

CHƯƠNG 18: SỰ KHỞI ĐẦU

"Chúng ta đã tìm hiểu về khán giả. Chúng ta đã biết về câu chuyện. Và bây giờ chính là bước thứ hai của kế hoạch."

"Ý chú là chuẩn bị nội dung bài nói?"
Quạ thắc mắc.

"Chính xác." Chào Mào nháy mắt rồi bước lên bục giảng, cạnh chiếc bảng. "Cậu nhớ bài đấy. Hãy nhớ rằng khán giả đang ở vị trí họ đang đứng. Mục tiêu của chúng ta là hướng họ đến nơi mà họ cần đến. Để làm được điều đó, chúng ta cần một cây cầu."

Quạ nhớ điều này. Chào Mào đã nhắc đến vào buổi sáng, lúc còn ở nhà.

"Và để xây cầu..." Chào Mào tiếp. "Điều đầu tiên chúng ta cần là một bản vẽ, một cấu trúc cho cây cầu ấy. Nó gồm có ba nhịp chính."

Rồi đó, đủ thứ nghề luôn. Hai lá phổi cười. Bây giờ là kiến trúc sư nhé.

Ai mà ngờ bài trình bày lại công phu thế này... Bộ não thích thú khi biết thêm điều mới.

Cậu nói thiếu rồi. Đòi cánh chính lại. Phải là một bài trình bày hiệu quả mới đòi hỏi nhiều công sức như vậy.

Gà đã nói mà, kiến thức giống như vũ trụ. Càng bước vào nó, bạn sẽ càng thấy có nhiều điều phải học. Còn đứng bên ngoài ngắm nghĩa và phán xét? Điều gì cũng dễ cả...)

"Tại sao chúng ta phải học ở đây ạ? Sao không về nhà?" Quạ thắc mắc.

"Một hình ảnh ẩn dụ thôi." Chào Mào cười. "Vì những gì tiếp theo, cậu đã được học trong suốt thời gian ngồi dưới mái trường này."

"Thật sao?" Quạ ngơ ngàng. Trí nhớ Quạ đâu tề đến thế? Chắc chắn là không có một môn học nào về kỹ năng thuyết trình khi học phổ thông cả. Quạ nhớ rõ ràng mà.

"Cậu còn nhớ đến cấu trúc một bài tập làm văn?"

"Dạ nhớ." Quạ đáp liền. Quạ không giỏi văn lắm, nhưng kiến thức cơ bản này thì không thể nào không biết được. "Nó gồm có ba phần mở bài, thân bài và kết bài." Quạ đắc ý khi biết mình trả lời đúng.

"Bài văn nào cũng vậy?" Chim Sẻ hỏi.

"Bài văn nào cũng vậy." Quạ gật đầu.

"Chính xác. Đó cũng là cấu trúc của một bài nói. Gồm ba nhịp, mở bài, thân bài và kết bài."

Không phải chính là cái xác nữa sao? Hai lá phổi chép miệng. Chắc chú ấy chán trò đùa đó rồi.

"Không những thế." Chào Mào tiếp. "Đó còn là cấu trúc của sự sống, của tự nhiên và cả vũ trụ."

Woa... Hai lá phổi thảng thốt. Quả thật rất lớn lao.

Chào Mào tăng hăng giọng, ra hiệu cho Quạ và cô chim Sẻ chép những điều tiếp theo

vào số. Hẳn là nó rất quan trọng. Quạ không thể phí phạm chút giây phút nào nữa.

“Như bất kỳ câu chuyện, bộ phim hay vở kịch nào, bài trình bày cũng gồm có ba phần: mở bài, thân bài và kết bài.

Tại sao lại có cấu trúc này?

Bởi vì đó là cấu trúc của sự sống, của tự nhiên và cả vũ trụ. Một đời người bắt đầu từ khi họ sinh ra, lớn lên cùng năm tháng cho đến khi nhắm mắt. Một ngày bắt đầu bằng bình minh, kéo dài khi mặt trời lên cao và kết thúc cùng với đêm tối. Một mối tình bắt đầu bằng cuộc gặp gỡ, được nuôi dưỡng bởi sự yêu thương, và cuối cùng là chia cách.

Đây là một nguyên tắc khá thú vị. Hầu hết mọi sinh vật đều cảm nhận được cấu trúc ba cảnh trong đời sống của mình. Vì vậy, trong tiềm thức, khán giả sẽ tiếp thu dễ dàng hơn nếu bài nói cũng có cấu trúc tương tự. Rất nhiều con chim đã cố tình phớt lờ cấu trúc này. Và đó

là lý do tại sao họ thất bại, ngay cả trước khi cất tiếng nói."

"Hay nhỉ?" Chim Sẻ gật gù. "Tôi chưa bao giờ nghĩ đến điều này."

"Và đó là lý do chúng ta phải học." Chào Mào tiếp. "Chúng ta sẽ nghiên cứu từng phần một. Trong đó, quan trọng nhất là mở bài. Bởi vì, có một điều trong vũ trụ mà ai cũng biết, ấn tượng đầu tiên luôn là quan trọng nhất."

Quạ viết tất cả vào cuốn sổ nhỏ. Một bài trình bày gồm ba phần: mở bài, thân bài và kết bài. Không có khó khăn gì. Quạ tiếp tục nhìn lên bảng, nơi Chào Mào vừa viết thêm những dòng chữ trắng.

"Phần mở bài có bốn nhiệm vụ chính:

1/ **Tạo chú ý:** nếu khán giả không quan tâm, họ sẽ không lắng nghe.

2/ **Tạo mục đích:** khán giả cần biết lý do tại sao họ nên ngồi đây. Chỉ khi nào thấy được lợi ích thiết thực, họ mới tiếp tục theo dõi.

3/ **Tạo gắn kết:** khán giả cần gắn kết với con chim trình bày, trước khi họ gắn kết được với bài nói.

4/ **Tạo mong đợi:** điều này sẽ quyết định mức độ thành công của bài nói.

Phần mở đầu cần thỏa mãn những điều trên. Sự chú ý sẽ giúp khán giả lắng nghe bài nói. Câu chuyện, như chúng ta đã tìm hiểu trước đó, là một trong những cách tốt để thực hiện điều này. "

Chào Mào cười. "Có ai biết nỗi sợ nhất của khán giả là gì không?"

"Tốn thời gian vô ích." Chim Sẻ đáp ngay không ngừng ngại. "Tôi đã tham dự rất nhiều buổi thuyết trình. Cảm tưởng như chúng sẽ kéo dài vô tận."

Chào Mào gật đầu. "Không sai. Đó là lý do cho điểm thứ hai, tạo mục đích. Để xóa tan những hoài nghi của khán giả, phần mở đầu cần phải cho họ biết mục đích của bài nói, những lợi ích họ nhận được và cách nó giải

quyết vấn đề họ đang gặp phải. Chỉ khi nào làm được điều đó, khán giả mới có niềm tin vào con chim đang trình bày. Và đó là mục đích thứ ba."

Quạ lắng nghe không sót một chữ nào.

"Và chỉ khi nào khán giả tin tưởng con chim đang nói, thì lúc đó những luận điểm và thông điệp trong thân bài mới phát huy hiệu quả."

"Không nhiều người chú ý đến phần mở bài nhỉ?" Chim Sẻ bình luận.

Chào Mào gật đầu rồi nói tiếp. "Ý cuối cùng, một bài trình bày thành công hay thất bại chưa hẳn vì nó quá tốt hay quá tệ. Một bài trình bày được gọi là thành công khi nó đáp ứng *vượt trội* mong đợi của khán giả.

Ví dụ: Một khách hàng vào quán gọi một ly cà phê sữa. Nó không phải là ly cà phê sữa ngon nhất mà anh ta từng uống. Nó cũng không phải là một ly cà phê sữa quá tệ. Đơn giản, nó chỉ bình thường, rất bình thường,

không có gì đặc biệt. Thế nhưng, khi tính tiền, anh phát hiện ra ly cà phê sữa này hoàn toàn miễn phí.

Chuyện gì xảy ra sau đó?

Anh ta sẽ cảm thấy vô cùng hạnh phúc.

Tại sao? Với việc không phải tốn tiền, thì ly cà phê sữa đã vượt mong đợi của anh ấy.

Hiện tượng này cũng thường xảy ra trong một số cuộc thi tài năng trên truyền hình. Người tham gia xuất hiện trước khán giả và ban giám khảo với vẻ ngoài nhút nhát, bình dị, đôi khi là yếm thế. Điều này khiến hầu hết mọi người đều tin rằng đây chỉ là một tiết mục bình thường. Thế nhưng, vào giây phút họ thể hiện tài năng, cả hội trường ngỡ như bùng nổ. Điển hình là màn trình diễn của Susan Boyle với tiết mục I dreamed a dream, hay Calum Scott với tiết mục Dancing on my own. Cậu nên dành chút thời gian để xem qua hai tiết mục này. Xem trên Youtube ấy!

Ngược lại, một bài trình bày được coi là thất bại khi nó không đáp ứng được những chi phí khán giả đã bỏ ra như: thời gian, công sức, tiền bạc."

"Tại sao không phải là đáp ứng kỳ vọng bình thường mà phải vượt trội ạ?" Quạ hỏi.

