố gắng quản lý ấn tượng của người khác về mình thông qua thái độ, biểu cảm, hành vi, lời nói, trang phục, hành động... để thuyết phục người nghe, người xem. Đó là “cái tôi sân khấu”. Trong khi đó, hậu trường, nơi rời xa ánh đèn sân khấu, là nơi cá nhân được trở lại là chính mình, bộc lộ con người thật, làm những gì mình thích, mình muốn. Đó là “cái tôi hậu trường”. Tình huống khủng hoảng xảy ra khi cái tôi sân khấu đối lập với cái tôi hậu trường, hay khi cái tôi hậu trường bị phơi bày trên sân khấu...

Như vậy, trong cuộc sống xã hội, mỗi con người chúng ta chịu sự tác động của người khác về mình. Ý niệm chung là cuộc đời giống như vở kịch, để được ghi nhận, bạn cần “đóng” tròn “vai diễn”. Trong xã hội ngày nay, bạn không thể tự bao biện rằng mình không cần ai, mình không cần cố gắng thể hiện điều gì... Ngược lại, muốn “chiếm” một vị trí xã hội khẳng định mình, được “là chính mình”, bạn cần cố gắng rèn luyện để người ta biết mình là ai, để “cái tôi sân khấu” và “cái tôi hậu trường” là một thể thống nhất.

Tuy nhiên, “sân khấu, suy cho cùng, không phải là nơi biểu diễn mà là nơi kết nối”. Việc chúng ta dám bước ra khỏi vòng an toàn để thể hiện bản thân, không chỉ là cách đóng

vai, làm theo ý muốn ai đó, làm theo kịch bản của người khác, chấp nhận mọi sự sắp đặt của số phận mà bước lên sân khấu chính là cách giúp chúng ta tự tin hơn, bản lĩnh hơn, trưởng thành hơn. Mục đích cuối cùng là thành công hơn. Đây chính là tinh thần, là thông điệp toát lên từ cuốn sách *Bước ra ánh sáng* của hai tác giả Nguyễn Tiến Danh và Nguyễn Thanh Huyền.

TS. TRẦN ANH TUẤN

Chuyên gia Phát triển Sản phẩm & Đổi mới sáng tạo
Founder, MES LAB

Với kinh nghiệm nhiều năm làm việc trong lĩnh vực thiết kế, phát triển sản phẩm và giảng dạy, đào tạo, tôi hiểu rằng một ý tưởng đột phá sẽ mất đi giá trị nếu không được trình bày một cách thuyết phục. *Bước ra ánh sáng* không chỉ là một cuốn sách mà là một “bộ công cụ” hoàn chỉnh, một framework bài bản giúp bất kỳ ai biến ý tưởng trong đầu thành một bài trình bày lay động lòng người.

Là một người làm việc lâu năm về xây dựng các quy trình, tôi đặc biệt đánh giá cao cấu trúc khoa học và logic của cuốn sách. Các tác giả không chỉ đưa ra những “mẹo” đơn thuần mà dẫn dắt người đọc qua một hành trình có hệ thống: từ việc xây dựng “tâm thế” vững vàng, đến việc kiến tạo nội dung qua các mô hình kể chuyện kinh điển như Cấu trúc 3 Hồi và cung cấp những khung sườn (framework) thực chiến như NABC, 7S, PSAC, PANTS. Cách trình bày này biến một kỹ năng vốn được xem là “năng khiếu” trở thành một bộ môn khoa học có thể rèn luyện và làm chủ.

Hơn cả một giáo trình về kỹ năng, *Bước ra ánh sáng* chạm đến phần cốt lõi nhất: sức mạnh của sự chân thành và kết nối. Cuốn sách là lời khẳng định rằng sân khấu thuyết trình không phải nơi để “diễn” mà là nơi để chia sẻ giá trị thật.

Đây là cuốn cảm nang mà tôi tin rằng sẽ cực kỳ hữu ích, không chỉ cho các bạn sinh viên, các chuyên gia trẻ mà cho bất kỳ ai đang nắm trong tay những ý tưởng giá trị và khao khát đưa chúng ra ánh sáng. Chắc chắn đây là một tài liệu quý giá cho hành trình từ khán giả bước lên sân khấu của chính mình.

