

PHAN THANH DŨNG

BÍ MẬT
nghề
DIỄN GIẢ

BẢN QUYỀN TÁC GIẢ

Tác phẩm: **BÍ MẬT NGHỀ ĐIỂN GIẢ**

Tác giả: **PHAN THANH DŨNG**

Bản quyền tác phẩm này thuộc về tác giả. Hiện do Sbooks phát hành ấn bản trên toàn quốc. Không phần nào trong tác phẩm này được phép sao chép hay chuyển sang bất cứ hình thức, phương tiện nào, dù là điện tử, in ấn, ghi âm hay bất cứ hệ thống phục hồi và lưu trữ thông tin nào nếu không có sự cho phép bằng văn bản từ tác giả.

MỤC LỤC

Mục lục	4
Lời giới thiệu	9
Giới thiệu tác giả	15
Chương 1: Tiết lộ 5 lợi ích tại sao bạn nên trở thành diễn giả.....	21
Lợi ích 1: Chứng tỏ được bản thân mình.....	27
Lợi ích 2: Giúp đỡ được nhiều người	30
Lợi ích 3: Khuếch đại thương hiệu uy tín cá nhân/sản phẩm/doanh nghiệp	33
Lợi ích 4: Thu hút được nhiều mối quan hệ chất lượng.....	39
Lợi ích 5: Thu nhập cao chót vót	51
Chương 2: 5 câu hỏi “đắt giá như kim cương” giúp bạn tự tin hơn để trở thành diễn giả	57

Thứ nhất: Bạn có tin mình có thể trở thành một diễn giả hay không?.....64

Thứ hai: Bạn có thích làm việc với con người không?68

Thứ ba: Bạn có thích đứng trước đám đông để chia sẻ không?72

Thứ tư: Bạn có gì để chia sẻ?.....78

Thứ năm: Ai là người cần thứ bạn chia sẻ?...94

Chương 3: Để trở thành diễn giả “danh giá” bạn cần những yếu tố nào?.....99

Thứ nhất: Nhìn thấy sự khác nhau giữa trường học và trường đời 103

Thứ hai: Thích giúp đỡ người khác qua con đường “pháp thí” 106

Thứ ba: Xác định được thị trường chuyên biệt của bạn 110

Thứ tư: Bạn chỉ cần là chuyên gia trong danh sách khán giả của bạn 125

Chương 4: 8 bí mật tạo tiền tỷ từ nghề diễn giả	131
Bí mật 1: Hiểu rõ về phễu sản phẩm.....	135
Bí mật 2: Hiểu rõ sự khác nhau giữa Giáo Dục - Đào Tạo - Huấn Luyện.....	150
Bí mật 3: Đóng gói sản phẩm trí tuệ phù hợp.....	155
Bí mật 4: Cho đi nhiều nhất trong thị trường chuyên biệt mà bạn chọn	160
Bí mật 5: Top of Mind	163
Bí mật 6: Xác định câu chuyện nền của bản thân	167
Bí Mật 7: Tỉnh Thức	180
Bí mật 8: Đồng hành rồi dẫn dắt.....	195
Chương 5: Chiến lược 5 bước trở thành diễn giả danh giá trong thị trường chuyên biệt mà bạn chọn.....	203
Bước 1: Chọn thị trường ngách.....	206

Bước 2: Xác định rõ ràng điều mà bạn có thể giúp được khán giả của bạn.....	209
Bước 3: Xây dựng uy tín cá nhân.....	212
Bước 4: Mời người đến hội thảo của bạn..	218
Bước 5: Chia sẻ & điều hướng	223

LỜI GIỚI THIỆU

Một ngày đẹp trời của tháng 1 - 2021, một người em nhắn tin hỏi tôi rằng:

Anh ơi!

Em muốn trở thành Diễn giả giống như anh, trường nào dạy vậy anh?

Tôi cười một nụ cười không trọn vẹn trả lời:
Nghề này không trường nào dạy em à...

Cô bé tiếp tục hỏi: Vậy tại sao anh trở thành một Diễn giả được vậy anh?

Một câu hỏi rất hay và khiến lòng tôi lắng lại, ngẫm nghĩ và quyết định viết ra cuốn sách này để “trả lời chung” cho những ai đang thắc mắc với câu hỏi làm thế nào để trở thành một Diễn giả?

Tôi tin rằng ở thời điểm mà tôi viết cuốn sách này, ở Việt Nam chưa một ai viết sách nói về “Nghề Diễn Giả” một cách bài bản và với sự tự nhận thức ấy, tôi cho phép mình là người đầu tiên ở Việt Nam làm việc đó để khai sáng con đường sự nghiệp cho những ai đang ước ao được sống hoặc tìm hiểu về “Nghề Diễn Giả”.

Và cá nhân tôi cũng nói trước rằng những gì tôi chia sẻ trong cuốn sách này không phải là chân lý mà là những kinh nghiệm thực chiến, bài học xương máu mà tôi đã trải qua trong một thời gian dài sống với nghề.

Nếu những gì tôi chia sẻ là phù hợp với bạn, bạn hãy ứng dụng nó vào trong cuộc sống và công việc của mình, còn nếu không phù hợp thì bạn hãy xem nó là một nguồn thông tin tham khảo thêm. Một lưu ý quan trọng...

Tôi không viết cuốn sách này dành cho những chuyên gia hay phán xét mà tôi viết ra cuốn sách này nhằm mục đích truyền cảm hứng, cổ vũ tinh thần cho những ai đã, đang có hạt mầm ước mơ muốn sống với “Nghề Diễn Giả” nhưng đang bế tắc đi tìm con đường thực hiện ước mơ.

Nếu bạn đang là người như thế thì cuốn sách này chính xác là dành cho bạn. Vậy thông qua cuốn sách này bạn sẽ học được điều gì?

Rất rõ ràng, thông qua cuốn sách này...

Ở chương 1, bạn sẽ được tôi chia sẻ cho bạn **5 lý do tại sao bạn nên trở thành Diễn giả.**

Với 5 lý do này, tôi đoán rằng bằng cách này hay cách khác, sự chân chừ trì hoãn bên trong bạn sẽ được đánh tan và thay vào đó là sự nhiệt huyết, hành động mạnh mẽ, nhanh và dứt khoát.

Tiếp đó ở chương 2, tôi sẽ chia sẻ cho bạn về **5 câu hỏi “kim cương”** vô cùng đắt giá giúp bạn tự tin hơn để trở thành Diễn giả cho dù xuất thân, quá khứ của bạn “kém cỏi” như thế nào.

Và ở chương 3, tôi sẽ giải đáp cho bạn một câu hỏi rất hay cho những người mới bắt đầu tìm hiểu về nghề đó là: **Để trở thành Diễn giả, tôi cần chuẩn bị những yếu tố nào?**

Tôi tin rằng những yếu tố mà tôi liệt ra sẽ khiến bạn ngỡ ngàng, bất ngờ và cảm thấy thú vị hết lần này đến lần khác.

Chưa dừng lại ở đó, chương 4 tôi sẽ tặng bạn một món quà có thể khiến bạn trở nên “giàu có và đủ đầy” đó là ***8 bí mật để có thể tạo ra tiền tỷ từ nghệ Diễn giả***. Tôi cam đoan rằng, chương 4 sẽ là chương mà bạn nên đọc và phải đọc cho bằng được.