"Trong kinh doanh, bình thường nghĩa là thất bại." Chim Sẻ trả lời. "Để tồn tại trong môi trường đầy khắc nghiệt, bình thường không bao giờ là đủ."

"Ồ..." Quạ gật gù. "Vậy nguyên tắc của bài nói cũng phù hợp với kinh doanh?"

"Mọi thứ đều có liên quan với nhau." Chào Mào đáp. "Trong vài giây đầu tiên, bộ não của khán giả sẽ có rất nhiều câu hỏi. Con chim đang trình bày là ai? Họ có kinh nghiệm, kiến thức gì về chủ đề chuẩn bị nói. Họ định nói gì? Tại sao tôi phải lắng nghe? Có gì thú vị?"

Quạ suy nghĩ một hồi để hiểu rõ những điều trên và cẩn thận ghi vào sổ. Sự so sánh về

mức độ kỳ vọng của khán giả với ly cà phê sữa có vẻ rất thú vị.

Trong tích tắc, bộ não lóe lên một ý tưởng. Nó cười thầm. Đây sẽ là một sự đột phá, làm thay đổi tất cả. Nó nói nhỏ, thật nhỏ cho Quạ biết, chỉ mình Quạ thôi.

"Nếu vậy, con sẽ cố hạ thấp kỳ vọng của khán giả làm cho họ tưởng bài trình bày sẽ rất tệ." Quạ cười. "Khi đó, chỉ cần nói bình thường là con đã vượt mong đợi."

"Thông minh nhỉ?" Chào Mào cười. "Ta tin rằng cậu vừa có cảm giác như mình phát hiện ra Châu Mỹ. Nhưng không đâu. Nhiều con chim khác cũng đã nghĩ vậy. Và để làm điều đó, cậu biết họ bắt đầu như thế nào không?"

"Con không rõ ạ." Quạ lắc đầu. "Con chỉ mới nghĩ ra ý này..."

"Họ bắt đầu bài nói bằng lời xin lỗi."

"Nhưng... Tại sao?"

"Đủ lý do. Không có thời gian. Không đủ nguồn lực. Không có sự chuẩn bị... Họ hy vọng nếu nói như vậy, khán giả sẽ giảm đi bớt kỳ vọng. Và họ sẽ có một lợi thế."

"Thông minh đấy chứ?"

"Và khi ấy..." Chào Mào nghiêm giọng.
"Cậu sẽ thất bại."

"Sao cơ?" Quạ há hốc mồm. "Nhưng... Nhưng... Nhưng... Chú mới nói...?" Quạ chẳng hiểu nổi.

"Từ từ nào. Ta sẽ giải thích. Trước hết, hãy xem qua những cách mở bài mà nhiều con chim thường dùng, nhưng không hiệu quả."

"Dạ." Quạ tiu nghỉu. Cậu ta cứ tưởng mình vừa phát kiến ra một điều vĩ đại.

Chào mào tiếp tục dùng phấn ghi trên bảng. Cô chim Sẻ đăm chiêu dõi theo từng con chữ xuất hiện. Quạ cũng tranh thủ viết nhanh vào sổ.

“NHỮNG CÁCH MỞ BÀI KHÔNG HIỆU QUẢ

Thứ nhất: Lời chào – lời cảm ơn.

‘Lời đầu tiên, tôi xin cảm ơn tất cả những con chim đã dành thời gian tham dự cuộc họp hôm nay. Đây là một vinh dự khi tôi được chia sẻ những điều mình biết đến khán giả...’

‘Xin chào tất cả các bạn, đặc biệt là xin gửi lời cảm ơn đến anh A, chị B đã hỗ trợ cho chúng tôi thực hiện chương trình...’

‘Hôm nay quả là một ngày đẹp trời khi chúng ta cùng ngồi lại với nhau để chia sẻ về một vấn đề vô cùng quan trọng. Trước khi bắt đầu buổi nói chuyện, tôi xin gửi lời chào trân trọng nhất đến toàn thể quý vị đại biểu đã đến đây tham dự cuộc họp...’

“Nghe quen không?” Chào Mào hỏi.

“Giống những bài đọc thường thấy trên tivi...” Quạ trả lời.

“Cậu cảm thấy sao?”

"Dạ không hứng thú lắm." Quạ lắc đầu.

"Nhiều con chim, dẫu rất nổi tiếng, vẫn thường bắt đầu bài nói như vậy." Chào Mào cười. "Những cách mở đầu ấy quá quen thuộc và nhàm chán.

Quan trọng hơn, nó không xuất phát từ nhu cầu của khán giả.

Một khi nghe những câu mở đầu kiểu đó, khán giả sẽ sợ hãi. Họ biết rằng mình sắp sửa chịu trận trước một bài đọc lê thê, những lời lẽ khô khan, những khẩu hiệu sáo rỗng mà không mang lại bất kỳ ý nghĩa gì. Ngay lập tức, lỗ tai họ sẽ đóng lại. Họ nghĩ vẫn vơ đến những chuyện khác, về cuộc hẹn hò với bạn gái, về một bộ phim bom tấn, hay những đứa con ở nhà... Họ không còn muốn lắng nghe những gì đang xảy ra nữa."

"Con không hiểu lắm." Quạ nhú mày.
"Vậy chúng ta phải làm sao?"

"Cậu sẽ được học ngay thôi."

“Nhưng lẽ như chúng ta cần lịch sự cảm ơn một ai đó...”

“Cậu có thể làm điều thế. Chỉ là đừng làm điều đó trong những từ đầu tiên.” Chào Mào tiếp. “Hãy cảm ơn những nhân vật cần thiết, sau khi đã cho khán giả thấy lợi ích của bài trình bày. Và lời cảm ơn một vài thành viên cần phải gắn vào lợi ích chung của bài nói.”

“Ví dụ được không ạ?” Quạ hỏi.

“Để xem nào... Ta cảm ơn các thành viên ban cố vấn nhé.

'Giúp đỡ Công Chúa Ngủ Trong Rừng thế hiện một trong những giá trị vô cùng quan trọng của loài chim. Yêu thương muôn loài. Thế nhưng, điều này chưa bao giờ dễ dàng khi chúng ta phải đối đầu với Hoàng Hậu độc ác.

Tôi muốn cảm ơn tất cả các thành viên trong ban cố vấn. Nếu không có sự ủng hộ của họ, thì chắc chắn chúng ta đã không thể đồng lòng đi đến chiến thắng cuối cùng. Đây là một minh chứng cho thấy

sự đoàn kết sẽ giúp chúng ta vượt qua bất kỳ kẻ thù nào."

"Ô..." Quạ reo lên.

"Hứng thú rồi à?"

"Dạ." Quạ gật đầu. "Nhưng tại sao nhiều con chim thường bắt đầu bằng những cách không hiệu quả?"

"Nhiều lý do." Chào Mào chậm rãi. "Có thể họ không biết. Có thể họ tự cho rằng mình đã làm tốt. Nhưng phần nhiều là họ không quan tâm đến khán giả. Nếu có, họ sẽ luôn mong muốn mình trình bày tốt hơn."

"Con hiểu rồi. Còn những cách khác thì sao ạ?" Quạ sốt sắng.

"Hãy ghi chép..."

NHỮNG CÁCH MỎ BÀI KHÔNG HIỆU
QUẢ

Thứ hai - Câu chuyện cười.

Nhiều con chim thường sử dụng câu chuyện cười để bắt đầu bài nói. Họ cho rằng cách thức này sẽ giúp họ kết nối với khán giả, và hơn thế nữa, giúp khán giả cảm thấy thoải mái. Mong muốn này hoàn toàn chính đáng. Chỉ là câu chuyện cười thường tiềm ẩn khá nhiều rủi ro, bởi bốn lý do sau đây:

Một, câu chuyện cười có thể không hề buồn cười. Mỗi loài chim, với hoàn cảnh sống, phong tục, tập quán và cách thức sinh hoạt khác nhau có khẩu vị về sự hài hước rất khác nhau.

Ví dụ như những con chim phía Nam thích thú với thể loại hài tình huống và sử dụng nhiều ngôn ngữ hình thể. Trong khi đó, những con chim phía Bắc sẽ hài lòng hơn với những câu chuyện hài hước mang yếu tố châm biếm, thâm thúy.

Một câu chuyện có thể mang lại tràng cười bất tận cho đối tượng khán giả này. Nhưng nó lại mang đến một khoảng lặng ngưng ngưng cho đối tượng khán giả khác.

Hai, khán giả có thể đã nghe câu chuyện này trước đó. Một câu chuyện buồn, khi được nghe nhiều lần, vẫn có thể tạo nên những cảm xúc sâu lắng. Thế nhưng, câu chuyện cười hoàn toàn ngược lại. Nếu như được nghe đến lần thứ hai, hiệu ứng hài hước đã giảm đi hơn 83%.

Nhiều con chim thường kiếm những câu chuyện cười trên mạng. Họ không biết rằng khán giả cũng có thể làm điều tương tự. Và, một khi câu chuyện được kể ra, khán giả sẽ không còn thấy buồn cười nữa. Nghiêm trọng hơn, khán giả biết được nguồn gốc câu chuyện cười không xuất phát từ con chim đang nói. Điều này sẽ hình thành nên suy nghĩ ‘Hắn là một kẻ chuyên đi sưu tầm những câu chuyện trên mạng. Có thể phần còn lại của bài nói cũng không phải của hắn. Tại sao tôi phải nghe chứ?’ Điều này rất nguy hiểm vì có thể khiến khán giả từ chối lắng nghe sau đó. Với một câu chuyện cười không phù hợp, người nói có thể mất khán giả mãi mãi.