PGS. TS. LÊ HOÀI NAM

Giảng viên cao cấp Trường Đại học Bách khoa, Đại học Đà Nẵng

Đọc *Bước ra ánh sáng*, tôi thấy ở đây không chỉ là những trang viết về kỹ năng thuyết trình mà là một bản thiết kế tinh tế cho năng lực truyền đạt của người làm kỹ thuật. Cuốn sách giúp bạn hiểu rằng, thuyết trình không phải là “màn trình diễn” mà là một quá trình đồng sáng tạo giữa người nói và người nghe. Tác giả dẫn dắt bằng những câu chuyện chân thực, rồi lý giải bằng cơ sở khoa học và công cụ thực hành cụ thể, giống như cách một kỹ sư thiết kế sản phẩm: bắt đầu từ nhu cầu, phân tích nguyên lý, rồi thử nghiệm, cải tiến.

Với tư duy của một người làm R&D, tôi đặc biệt ấn tượng với cách cuốn sách khai mở: từ nhận thức – cảm xúc – hành động; từ việc hiểu bản thân, hiểu khán giả cho đến việc thiết kế cấu trúc, thông điệp và trải nghiệm thuyết trình. Từng chương giống như một “module” trong quá trình phát triển năng lực – dễ hiểu, có thể thử nghiệm ngay và đo lường được kết quả.

MC KHÁNH VY

Không chỉ là câu chuyện cá nhân, cuốn sách này chứa đựng những bài học chiến lược và kinh nghiệm quý giá về việc vượt qua nỗi sợ, xây dựng sự tự tin. Từ ghế khán giả đến trung tâm sân khấu, đó là một lộ trình đầy ắp những trải nghiệm thực tế, minh chứng cho sức mạnh của sự nỗ lực và học hỏi không ngừng của các tác giả.

Khi đọc đến đoạn được nhắc tên trong một góc nhỏ xinh của cuốn sách, Vy thực sự rất bất ngờ. Khánh Vy xin gửi lời cảm ơn chân thành đến anh Nguyễn Tiến Danh và chị Nguyễn Thanh Huyền vì đã dành sự ưu ái và trân trọng đó. Đây là một niềm vinh dự lớn, cũng là động lực để Vy tiếp tục học hỏi trên hành trình lan tỏa những giá trị tích cực.



01

Nền tảng
của diễn giả



CHƯƠNG 01

Sức mạnh của giao tiếp và thuyết trình



Giao tiếp và thuyết trình – hai năng lực cốt lõi của người thành công

Một lần, tôi tham dự chung kết cuộc thi khởi nghiệp – đổi mới sáng tạo, ngôi cạnh một cậu sinh viên năm cuối ngành kỹ thuật. Cậu ấy có một dự án rất thú vị về giải pháp tiết kiệm điện thông minh, tiềm năng ứng dụng rất cao. Nhưng khi được mời lên trình bày trước ban giám khảo, cậu nói lí nhí, mắt nhìn xuống sàn, giọng đều đều như đọc bài. Nội dung hay nhưng mọi người chẳng cảm nhận được.

Buổi chiều hôm đó, nhóm khác trình bày một ý tưởng... thật ra không quá xuất sắc. Nhưng nhóm này kể câu chuyện của mình bằng giọng hào hứng, ánh mắt sáng lên, minh họa rõ ràng và mỗi slide chỉ tập trung vào một điểm chính. Kết quả? Họ nhận được những tràng pháo tay và một lời hẹn gặp từ nhà đầu tư.

Suy ngẫm

1. Bạn có bao giờ cảm thấy ý tưởng của mình hay nhưng lại không truyền tải được trọn vẹn cho người khác?
2. Bạn có nghĩ rằng, chỉ cần giỏi chuyên môn là đủ để thành công?
3. Bạn có nhận ra, những người tạo ảnh hưởng lớn trong xã hội đều là những bậc thầy về giao tiếp và thuyết trình?
4. Nếu hôm nay bạn phải đứng trước 500 người để thuyết trình, bạn sẽ chuẩn bị thế nào?

Người ta thường nghĩ giao tiếp là bản năng, ai sinh ra cũng biết nói, biết nghe. Nhưng trong thực tế, khoảng cách giữa “nói cho xong” và “nói để tạo ảnh hưởng” là cả một nghệ thuật. Còn thuyết trình? Đó

là phiên bản “nâng cấp” của giao tiếp – nơi mọi ánh mắt đều hướng về bạn, nơi từng câu chữ, từng cái gật đầu hay nhịp tay của bạn có thể làm cả khán phòng thay đổi cảm xúc.