Và cuối cùng là chương 5, chương 5 cũng là chương cuối cùng của cuốn sách với việc cung cấp cho bạn chiến lược 5 bước để trở thành Diễn giả danh giá trong thị trường mà bạn chọn. Nếu có điều gì đó cần nhớ về cuốn sách này, thì hãy nhớ đến chiến lược 5 bước mà tôi viết ra dành cho bạn.

Nào!

Nếu bạn đã hiểu rõ lợi ích mà cuốn sách này mang lại thì mời bạn hãy lật sang trang tiếp theo “ngay bây giờ”.



GIỚI THIỆU TÁC GIẢ

Chào bạn, tôi là Dũng, Phan Thanh Dũng - Nhà đào tạo về thuyết trình hay và giao tiếp tốt. Tôi thật sự vui mừng vì chúng ta có duyên gặp nhau tại cuốn sách này.

Ở phần giới thiệu Tác giả, thật khó khăn khi bản thân tôi phải tự nói về mình bởi tôi là ai không quan trọng bằng việc tôi có thể giúp được gì cho bạn. Tuy nhiên bởi đây là phần giới thiệu về Tác giả nên tôi xin phép được tự giới thiệu về mình...

Trước đây tôi từng là Diễn giả tại *Trung tâm Adam Khoo Việt Nam* và tôi chuyên dạy về kỹ năng Siêu trí nhớ (Adam Khoo - Tác giả cuốn sách *Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế* rất nổi tiếng).

Hiện tại tôi đang là *Tổng giám đốc* của Công ty cổ phần Truyền thông Giá trị Việt, đồng thời

tôi cũng là nhà đồng sáng lập của Công ty cổ phần Văn hóa và Truyền thông Onbooks và là Giám đốc văn hóa doanh nhân của Viện Đào tạo và Phát triển Doanh nhân Việt Nam.

Thêm nữa, tôi là một Tác giả sách, cố vấn viết sách chuyên nghiệp với hơn 4 đầu sách được xuất bản trong đó có tựa sách bán chạy trên Tiki như cuốn sách Phương Pháp Ghi Nhớ Đỉnh Cao.

Ở thời điểm tôi viết cuốn sách này (2021) tôi cũng là một Nhà đào tạo đã có kinh nghiệm hơn 5 năm sống với nghề và giúp được cho hơn 30.000 người thay đổi từ tư duy đến chiến lược làm việc để sống một cuộc đời xứng đáng hơn.

Tôi tin rằng trong cuộc đời này, cái gì xuất hiện trước mắt mình thì mình đều xứng đáng có được điều đó thông qua 2 bước:

1. *Tin rằng mình xứng đáng với điều đó.*
2. *Làm những việc cần thiết để đạt được điều mình muốn.*

Tuy nhiên không phải ai cũng tìm ra được những việc “cần thiết” để vươn tới thành công mà đa phần cứ loay hoay trong cái bùng binh của những việc “không cần thiết” và rồi lãng phí biết bao nhiêu thời gian mà ước mong vẫn chưa thực hiện được.

Bạn thân mến!

Nếu bạn có mong ước trở thành Diễn giả và sống thành công với nghề nhưng chưa biết được đâu là những việc “cần thiết” để mình tập trung thời gian, công sức, nguồn lực vào thì...

Tuyệt vời!

Lời khuyên của tôi dành cho bạn đó là...

Bạn hãy quên đi tất cả những gì mà tôi tự giới thiệu về tôi ở trên đi và ở thời điểm hiện tại, ngay trong lúc này bạn hãy nhớ đến tôi - Phan Thanh Dũng đúng một ý thôi, tôi là “người dẫn đường” của bạn để bạn chinh phục nghề Diễn giả, chỉ vậy thôi.

Và nếu bạn tin tôi đủ đây kinh nghiệm để dẫn đường bạn, thì còn chờ gì nữa?

Chúng ta cùng lên thuyền và bắt đầu khám phá những điều tuyệt vời của nghề Diễn giả thông qua từng trang sách. Gặp lại bạn ở chương tiếp theo của cuốn sách!

Phan Thanh Dũng

CHƯƠNG 1

**TIẾT LỘ 5 LỢI ÍCH TẠI SAO
BẠN NÊN TRỞ THÀNH
DIỄN GIẢ**

Thật tuyệt vời!

Chúc mừng bạn đã lựa chọn đọc chương đầu tiên của cuốn sách này, khi bạn đã quyết định đọc chương này, chắc hẳn rằng bạn đang rất quan tâm đến vấn đề làm sao để trở thành một Diễn giả và xa hơn nữa là một Diễn giả thành công chứ không phải là Diễn giả thất bại.

Một lần nữa xin tự giới thiệu về mình, tôi là Phan Thanh Dũng - người dẫn đường tận tụy cho bạn trong suốt hành trình của cuốn sách đầy cảm hứng này!



Và ngày hôm nay, chúng ta sẽ đồng hành cùng nhau trong một chuyến hành trình mà tôi sẽ hướng dẫn bạn từ một người ở điểm A (người mới) đến được điểm B (thấu hiểu nghề Diễn giả).

Tuy nhiên để đi được từ điểm A đến điểm B một cách dễ dàng và tràn đầy động lực, bạn cần phải xác định rõ ràng mục đích bạn đi từ A đến B để làm gì?

Sẽ thật là vô nghĩa nếu bạn đi chỉ để đi mà không có bất cứ mục đích nào khác. Sẽ như thế nào nếu bây giờ, tôi yêu cầu bạn hãy chạy thật nhanh đến nhà người “bạn thân” của bạn?

Bạn có chạy đến đó ngay chứ?

Tôi tin rằng câu trả lời sẽ luôn là “có hoặc không” tuy nhiên kèm theo câu hỏi phụ phía sau từ bạn đó là chạy đến nhà bạn thân của tôi để làm gì?

Tuyệt vời lắm!

Bạn vừa nhận ra điều gì không?

Bạn vừa đặt một câu hỏi “để làm gì” cho một hành động gì đó của bạn đây và “để làm gì” đó chính là câu hỏi cho việc làm thế nào để tìm ra mục đích cho những việc mà chúng ta đang hành động. Nếu bạn chạy đến nhà bạn thân của bạn mà không có mục đích thì bạn có chạy đến đó không?

Một lần nữa tôi tin rằng bạn sẽ “không chạy đến” hoặc “sẽ chạy đến” nhưng với một tâm thế rất uể oải, chán chường vì mình không có mục đích.

Bạn thân mến!

Tôi vừa lấy một ví dụ đơn giản để minh họa cho bạn về sức mạnh của mục đích, sẽ thật kinh khủng nếu chúng ta làm một việc gì đó mà không có mục đích, lúc ấy chúng ta sẽ làm việc một cách vô cùng hời hợt và thiếu năng lượng thậm chí là cầu thả khi làm việc.

Sự cầu thả ư?

Khi nói về điều này tôi chợt nhớ đến câu nói của Nhà văn Nam Cao, ông ta từng viết rằng “Sự cầu thả trong bất cứ nghề gì cũng là một sự bất lương”.

Tôi nhận thấy điều này rất đúng bởi sự cầu thả thường gây ra những tai họa không lường trước được. Vậy bạn có đang cầu thả, hời hợt, thiếu năng lượng với chính nghề nghiệp, công việc mà bạn đang làm không?

Nếu bạn đang cảm thấy mình cầu thả, hời hợt, thiếu năng lượng với công việc mà bạn đang làm hoặc dự định làm thì lý do cốt lõi đó chính là...