Ba, câu chuyện cười gây phản cảm. Đây được xem là rủi ro lớn nhất. Bởi vì ngay lập tức, con chim đang nói đã tạo nên một ấn tượng cực kỳ xấu cho khán giả.

Hãy cẩn thận. Hầu hết những câu chuyện cười đều có một nhân vật đóng vai trò 'nạn nhân' để gây cười. Không ai trong khán giả muốn trở thành 'nạn nhân' đó.

Đừng tưởng rằng điều này có thể bị loại bỏ khi đã tìm hiểu kỹ về khán giả. Không đâu. Chúng ta có thể biết những con chim tham dự, nhưng không thể nào biết hết được câu chuyện đó có thể vô tình xúc phạm đến vợ chồng, bố mẹ, con cái hay đồng nghiệp của khán giả hay không. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu như những con chim đó có những đặc điểm mà câu chuyện cười sử dụng để đem ra châm biếm? Nếu lựa chọn câu chuyện cười không phù hợp, chính chúng ta sẽ trở thành trò cười cho khán giả.

Bốn, chúng ta không hề hài hước như chúng ta nghĩ.

Nếu như ba yếu tố đầu tiên liên quan đến khán giả, thì yếu tố cuối cùng phụ thuộc vào con chim trình bày. Cùng một câu chuyện, có con chim có thể gây ra tiếng cười, có con chim thì không.

Tại sao?

Bởi vì mỗi con chim sở hữu một mức độ duyên dáng khác nhau. Đừng cố bắt chước sử dụng câu chuyện cười được nghe từ người khác. Hiệu quả có thể sẽ không như mong đợi.

Tóm lại, sử dụng câu chuyện cười để mở đầu bài trình bày tiềm ẩn khá nhiều rủi ro. Vì vậy, hãy chỉ sử dụng sau khi đã cân nhắc các phương thức khác phù hợp với tính chất, nội dung và đối tượng khán giả.”

Quạ giật mình. “Nhưng con nghĩ kể chuyện cười sẽ tạo ra một không khí thoải mái. Không phải điều đó cũng quan trọng sao?”

“Đúng chứ.” Giọng Chào Mào trầm ấm. “Bản năng sinh vật luôn hướng đến tiếng cười, niềm vui và sự thoải mái. Nhưng sử dụng câu

chuyện cười có nhiều rủi ro như trên. Ta sẽ chỉ cho cậu biết cách đặt sự hài hước vào đúng chỗ trong phần chuẩn bị trình bày. Còn bây giờ, hãy tập trung vào nội dung đã ...”

“Không thể nào chờ đợi.” Quạ háo hức.

"Còn cô?" Chào Mào quay sang chim Sẻ.
"Không có câu hỏi nào à?"

"Anh cứ tiếp tục." Cô ấy đáp. "Tôi không thích chuyện cười bao giờ."

“NHỮNG CÁCH MỞ BÀI KHÔNG HIỆU QUẢ

Thứ ba - Lời xin lỗi"

"Khi nghe đến điều này, hầu hết mọi con chim đều thốt lên rằng ‘Tại sao tôi lại bắt đầu bài trình bày bằng một lời xin lỗi? Điều này hoàn toàn vô lý. Tôi sẽ không rơi vào trường hợp này.’

Vậy đấy. Nhưng hãy xem lại. Nó không hiếm như chúng ta tưởng đâu.

‘Tôi xin lỗi các bạn. Vì công việc nhiều quá nên tôi chưa có sự chuẩn bị tốt nhất. Nhưng vì đã được mời lên đây rồi, nên tôi sẽ cố gắng...’

Quen chứ? Một suy nghĩ khác là họ dùng lời xin lỗi vì nghĩ rằng như vậy là khiêm tốn. Họ hy vọng điều này sẽ giúp khán giả có sự đồng cảm. Đáng tiếc thay, đó chỉ là suy nghĩ của con chim trình bày. Đối với con chim lắng nghe? Họ có góc nhìn hoàn toàn khác.

‘Tôi xin lỗi. Tôi cũng chưa có thời gian để tìm hiểu sâu về vấn đề này...’ Suy nghĩ của khán giả: tại sao tôi lại nên dành thời gian để nghe anh?

‘Tôi chưa có nhiều kinh nghiệm trong thuyết trình, nhưng hy vọng bài trình bày này sẽ không làm các bạn buồn chán...’ Trong vòng ba giây, cậu đã làm được điều ấy.

Đừng sử dụng lời xin lỗi để bắt đầu bài trình bày. Nếu như chưa chuẩn bị thật tốt? Hãy cứ giữ thông tin đó cho riêng mình. Khán giả sẽ

có đánh giá của riêng họ. Trong những lần sau, hãy chuẩn bị tốt hơn. Đơn giản vậy thôi."

"Nếu chú không nói, con đã định sử dụng cách này rồi." Quạ cười. "May mà..."

"Đó là những cách mà rất nhiều con chim thường sử dụng để mở đầu bài trình bày. Nhưng như ta đã nói, không phải cái gì nhiều con chim làm, cũng có nghĩa là đúng."

Quạ gật gù rồi nhìn lại những gì mình vừa viết vào cuốn sổ nhỏ. Hơn mười trang giấy đặc kín chữ. Có lẽ Chào Mào đã bắt đầu tăng tốc trong việc chỉ dạy Quạ kỹ năng trình bày. Nhưng đây chỉ là phần mở đầu. Còn rất nhiều việc Quạ cần chuẩn bị trước khi đến buổi họp. May mà tất cả chúng ta đều đang ở đây, dưới mái trường, trong lớp học. Còn không gian nào phù hợp hơn thế để tiếp nhận kiến thức nhỉ?

Và bây giờ, trong câu chuyện chỉ mới là buổi sáng. Chúng ta còn khối thời gian để tiếp tục nhận được những kiến thức mới.

Một niềm vui nảy nở trong lòng Quạ. Chưa bao giờ Quạ thấy học hỏi một điều mới lại thú vị thế này, khi có thể trao đổi, có thể phản biện và tự mình đặt ra những câu hỏi.

Nó thật khác so với những gì đã xảy ra cũng tại chính căn phòng này, trong nhiều năm về trước. Quạ chỉ ngồi đó, lắng nghe và im lặng.

Im lặng?

Im lặng.

Im lặng...

Sau đó thì cũng ngồi im đó, căng mắt, học thuộc lòng.

Thuộc lòng?

Thuộc lòng.

Thuộc lòng...

CHƯƠNG 19: VẪN LÀ SỰ KHỞI ĐẦU

Người chê ta, mà chê ta đúng chưa hẳn là thầy ta. Có thể đó chỉ là một người bán hàng. Họ muốn đẩy chúng ta thoát khỏi hiện tại, để chuẩn bị cho một khởi đầu.

Người khen ta, mà khen đúng chưa hẳn là bạn ta. Có thể đó chỉ là một người bán hàng. Họ muốn kéo chúng ta đến với tương lai, nơi họ có sẵn một giải pháp.

Cảm thấy hình mẫu này quen thuộc chứ? Nơi đang đứng, nơi muốn đến và một cây cầu. Đẩy và kéo... Nếu bạn hiểu, thì đó là nguyên tắc bao trùm lên tất cả.

Còn người bán cho ta một món hàng nào đó, dù là một ý tưởng, một quan điểm hay một sự thay đổi? Chắc chắn đó là một người bán hàng.

Nhưng chỉ cho ta mọi sai lầm thì có ý nghĩa gì, chê ta đủ mọi sự thì có ý nghĩa gì, nếu như họ không cho ta một con đường đúng?

Nhưng chỉ cho ta con đường đúng để làm gì, nếu không thể áp dụng nó vào đời thực?

Và đời thực? Nó sẽ quyết định tất cả.

Và Quạ? Quạ đã biết những cách thức không phù hợp để mở đầu một bài nói. Điều Quạ cần bây giờ là nên làm thế nào mới đúng.

Dĩ nhiên là Chào Mào biết. Chú ta đã chuẩn bị cho điều này rất kỹ, từ sáng đến giờ. Không nghi ngờ gì, Chào Mào là một con chim bán hàng vô cùng xuất sắc.

"Nhiệm vụ đầu tiên của phần mở bài, đó là tạo sự chú ý. Chỉ khi nào chú ý, khán giả mới lắng nghe và chỉ khi nào lắng nghe, những gì cậu nói mới có ý nghĩa."

"Câu chuyện là một cách tốt để giúp khán giả lắng nghe và ghi nhớ." Quạ nói.

"Đúng vậy. Và câu chuyện là một trong sáu hoạt động cậu có thể sử dụng để bắt đầu bài nói của mình."

*Nhiều vậy sao? Hai lá phổi nói. Hít thở
hoài mệt quá.*

*Suy nghĩ nhiều mới mệt chứ? Bộ não đáp
lại.*

*Hai anh thử cầm viết này giờ như tôi đi. Đôi
cánh thở dài.*

Dù là nói vậy, nhưng tất cả các bộ phận đều thích thú khi học những điều mới, đặc biệt là khi chúng biết chính xác mục đích của việc học là gì. Để giải cứu bố mẹ, anh chị và dân làng. Một mục đích hoàn toàn xác đáng.