Nghiên cứu được thực hiện bởi Đại học Harvard, Quỹ Carnegie và Trung tâm Nghiên cứu Stanford đã phát hiện ra rằng 85% thành công trong công việc đến từ việc phát triển tốt kỹ năng mềm và kỹ năng giao tiếp, chỉ 15% thành công trong công việc đến từ kiến thức chuyên môn.

Nghe có vẻ khó tin, nhưng hãy nhớ: người giỏi nhất không phải lúc nào cũng được chọn mà người được chọn là người được hiểu và được tin.

Điều thú vị là, sức mạnh của giao tiếp và thuyết trình không chỉ nằm ở nội dung bạn nói mà còn ở cách bạn truyền tải.

Não bộ con người ra quyết định dựa trên cảm xúc trước, rồi mới dùng lý trí để “hợp thức hóa” lựa chọn. Vì vậy, một bài nói hay không chỉ “đúng” mà còn phải “chạm”. Người nghe có thể quên bạn nói gì, nhưng họ sẽ nhớ bạn khiến họ cảm thấy thế nào.

Tôi từng hỏi một CEO: *“Điều gì giúp anh thăng tiến nhanh nhất trong sự nghiệp?”*

Anh cười: *“Tôi không phải kỹ sư giỏi nhất nhưng tôi biết cách trình bày ý tưởng sao cho lãnh đạo nhìn thấy giá trị của nó.”*

Ngắn gọn, rõ ràng, tự tin – ba thứ đó đã mở cho anh những cánh cửa mà bằng cấp thôi không thể.

Vậy nên, hãy xem giao tiếp và thuyết trình như hai diệu kế bạn luôn mang bên mình. Chúng không chỉ giúp bạn vượt qua những trận chiến nhỏ – buổi họp nhóm, bài thuyết trình ở lớp, một cuộc phỏng vấn – mà còn giúp bạn giành chiến thắng ở những trận chiến lớn hơn: thương lượng với đối tác, thuyết phục nhà đầu tư hay truyền cảm hứng cho cả một đội ngũ.

Những kỹ năng này không phải bẩm sinh, chúng là thứ bạn có thể học, rèn luyện và biến thành phong cách riêng. Và khi bạn sở hữu chúng, bạn sẽ không chỉ nói để người khác nghe mà còn để họ muốn hành động.

Ghi nhớ

1. 85% thành công nghề nghiệp liên quan đến khả năng giao tiếp hiệu quả.
2. Các CEO hàng đầu thế giới đều dành phần lớn thời gian làm việc để giao tiếp và thuyết trình¹.
3. Nguyên tắc vàng trong giao tiếp – thuyết trình:
 - Rõ ràng: thông điệp dễ hiểu, mạch lạc.
 - Kết nối: tạo sự đồng cảm và quan tâm từ người nghe.
 - Thuyết phục: dẫn dắt người nghe đến hành động mong muốn.

Thực hành

Bài tập 1: Tự đánh giá

- a. Hãy chấm điểm bản thân từ 1-10 ở hai tiêu chí:
 - Khả năng giao tiếp trong đời thường.
 - Khả năng thuyết trình trước nhóm đồng.
- b. Ghi lại 3 điểm mạnh và 3 điểm bạn muốn cải thiện.

Bài tập 2: "Thông điệp 60 giây"

- Chọn một chủ đề bạn yêu thích (ví dụ: sách, thể thao, công nghệ...).
- Trình bày trong 60 giây sao cho người nghe hiểu rõ và hứng thú.
- Thực hiện với ít nhất 3 người bạn hoặc quay video để tự xem lại.

1. <https://hbr.org/2018/07/how-ceos-manage-time>

Những yếu tố quyết định ấn tượng đầu tiên

Một buổi sáng mùa thu, tôi có hẹn cà phê với một đối tác tiềm năng. Khi bước vào quán, tôi nhìn thấy anh ta ngay – một người đàn ông mặc vest vừa vặn, cà vạt gọn gàng, dáng ngồi thẳng, đôi mắt quan sát xung quanh nhưng không lộ vẻ sốt ruột. Khi tôi tiến lại, anh đứng dậy, nở nụ cười vừa phải, bắt tay chắc chắn và nhìn thẳng vào mắt tôi. Chúng tôi chưa trao đổi một câu nào nhưng trong đầu tôi đã có ấn tượng: người này chuyên nghiệp, đáng tin.