Bạn “chưa có được” cho mình những mục đích của công việc mà bạn đang làm chỉ đơn giản vậy thôi. Vậy làm sao để “có được” cho mình những mục đích của công việc mà mình đang làm?

Đơn giản lắm, bạn hãy nghĩ về những “lợi ích” mà công việc, hành động ấy mang đến cho bạn. Bây giờ nhé...

Chúng ta sẽ quay trở lại với ví dụ chạy đến nhà người bạn thân và mục đích của chúng ta là cùng người bạn thân ấy đi đá bóng, chơi đồ xí ngầu, xem phim hoặc tham gia một buổi hội thảo, chương trình giải trí nào đó hoặc đơn giản là đến để uống trà cùng nhau.



Cho dù là lý do gì đi chăng nữa thì việc “có lý do để làm việc gì đó” sẽ luôn hứng thú hơn so với việc “không có lý do” để làm việc gì đó. Vậy bạn có biết làm nghề Diễn giả, nghề này mang lại cho bạn được những lợi ích nào không?

Là một người dẫn đường cho bạn và sống hết mình với nghề, ngay bây giờ tôi sẽ tiết lộ cho bạn 5 lợi ích tại sao bạn nên trở thành Diễn giả.

LỢI ÍCH 1

CHỨNG TỎ ĐƯỢC BẢN THÂN MÌNH

Chúng tỏ bản thân?

Khi bạn nghe đến điều này cảm giác của bạn như thế nào?

Bạn có thích việc được chứng tỏ bản thân mình hay không?

Gượng đã...

Bạn thân mến!

Có thể bạn đang là một doanh nhân giàu có hoặc là một người sống với phong cách sống “tùy duyên” và bạn không còn mấy quan tâm đến danh lợi nhưng tôi có một niềm tin sâu sắc rằng từ sâu thẳm trong trái tim mình, ai ai cũng có nhu cầu

chúng tỏ bản thân mình với người khác nhưng cái sự khát khao sâu thẳm ấy đang được “ý thức” che lấp đi bởi sự nhận thức sai lầm về việc chúng tỏ bản thân.

Rất nhiều người nghĩ rằng việc “chúng tỏ bản thân” là việc không tốt, là tự cao, tự đại, thích làm màu và thích chơi nổi. Bởi vì họ nghĩ việc chúng tỏ bản thân là không tốt nên họ tránh xa việc đó.

Tuy nhiên câu hỏi đúng cần đặt ra đó là chúng tỏ cái gì mới xấu?

Chúng tỏ cái xấu như đua xe, đánh võng, trộm cắp, cờ bạc, gái gú, rượu chè, hút chích... mới xấu còn chúng tỏ cái tốt như thể hiện năng lực cá nhân để giúp đỡ người khác thì đâu có xấu mà ngược lại càng được khuyến khích hơn.



Vậy chúng tỏ bản thân chỉ là công cụ còn xấu hay tốt là do mục đích sử dụng của người đó. Và theo tôi, chúng tỏ bản thân với cuộc đời rằng bản thân mình

hữu ích, có giá trị là lý do đúng đắn nhất mà bạn phải hướng đến khi bắt đầu công việc trở thành một Diễn giả.

Bởi vì sao?

Khi bạn xác định mình là một Diễn giả, bạn sẽ có rất nhiều cơ hội được đứng trước đám đông để trình bày điều bạn muốn nói nhưng không phải là bạn đứng trước đám đông để vỗ ngực tự cao, tự đại nói về những điều mà bạn có được mà bạn trở thành Diễn giả để...

Lấy những thứ mà bạn có kinh nghiệm, tài năng để chia sẻ cho “những người đang cần” tài năng, kinh nghiệm của bạn nhằm mục đích thay đổi cuộc đời của họ hoặc giải quyết vấn đề của họ. Và với việc làm này, bạn có thấy rằng bạn đang sống có ích với đời và với người không?

Nếu câu trả lời là có thì đây chính là lợi ích đầu tiên mà bạn nhận được khi trở thành một Diễn giả!

LỢI ÍCH 2

GIÚP ĐỠ ĐƯỢC NHIỀU NGƯỜI

Bạn có quan tâm đến việc giúp đỡ được nhiều người khác không?

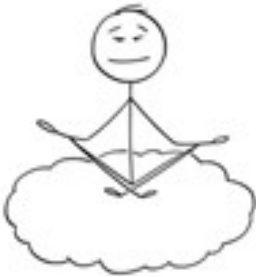
Nếu câu trả lời của bạn là “có” thì việc trở thành Diễn giả là điều mà chắc chắn bạn phải nghĩ đến. Bởi vì sao?

Bởi bạn giúp cho “một người trực tiếp” thì bạn chỉ giúp được cho một người thôi, điều này làm rất lãng phí nguồn lực thời gian, công sức đôi khi là tiền bạc của bạn. Khi bạn trở thành Diễn giả, bạn sẽ có cơ hội giúp được cho rất nhiều người bởi mỗi khi bạn tổ chức một chương trình chia sẻ hoặc một tổ chức nào đó mời bạn đến chia sẻ, bạn nghĩ bạn sẽ chia sẻ cho một người hay rất nhiều người?

Câu trả lời là rất nhiều người!

Và theo luật nhân quả mà Đức Phật có nhắc đến, khi chúng ta giúp một ai đó thì một “hạt giống nghiệp tốt” của chúng ta được gieo và hạt này sẽ dần lớn lên và đơm bông, kết trái để chính chúng ta sẽ là người được hưởng lợi những “hoa trái cuộc đời” (dù chúng ta muốn hay không muốn).

Khi chúng ta càng giúp đỡ người khác nhiều bao nhiêu thì ba nghiệp thân (hành động), khẩu (lời nói), ý (suy nghĩ) của chúng ta sẽ ngày càng được trong sạch giống như một ly nước dơ được đổ thêm nước sạch vào để chúng ta dần thoát xa ra khỏi vòng quay của bánh xe luân hồi sinh tử mà tiến tới niết bàn.



Bạn có tin vào luật nhân quả không?

Nếu bạn không tin thì chia buồn với bạn, những bài học mà “cuộc đời gửi gắm” sẽ đến với bạn liên tục (tốt lẫn xấu)

cho đến khi nào bạn ngộ ra thì thôi.

Còn nếu bạn tin thì chúc mừng bạn, làm nghề Diễn giả chính là một “công cụ” để bạn thỏa mong ước giúp đỡ được nhiều người khác, sống có ích với đời và tạo được nhiều “hạt giống nghiệp tốt” cho chính cuộc đời mình. Vậy nghề Diễn giả còn mang đến cho bạn lợi ích gì nữa?

LỢI ÍCH 3

KHUẾCH ĐẠI THƯƠNG HIỆU UY TÍN CÁ NHÂN/SẢN PHẨM/ DOANH NGHIỆP

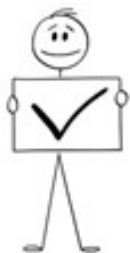
Theo bạn thì khi làm việc với nhau điều gì là quan trọng nhất?

Cá nhân tôi tin rằng ngoài năng lực (có thể đào tạo), để làm được việc thì yếu tố quan trọng nhất đó chính là yếu tố mang tên “niềm tin”. Bạn biết không?

Một trong những chiến lược sống khôn ngoan của người thành công đó là chiến lược “uy tín đặt hàng đầu”. Nếu xét theo thuật ngữ về kinh doanh và bán hàng thì trước khi bán được hàng, bạn phải bán được mình trước đã và việc trở thành Diễn giả chính là một con đường cao tốc giúp bạn bán được mình. Tôi lấy ví dụ nhé?