Còn nếu học mà không biết để làm gì? Có lẽ chúng đã thi nhau đình công và ngủ từ lâu rồi. Bởi vậy, thái độ là tất cả. Nếu không có thái độ đúng, những gì sau đó sẽ là vô nghĩa. Và để thay đổi thái độ của một con chim khác? Ôi... Đó là một trong những điều thật khó.

Quạ biết tại sao mình lại ngồi đây, chăm chú lắng nghe từng câu chữ. Quạ cần có một bài trình bày thật thuyết phục, trước hội đồng, nếu không...

Qua tiếp tục nhìn lên bảng, nơi những dòng chữ của Chào Mào bắt đầu xuất hiện.

"NHỮNG CÁCH MỞ BÀI HIỆU QUẢ

Thứ nhất - **Bắt đầu thẳng vào câu chuyện**, ngay từ những từ đầu tiên.

Như đã nói trước đó, rất nhiều con chim trình bày bắt đầu bài nói bằng những câu chào xã giao, những lời cảm ơn, những lời xin lỗi... Khán giả đã quá quen với điều này. Họ có thể đoán trước được. Thật nhàm chán.

Vậy chuyện gì xảy ra nếu như cậu nhảy ngay vào câu chuyện ngay lúc hấp dẫn nhất?

Khán giả sẽ bất ngờ. Và điều gì xảy ra khi họ bất ngờ? Họ sẽ thích thú.

Trong tiềm thức, họ sẽ nghĩ 'Ô, bài nói này có vẻ khác biệt. Tôi nên lắng nghe'. Và ngay lập tức, họ bị cuốn vào nhịp điệu câu chuyện."

"Nhưng..." Chim Sẻ ngần ngại. "Liệu khán giả có khó hiểu? Ý tôi là anh nhảy ngay

vào câu chuyện như thế, không giới thiệu, không mời chào..."

Chào Mào cười. "Cô có thường đi xem phim chứ?"

"Cũng vài lần mỗi tháng." Chim Sẻ trả lời.

"Thể loại cô yêu thích là gì? Tình cảm, lãng mạn hay hài hước?"

"Không." Chim Sẻ lắc đầu. "Những loại phim đó không phải gu của tôi. Tôi thích phim hành động và những bộ phim bom tấn."

"Những siêu anh hùng giải cứu thế giới?"
"Chào Mào hỏi.

"Có thể nói là vậy." Chim Sẻ cười.
"Không bỏ sót bất kỳ phim nào, dù là của Marvel hay DC.."

Woa woa woa. Hai lá phổi reo lên. Bây giờ chúng ta nói đến chuyện phim kìa.

*Nhưng thú vị đấy chứ? Bộ não quay sang.
Vốn dĩ chúng ta cũng thích phim siêu anh hùng mà.*

Joker là tuyệt nhất. Đôi mắt mơ màng.

*Nói hoài!!! Các bộ phận khác la ầm lên.
Gã đó không phải siêu anh hùng!*

*Và Loki nữa... Đôi mắt đâu thèm quan
tâm đến bọn còn lại.*

Hắn cũng không phải siêu anh hùng!!!

"Nhưng... xem phim thì liên quan gì đến thuyết trình?" Chim Sẻ thắc mắc.

"Tất cả mọi điều trong vũ trụ đều có liên quan đến nhau." Chào Mào nháy mắt. "Hãy nhớ lại cảnh mở đầu của một tựa phim mà cô thích, được chứ?"

"Rồi."

"Hãy miêu tả nó."

"Nhiều cảnh rượt bắt, đánh đấm, khói lửa..." Chim Sẻ nhớ lại. "Các siêu anh hùng lần lượt xuất hiện, đánh lại bọn xấu."

"Và tên bộ phim là..."

"Avengers: Age of Ultron."

Chào Mào gật gù. "Một bộ phim hay... Bây giờ, cô hãy nhớ lại một vài bộ phim hành động khác. Chúng thường bắt đầu như thế nào?"

Chim Sẻ suy nghĩ một hồi. "Cũng là những cảnh rượt bắt, đánh đấm, hay khói lửa..." Mắt chim Sẻ tròn tròn. "Chúng không khác nhau mấy..."

"Đúng vậy." Chào Mào cười. "Fast and Furious, The Transporter, hay như cô nói, loạt phim về siêu anh hùng của Marvel và DC, chúng thường bắt đầu bằng những cảnh sôi động như thế."

"Tại sao?" Chim Sẻ thắc mắc.

"Dĩ nhiên là để thu hút sự chú ý. Nhiệm vụ đầu tiên của phần mở bài, cô nhớ chứ?"

Chim Sẻ nhìn vào số của mình, gật đầu.

"Khi ấy, cô đâu cần lời giới thiệu hay mời chào. Đôi khi cô còn chưa biết gì về nhân vật. Thậm chí cô cũng không biết chuyện gì đang xảy ra. Nhưng một khi câu chuyện bắt đầu bằng sự lôi cuốn, thật khó để mà không tiếp tục theo dõi. Và dĩ nhiên, các nhà làm phim là bậc thầy trong việc này."

"Nhưng đâu phải tất cả mọi tựa phim đều bắt đầu bằng những cảnh đánh đấm hành động?" Chim Sẻ hỏi.

"À." Chào Mào cười. "Vì cô nói thích phim hành động, cho nên... Đúng như cô nói, không phải mọi bộ phim đều bắt đầu bằng đánh đấm. Thật ra, hành động gay cấn chỉ là một trong nhiều cách để thể hiện một cảnh quan trọng trong phần mở đầu."

"Đó là gì?" Chim Sẻ thắc mắc.

"Một sự thay đổi..."

"Sự thay đổi." Chim Sẻ ngơ ngác. "Tôi không hiểu."

"Ví dụ sẽ dễ hiểu hơn. Hãy cùng điem qua một số cảnh mở đầu trong các tựa phim nổi tiếng nhé.

Titanic: sự ra khơi của một chuyến tàu huyền thoại. Harry Potter: một cậu bé phát hiện mình là phù thủy. Twilight: một cô gái tuổi teen phải chuyển đến một thành phố mới. Tất cả đều thể hiện một sự thay đổi nào đó. Và thay đổi luôn đi kèm với rắc rối. Khán giả thích tận hưởng rắc rối đó, dĩ nhiên là của nhân vật, không phải của họ."

Woa. Trước giờ xem phim nhiều mà mình không để ý đến những thứ thế này. Hai lá phổi gặt gù.

Đúng là mọi chuyện đều có lý do của nó. Bộ não gặt gù. Hèn gì mà mấy phim đó hay dữ vậy.

"Sự thay đổi sẽ khiến khán giả chú ý?"

"Không sai. Bản năng của chúng ta là tò mò. Sự thay đổi mang đến điều đó. Cô nghĩ sao nếu một bộ phim bắt đầu bằng một ngày bình thường của nhân vật, như thức dậy, đánh răng,

thay đồ, đến chỗ làm, ngồi xuống, mở máy tính, ăn trưa, tán gẫu, làm việc, về nhà, xem tivi, nằm ngủ..."

"Chắc tôi cũng sẽ ngủ theo quá." Chim Sẻ cười.

"Cô hiểu ý tôi rồi đấy." Chào Mào phụ họa. "Vì vậy, hãy bắt đầu một câu chuyện, tại thời khắc hấp dẫn nhất. Và đó chính là sự thay đổi. Khán giả không cần được kể. Khán giả cần được thấy. Thay đổi. Thay đổi. Thay đổi. Đó là tất cả."

"Thay đổi nào cũng được à?"

"Dĩ nhiên là không. Sẽ rất vô nghĩa nếu như sự thay đổi duy nhất của nhân vật là mặc một chiếc áo mới. Trừ khi anh ta đã để dành ba tháng lương để mua chiếc áo đó, hoặc để đến cuộc hẹn với người duy nhất mà anh ta muốn lấy làm vợ. Sự thay đổi phải có ý nghĩa với nhân vật."

"Tôi hiểu rồi." Chim Sẻ ghi chú gì đó vào sổ.

"Cũng giống như câu chuyện về chú Quạ muốn bay đến Sao Hỏa. Nó bắt đầu tại khoảnh khắc Quạ chuẩn bị bước lên chia sẻ về ước mơ của mình tại buổi lễ trưởng thành. Đó là một sự thay đổi. Cụ thể hơn, đó là một sự thay đổi mà Quạ không hề mong muốn. Chính xung đột đó càng làm gia tăng sự tò mò. Đây cũng là một kỹ thuật trong sáng tác. Nhưng chúng ta sẽ không bàn sâu về chủ đề này. Nếu muốn, cô có thể tìm hiểu trong cuốn 'Tay tác giả muốn làm điều kỳ lạ!...'"

Quạ xấu hổ khi được nhắc đến.

"Còn những cách còn lại?" Chim Sẻ hỏi.

"Được rồi. Được rồi. Tôi sẽ không phí thời gian của cô và Quạ đâu."

Quạ viết nhanh vào cuốn sổ những cách bắt đầu khác. Cần thêm nhiều lựa chọn để Quạ cân nhắc chuẩn bị cho bài nói của mình.

