

10 bí quyết để diễn thuyết thành công

(*Bình chọn: 5 ★★★★★ -- Thảo luận: 5 -- Số lần đọc: 12880*)

Trước khi diễn thuyết bạn cảm thấy hơi căng thẳng cũng là lẽ tự nhiên và đôi khi cũng có lợi. Điều này chứng tỏ là bạn đang mong muốn và cố gắng hết mình để hoàn thành tốt công việc của mình. Song, căng thẳng quá sẽ gây ra tác dụng ngược lại. Những bí quyết dưới đây sẽ giúp bạn biết làm thế nào khống chế tinh thần căng thẳng để buổi diễn thuyết đạt hiệu quả như mong đợi.

1. **Làm quen với hoàn cảnh:** Tranh thủ thời gian để tìm hiểu hoàn cảnh bạn cần diễn thuyết. Đến sớm một chút và làm quen với sân khấu.
2. **Làm quen với người nghe:** Khi người nghe đi vào hội trường hãy tỏ ý chào và làm quen với họ. Diễn thuyết trước những người quen sẽ tốt hơn nhiều khi diễn thuyết trước những người xa lạ.
3. **Thuộc bản thảo:** Nếu bạn không thuộc bản thảo hoặc không hài lòng với bản thảo của mình thì cảm giác căng thẳng sẽ càng nặng hơn. Hãy tập diễn thuyết bản thảo của mình và sửa chữa những chỗ cần sửa.
4. **Thả lỏng bản thân:** Làm một vài động tác để thả lỏng thân kinh đang căng thẳng.
5. **Thiết tưởng mình đang trong cảnh diễn thuyết:** Hãy tưởng tượng ra cảnh mình đang diễn thuyết say sưa, tiếng nói thanh thoát, rõ ràng, lòng đầy tự tin. Nếu có thể tưởng tượng ra thành công của mình thì bạn nhất định sẽ thành công.
6. **Cần ý thức được những người ngồi dưới lắng nghe bạn đang rất mong bạn sẽ thành công:** Người nghe hy vọng lời nói của bạn lời nói của bạn tự nhiên, có hồn, thúc giục người ta phải chú ý lắng nghe.
7. **Không nên xin lỗi:** Nếu bạn xin lỗi người nghe vì sự căng thẳng của bạn hay vì bất kỳ một lỗi nào trong bài diễn thuyết thì có thể bạn đã vô tình thu hút sự chú ý của người nghe vào khuyết điểm đó, vô tình nhắc nhở người nghe chú ý đến những cái mà thực chất họ không ý thức đến. Đối với việc này bạn tuyệt đối không nên.
8. **Tập trung sự chú ý vào nội dung chứ không phải là hình thức.** Hãy đem sự chú ý của bạn từ nội tâm giải thoát ra ngoài, và đặt chúng vào nội dung diễn thuyết và người nghe. Nhờ đó cảm giác căng thẳng của bạn sẽ dần dần biến mất.

9. Biến sự căng thẳng trở thành động lực tích cực: Cần khống chế tâm trạng căng thẳng của mình và biến nó thành sinh lực và lòng nhiệt tình.

10. Tích lũy kinh nghiệm: Kinh nghiệm sẽ mang lại sự tự tin, tự tin là mấu chốt để nhận được thành công. Hãy tham gia câu lạc bộ những người chủ trì, bạn sẽ học được nhiều kinh nghiệm cần thiết.

Chúc bạn luôn thành công trong sự nghiệp!

Tám bí quyết giúp bạn đàm phán thành công.

(Bình chọn: 4 ★★★★★ -- Thảo luận: 0 -- Số lần đọc: 18061)

Đàm phán là một phần của cuộc sống và tất cả chúng ta đều phải đối mặt với nó. Khi chúng ta có thể đàm phán thành công thì kết quả mà chúng ta đạt được sẽ có sự khác biệt rất lớn. Dưới đây là 8 bí quyết giúp đàm phán thành công.