Khi tôi nhắc đến những Diễn giả bậc Thầy tại Việt Nam mà tôi có dịp được học trực tiếp và cả trực tuyến như Thầy - Lê Thẩm Dương hoặc Thầy - Phạm Thành Long hoặc Thầy Nguyễn Phùng Phong thì bạn có cảm thấy họ có uy tín không?

Có thể 1 trong 3 người Thầy mà tôi vừa nhắc đến bạn chưa nhận ra họ là ai nhưng với những người Thầy mà bạn biết đến, bạn có thấy họ đáng tin hơn và có uy tín hơn so với những người vô danh ngoài xã hội không?



Nếu bạn trả lời là “đáng tin hơn” thì bạn bắt đầu hiểu vấn đề hơn rồi đó và câu hỏi đặt ra tiếp theo là tại sao họ lại đáng tin hơn?

Bạn có thể giải đáp được câu hỏi này chứ?

Để thêm phần hiểu nhau hơn và thấu hiểu thông điệp mà tôi muốn nhắn gửi đến bạn sâu sắc hơn, bạn hãy trả lời câu hỏi sau đây:

***Hãy nêu ít nhất 3 lý do tại sao một Diễn
giả lại đáng tin hơn, uy tín hơn những
người vô danh ngoài xã hội?***

Thứ nhất.....

Thứ hai.....

Thứ ba.....

Thứ tư.....

Tốt lắm, bạn đã trả lời được câu hỏi mà tôi
thiết kế dành cho bạn chưa?

Dù cho lý do là gì đi nữa thì với sự động não
và tương tác với cuốn sách này cũng giúp bạn
“nhận thức được rất nhiều thứ” mà trước đây
bạn chưa từng nghĩ đến. Hãy tiếp tục đọc nó,
tôi còn một rừng kho báu đang muốn trao cho
bạn đấy!



Và để chứng minh mình là một Tác giả, Diễn giả có tâm nên tôi chia sẻ với bạn 3 lý do tại sao một Diễn giả lại “uy tín và đáng tin” hơn một người vô danh. Theo tôi thì...

Thứ nhất: Tên tuổi của họ được nhiều người biết đến và họ có sức ảnh hưởng mạnh mẽ.

Thứ hai: Họ thường xuyên chia sẻ điều giá trị, hữu ích, đúng đắn và những điều giá trị, hữu ích, đúng đắn đó tạo nên thương hiệu cá nhân của họ trong tâm trí người học.

Thứ ba: Họ có ý chí vững vàng, đầy dũng khí, dũng cảm khi dám bày tỏ quan điểm cá nhân trước đám đông và là chuyên gia trong lĩnh vực mà họ hoạt động.

Tôi không có ý nói rằng những người làm những công việc khác là sẽ không có 3 lý do mà tôi vừa liệt kê ra, tôi chỉ muốn nói rằng: Nếu ai

đang sở hữu ít nhất 2/3 lý do mà tôi vừa nói, hãy nghĩ đến việc mình trở thành Diễn giả để giúp đời, giúp người.

Khi bạn trở thành Diễn giả, người khác sẽ “rất dễ tin bạn” và nếu bạn là một người có cái tâm trong sáng, khi bạn bắt đầu PR và quảng cáo cho những sản phẩm hoặc doanh nghiệp (chính bạn hoặc người khác) mà bạn muốn PR thì bạn nghĩ khách hàng, khán giả của bạn có dễ tin hơn là tin một người bình thường không?

Hãy suy nghĩ thêm về điều này, tạo niềm tin cho người khác tin vào mình, sản phẩm của mình, doanh nghiệp hoặc tổ chức của mình là một điều không hề dễ nhưng sẽ dễ dàng hơn nếu bạn xuất hiện trong mắt người khác với vai trò là một Diễn giả tràn đầy khả năng truyền cảm hứng, có chuyên môn vững vàng, được nhiều người biết đến và có sức ảnh hưởng.

Còn làm như thế nào để truyền cảm hứng, tạo sức ảnh hưởng và nhiều người biết đến ư?

Chúng ta hãy khám phá câu trả lời đó ở những chương sau, còn bây giờ chúng ta tiếp tục đến lợi ích thứ 4 mà bạn nên trở thành Diễn giả.

LỢI ÍCH 4

THU HÚT ĐƯỢC NHIỀU MỐI QUAN HỆ CHẤT LƯỢNG

Với những lợi ích mà tôi trình bày cho bạn từ đầu đến giờ thì lợi ích thứ 4 “thu hút được nhiều mối quan hệ chất lượng” là lợi ích mà tôi yêu thích nhất. Bởi tại sao bạn biết không?

Bởi chất lượng của cuộc sống là chất lượng những mối quan hệ xung quanh chúng ta.

Bạn hãy tưởng tượng sẽ ra sao nếu xung quanh bạn chỉ toàn là những con người bi quan, đói nghèo, hay chửi tục và thường xuyên trộm cắp và nói dối?

Sẽ như thế nào nếu bạn có một người vợ hoặc một người chồng ích kỷ chỉ biết nghĩ cho bản thân và không có trách nhiệm với gia đình?

Sẽ như thế nào nếu bạn có những người bạn chỉ biết đào mỏ và lợi dụng bạn mà không có một chút quan tâm thật lòng đến bạn?

Và nếu bạn trả lời “thật kinh khủng” thì đúng rồi đó, quá kinh khủng. Nhưng điều gì sẽ xảy ra khi:

Xung quanh bạn toàn những người học thức cao, sống tử tế, luôn quan tâm, chăm sóc, lo lắng cho nhau và sẵn sàng giúp đỡ nhau mỗi khi cần đến?



Tôi tin rằng bạn sẽ thốt lên “thật tuyệt vời”. Ôi bạn của tôi, nếu bạn đang cảm nhận được thông điệp mà tôi chia sẻ về chất lượng mối quan hệ là chất lượng cuộc sống thì tôi mừng lắm bởi lúc đó bạn sẽ làm gì?

Bạn sẽ xây dựng cho mình những mối quan hệ chất lượng hơn. Tuy nhiên câu hỏi đặt ra là làm thế nào để có những mối quan hệ chất lượng?

Đầu tiên, bạn phải định nghĩa mối quan hệ chất lượng là như thế nào?

Với tôi, mối quan hệ chất lượng là mối quan hệ mà ở đó chúng tôi thấu hiểu, đồng cảm và có cùng chí hướng với nhau cũng như muốn chơi cùng với nhau và sẵn sàng giúp đỡ nhau khi cần”.

Tôi chưa biết định nghĩa mối quan hệ chất lượng của bạn là gì nhưng lời khuyên chân thành là bạn hãy viết định nghĩa của mối quan hệ chất lượng ra một cách rõ ràng. Bạn biết tại sao không?

Bởi bạn sẽ không bao giờ tìm được mối quan hệ chất lượng nếu bạn không biết mối quan hệ chất lượng là gì, điều này cũng giống như việc bạn không biết được “định nghĩa về cái điện thoại” thì bạn sẽ không bao giờ tìm thấy nó. Bạn có đồng ý với tôi rằng bạn không thể nào tìm được cái thứ mà bạn không biết không?

Vậy định nghĩa về mối quan hệ chất lượng của bạn là gì?