"NHỮNG CÁCH MỞ BÀI HIỆU QUẢ

Thứ hai, **hỏi một câu hỏi có ý nghĩa**. Tôi ví dụ nhé. 'Bất kỳ ai cũng có một ước mơ. Thế nhưng, không phải ai cũng có thể theo đuổi ước mơ đến tận cùng. Vậy, nguyên nhân quan trọng nhất khiến cho nhiều ước mơ tan vỡ là gì?'"

"Hỏi ạ?" Quạ ngạc nhiên. "Con tưởng khán giả đến đây vì họ muốn nghe chứ..."

"Nhiều con chim khác cũng có suy nghĩ như vậy." Chèo Mào trầm ngâm. "Họ cho rằng khán giả phải có nghĩa vụ nghe những gì họ nói ra. Tuy nhiên, suy nghĩ đó hoàn toàn không đúng."

Thuyết trình cũng là một cuộc giao tiếp. Chỉ có điều, cuộc giao tiếp này đặc biệt hơn đôi chút khi con chim trình bày được cho phép nói nhiều hơn khán giả.

Nhưng không phải vì thế mà chúng ta không lắng nghe. Thật ra, chính con chim trình bày phải lắng nghe khán giả nhiều hơn nữa..."

"Nhưng tại sao ạ?" Quạ hỏi.

"Bởi vì lắng nghe thể hiện sự tôn trọng. Chúng ta muốn khán giả lắng nghe mình, thì chúng ta cũng phải lắng nghe họ. Và một trong những cách tốt nhất để lắng nghe là đặt câu hỏi. Ý ta là đặt câu hỏi một cách phù hợp. Đó là một cách tốt để kết nối với khán giả.

Lý giải cho điều này, bởi vì, theo phản xạ, loài chim, hay bất kỳ loài nào có trí thông minh, thường có khuynh hướng trả lời ngay khi vừa được hỏi. Ta không muốn đi sâu giải thích nguyên nhân của hiện tượng này, vì vẫn còn nhiều ý kiến trái chiều. Nhưng chính nơi chúng ta đang ngồi cũng góp một phần lớn tạo nên thói quen này..." Chào Mào thở dài. "Trong suốt một thời gian dài, miễn được hỏi là chúng ta buộc phải trả lời.

Để kiểm chứng, cậu có thể tiến đến bất kỳ con chim nào trên phố đang đeo đồng hồ và hỏi giờ. Hãy chú ý quan sát, thông thường, họ sẽ cúi xuống nhìn đồng hồ và trả lời cậu ngay lập tức. Đó là phản xạ tự nhiên. Tương tự, khi cậu hỏi khán giả, và lưu ý, nếu đó là một câu

hỏi phù hợp, thì khán giả sẽ có khuynh hướng suy nghĩ và tìm câu trả lời.

Một khi họ chịu suy nghĩ, nghĩa là họ quan tâm. Một khi họ quan tâm, nghĩa là họ đã kết nối. Một khi đã kết nối, nghĩa là họ muốn biết câu trả lời. Một khi muốn biết câu trả lời nghĩa là họ muốn biết sâu hơn nữa. Và khi đó, họ sẽ muốn nghe bài nói trọn vẹn."

"Nhưng..." Quạ lo lắng. "Con ngại hỏi lắm..."

"Đó chưa phải là một câu đúng."

Quạ suy nghĩ. "Con không biết cách hỏi."

"Vẫn chưa phải."

"Con phải đặt câu hỏi như thế nào?"

"Đây mới là một câu hỏi đúng." Chào Mào cười. "Sử dụng câu hỏi không phải là một cách thức quá mới mẻ để bắt đầu bài nói. Thực tế, đây là cách mà rất nhiều con chim trình bày thường sử dụng. Tuy nhiên, không phải ai cũng biết cách sử dụng câu hỏi hiệu quả. Đã

bao giờ cậu chứng kiến cả một khán phòng bỗng trở nên im lặng sau khi con chim trình bày đưa ra một câu hỏi?"

"Thường xuyên." Cô chim Sẻ cười khúc khích.

"Trong đa số trường hợp thông thường, khán giả luôn muốn hỗ trợ con chim trình bày. Họ sẽ cố gắng giúp đỡ một cách tích cực bằng cách suy nghĩ trả lời câu hỏi. Cho nên, sự im lặng ở đây không phải vì câu hỏi quá sâu sắc khiến họ không thốt nên lời. Khán giả im lặng, không phải vì họ không muốn trả lời. Khán giả im lặng, vì họ không biết phải trả lời như thế nào. Và đó là một trong những khoảnh khắc ngưng ngưng đáng sợ, cho cả khán giả lẫn con chim trình bày. Nguyên nhân của hiện tượng này là do con chim trình bày đã đưa ra câu hỏi quá đùng đột. Khán giả chưa kịp chuẩn bị tinh thần để trả lời, cũng như không có đủ dữ kiện để trả lời. Khi ấy, dĩ nhiên, họ sẽ chọn giải pháp an toàn là im lặng.

Quay lại ví dụ trên, chuyện gì xảy ra nếu như ta bắt đầu bài nói bằng câu hỏi 'Nguyên nhân quan trọng nhất khiến cho nhiều ước mơ tan vỡ là gì?'

"Con không biết đâu ạ..." Quạ cười.

Chào Mào gật đầu. "Một tỉ lệ rất cao là khán giả cũng sẽ có phản ứng giống cậu. Họ sẽ ngỡ ngác nhìn qua, nhìn lại rồi gục đầu xuống, tránh ánh mắt của con chim đang nói."

Cô chim Sẻ vẫn cười khúc khích. Hẳn là cô thấy quen thuộc với điều đó.

"Thay vào đó, hãy chuẩn bị từ một đến hai câu ngắn gọn tạo bối cảnh cũng như dẫn dắt để khán giả hiểu chủ đề đang được nói đến. Đừng bao giờ giả định khán giả đã biết chính xác chủ đề cậu đang nói. Thực tế, đừng bao giờ giả định bất kỳ điều gì.

'Bất kỳ ai cũng có một ước mơ. Thế nhưng, không phải ai cũng có thể theo đuổi ước mơ đến tận cùng. Vậy, nguyên nhân quan trọng nhất khiến cho nhiều ước mơ tan vỡ là gì?'

Hãy để ý, ta đã sử dụng hai câu ngắn để dẫn dắt. Câu đầu tiên giúp khán giả biết được chủ đề đang được nói đến- ước mơ. Câu thứ hai phát triển ý từ câu một, thể hiện một quan điểm về khả năng không đạt được ước mơ. Nhờ thế, câu hỏi sau đó trở nên nhẹ nhàng và dễ hiểu hơn rất nhiều so với khi đứng trơ trọi một mình."

"Có vẻ như trước giờ tôi làm sai khá nhiều..." Chim Sẻ chép mỏ. "Trong các buổi họp, tôi thường cảm thấy rất bế tắc khi nhân viên không chịu trả lời. Thì ra lỗi không hẳn nằm ở phía họ."

"Đôi khi chúng ta nghĩ người nghe không biết câu trả lời. Nhưng không đâu. Đó là một niềm tin phi lý. Bởi vì, đôi khi, thậm chí người nghe còn chưa hiểu rõ câu hỏi. Họ không trả lời là điều hiển nhiên. Và lỗi đó, không thuộc về khán giả.

Vì vậy, trước khi đặt câu hỏi, hãy cho họ một bối cảnh, một thông tin, một số liệu hay

một nhận định. Để nhờ đó, họ có thể suy nghĩ. Đừng đưa câu hỏi đường đột. "

"Tôi hiểu rồi." Chim Sẻ gật đầu.

"Và như vậy, chúng ta cũng nên tránh sử dụng những câu hỏi có không. Bởi kiểu câu hỏi đó chỉ đơn thuần mang đến sự lựa chọn, hoặc sai hoặc đúng, chứ không mang đến suy nghĩ. Điều ta cần là khán giả phải suy nghĩ. Suy nghĩ dẫn đến kết nối. Hãy cho họ làm điều này bằng cách dùng câu hỏi mở."

"Như thế nào là câu hỏi mở ạ?" Quạ hỏi.

"Là một câu hỏi không đóng."

Thiệt luôn hả? Hai lá phổi ngấn ngợ.

"Đùa thôi." Chào Mào cười. "Một câu hỏi mở nghĩa là mở ra nhiều lựa chọn mới. Nó thường chứa những cụm từ như *ai, cái gì, là gì, ở đâu, khi nào, làm sao, như thế nào, tại sao...*

Cũng như cách mà cậu thường hỏi tôi đấy."

Quạ ghi lại những cụm từ đó vào sổ. Quạ sẽ suy nghĩ kỹ hơn về cách đặt câu hỏi để kết nối khán giả. Và tuyệt nhiên, không nên sử dụng câu hỏi đóng, nếu như Quạ không muốn đóng luôn đầu óc của khán giả.

"Chào Mào." Chim Sẻ nhìn đồng hồ.
"Cũng gần đến giờ rồi."

"Chúng ta cũng không thể ngồi đây lâu."
Chào Mào đáp. "Buổi chiều có lớp học."

Kim ngân đồng hồ đã chỉ qua con số mười hai. Bây giờ đã là giữa trưa và bụng Quạ cũng bắt đầu kêu rột rột. Hẳn là vậy. Cả buổi sáng, Quạ chỉ có một chai nước trái cây mà.

