

Kỹ năng tương tác khi thuyết trình

Tương tác với độc giả là kỹ năng không thể thiếu khi thuyết trình. Tuy nhiên không phải ai cũng dễ dàng làm được điều này. Vậy làm thế nào để bài thuyết trình của mình lôi cuốn, thu hút được khán giả? Làm thế nào để bản thân cảm thấy tự tin khi thuyết trình trước đám đông?,... Bài viết này của VnDoc sẽ giúp bạn những kỹ năng cần thiết giải quyết nhược điểm này khi bạn thuyết trình.

Tại sao phải tương tác với khán giả khi nói trước đám đông?

Ai cũng biết “tương tác” là một yếu tố không thể thiếu giúp bài thuyết trình trở nên sinh động và thú vị hơn, đưa người nói và người nghe lại gần nhau hơn. Nhưng nếu bạn hỏi 100 người rằng như thế nào là “tương tác với khán giả”, nhiều khả năng bạn sẽ nhận được 100 câu trả lời mông lung, rối rắm.

Vậy thì thế nào là sự tương tác? Với tôi, bất kể chủ đề bạn nói là gì, bất kể khán giả của bạn là ai, sự tương tác không gì khác chính là đi vào lòng khán giả, đánh động tâm trí của họ để hòa quyện thông điệp bạn muốn truyền tải vào cảm xúc của họ.



Nhưng vì sao phải chạm đến cảm xúc của khán giả? Khoa học đã kết luận rằng con người – mà đặc biệt là người Á Đông chúng ta – sống thiên về cảm xúc hơn là lý trí. Nếu vận dụng được những quy luật cảm xúc vào kỹ năng thuyết trình, bạn có thể cuốn toàn bộ tâm trí khán giả vào thông điệp của bạn.

Một lý do khác cho việc đánh động cảm xúc khán giả là khi bạn “trộn” thông điệp mình muốn truyền tải vào cảm xúc của khán giả, bạn giúp khán giả ghi nhớ thông điệp đó dễ dàng hơn. Nghiên cứu đã chỉ ra rằng, sự hứng thú, cảm động, kinh ngạc, vui vẻ,... tất cả những trạng thái cảm xúc mãnh liệt đó kích thích não tiết ra Dopamine, một hoạt chất giúp não xử lý thông tin mạnh mẽ hơn và ghi nhớ sâu sắc hơn.

Như vậy, nếu bạn muốn thông điệp của bạn như một mũi khoan sắc bén khai phá tâm trí khán giả, không gì hơn, bạn phải truyền đạt được cảm xúc chân thật của mình nhằm kích thích những nơ ron cảm xúc của họ. Sau đây là vài lời khuyên:

Ba bí quyết tương tác với khán giả khi thuyết trình:

1. Hệ thần kinh phản chiếu



Nhìn vào bức hình trên đây, bạn có thấy... đau không? Hẳn là có phải không! Dù bạn không trực tiếp bị đá vào chỗ hiểm, mà sao vẫn thấy đau muốn nghẹt thở! nếu bạn là đàn ông thì còn thấy đau tợn nữa ấy chứ. Lý do cho việc không trực tiếp bị đá nhưng vẫn thấy đau là vì hệ thần kinh của chúng ta như một tấm gương phản chiếu những cảm xúc của bức ảnh, khiến bạn như đang trải nghiệm nỗi đau của anh cầu thủ tội nghiệp kia vậy.

Điều này có thể gợi ý cho bạn một phương pháp rất hiệu quả để chạm vào “hộp đen” cảm xúc thầm kín của khán giả: Bằng cách kể cho họ những câu chuyện sinh động, chiếu cho họ xem những hình ảnh, những video đầy cảm xúc để khiến họ như đang thực sự trải nghiệm chúng vậy.

Ví dụ, nếu như bạn đang thuyết trình để bán một chiếc xe đạp, thay vì sử dụng hình ảnh khô khan nhạt nhẽo này:



Thì hãy sử dụng bức hình mang đầy tính trải nghiệm này:



2. Cười lên nào!

Nụ cười là thứ rất dễ lây lan, nhưng với điều kiện là bạn phải thật sự cười để giao tiếp hiệu quả hơn. Khán giả có thể dễ dàng nhận ra một nụ cười giả tạo thông qua khuôn miệng và những nếp gấp lại ở góc mắt người thuyết trình. Không những thế, cười một cách không thành thật có thể khiến khán giả mang ấn tượng về người thuyết trình như một tên giả dối, không đáng tin tưởng. Ngược lại, nếu bạn thật sự vui vẻ, hào hứng trước khán giả, sự tương tác sẽ thật dễ dàng mà vẫn đảm bảo tính tự nhiên, chân thật.

Vậy bí quyết thuyết trình hiệu quả ở đây là, ngay trước khi thuyết trình, hãy khởi động chính mình, tự bồi đắp chính mình bằng những suy nghĩ tích cực, cười lớn để tự lên tinh thần (nếu ngại quẽ, bạn có thể vào phòng vệ sinh, đóng kín cửa và... há há hớ hớ). Như thế, bạn lan toả niềm vui của mình đến toàn bộ khán phòng, tương tác dễ dàng chính là đây!