Mối quan hệ chất lượng là một mối quan hệ mà:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tuyệt vời!

Bạn đã điền vào chỗ trống mà tôi dành cho bạn chưa?

Bạn biết không?

Trước đây khi tôi còn là một học sinh và chưa bắt đầu sống với nghề Diễn giả, chẳng mấy ai

muốn chơi và kết thân với tôi, cuộc sống của tôi cũng vì vậy mà rất đáng chán. Tôi chỉ thui thủi một góc nhà với con gà, con vịt, thậm chí tôi từng làm bạn với những con ốc sên trong vườn nhà của tôi, tôi vô danh và thiếu mối quan hệ bạn bè đến nỗi phải bắt 2 con ốc sên ra và ngồi xem bọn nó “bò đua với nhau” và tôi cũng thường xuyên tự mình trò chuyện, tâm sự với chính mình. Bạn có thể gọi tôi là tự kỷ...

Nhưng bạn biết điều gì diễn ra tiếp theo không?

Nhờ việc tự mình trò chuyện, tâm sự với chính mình nên tôi bắt đầu ý thức được hoàn cảnh của mình lúc bấy giờ, trong một giây phút trò chuyện với bản thân...

Tôi đã ra cho mình một quyết định đột phá đó là “phải trở thành một Diễn giả” từ những ngày tôi còn là một đứa học sinh học dốt và lưu ban (học rớt) năm lớp 10 với 8 môn không đủ điểm thi lại, bạn có thể xem xuất phát điểm của tôi trước khi tôi vươn lên được như bây giờ.

Họ và tên: PHAN THANH DŨNG Lớp: 15/06 Năm học 2001 - 2003
 Ban: Cổ ban Các môn học nâng cao:

Môn học/ Hoạt động GD	Điểm trung bình các môn			Điểm KT lại (nếu có)	Giáo viên bộ môn ký xác nhận ĐTB môn học và sửa chữa ĐTB (nếu có), (ghi rõ họ tên và ký)
	Hký I	Hký II	CN		
Toán	2.7	1.6	2.0		Phạm Yên Hồng ✓
Vật lí	1.0	1.0	1.0		Lê Hoàng Kiệt ✓
Hoá học	2.7	1.3	2.0		Dương Hoàng Nam ✓
Sinh học	5.2	1.9	3.0		Ngô Bá Hùng ✓
Tin học	6.0	5.2	5.8		Nguyễn Văn Thuận ✓
Ngữ văn	2.4	1.2	1.6		Lê Hồng Tiến ✓
Lịch sử	4.8	3.0	3.6		Nguyễn Thị Gái ✓
Địa lí	4.3	3.6	3.8		Mai Tuấn Linh ✓
Ngoại ngữ Tiếng Anh...	01.0	1.1	1.1		Phan Thị Thủy An ✓
GDCD	4.1	2.1	2.8		Nguyễn Thị Ái Bao ✓
Công nghệ	4.0	3.1	3.4		Trần Văn Hải ✓
Thể dục	6.8	8.3	7.8		Ngô Minh Đức ✓
GDQP-AN	✓	6.5	6.5		Lê Văn Kiệt ✓
Tư chọn	NN,				
	Nghệ PT				
ĐTB các môn	3.6	2.9	3.2		Phan Thị Thủy An ✓

Trong bảng này có sửa chữa ở: chỗ, thuộc các môn học:

Xác nhận của giáo viên chủ nhiệm
(Ghi rõ họ, tên và ký)
Phan Thị Thủy An

Xác nhận của Hiệu trưởng
(Ký, ghi rõ họ, tên và đóng dấu)
Nguyễn Văn Chương

Bạn thấy bảng điểm của tôi khó tin không?

Có rất nhiều người bảo tôi rằng đây là bảng điểm giả rất khó tin, tôi cũng không buồn giải

thích vì “tin hay không tin” là lựa chọn của mỗi người, bản thân của tôi thì có sao tôi nói vậy. Quay trở lại vấn đề đó là làm thế nào để thu hút được nhiều mối quan hệ chất lượng?

Lúc này, tôi đã trình bày ở bước đầu tiên là chúng ta phải định nghĩa được thế nào là một mối quan hệ chất lượng. Tiếp đến ở bước 2, chúng ta phải nhớ được một câu thần chú và phải sống đúng với câu thần chú này. Khi sống với câu thần chú này, việc mà chúng ta thu hút được mối quan hệ chất lượng chỉ còn là vấn đề thời gian. Vậy câu thần chú này là gì?

***Để có nhiều mối quan hệ chất lượng,
tôi phải thật chất lượng!***

Vậy đó bạn của tôi, câu thần chú chỉ đơn giản vậy thôi nhưng mấy ai làm được?

Bạn có xem chương trình Shark Tank - Thương Vụ Bạc Tỷ chứ?

Bạn có yêu quý và ngưỡng mộ các Shark hay không?

Bạn có muốn kết giao với các Shark và kết giao thêm với các mối quan hệ chất lượng của họ hay không?

Ồi thật tuyệt, cá nhân tôi thì rất muốn còn bạn thì sao?

Tôi tin bạn cũng muốn kết giao với các Shark nhưng có một vấn đề to đùng đặt ra đó là... Tại sao họ phải kết giao với bạn trong khi họ có thể kết giao với những mối quan hệ chất lượng hơn bạn rất nhiều để từ đó họ có nhiều cơ hội hợp tác hơn?

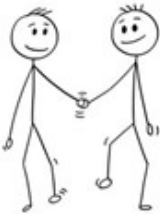
Bạn nhận ra vấn đề chưa?

Để thu hút mối quan hệ chất lượng đến với mình, bạn phải “thật chất lượng” hay nói cách khác là bạn phải có giá trị. Giá trị đối với tôi là những gì có thể sử dụng được!

Để minh họa cho bạn dễ hiểu hơn, tôi lấy ví dụ:

Nếu bạn là một “bóng mát” gần góc ngã 4 đèn xanh đèn đỏ thì những người cần tránh nắng sẽ lập tức núp dưới bóng bạn thôi. Điều này có nghĩa là gì?

Bạn phải trở thành một “bóng mát” trong cuộc đời này, tự nhiên bạn sẽ thu hút được những mối quan hệ đến với cuộc đời bạn và khi đã thu hút được những mối quan hệ đến, bạn có quyền lựa chọn, sàng lọc chơi với ai, làm việc với ai và hợp tác với ai. Cho nên muốn đời thay đổi, bạn phải thay đổi trước.



Nhưng sẽ thế nào nếu tôi không thu hút được mối quan hệ chất lượng đến với cuộc đời mình dù tôi đã là bóng mát?

Ôi bạn của tôi, bạn có đang đặt câu hỏi như thế không?

Bạn biết rõ mình có năng lực, mình có tài năng, có giải pháp giúp người khác thay đổi

nhưng tài năng, giải pháp của bạn đang bị “chôn vùi một chỗ” và bạn đang cần thêm nguồn lực từ mối quan hệ chất lượng để tài năng, giải pháp ấy được lan rộng và tỏa sáng?

Trước đây tôi đã từng đặt câu hỏi ấy cho chính bản thân mình và tôi đã trả lời câu hỏi ấy như sau: Không thu hút được thì đi tìm.

Bạn nên nhớ cho, người thành công họ “không sống ở thể bị động” mà họ “sống ở thể chủ động”. Họ không nằm đó, ngồi đó mà há miệng chờ sung rụng mà họ sống đúng với lối sống:

Tôi là người tạo ra mọi cơ hội cho cuộc đời mình, tôi là nguyên nhân lớn nhất của mọi kết quả mà tôi nhận được, tôi là sản phẩm của chính mình.