"Chúng ta sẽ đi tiếp những cách còn lại."
Chào Mào nói. "Sau đó sẽ đi đến đó, được chứ?"

Đi đến đâu cơ? Bộ não thắc mắc.

Quả là một quyết định sáng suốt! Hai lá phổi reo vang. Chúng ta sẽ đi ăn!

Sao anh vui thế, đáng lẽ bao tử phải nói chứ?
Bộ não hỏi.

*Anh không biết sao? Bao tử không bao giờ nói đâu. Cậu ta luôn bận rộn. Hai lá phổi nói lo
đãng. Đâu như anh...*

Nói gì chứ?

Không có gì...

CHƯƠNG 20: SỰ KHỞI ĐẦU CÒN NỮA

Mỗi ngày bạn đều cho một đứa trẻ ăn kẹo. Bạn làm điều ấy rất thường xuyên và vui vẻ. Đứa trẻ ấy cũng có vẻ rất yêu bạn. Mỗi ngày thấy bạn, nó đều cười tươi và chạy đến nhận kẹo.

Nhưng rồi một ngày, bạn xoa đầu nó và bảo: “Hết kẹo rồi”. Bỗng dưng bạn thấy nó rất khác. Nó gào ầm lên rằng bạn keo kiệt, bạn xấu xa. Hoặc nó đi khắp nơi để nói xấu bạn.

Vấn đề không nằm ở đứa trẻ. Vấn đề nằm ở bạn. Hãy ngừng than vãn và tiếp tục đi kiếm kẹo.

Hoặc... câu chuyện này có một vấn đề. Một người lớn? Cho kẹo một đứa trẻ mỗi ngày? Nếu đó không phải là bố mẹ, nếu đó không phải thành viên trong gia đình? Gà không tin anh ta. Chắc chắn là có chuyện gì đó.

Hãy tránh xa đứa trẻ. Ngay! Không Gà sẽ báo cảnh sát.