1. Hãy sẵn sàng là người đàm phán trước



Một số người thường rất ngại ngùng ngừng khi nói về tiền bạc. Những người khác lại nghĩ rằng việc đó thật thô lỗ và là một hành động hạ thấp bản thân. Trong rất nhiều trường hợp thì họ đúng. Tuy nhiên, khi phải giải quyết một hợp đồng làm ăn (tất cả chúng ta đều sẽ có lúc phải làm việc này), thì thái độ không sẵn sàng đề cập tới chuyện tiền nong đó sẽ khiến cho việc kinh doanh của chúng ta trở nên đắt đỏ.

Trong thực tế có rất nhiều nhà đàm phán dày dạn. Nếu bạn mua một ngôi nhà hay một chiếc ô tô, nhận một công việc mới, thì bạn có thể chắc chắn là mình sẽ phải đối mặt với những con người đó. Nếu họ thấy bạn quá nhút nhát trong công việc, họ sẽ lợi dụng điều này.

Bạn cũng không nên quá ngại ngùng ngừng khi chuyển một vấn đề có vẻ là chuyện ngoài lề sang một cuộc đàm phán thật sự. Nếu tôi đang mua một vài thứ rất mắc trong cùng một cửa hàng, tôi sẽ thường hỏi họ có khuyến mãi cái gì không, hay có giảm giá không. Vì nếu không có dấu hiệu nào chỉ ra rằng: "Bạn có thể làm việc này", thì điều đó không có nghĩa là "Bạn không thể". Đôi khi, đơn giản chỉ bằng việc hỏi xem có gì khuyến mãi không, tôi sẽ có một cuộc mua bán có lợi hơn.

2. Đừng để bị cảm xúc chi phối



Rules

giảm rằng tôi không được phép.

Điều này cũng nhấn mạnh một thủ thuật thường dùng của những nhà đàm phán dày dạn như những nhà môi giới bất động sản, nhà môi giới việc làm, những người buôn bán xe ô tô và dạng dạng như thế. Họ biết rất nhiều người là những người rất chặt chẽ trong việc tuân theo các quy tắc. Do đó họ sẽ đưa ra những lời công bố nghe có vẻ chính thức và khẳng định rằng: "Việc này phải làm như thế" hoặc "ngài không được phép làm vậy".

Nếu một ai đó giới hạn bạn bằng cách thêm những quy tắc vào trong hợp đồng, hãy yêu cầu họ cung cấp những bằng chứng xác thực rằng những quy tắc này thực sự tồn tại.

4. Đừng bao giờ là người đầu tiên đưa ra một con số



Đây là một bài học đắt giá, nhưng thực sự là một kinh nghiệm quý. Tôi đã thực hiện rất nhiều công việc hợp đồng, và một trong những câu hỏi đầu tiên tôi hay gặp là: “Anh muốn mức lương trong một giờ là bao nhiêu?”. Đây là một câu hỏi đầy áp lực, và tôi thường thấy mình buột miệng ra một con số nào đó thấp hơn là mức tôi thực sự muốn.

Những ngày đó, tôi đã học được tầm quan trọng của việc bắt người khác phải đưa ra một con số cụ thể trước. Bây giờ, tôi trả lời những câu hỏi đó bằng cách hỏi lại rằng: “Vậy ngân quỹ dành cho bản hợp đồng này là bao nhiêu?”. Đôi khi, tôi cũng thường thấy bất ngờ khi họ đưa ra mức tốt hơn tôi nghĩ.

5. Hãy đòi hỏi nhiều hơn những gì bạn mong muốn đạt được

Khi mà những người khác đưa ra con số của họ, kể cả nó đã là tốt hơn so với những gì bạn mong muốn, thì hãy cứ nói rằng: “Tôi nghĩ ngài sẽ phải đưa ra mức cao hơn thế”. Đừng tỏ ra kiêu ngạo, hay hung hăng. Hãy nói câu đó một cách bình tĩnh.

Khi họ hỏi bạn về kỳ vọng của bạn, hãy đòi nhiều hơn mức bạn mong đợi. Hiếm mấy ai ra đi khi mà hợp đồng đã được ký kết, và bạn có thể khiến đối phương cảm thấy rằng họ đang chiến thắng khi được một lần hạ thấp “mức mong đợi không thực tế” của bạn.