Thật ra đây cũng là bước 3 để xây dựng được mối quan hệ chất lượng, thay vì mình thu hút

mối quan hệ thì bây giờ mình chủ động tìm kiếm và chạy nhanh đến mối quan hệ chất lượng mà mình muốn kết giao. Còn làm thế nào để kết giao được mối quan hệ chất lượng mà mình muốn kết giao thì bạn có thể tìm đọc cuốn sách Nghệ Thuật Biến Mối Quan Hệ Thành Tiền Tệ mà do chính tôi là Tác giả.

Tóm lại để xây dựng mối quan hệ chất lượng bạn cần nhớ 3 bước sau đây:

Bước 1: Định nghĩa rõ ràng thế nào là một mối quan hệ chất lượng.

Bước 2: Mình phải thật chất lượng.

Bước 3: Tìm kiếm và học cách kết giao với mối quan hệ chất lượng mà mình muốn kết giao.

Vậy đó, thu hút được mối quan hệ chất lượng là một lợi ích vô cùng to lớn mà khi bạn trở thành Diễn giả, bạn sẽ cảm nhận điều này rất rõ ràng.

Cuộc đời tôi từ một kẻ chán chường chỉ biết thui thủi một mình chơi với ốc sên thì ở ngày

hôm nay, xung quanh tôi 95% là những mối quan hệ vô cùng chất lượng.

Tôi có cộng đồng học viên, độc giả chất lượng.

Tôi có những đối tác, cố vấn chất lượng.

Tôi có những khách hàng chất lượng.

Nếu bạn muốn như tôi?

Hãy trở thành Diễn giả!

LỢI ÍCH 5

THU NHẬP CAO CHÓT VÓT

Ái chà chà!

Khi mà nhắc đến lợi ích thứ 5 này, lòng tôi ngập tràn niềm vui và sự sung sướng bởi những gì mà nghề Diễn giả mang lại cho bản thân tôi, đặc biệt là thu nhập của tôi.

Bạn biết không?

Năm mà tôi vừa ra trường, tôi đi làm công tại một công ty giáo dục và mức lương của tôi ở thời điểm đó chỉ vồn vẹn có 5,5 triệu/tháng. Bạn không có nghe lầm đâu lương của tôi chỉ có 5,5 triệu/tháng...

Tôi không biết là bạn cảm thấy số tiền ấy là cao hay thấp nhưng với bản thân tôi, lương 5,5 triệu/tháng mà sống ở TP HCM không đủ để tôi có thể sống thoải mái bởi chỉ tính riêng tiền trọ và tiền ăn uống mỗi tháng đã ngốn của tôi hết 4,5 triệu.

Rồi kể đến là phải chi cho tiền học thêm, tiền kết giao mối quan hệ, tiền xăng xe, tiền phụng dưỡng Bố Mẹ. Ôi!

Tôi thú thật là số tiền ấy quá ít ỏi so với mức sống ở một thành phố lớn ở Việt Nam.

Một sự thật nhục nhã mà tôi tiết lộ là sau 8 tháng đi làm, tôi vẫn phải xin thêm tiền của Bố Mẹ, tôi cảm thấy mình thật vô dụng và lòng tôi lúc nào cũng lo lắng về tương lai. Với mức lương 5,5 triệu/tháng tôi còn chưa lo được cho bản thân mình thì làm sao dám có bạn gái?

Rồi nếu có bạn gái rồi thì tiền đâu mà tổ chức đám cưới?

Tiền đâu mà nuôi con?

Tiền đầu mà thuốc thang khi bệnh tật và phụng dưỡng Bố Mẹ?

Tôi thật sự hoài nghi về tiền đồ, sự nghiệp của mình khi tiếp tục công việc làm công ăn lương ngày qua ngày mà tôi đang làm. Bây giờ tôi vẫn hồ thẹn với sự tự hào ở thời điểm mà tôi mới tốt nghiệp đại học.

Lúc tôi mới tốt nghiệp đại học và ra trường, tôi tự hào lắm vì lương tôi được 5,5 triệu/tháng cơ còn bạn cùng khóa chỉ có 3 đến 4 triệu thôi. Nhưng với hoàn cảnh cuộc đời ở giai đoạn đó, tôi biết tôi cần thay đổi vậy nên tôi đã nộp đơn xin nghỉ việc!

Và sau đó là một câu chuyện dài diễn ra của một kẻ vô công rồi nghề trở thành một Diễn giả, Tác giả cũng như một doanh nhân như ngày hôm nay thì thời điểm mà tôi viết cuốn sách này (cuốn sách thứ 4) là năm tôi 28 tuổi (1993 - 2021), mức thu nhập của tôi mỗi tháng đã gấp 30 lần so với trước. Tôi có thể tự tin nói với bạn, tôi đã kiếm được tiền tỷ từ nghề Diễn giả!



Và một bí mật nhỏ chia sẻ với bạn, con số mà mỗi tháng mà tôi có được sau vài năm làm nghề nghe có vẻ cao nhưng so với các Diễn giả đi trước mà tôi biết thì tôi chỉ là tiền lẻ của họ.

Tôi đã gặp những người Thầy lớn của mình, có người thu nhập 5 tỷ mỗi tháng, có người là 20 tỷ mỗi tháng và họ đang rất hạnh phúc cũng như mãn nguyện với điều mà họ đang làm để kiếm được tiền. Bởi vì sao?

Bởi họ đang làm một công việc rất ý nghĩa, họ dùng chính “sản phẩm trí tuệ” của mình để “trồng người”, họ góp công rất lớn làm nên sự “khai sáng dân trí” của người Việt Nam. Họ giúp được anh em cộng sự trong công ty của họ, họ giúp được chính họ và quan trọng hơn cả, họ giúp được những khán giả, học viên của họ. Họ thật sự tuyệt vời!

Bạn thân mến, tôi đang trên hành trình trở thành một người tuyệt vời như thế và tôi sẵn lòng mời bạn lên thuyền cùng tôi để bạn:

- 1. Khẳng định được chính mình.*
- 2. Giúp đỡ được nhiều người khác.*
- 3. Tạo dựng uy tín, thương hiệu cá nhân mạnh mẽ.*
- 4. Thu hút nhiều mối quan hệ chất lượng*
- 5. Thu nhập cao chóng vót.*

Nếu thật sự bạn muốn cuộc đời cất cánh thì hãy làm những việc cần phải làm ngay đi bởi không có ai đang trói bạn đâu, chỉ có bạn đang trói bạn thôi.

Và nếu bạn đã nhận ra được những lợi ích mà nghề Diễn giả mang lại nhưng bạn “chưa tự tin” cởi trói cho chính mình để nâng mình lên một tầm cao mới, tôi mời bạn tiếp tục bước qua chương 2 của cuốn sách với nội dung gói gọn

trong 5 câu hỏi “đắt giá như kim cương” giúp bạn tự tin hơn để trở thành Diễn giả.

Gặp lại bạn ở chương tiếp theo...

CHƯƠNG 2

**5 CÂU HỎI “ĐẮT GIÁ NHƯ
KIM CƯƠNG” GIÚP BẠN
TỰ TIN HƠN ĐỂ
TRỞ THÀNH DIỄN GIẢ**

Chúc mừng bạn đã quyết định lên thuyền và thuyền của chúng ta đã được nhổ neo để tiếp tục cuộc hành trình đi từ điểm A đến điểm B. Bạn biết không?