Và Quạ? Quạ đang học những kỹ thuật mới của thuyết trình. Nó không khác gì lắm những viên kẹo cho một đứa trẻ. Gà không tin Chào Mào, hiện giờ là vậy. Chắc chắn là có chuyện gì đó.

~~~~~

"Tiếp tục nhé?" Chào Mào đứng trên bục giảng.

Quạ và chim Sẻ gật đầu và tiếp tục chăm chú nhìn phía trước. Họ bị mê hoặc bởi những kiến thức thú vị.

## "NHỮNG CÁCH MỞ BÀI HIỆU QUẢ

Thứ ba, **sử dụng lời khen tặng.**

Không riêng trong bài trình bày, mà trong bất kỳ cuộc giao tiếp nào, lời khen tặng luôn là một cách thức hiệu quả để bắt đầu một mối quan hệ."

"Anh quá giỏi điều này mà..." Chim Sẻ nháy mắt.

"Cám ơn cô đã minh họa." Chào Mào cười. "Đó chính là một lời khen. Và thú thật, dù không nói ra, nhưng tôi cảm thấy rất vui đấy."

"Anh vừa mới nói ra đấy thôi."

"Tôi biết." Chào Mào cười. "Tôi cố tình mà. Tiếp tục nhé?"

"Con thì không thích lời khen lắm." Qua lên tiếng. "Con cảm thấy xấu hổ mỗi khi ai đó khen mình."

"Cám ơn Qua." Chào Mào tiếp. "Nhiều con chim cũng có cảm giác như vậy. Nên cậu cũng không cần quá lo lắng. Nhưng, tại sao cậu lại cảm thấy ngại ngùng khi được khen?" Chào Mào hỏi.

"Con thấy lời khen đó không phải là mình. Con mắc cỡ..."

"Dĩ nhiên là vậy rồi." Chào Mào nói. "Ta nghĩ mình cần giải thích rõ hơn một chút."

Trong trình bày, lời khen là một trong những cách thức mở đầu được sử dụng thường

xuyên nhất. Và nó cũng là một trong những cách thức được sử dụng sai nhiều nhất. Hãy hiểu thế này, chúng ta ai cũng thích nhận được lời khen tặng. Nhưng khi và chỉ khi, đó là một lời khen phù hợp và tinh tế. Nếu Quạ cảm thấy ngại ngùng, hẳn cậu đã nhận được một lời khen xã giao hoặc một lời khen không chân thành."

"Vậy làm sao để có thể khen chân thành?" Chim Sẻ hỏi.

"Đầu tiên, cô cần phải hiểu lời khen tặng là gì. Nếu hiểu đúng, lời khen gồm có hai phần. Phần thứ nhất thể hiện sự trân trọng của con chim nói, với con chim được nhận. Phần thứ hai, nội dung được khen phải có ý nghĩa với cả hai. Hãy nhớ là cả hai. Ví dụ, lời khen phổ biến nhất mà mọi con chim trống thường khen một con chim mái. "Em đẹp quá!" Về cơ bản, đây cũng là một sự ghi nhận tích cực về ngoại hình của phụ nữ. Tuy nhiên, bấy nhiêu là chưa đủ. Hãy một lần, hỏi cảm nhận của những cô gái khi nhận lời khen ấy. Đa phần, họ sẽ không

thích lắm. Bởi vì họ biết đó chỉ là một lời khen xã giao."

"Đúng đấy." Chim Sẻ cười. "Chúng tôi đủ thông minh để biết những gì là thật lòng."

"Hãy thay đổi một chút và xem chuyện gì xảy ra. 'Em đẹp quá! Anh rất tự hào vì được dự tiệc cùng em tối nay.' Quạ, cậu có nhận thấy sự khác biệt?"

Quạ gật gật. Nhưng chuyện này chắc là nên để bộ não và hai lá phổi tranh luận. Quạ còn quá nhỏ chẳng hiểu gì.

*Tôi biết. Hai lá phổi nói. Trong lời khen một, nó chỉ thể hiện phần thứ nhất, sự trân trọng. Nhưng trong lời khen hai, nội dung lời khen có ý nghĩa với cả hai. Đẹp với con chim nhận, tự hào với con chim nói.*

*Như vậy. Bộ não bổ sung. Vẻ đẹp của cô gái được chàng trai trân trọng hơn rất nhiều vì nó có ý nghĩa với cả hai.*



"Nhìn mặt cậu có vẻ hiểu rồi đấy." Chào Mào tiếp. "Nhưng bấy nhiêu vẫn chưa đủ. Đó chỉ là định nghĩa của lời khen. Còn để đưa ra một lời khen chân thành, còn một vài yếu tố khác."

"Lời khen cũng phức tạp nhỉ?" Chim Sẻ lên tiếng.

"Mọi thứ trong cuộc sống đều là nghệ thuật, nếu ta quan tâm đủ. Tiếp nhé."

Yếu tố thứ hai để có lời khen chân thành, đó là sự thật lòng. Nghĩa là lời khen xuất phát từ cảm nhận tích cực đầu tiên mà ta nhận thấy từ con chim đối diện, không qua quá nhiều suy nghĩ. Nếu như cậu gặp một người bạn và nhận ra cô ta có mái tóc đẹp, hãy khen mái tóc. Nếu cô ta có một mùi nước hoa thơm, hãy khen mùi nước hoa. Nếu cô ta dễ mến, hãy khen tính cách. Chính suy nghĩ đầu tiên mới là điều hật lòng nhất. Nếu như phải trải qua quá nhiều bước phân tích, dò xét, lựa chọn... rất có thể lời khen đó không còn thật lòng nữa."

"Không dễ để làm được điều này." Chim Sẻ bình luận. "Đâu phải ai cũng có điểm để có thể khen..."

"Ha ha." Chào Mào cười lớn. "Ai cũng có rất nhiều điểm thú vị mà ta có thể trân trọng. Quan trọng là chúng ta muốn đến mức nào, phải không?"

Được rồi. Yếu tố cuối cùng, lời khen phải đi kèm với bằng chứng. Nếu không, lời khen chỉ hoàn toàn sáo rỗng. Và tất nhiên, việc này cần một sự tinh tế trong quan sát.

Tiếp tục sử dụng ví dụ trên. 'Em đẹp quá! Chiếc áo em đang mặc thật sự rất phù hợp. Màu xanh của nó làm tôn lên nước da trắng của em. Anh cảm thấy rất tự hào khi được dự tiệc cùng em đêm nay.'

Cậu có thấy sự khác biệt?"

Quạ gật đầu. Ví dụ này dễ hiểu hơn. Không chỉ là khen đẹp, lời khen này rất cụ thể. Nó nói về chiếc áo, về nước da trắng của cô gái và cả sự tinh tế trong việc lựa chọn trang phục.

Bằng chứng đi kèm lời khen là điều hiếm khi Qua được nghe thấy. Có lẽ vì vậy mà Qua không tin con chim khen mình, nghe nó có vẻ giả giả thế nào. Nhưng bằng chứng, mà là một bằng chứng chính xác, sẽ xóa tan mọi nghi ngờ. Nhưng... Qua lại là một trường hợp đặc biệt. Qua biết. Bấy nhiêu vẫn chưa đủ.

"Con vẫn cảm thấy ngại ngại sao đó." Qua vẫn chưa cảm thấy thích thú lắm với cách thức khen tặng. "Liệu có cách nào khác cho những người như con?"

*Hắn rời. Hai lá phổi thờ dài. Suốt ngày mắc cỡ.*

"Dĩ nhiên rồi, cậu bé. Nhiều con chim khác cũng cảm thấy không thoải mái khi đưa ra lời khen. Vấn đề lớn nhất của họ chỉ đơn giản là 'không quen'. Vẫn còn một cách khác để cậu thử."

"Như thế nào ạ?" Qua tò mò.

"Hãy sử dụng một lời khen gián tiếp." Chào Mào giải thích. "Nghĩa là thay vì khen

trực tiếp con chim đó, hãy khen một nhóm đại diện, nơi con chim đó thuộc về hoặc mong muốn thuộc về."

"Ví dụ ạ?"

"Sử dụng cùng ví dụ cho dễ hiểu nhé. Xu hướng thời trang năm nay có lẽ là màu xanh pastel nhỉ? Anh thấy những cô gái xinh đẹp và năng động đang rất thích phối trang phục màu này. Chiếc áo em đang mặc thật sự rất hợp đấy. Nó còn làm tôn lên nước da trắng của em nữa. Anh cảm thấy rất tự hào khi đi cùng em trong đêm nay."

Quạ há hốc miệng không biết nói gì.

"Gặp ai, anh cũng khen vậy à?" Chim Sẻ nguýt mỏ.

"Chỉ những ai xinh đẹp như cô thôi." Chào Mào cười. "Và đó chỉ là lời khen về ngoại hình, những gì có thể nhìn thấy bằng mắt. Và đây chỉ là cấp độ cơ bản. Ngoài ra còn có những cấp độ khác như khen về tính cách, phẩm chất, giá trị... những gì đòi hỏi sự tinh tế

để cảm nhận. Trong ví dụ trên, ngoài việc khen ngoại hình xinh đẹp và nước da trắng, cũng đã ngầm khen cô gái năng động và có gu thời trang tốt. Để làm được điều đó, đòi hỏi sự tinh tế quan sát."

"Cậu thấy sao?" Chào Mào quay sang Quạ.

"Con sẽ cố... Nhưng vẫn thấy ngượng ngượng."

"Dĩ nhiên rồi." Chào Mào vỗ nhẹ vai Quạ. "Bởi vì từ trước đến giờ cậu đâu có khen ai?"

Quạ xấu hổ gật đầu.

"Vì vậy, khi áp dụng một công cụ mới, cậu sẽ cảm thấy lúng túng, không thoải mái. Nhưng đó là điều bình thường. Hãy nhớ lại lúc cậu tập luyện một môn thể thao, chơi một nhạc cụ, hoặc xa hơn nữa là lần đầu tiên cầm viết. Nhớ chứ? Lúc đó, cậu thấy thế nào?"

"Mỏi tay. Thấy kỳ kỳ ạ."

"Các công cụ và kỹ thuật trình bày cũng không khác gì. Nhưng qua một thời gian tập luyện, cậu sẽ thấy thoải mái hơn và tự nhiên hơn. Khi đó, cậu sẽ không cảm thấy những công cụ đó là những vật thể vướng víu nữa, mà nó sẽ trở thành một phần của cậu. Giống như cây viết này, khi học lớp một, phải rất vất vả để cậu viết được một câu. Còn bây giờ, dễ dàng hơn rất nhiều phải không?"

Chào Mào cầm cuốn sổ của Quạ lên để mình họa. Nhưng khi thấy những dòng chữ loằng ngoằng trên đó, Chào Mào bật cười. "Hy vọng cậu sẽ trình bày tốt hơn chữ viết này..." Chào Mào nhíu mắt nhìn chằm chằm vào những con chữ.

Quạ cúi gằm mặt xuống. Quạ biết chữ của mình xấu, nhưng cậu chưa nản nót mà. Cậu phải viết thật nhanh để lưu giữ hết những lời Chào Mào nói. Nếu có thời gian, chữ sẽ đẹp lên cho xem.

Quạ ghi hết những ví dụ này vào sổ. Biết đâu những lời khen này, Quạ sẽ cần đến nó thì

sao? Chắc chắn rồi. Cuộc sống Quạ đâu chỉ có bài trình bày trước hội đồng cố vấn...

"Mục đích của việc sử dụng lời khen là gì?" Chim Sẻ hỏi tiếp.

"Rất nhiều. Lời khen giúp con chim nhận được tự tin hơn về bản thân, cảm thấy thoải mái, được tin tưởng và sẽ nỗ lực duy trì những điểm tích cực được khen ngợi."

"Có điều..." Chim Sẻ thắc mắc. "Khen một con chim thì có thể được. Nhưng khi trình bày, tôi phải đứng trước một đám đông khán giả. Lời khen sẽ được sử dụng như thế nào?"

"Tôi đang chờ câu hỏi đó đây." Chào Mào xóa hết những dòng chữ đang che kín bảng, để bắt đầu những điều mới. "Mỗi khán giả đều rất khác nhau. Họ có quá khứ, nhu cầu, mỗi quan tâm cũng rất khác nhau. Thế nhưng, khi đến tham dự buổi họp, ít nhất, họ đang chia sẻ một vài đặc điểm chung. Điều này cần được làm rõ trong phần tìm hiểu khán giả mà chúng ta đã nói đến. Khán giả không đến đây

mà không có mục đích. Họ đã bỏ thời gian, công sức, thậm chí tiền bạc để ngồi lắng nghe, nghĩa là họ có quan tâm đến chủ đề. Họ có khao khát học hỏi. Họ muốn có một sự thay đổi. Và quan trọng nhất, họ vẫn đang lắng nghe. Đó là những yếu tố tích cực mà chúng ta có thể khen tặng.