Hãy để họ tin rằng quyết định cuối cùng chưa phải là ổn thỏa với bạn. Khi mà cuộc đàm phán đã bắt đầu, hầu hết mọi người đều muốn giải quyết cho xong càng nhanh càng tốt. Một cách rất tốt để làm việc đó là hãy để phía đối tác tin rằng người mà họ đang đàm phán với hoàn toàn không phải là bạn, mà là nhân vật nào đó có quyền lực.

6. Hãy nói điều gì đó như kiểu: “Chà. Tôi sẽ phải nói việc này với sếp/vợ/chồng/bạn của tôi trước khi tôi có thể cho anh lời đồng ý đích xác”.

Hãy để họ tin rằng quyết định cuối cùng chưa ổn đối với bạn. Khi mà cuộc đàm phán đã bắt đầu, hầu hết mọi người đều muốn giải quyết cho xong càng nhanh càng tốt. Một cách rất tốt để làm việc đó là hãy để phía đối tác

tin rằng người mà họ đang đàm phán hoàn toàn không phải là bạn, mà là nhân vật nào đó có quyền lực.

Một nhà đàm phán khéo léo sẽ luôn luôn muốn nói chuyện với người đưa ra quyết định cuối cùng, nhưng lại không để cho họ làm điều đó. Giả như một người, có quyền quyết định đối với vụ làm ăn, lại muốn rằng bạn phải làm rõ vấn đề trong đó và vẫn rất cần một câu trả lời cuối cùng từ phía bạn. Hãy nói với họ rằng bạn sẽ bàn về vấn đề này và quay trở lại với một câu trả lời vào ngày mai. Hãy đòi hỏi họ phải đảm bảo rằng đó là lời đề nghị tốt nhất từ phía họ mà bạn có thể đem về cho “nhân vật đầy quyền lực” của bạn.

Đây cũng là một chiến lược hay nhằm ngăn cho mọi người không hối thúc bạn.

7. Đừng tỏ ra quá thích thú

Chỉ với việc đưa ra ấn tượng rằng bạn sẵn sàng bỏ đi là đã có thể tạo ra kỳ tích cho việc nhận được một bản hợp đồng tốt hơn. Hãy luôn luôn đóng vai một người mua, hay một người bán đang rất lưỡng lự.

Đừng khiến cho người khác có cảm giác như thể họ đã bị lừa. Rất nhiều người thường cố gắng bòn rút đến tận cùng từ bất cứ cuộc thương lượng nào. Đây là một sai lầm. Nếu như đối tác cảm thấy rằng họ bị lừa, thì điều này sẽ quay lại làm hại chính bạn. Họ có thể không hoàn thành phần trách nhiệm của họ trong bản hợp đồng, hoặc từ chối không làm ăn với bạn nữa.



Hầu hết những cuộc thương lượng đều nên làm cho cả hai bên cảm thấy thoải mái với kết quả đã đạt được. Hãy sẵn lòng từ bỏ những thứ không có giá trị gì cho bạn để tạo ra một cảm giác thoải mái và đầy thiện chí. Ví dụ như, nếu tôi đang thương lượng để giảm giá thuê nhà của tôi xuống, tôi sẽ thường đưa ra đề nghị ký kết một hợp đồng thuê nhà lâu dài hơn. Bằng cách đó, ông chủ nhà sẽ hiểu rằng tài sản của ông ấy sẽ có người thuê trong thời gian lâu hơn, và tôi sẽ đạt được mức thuê rẻ

hơn.

8. Bí quyết thứ 8

Bảy bí quyết này không phải trong bất cứ trường hợp đàm phán nào cũng áp dụng tất cả. Hãy chọn lọc những bí quyết áp dụng vào từng trường hợp sao cho phù hợp. Và bí quyết thứ 8 bao gồm tất cả những bí quyết trên chính là : Hãy tìm hiểu đối tác của mình kỹ càng trước khi áp dụng bí

quyết nào cho phù hợp. Mỗi cuộc thương lượng đàm phán lại thích hợp với mỗi loại bí quyết khác nhau.