Trong những năm hành nghề của tôi, tôi đã gặp rất nhiều những con người tài năng có thể nói rằng ba chữ “tâm, tầm, tài” có đủ nhưng không biết vì lý do gì, họ lại không trở thành một Diễn giả?

Có thể là do họ chưa thấy được lợi ích thật sự mà công việc này mang lại hoặc có thể họ đang còn những niềm tin sai lệch về nghề như:

Ôi dào, mấy cái loại Thầy bà chỉ giỏi khoa môi múa mép để kiếm tiền, toàn là lý thuyết chứ có làm được cái gì đâu?

Hoặc kiểu như:

Diễn giả bây giờ mọc lên như nấm, toàn bọn hô hào để “lùa gà” kiếm tiền chứ tốt lành gì, anh đây chỉ thích diễn thật chứ không thích Diễn giả?

Bạn thân mến!

Đúng vậy, lập luận của họ không có sai. Bởi vì sao?

Bởi đúng là có những người nhân danh nghề Diễn giả đã làm đúng như vậy thật và họ làm “xói mòn niềm tin” của rất nhiều những con người đã từng tham gia các chương trình của họ để rồi những người này có “ác cảm” với những Diễn giả khác và họ bắt đầu lập trình ý thức lẫn tiềm thức của mình rằng “Diễn giả là xấu” và rồi họ né xa cái nghề này.

Nhưng họ quên rằng, xấu hay không là do mục đích hành nghề của người đó chứ không phải là do cái nghề. Điều này cũng giống như bạn có một con dao, con dao chỉ là công cụ, còn sử dụng như thế nào là do người sở hữu dao.

Có người dùng dao để thái rau củ, nấu ăn và là công cụ hỗ trợ cho công việc thiện lương nhưng cũng có rất nhiều người dùng dao để đe dọa người khác nhằm một mục đích xấu. Vậy con dao có tội hay mục đích mà người sử dụng có tội?

Bạn hãy suy nghĩ kỹ về điều này, bởi chỉ một chút “vô minh” thôi cũng khiến bạn bỏ lỡ những cơ hội mà bạn xứng đáng có như việc trở thành một Diễn giả kèm theo những lợi ích mà nghề Diễn giả mang lại.

Đối với tôi Diễn giả là một công việc hết sức ý nghĩa bởi vì với công việc này tôi có thể thoải mái chia sẻ những điều hữu ích, đúng đắn mà tôi ngộ ra trong quá trình sống để từ đó tôi lan truyền được những điều hữu ích đó đến với nhiều người và thực

hành cái gọi là “pháp thí” trong nhà Phật, pháp thí là một trong những cách thức mạnh mẽ nhất để tạo nên “phước đức” cho cuộc đời của chính bản thân mình. Bạn có tò mò “pháp thí” là gì?

Ở chương 3 của cuốn sách, tôi sẽ bật mí cho bạn ngay. Còn ở chương này, chúng ta sẽ cùng nhau quay lại một vấn đề hết sức căn bản và cốt cán dành cho người mới bắt đầu tìm hiểu về nghề Diễn giả đó là “chưa tự tin” để bắt đầu sống với nghề. Vậy tại sao lại chưa tự tin và làm thế nào để tự tin hơn để có thể sống và thành công với nghề?



Cá nhân tôi tin rằng sự thiếu tự tin đến từ việc thiếu sự hiểu biết cũng như năng lực giải quyết vấn đề còn kém. Nói một cách “thẳng như ruột ngựa” thì việc mà chúng ta sợ hoặc thiếu tự tin để làm một cái gì đó là do “nội lực” của chúng ta chưa đủ mạnh mẽ, chỉ có thể thôi.

Nếu bạn cũng đồng ý với tôi về quan điểm việc thiếu tự tin, chưa tự tin là do “năng lực bên trong còn yếu” thì bạn biết bạn phải làm gì rồi đấy?

Bạn phải liên tục cập nhật kiến thức cũng như nâng cao về chuyên môn nghề nghiệp. Tuy nhiên, có một điều “hết sức tréo ngoe” đó là không có một trường lớp chính quy nào dạy nghề Diễn giả vậy cho nên...

Cuốn sách này một lần nữa là hàng hiếm dành cho bạn, bạn phải đọc nó, nghĩ về nó, thực hành nó để những kiến thức, kỹ năng chuyên môn mà tôi nhắc đến trong cuốn sách này không chỉ còn là kiến thức của bạn mà là kỹ năng của bạn.

Bạn biết không?

Khi tôi mới bắt đầu bước chân vào nghề, tôi luôn tự đặt ra câu hỏi kiểu như: Mình là ai mà mình chia sẻ?

Mình chia sẻ điều này liệu có ai cười mình hay không?

Thầy của mình còn chưa chia sẻ mà nói gì tới mình?

Bạn của tôi, nếu bạn là một người đủ bản lĩnh tìm ra đáp án đúng cho những câu hỏi kể trên thì những câu hỏi vừa rồi có thể chính là bàn đạp giúp bạn tiến xa hơn nhưng nếu bạn không đủ bản lĩnh thì chính những câu hỏi đó sẽ làm bạn đứng yên tại chỗ, thậm chí là thụt lùi bởi bạn chỉ toàn trả lời những câu trả lời “kích hoạt sự tự ti” của bạn.

Là một người đã có xuất phát điểm cực kém và sau khi đã vượt qua tất cả để trở thành Diễn giả, tôi thật sự khao khát giúp bạn nhanh chóng vượt qua cảm giác mặc cảm, thiếu tự tin và nhanh chóng đạt được sự tự tin để hành động vậy nên...

Tôi đã đặc biệt chuẩn bị cho bạn 5 câu hỏi đắt giá như kim cương giúp bạn chặt đứt gông cùm của sự tự ti và giải phóng sự tự tin. Bạn có tò mò, thắc mắc 5 câu hỏi này là gì chứ?

Nào, chúng ta bắt đầu với câu hỏi đầu tiên...

THỨ 1

BẠN CÓ TIN MÌNH CÓ THỂ TRỞ THÀNH MỘT DIỄN GIẢ HAY KHÔNG?

Câu trả lời của bạn là gì?

Bạn tin hay không tin việc mình có thể trở thành một Diễn giả?

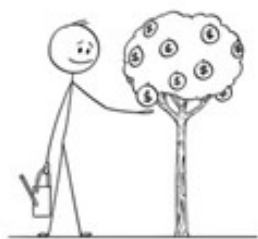
Bạn thân mến!

Tôi đã từng đặt ra câu hỏi này cho rất nhiều người và kết quả mà tôi nhận lại đều ở mức 50/50, tức là luôn có người nói có cũng luôn có người nói không. Khoan hãy nói về những người nói có, tôi muốn bàn luận một chút về những người nói “không”. Những người nói “không” trong tình huống này bạn biết tôi gọi họ là gì không?

Tôi gọi họ là những người quy chụp. Quy chụp là gì?

Quy chụp là nhận xét, phán xét một cách vô căn cứ. Cá nhân tôi tin rằng “phải làm” đã rồi mới biết mình làm “được hay không được” chứ chưa gì đã nói không là như thế nào?