Ví dụ: Nếu như hôm đó là một ngày mưa bão mà khán giả vẫn đến đông đủ? Hãy khen ngợi tinh thần tích cực. Nếu buổi họp đã kéo dài hàng giờ liền? Hãy khen ngợi sự nỗ lực.

Dù là gì, hãy nhớ rằng lời khen cần xuất phát từ sự chân thành. Nếu như ta cảm thấy mình chưa đủ chân thành để đưa ra lời khen, tốt nhất nên im lặng và sử dụng những cách khác."

Quạ ghi chép vào sổ. Đây có lẽ là cách mở bài thử thách nhất dành cho Quạ. Nhưng không sao. Quạ đã quyết tâm. Sẽ không có bất kỳ điều gì ngăn được Quạ chuẩn bị một bài nói hoàn hảo.



Chào Mào nhìn qua chiếc đồng hồ treo tường. "Chúng ta không còn nhiều thời gian, tiếp tục nhé."

## NHỮNG CÁCH MỞ BÀI HIỆU QUẢ

Thứ tư, **dùng một thông tin ấn tượng**, gây tò mò.

Ví dụ: "26% sinh viên ra trường thất nghiệp và hơn 70% làm trái ngành nghề, theo một nghiên cứu của Trường Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn vào năm 2013... Điều này có nghĩa là trong nhóm bạn bốn người đang ngồi trên giảng đường đại học hiện nay, sẽ có một bạn không kiếm được việc làm khi tốt nghiệp. Trong một công ty, cứ 10 người thì có đến 7 người cần phải đào tạo lại do không áp dụng được những kiến thức đã học trong suốt bốn năm sinh viên."

Chim Sẻ mở to hai mắt, đầy ngạc nhiên: "Đó là sự thật sao?"

"Đáng tiếc là vậy." Chào Mào gật đầu.

"Thông tin đó từ đâu thế?"

"Một cuốn sách về theo đuổi ước mơ. Tôi ước gì mình đã đọc nó sớm hơn..." Chào Mào chép mở. "Quay trở lại ví dụ. Thông tin trên sẽ rất ấn tượng khi đối tượng khán giả là sinh viên hoặc những bạn học sinh đang chuẩn bị lựa chọn ngành học trong tương lai. Câu mở đầu với một thông tin gây ngạc nhiên, và đánh đúng vào nhu cầu và mối quan tâm của khán giả. Điều này sẽ khiến họ ngay lập tức bị thu hút vào chủ đề. Họ muốn biết thêm tại sao lại có thông tin đó, làm cách nào để tránh khỏi điều này, làm cách nào để có thể làm tốt hơn... Như đã nói từ trước, một khi khán giả suy nghĩ, họ sẽ kết nối."

"Chỉ đơn giản vậy à?" Quạ hỏi.

"Nguyên tắc thì luôn đơn giản. Nhưng đơn giản không có nghĩa là dễ dàng. Để chọn được một thông tin phù hợp, cậu phải nghiên cứu rất kỹ đối tượng khán giả. Và dĩ nhiên là một khoảng thời gian sau đó để lựa chọn thông tin nào gây tò mò nhất."

"Con hiểu rồi. Nhưng chỉ vậy thôi à?"  
Quạ hỏi.

"Cậu nói đi."

"Trong ví dụ trên, câu đầu tiên đúng là nêu một thông tin khá ấn tượng." Quạ nhớ lại.  
"Nhưng sau đó chú còn giải thích thêm..."

"Tại sao ta lại làm vậy?"

"Vì thông tin đứng một mình không hề có ý nghĩa." Quạ không hiểu tại sao, nhưng Quạ cảm thấy rất tự tin với những gì mình đang nói. "Sự giải thích sau đó để cho khán giả, ở đây là các bạn sinh viên, liên tưởng rất dễ dàng."

"Nghĩa là..."

"Con số 26% và 70% quá chung chung, không ảnh hưởng đến ai. Nhưng nhờ cách giải thích một trong bốn người bạn, bảy trong mười nhân viên, giúp người nghe có thể liên tưởng đến mình ngay."

"Chính xác." Chào Mào cười tươi như hoa. "Nếu một số liệu không được diễn giải liên quan đến khán giả, nó không có ý nghĩa gì cả."

Cô chim Sẻ cũng quay sang nhìn Quạ ngõ ngàng. Điều này khiến Quạ mắc cỡ. Quạ cảm thấy có điều gì đó đang xảy ra bên trong mình. Quạ không rõ, nhưng chắc chắn có gì đó.

"Cậu cũng nhạy bén đấy, cậu nhóc." Chào Mào nháy mắt. "Từ trước đến giờ, cậu không bộc lộ nhiều phải không?"

Quả đúng là vậy. Quạ không thích thể hiện mình trước những con chim khác. Quạ nghĩ như vậy là điều không tốt, là chơi trội. Nhưng có lẽ Quạ đã sai rồi thì phải. Nói ra những gì mình nghĩ đâu có gì là quá đáng?

"NHỮNG CÁCH MỞ BÀI HIỆU QUẢ

Thứ năm, **không nói bất kỳ điều gì.**"

"Hả? Tại sao?" Chim Sẻ ngược lên.

"Đây là một cách khá thú vị để mở bài." Chào Mào cười. "Chúng ta chỉ việc bước lên

sân khấu, đứng tại đó và nhìn khán giả. Và chỉ như thế, chúng ta đã tạo được sự tò mò."

"Nó hiệu quả?"

Chào Mào gật đầu. "Hầu hết con chim trình bày đều e ngại sự im lặng. Hơi bất ngờ, nhưng đó hoàn toàn là sự thật. Vì vậy, họ thường bắt đầu bằng cách nói. Một số nói rất nhanh. Một số nói rất nhiều. Đơn giản, vì họ không giữ được bình tĩnh. Trong khi đó, hãy đoán xem khán giả đang làm gì ở phía dưới? Có con chim đang ổn định chỗ ngồi. Có con chim đang quay sang nói chuyện. Có con chim đang đọc lướt qua tài liệu... Họ chưa sẵn sàng để lắng nghe. Và khi đó, cho dù thông điệp được đưa ra có hấp dẫn thế nào, khán giả cũng không thể nắm bắt."

"Tôi đã thấy trường hợp này một vài lần, nhất là trong những phút bắt đầu." Chim Sẻ gật gù.

"Bây giờ, hãy hình dung một bối cảnh khác. Cô bước lên sân khấu, tiến đến micro và không nói bất kỳ điều gì. Được chứ?

Chuyện gì sẽ xảy ra sau đó?

Một vài con chim sẽ bắt đầu tò mò. Họ sẽ ngược lên và hướng ánh mắt về phía cô. Và những con chim bên cạnh cũng nhận thấy điều bất thường đó. Họ sẽ làm theo những con chim đầu tiên, nhìn về hướng sân khấu. Ngay lập tức, họ sẽ ngừng những việc đang làm lại, để tìm kiếm lời giải đáp cho sự im lặng.

Tại sao chuyện này lại xảy ra?

Bởi vì đó là hiệu ứng của sự đối lập. Khi đang bị phân tán bởi những tiếng ồn chung quanh, khán giả sẽ cảm nhận thấy sự im lặng bất thường. Điều này tương tự như trong một không gian yên tĩnh, một âm thanh, dù nhỏ nhất, cũng có thể thu hút sự chú ý. Trong trường hợp này có phần ngược lại. Khán giả sẽ ngay lập tức bị thu hút về hướng không có âm thanh. Đó là nơi sân khấu."

"Thú vị đấy. Nhưng đó chỉ là lý thuyết."  
Chim Sẻ nói. "Tôi chưa thấy ai làm vậy cả."

"Chị có thường xuyên xem ti vi chú?"  
Chào Mào hỏi.

"Đạo này bạn với các dự án quá, nên..."

"Trong buổi gala của chương trình Thách thức danh hài mùa 2, có hai bạn trẻ, Công Huy và Chí Kiệt đã áp dụng cách thức này. Và kết quả là hai bạn đã ẵm trọn giải cao nhất 150 triệu."

"Thật à?" Chim Sẻ há mồm.

"Cô có thể kiểm chứng ngay. Trên Youtube ấy. Cùng xem nhé?"

*Tôi biết mà. Tôi biết ngay mà. Hai lá phổi hào hứng. Chúng ta đã xem chương trình đó, nhớ không?*

*Hai bạn đó dễ thương thiệt. Bộ não gật gù.*

*Chúng ta sẽ sử dụng cách này trong lần tới nhé. Hai lá phổi năn nỉ. Làm ơn, làm ơn đi...*

Chim Sẻ mở điện thoại ra, nhập thông tin tìm kiếm vào trình duyệt. Mắt cô mở to hết cỡ khi theo dõi phần dự thi của hai bạn trẻ. Phải nói là bùng nổ đầy bất ngờ.

"Tôi không thể nào tin được..." Chim Sẻ lắp bắp.

"Thú vị nhỉ?" Chào Mào cười. "Thế nhưng, cách thức này không hề dễ áp dụng. Nó đòi hỏi sự can đảm. Và tất nhiên, không phải ai cũng đủ can cảm. Nhất là khi đứng trước hàng trăm con chim khác. Rủi ro có thể xảy ra là khán giả sẽ nghĩ rằng con chim trình bày quên bài. Giây phút đó cũng ngưng ngưng đáng sợ lắm đấy. Vì vậy, nếu muốn sử dụng cách thức này, hãy chắc rằng cô biết mình nên làm gì, và tại sao mình lại sử dụng nó."

Quạ ghi chép lại cẩn thận.

"NHỮNG CÁCH MỞ BÀI HIỆU QUẢ

Cuối cùng, cách thứ sáu, **sử dụng một hoạt động nhóm.**



Cách thức này chỉ nên áp dụng nếu như ta đã xây dựng được sự kết nối với khán giả từ trước. Nếu không, sẽ rất kỳ quặc nếu như trong khoảnh khắc đầu tiên gặp mặt mà ta đã yêu cầu họ làm một điều gì đó.

Hợp lý nhất, cách này có thể được sử dụng sau phần nghỉ giải lao, hoặc vào đầu giờ chiều nếu buổi họp kéo dài. Việc tham dự các hoạt động sẽ giúp khán giả trở nên tích cực trở lại sau khoảng thời gian nghỉ."

"Có bao nhiêu loại hoạt động?"

"Khá nhiều. Tùy vào trí tưởng tượng và mục đích của cô. Chúng ta không còn nhiều thời gian nên tôi có thể liệt kê một số như: bắt cặp bạn đồng hành, thảo luận nhóm, chia ra các đội tham gia cuộc thi, vẽ tranh, trả lời câu hỏi, trò chơi vận động... Dù hoạt động là gì, nó cần phải có liên quan đến chủ đề đang được nói đến.

Đó là sáu cách thức cơ bản để mở đầu một bài nói thú vị. Chúng ta có thể thoải mái

kết hợp các cách thức trên." Chào Mào lại nhìn đồng hồ. "Còn bây giờ... Chúng ta cần rời khỏi đây để dành chỗ cho lớp buổi chiều."

"Chúng ta sẽ đi đâu ạ?" Quạ hỏi.

"Một nơi thú vị, và dĩ nhiên cũng sẽ làm no tròn cái bụng này." Chim Sẻ nháy mắt.

Mặt trời đã lên cao khiến không khí bắt đầu trở nên nóng nực khó chịu. Đứng từ dãy hành lang lầu một, Quạ có thể thấy sắc đỏ của hoa phượng đang bắt đầu hé nở. Quạ đã dành suốt tuổi thơ của mình ở ngôi trường này. Cảm giác được quay về đây thật lạ. Phải chi lúc còn đi học Quạ biết rằng tuổi thơ là khoảng thời gian đẹp nhất của cuộc đời. Phải chi...

Lúc ấy Quạ còn quá nhỏ. Quạ chỉ muốn được mau lớn, để giống Quạ Anh, để giống Quạ Chị. Quạ đâu ngờ. Lớn lên lại là một cái bẫy. Đó là con đường một chiều không thể quay đầu lại. Quạ đi theo Chào Mào xuống tầng lầu, hướng ra phía cổng trường.

"Chúng ta sẽ đến Xóm Hoa." Chim Sẻ đi cạnh nói nhỏ với Quạ.

Quạ gật gù. Hèn gì cô ấy nói sẽ làm no tròn cái bụng. Lớp học có thể kết thúc. Nhưng mùa lễ hội thì không bao giờ. Chỉ có điều, Xóm Hoa cách đây xa quá. Không biết phải bay bao lâu mới đến được. Và bụng Quạ? Nó đang muốn lấp đầy bởi nhiều thứ...

Bộ não sẽ không hoạt động nếu cái bụng không cho phép.

Hai lá phổi sẽ không hoạt động nếu cái bụng không cho phép.

Tất cả sẽ không hoạt động... Cái bụng có vẻ đang giữ một quyền năng rất lớn trong cơ thể. Nhưng chúng ta lại dành sự quan tâm đến cái miệng nhiều hơn. Thật khó hiểu...