Suy ngẫm

1. Bạn nghĩ khán giả sẽ đánh giá bạn trong bao lâu kể từ khi bạn xuất hiện?
2. Bạn đã bao giờ thay đổi suy nghĩ về một người chỉ sau vài giây gặp mặt chưa?
3. Nếu ngày mai bạn thuyết trình trước một nhóm quan trọng, bạn sẽ chuẩn bị gì để tạo ấn tượng ban đầu tốt?

Chỉ vài giây. Thực tế, các nhà tâm lý học gọi đây là hiệu ứng ấn tượng ban đầu – first impression effect (Solomon Asch, 1946).

Nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng trong khoảng 6-30 giây đầu tiên, người đối diện đã hình thành đánh giá về bạn không chỉ về vẻ ngoài mà còn về tính cách, năng lực và cả mức độ đáng tin (Nalini Ambady & Robert Rosenthal, 1992, 1993). Một khi ấn tượng này đã “in” vào tâm trí, mọi thông tin sau đó sẽ được họ diễn giải theo hướng củng cố cảm nhận ban đầu, dù nó đúng hay sai.

Và điều thú vị là: ấn tượng đầu tiên ít liên quan đến nội dung lời nói mà phụ thuộc nhiều hơn vào cách bạn xuất hiện. Nhà nghiên cứu Albert Mehrabian, cựu giáo sư tâm lý học tại Đại học California, Los Angeles (UCLA) từng đưa ra tỷ lệ nổi tiếng¹:

- 55% ấn tượng đến từ ngôn ngữ cơ thể – cách bạn đứng, đi, cử chỉ, ánh mắt, trang phục.
- 38% đến từ giọng nói – âm lượng, ngữ điệu, nhịp điệu.
- Chỉ 7% đến từ ngôn từ bạn nói.

Hãy nhớ lại một buổi phỏng vấn. Trước khi bạn mở lời, nhà tuyển dụng đã “đọc” rất nhiều thứ từ bạn: bước đi có tự tin không, có giao tiếp bằng ánh mắt không, tư thế ngồi có vững vàng không. Và nếu những tín hiệu đó nói lên “tôi là một người tự tin và đáng tin cậy”, bạn đã chiếm lợi thế trước khi câu hỏi đầu tiên vang lên.

Vậy đâu là những “chìa khóa” để mở ra ấn tượng đầu tiên tích cực?

1. *Diện mạo gọn gàng, phù hợp bối cảnh*: Trang phục không nhất thiết phải đắt tiền nhưng phải sạch sẽ, vừa vặn và phản ánh sự tôn trọng đối phương. Ví dụ: Một bộ vest gọn gàng khi thuyết trình trong môi trường doanh nghiệp sẽ khác với phong cách năng động khi chia sẻ với sinh viên.
2. *Thái độ cởi mở*: Một nụ cười nhẹ, ánh mắt giao tiếp trong 2-3 giây, gật đầu nhẹ để thể hiện bạn đang chú ý.
3. *Ngôn ngữ cơ thể mở*: Vai thẳng, tay thả lỏng, không khoanh tay hoặc chắp sau lưng.
4. *Giọng nói rõ ràng, chắc chắn*: Không nói quá nhanh, không kéo dài âm cuối và tránh giọng quá nhỏ khiến người nghe phải căng tai.

1. “Quy luật 55-38-7” chỉ áp dụng khi đánh giá cảm xúc hay thái độ (thích / không thích), và chỉ trong trường hợp thông điệp ngôn từ mâu thuẫn với ngôn ngữ phi ngôn ngữ.



Hình 1.1. Những yếu tố quyết định ấn tượng đầu tiên

Tôi từng huấn luyện một học viên là giám đốc kinh doanh. Anh có năng lực, có thành tích nhưng luôn bị phản hồi là “khó gần” trong các cuộc gặp đầu tiên. Sau khi xem lại video ghi hình, chúng tôi phát hiện vấn đề: anh bước vào phòng với dáng hơi cúi, mắt nhìn xuống, và chỉ bắt tay qua loa. Chỉ cần thay đổi cách bước đi, nâng cằm vừa phải, mỉm cười và bắt tay vững vàng, ấn tượng đầu tiên của anh thay đổi hoàn toàn và doanh số ký kết trong tháng tiếp theo tăng rõ rệt.