Dịch và tổng hợp từ Paulstips.com - thuybin - SAGA (11/2007)
www.saga.vn

"Trăm trận trăm thắng"

(Bình chọn: 2 ★★★★★ -- Thảo luận: 1 -- Số lần đọc: 2972)

Rất nhiều người tin rằng thương thuyết là "tất cả hoặc không có gì", và rằng phải có kẻ thắng người thua... Trong khi mục đích của một cuộc thương lượng chắc chắn là đạt được những gì chúng ta muốn, trên thực tế những thương vụ tốt nhất luôn đạt được khi có sự kết hợp các điều khoản và ý tưởng từ cả hai bên.

Trong bài viết này chúng ta sẽ quan sát một số mẹo và lời khuyên mà những nhà thương thuyết lão luyện thường sử dụng để đạt được những gì họ muốn. Những gợi ý dưới đây có thể được sử dụng ở hầu hết các quá trình thương lượng.

Trước khi đàm phán

Trước khi bước vào bất cứ cuộc đàm phán chính thức nào, việc người tham gia suy nghĩ kĩ càng về những gì mình muốn là rất cần thiết. Để đạt được điều đó, nên viết ra những mục tiêu cụ thể hoặc những kết quả mong muốn. Hãy lạc quan. Hỏi bản thân rằng đâu sẽ là cái đích cuối cùng của vụ thương lượng. Nếu gặp may, bên kia có thể 'ok' theo tất cả các ước muốn của chúng ta. Đôi khi người tham gia cũng nên nhượng bộ một chút để vẫn có thể hoàn thành xuất sắc vụ đàm phán. Nói tóm lại, điểm quan trọng là suy nghĩ về càng nhiều trường hợp có thể xảy ra càng tốt.

Nhiệm vụ tiếp theo là nhận dạng (hoặc cố gắng phát hiện ra) bất cứ điểm yếu tiềm năng nào của bên kia. Ví dụ, nếu trong một vụ mua bán bất động sản một bên biết rằng bên kia chắc chắn sẽ phải bán hoặc đang đối mặt với khủng hoảng [thanh khoản](#), thì đây là một thông tin quý giá để sử dụng trong cuộc thương lượng. Nhận ra điểm yếu là rất quan trọng bởi vì nó cho phép người tham gia lợi dụng điểm yếu của bên kia để chuyển thành điểm mạnh của mình, hoặc ít nhất là giúp cả hai bên nhận ra tốt hơn vị trí trung gian của sân chơi.

Một bài tập khởi động nữa mà hầu hết mọi người không làm nhưng rất nên làm, đó là đưa ra một bản danh sách các lí do tại sao lời đề nghị của mình cũng có lợi đối với bên kia. Logic ở đây đó là khi thấy được lợi ích bên kia rất có thể sẽ đồng ý hoặc ít nhất là giúp nhận ra một số mục tiêu chung của

hai bên. Hãy sử dụng ví dụ của vụ thương lượng **bất đồng sản**, bên mua sẽ nói rằng họ trả giá tốt hơn những người khác (mặc dù trên thực tế tổng số tiền trả thấp hơn nhiều người) bởi vì họ trả hoàn toàn bằng tiền mặt, chứ không phải là bằng những tài sản rủi ro khác. Bằng việc chỉ ra những lợi ích đối với cả đôi bên, người thương thuyết đã làm tăng sự hấp dẫn đối với cả bên kia và tiến dần đến việc hoàn thành thương vụ.

Đàm phán



Gặp trực tiếp

Tốt nhất là mỗi bên nên xác định mục tiêu và mục đích của mình ngay từ đầu. Việc này cho phép những người tham gia vào cuộc chơi biết bên kia đang đứng ở đâu. Việc này cũng thiết lập một cơ sở cho đối thoại cho-và-nhận. Về điểm này, mỗi bên có thể đề nghị 'hoãn binh' và sau đó đưa ra đề nghị hoàn lại để đạt được thương vụ.