Khởi động tinh thần cho chính mình trước khi diễn thuyết

3. Tò mò, tò mò quá đi...

Michio Kaku, một nhà tâm lý học nổi tiếng từng đúc kết “Chúng ta sinh ra đã là những nhà khoa học”, ngụ ý rằng mỗi chúng ta ngay từ lúc lọt lòng, bạn và tôi đã cực kỳ tò mò về mọi thứ. Điều này thể hiện rõ ràng nhất ở con trẻ, chúng đặt câu hỏi về mọi thứ xung quanh và phấn khích tột độ khi tự mình tìm ra được câu trả lời. Sự tò mò dần dần bị bào mòn khi chúng ta lớn lên do sự sai lầm và đóng kín của chương trình giáo dục.

Điều tôi muốn nói ở đây là, nếu bạn có thể khơi gợi sự tò mò, hay niềm vui sướng sau khi tìm ra những phát kiến ở khán giả, bạn hoàn toàn có thể chiêm ngòi cảm xúc của họ. Ví dụ, khi bạn chuẩn bị nói đến một thông tin mới mẻ, một kiến thức lạ lẫm đối với khán giả, bạn hãy tưởng tượng chính mình vừa khám phá ra điều đó và biểu lộ một cách mãnh liệt:

- Ôi, nhìn này!
- Thật đáng kinh ngạc!
- Và điều gì sẽ xảy ra tiếp theo nhỉ? Thật hồi hộp quá!
- Trời, hóa ra là vậy!

Đánh động sự tò mò nên được dùng trong tất cả những bài thuyết trình có thông tin, kiến thức, kỹ năng sống mới mẻ lạ lẫm đối với khán giả, đặc biệt là với các bài thuyết trình có hằng hà sa số những bảng biểu, số má, công thức khô khan khó tiêu hóa.

4 rào cản hạn chế khả năng tương tác khi thuyết trình:

1. Bực diễn thuyết, laptop và lời thoại

Tôi biết có rất nhiều trường hợp không có bực diễn thuyết không được, đó là khi diễn giả cần thể hiện rõ thứ bậc, quyền lực của mình, trong những bài diễn văn, những lời điều văn, phút mặc niệm trang trọng. Còn lại hầu hết các trường hợp, bạn hãy quên bực diễn thuyết đi vì nó chẳng khác gì một bức tường ngăn cách bạn với khán giả.



Laptop và lời thoại cũng vậy. Bạn không nên đứng im im đằng sau chiếc laptop hay cầm khur khur tờ giấy ghi lời thoại, chúng có thể khiến bạn cảm thấy an toàn hơn nhưng cũng sẽ cắt đứt sự tương tác của bạn – chán ngắt!

Về nội dung thuyết trình thì trên diễn đàn đã có nhiều bài viết hướng dẫn bạn cách chuẩn bị, hệ thống hóa và ghi nhớ. Còn chiếc laptop thì sao? Tốt nhất bạn nên đặt laptop sao cho bạn có thể thấy nhưng khán giả thì không thể thấy, như trong hình dưới:

2. Không đủ ánh sáng

Như đã nói ở trên, “tương tác” chính là lan tỏa cảm xúc ở chính bạn và đánh động cảm xúc ở độc giả. Nhưng nếu khán giả không thể nhìn rõ bạn, làm sao họ có thể đọc được những cảm xúc trên mặt bạn? Chính vì thế, ánh sáng là rất quan trọng trong việc tương tác với khán giả, hãy setup ánh sáng sao cho khán giả vừa có thể nhìn rõ bạn mà bạn vẫn không bị chói mắt.

3. Đứng quá xa khán giả

Càng ở gần khán giả, bạn càng gần gũi, chân thật, thu hút ánh nhìn của khán giả hơn, những lời nói, cử chỉ, cảm xúc của bạn dễ dàng đi vào lòng khán giả hơn. Hãy sử dụng mic không dây, remote lật trang gọn gàng tiện lợi để có thể đi lại thoải mái trong khu vực của khán giả.

4. Slide cũng là một rào cản

Màn chiếu là dụng cụ hỗ trợ không thể thiếu giúp bài thuyết trình thêm trực quan, sinh động. Nhưng những slide xanh đỏ tím vàng, chi chít chữ nghĩa cũng sẽ khiến họ chỉ tập trung vào slide mà quên mất bạn. Vậy giải pháp là gì? Hãy thiết kế slide đơn giản, ít chữ, ít màu mè xoi xè nhất có thể. Đến những đoạn bạn cần khán giả rời mắt khỏi màn chiếu và tập trung vào bạn, hãy bấm nút “B” trên bàn phím (nếu bạn sử dụng PowerPoints hoặc Keynote) để chuyển toàn bộ màn chiếu về màu đen.

Nhìn chung, có rất nhiều bí quyết và kỹ thuật có thể áp dụng để nâng cao kỹ năng diễn thuyết và trình bày; trong đó, việc tạo mối liên kết chặt chẽ với khán giả là điều hết sức cần thiết. Nếu muốn đào sâu thêm những kỹ thuật này để trở thành người thuyết trình, trình bày tài ba, tạo được sức thuyết phục trước mọi khán thính giả trong mọi tình huống giao tiếp, thuyết trình, bạn có thể cân nhắc tham gia khóa học Nghệ thuật thuyết trình trước đám đông.