Ấn tượng đầu tiên giống như việc đi xem một căn nhà. Nếu cánh cửa đẹp, sạch sẽ, bản lề trơn tru, người ta sẽ háo hức muốn bước vào. Còn nếu cánh cửa cũ kỹ, lỏng lẻo người xem cũng sẽ chần chừ.

Vì vậy, hãy chuẩn bị cho những giây phút đầu tiên như thể chúng quyết định 70% cơ hội của bạn. Bởi đôi khi, chúng thực sự như vậy.

Ghi nhớ

Ấn tượng đầu tiên

- Chỉ vài giây để đánh giá ngoại hình.
- 6-30 giây đầu quyết định người nghe “mở lòng” hay “khép lại”.

Quy luật 55-38-7

- 55% hình ảnh (trang phục, phong cách, ngôn ngữ cơ thể).
- 38% âm thanh (giọng nói, nhịp điệu).
- 7% ngôn từ.

Mẹo quan trọng

- Trang phục, màu sắc phù hợp, thể hiện sự chuyên nghiệp, thân thiện.
- Ngôn ngữ cơ thể tự tin (đứng thẳng, giao tiếp mắt, nụ cười).
- Giọng nói rõ, tốc độ vừa phải, năng lượng tích cực.
- Thái độ cởi mở, tôn trọng.

Hiệu ứng hào quang

- Ấn tượng tốt ban đầu giúp khán giả dễ chấp nhận phần sau.
- Ấn tượng xấu ban đầu dễ làm mất điểm dù nội dung hay.

Thực hành

Bài tập 1: Soi gương

- Đứng trước gương, luyện tập bước lên “sân khấu” (có thể là chỉ bước từ cửa phòng đến bàn).
- Quan sát tư thế, nụ cười, ánh mắt và điều chỉnh để tạo hình ảnh tự tin.

Bài tập 2: 7 giây

- Nhờ một người bạn đóng vai “khán giả”.
- Bước vào phòng và dành 7 giây để tạo ấn tượng tốt nhất (không nói gì hoặc chỉ chào).

- Hỏi người bạn cảm nhận gì: chuyên nghiệp? thân thiện? lúng túng?
- Lặp lại cho đến khi phản hồi tích cực.

Bài tập 3: Mở đầu ấn tượng¹

- Viết 3 cách mở đầu cho một bài thuyết trình cùng chủ đề:
 1. Bằng một câu chuyện ngắn.
 2. Bằng một câu hỏi thú vị.
 3. Bằng một con số hoặc sự thật gây bất ngờ.
- Thử thuyết trình với từng cách và nhờ người nghe đánh giá.

1. Chi tiết ở Chương 8.

Sức mạnh của ngôn từ, giọng nói và ngôn ngữ cơ thể

Ngày 28 tháng 8 năm 1963, tại thủ đô Washington D.C., hơn 250.000 người từ khắp nước Mỹ tụ họp về công viên National Mall. Họ đứng san sát dưới ánh nắng mùa hè, có người ngồi trên bãi cỏ, có người đứng trên bậc thang, tất cả đều hướng ánh mắt về một bục gỗ nhỏ phía trước.

Trên bục đó, một người đàn ông da màu mặc bộ vest đen, thắt cà vạt gọn gàng, đang chuẩn bị cầm micro. Ông tên là Martin Luther King Jr., mục sư và cũng là nhà hoạt động nhân quyền người Mỹ gốc Phi. Cả đám đông im lặng, chờ đợi.

Rồi ông bắt đầu:

"I have a dream..." – Tôi có một giấc mơ...

Giọng ông vang to, rõ ràng, trầm bổng như một bản nhạc. Mỗi câu ông nói không chỉ là lời mà còn là cảm xúc tuôn chảy. Khi ông nói về một tương lai nơi con người không bị phân biệt màu da, ánh mắt ông sáng lên, bàn tay ông giơ cao đầy khí thế.

Người nghe không chỉ nghe những gì ông nói, họ cảm thấy từng nhịp tim, từng hơi thở, từng niềm hy vọng. Đó không còn là một bài diễn văn khô khan mà là một lời kêu gọi lay động trái tim hàng triệu người, làm thay đổi tiến trình lịch sử Mỹ.

Ngày hôm đó, Martin Luther King không chỉ để lại câu nói nổi tiếng mà còn cho cả thế giới thấy sức mạnh vô hạn khi ngôn từ, giọng nói và ngôn ngữ cơ thể hòa làm một.