Ngoài những mục tiêu ban đầu của từng bên, còn những vấn đề khác mà người tham gia cần linh hoạt để đưa mình vào thế chủ động. Hãy sử dụng ngôn ngữ cơ thể làm ví dụ.

Liệu đề nghị của bạn có được chấp nhận không? Những dấu hiệu vui đó là bên kia gật đầu hoặc nhìn thẳng vào bạn. Những dấu hiệu không tốt đó là gập tay lại (trước ngực), ánh mắt không hấp dẫn, lắc đầu tế nhị như muốn nói "không". Bạn hãy quan sát động tác của người khác khi đưa ra một câu hỏi, sẽ thấy rất rõ điều này. Ngôn ngữ cơ thể sẽ chứa rất nhiều thông tin phản ánh cảm giác xúc bên trong.

Bằng điện thoại

Nếu một cuộc thương lượng được thực hiện bằng điện thoại, chúng ta không thể thấy được ngôn ngữ cơ thể. Điều này có nghĩa rằng người đàm phán phải tận dụng hết khả năng của mình để phân tích giọng nói của bên kia. Quy luật chung là, những quãng ngắt chùng kéo dài thường là bên kia đang ngần ngại hoặc đang phân vân lời đề nghị. Tuy nhiên, những thán từ hoặc những phản ứng bất chợt (với giọng dễ chịu) có thể có nghĩa rằng bên kia khá hài lòng với đề nghị và chỉ cần chút nữa là "OK" hợp đồng.

Bằng thư

Những cuộc thương lượng được thực hiện qua email thì khá khác biệt so với những loại khác.

Những từ hoặc cụm từ mập mờ có thể đưa ra tín hiệu rằng bên kia mở cửa cho lời đề nghị. Với ý đó, hãy để ý đặc biệt đến những từ như "có thể", "chấp nhận được". Hoặc nếu bên kia sử dụng cụm từ như "rất lo lắng chờ đợi câu trả lời của ngài" hoặc "chờ câu trả lời của ngài", điều này có thể đưa ra tín hiệu rằng bên kia rất quan tâm và/hoặc lạc quan rằng sẽ nhanh chóng đạt được sự thống nhất.

Khi bên kia đưa ra đề nghị đầu tiên hoặc đề nghị hoàn lại, hãy quan sát xem liệu bạn có thể kết hợp một số ý tưởng của họ với của bạn và... Nếu thống nhất trong một vấn đề nào đó là không thể, hãy đề nghị một kế hoạch khác mà bạn cho rằng có lợi cho cả hai bên.

Cuối cùng, khi tất cả những thống nhất được đánh dấu bằng những cái bắt tay, một hợp đồng chính thức ghi nhận lại những điều khoản đã đạt được là việc bắt buộc. Đối với việc này, hãy tìm một luật sư phác thảo ra hợp đồng ngay sau khi quá trình thương lượng kết thúc và hãy chắc chắn rằng hợp đồng được kí bởi tất cả các bên.

Không có sự thống nhất nào cả? Chẳng có gì phải lo

Nếu không đạt được một thỏa thuận nào sau một cuộc điện thoại hoặc ngồi đàm phán, hãy để cửa mở cho những cuộc đàm phán trong tương lai. Nếu có thể, hãy lên kế hoạch cho những cuộc gặp tiếp theo. Nếu sử dụng từ ngữ hợp lý, bên kia sẽ nghĩ rằng bạn thành thật tin tưởng thương vụ sẽ thành công và sẵn sàng làm điều đó xảy ra. Thiện chí tốt cũng là điều có lợi.

Giữa các cuộc đàm phán, hãy cố gắng điềm lại những gì đã xảy ra trong các cuộc gặp trước. Bên kia có đề hồ ra điềm yếu nào không? Bên kia có ngầm ý điều gì sẽ ảnh hưởng đến thương vụ hay không? Suy nghĩ về những câu hỏi này trước cuộc gặp tiếp theo sẽ giúp người tham gia hiểu hơn về đối thủ của mình.

Nếu không đạt được thỏa thuận nào như mong muốn, hãy coi họ là đối tác. Trong bất kì trường hợp nào cũng không được 'đốt cháy' tất cả.