Có một nguyên lý rất đơn giản mà tôi nhận ra trong cuộc đời này đó là: Trước khi chúng ta làm được một việc gì đó, chúng ta đang ở thể “chưa” làm được. Nước trước khi sôi nó đang ở thể chưa sôi, quạt trước khi quay nó đang ở thể chưa quay, đèn trước khi sáng nó ở thể chưa sáng và người trước khi thành công họ ở thể chưa thành công. Tất cả đều cần một quá trình!



Hãy lưu ý về điều mà tôi vừa nói, chưa làm được chứ không phải là không làm được!

Giữa “chưa” và “không” là hai yếu tố hoàn toàn khác

nhau. Khi chúng ta nói chúng ta chưa làm được, đâu đó trong câu nói đó vẫn chứa một niềm tin rằng chúng ta có thể làm được, việc của chúng ta là học cách làm nó mà thôi. Còn nếu chúng ta nói chúng ta không làm được, có nghĩa là chúng ta đã bất lực với vấn đề và chúng ta thôi không tìm hiểu nữa (hoặc để người khác làm hộ, làm giúp).

Bên trong chữ “chưa” chứa tính chủ động để biến “chưa” thành “có”, còn bên trong chữ “không” chứa tính thụ động, đã phân từ “không” ta biến thành “thôi”. Điều này thì có liên quan gì đến việc tự tin để trở thành Diễn giả?

Rất liên quan, giả dụ bây giờ tôi hỏi lại bạn một lần nữa với câu hỏi cũ nhé...

Bạn tin hay không tin việc mình có thể trở thành một Diễn giả?

Tôi tin sau khi bạn đã được tôi khai mở tư duy thì đáp án bây giờ chỉ là “có” hoặc “chưa” thôi đúng không nào?

Nếu “bạn tin” thì quá tuyệt vời, việc của bạn tiếp theo chỉ là học cách để hành nghề mà thôi, yên tâm là tôi sẽ móc hết ruột gan của mình ra để chia sẻ với bạn. Còn nếu bạn “chưa tin” thì cũng chúc mừng bạn, những gì mà tôi chia sẻ tiếp theo sẽ bồi đắp cho niềm tin của bạn ngày càng vững vàng.

Còn bây giờ, chúng ta sẽ tiếp tục đi qua câu hỏi thứ 2!

THỨ 2

BẠN CÓ THÍCH LÀM VIỆC VỚI CON NGƯỜI KHÔNG?

Thế nào?

Bạn có đáp án cho câu hỏi mà tôi hỏi rồi chứ?

Tôi không biết bạn đã trả lời như thế nào, riêng bản thân tôi thì rất thích làm việc với con người dù con người là một loài động vật vô cùng phức tạp và linh hoạt khó đoán.

Khác với những người làm việc với con số và con chữ, làm việc với con người thì ngay từ những giây phút đầu tiên bạn phải chuẩn bị cho sự “thay đổi nhanh chóng” từ họ. Bởi sao?

Tôi lấy ví dụ nhé, bạn nhìn thấy 2 con số và 3 chữ cái viết hoa mà tôi viết phía dưới không?

93 W - O - W

Rồi, bây giờ bạn hãy tạm ngưng đọc 5 phút và hãy vươn vai, uốn ngực sau đó đứng dậy và đi rửa mặt cho tỉnh táo, nếu được hãy uống một cốc nước ấm để cho tâm trí thêm tỉnh táo rồi chúng ta cùng nhau tiếp tục cuộc hành trình nhé!

5 phút đếm ngược để nghỉ ngơi bắt đầu...

Chào mừng bạn đã quay trở lại với cuốn sách này, tôi chúc mừng bạn trước vì bạn sắp nhận ra được một điều rất thú vị sau đây, bạn cùng làm theo tôi nhé!

Bạn hãy nhìn lại 2 con số 3 chữ cái viết hoa mà lúc nãy tôi trình bày, bạn thấy nó còn nguyên vẹn hay đã thay đổi rồi?

Tôi chắc chắn “93 W - O - W” vẫn còn nằm nguyên vẹn ở đó. Điều này có nghĩa là gì?

Thật ra cho dù bạn có nghỉ ngơi 5 phút, 30 phút hay 300 phút thì 93 (con số) và...

W - O - W (3 chữ cái) vẫn còn nằm y nguyên ở đó và không thay đổi nhưng với con người thì sao?

Con người khác với loài vật hay các đồ vật là con người có khả năng suy nghĩ và cảm xúc rất mạnh mẽ nên hầu như tâm trạng của họ biến đổi rất nhanh, có thể 5 giây trước đó họ vừa ra quyết định “có” thì ở 5 giây sau họ đã có thể đổi ý và chuyển câu trả lời thành “không”.



Nếu bạn hiểu ý tôi nói thì bạn phải suy nghĩ nghiêm túc về việc thích hay không thích làm việc với con người, đừng cảm tính thiếu sự logic để rồi sau này hối hận than vãn rằng sao mà lòng người khó đoán và dễ thay đổi thế?

Một gợi ý cho bạn nếu bạn đang thiếu thông tin về đối tượng mà bạn có thể làm việc đó là bạn có thể làm việc với máy móc, con vật, ý tưởng chứ không chỉ là con người.

Còn sau khi tôi đã phân tích và bạn nhận thấy rằng mình vẫn còn rất thích làm việc với con người thì Diễn giả chính là công việc được sinh ra để dành cho bạn. Chúc mừng bạn, chúng ta tiếp tục bước qua câu hỏi kim cương thứ 3.

THỨ 3

BẠN CÓ THÍCH ĐỨNG TRƯỚC ĐÁM ĐÔNG ĐỂ CHIA SẺ KHÔNG?

Đây là một câu hỏi vô cùng khó với đại đa số những ai được hỏi. Bởi vì sao?

Thứ nhất, chưa có kỹ năng nói trước đám đông!

Thứ hai, chưa biết nói sao cho người khác thích mình, quý mến mình, tin mình!

Thứ ba, chưa biết nói sao cho thu hút và thuyết phục người nghe.

Thứ tư, chưa tự tin bởi vì khả năng diễn đạt ý quá kém, hay nói năng à ừm, vòng vo không đúng trọng tâm, thường xuyên bí từ còn ngôn ngữ cơ thể hay giọng nói thì ít ẹ thiếu truyền cảm.

Trước đây khi tôi còn là sinh viên, cá nhân tôi cũng gặp những vấn đề do di chứng trầm cảm, tự

kỹ của những năm còn là học sinh cấp 3 để lại. Khi trở thành sinh viên, tôi được học rất nhiều những kiến thức mà nhà trường dạy nhưng tuyệt nhiên không có một phút nào tôi được dạy về kỹ năng nói chuyện thu hút, tự tin trước đám đông.

Và kết quả là dù rất muốn trở thành Diễn giả nhưng tôi bế tắc vì năng lực của mình còn rất hạn chế dù năng lượng của mình lúc đấy cực sung mãn và đầy nhiệt huyết. Tôi bất mãn cùng cực suốt nhiều năm trời cho đến khi tôi không thể chịu đựng nổi hoàn cảnh đấy nữa và tôi buộc mình phải tự thay đổi, tôi bắt đầu đọc sách nhiều hơn, luyện tập nói trước gương nhiều hơn nhưng “mèo vẫn hoàn mèo”.

Tôi không hiểu tại sao tôi đọc rất nhiều sách để phát triển ngôn từ nhưng tôi không thể nào diễn giải được nội dung của cuốn sách khi ai đó hỏi tôi dù tôi cảm nhận được cuốn sách đó cực kỳ hay! Tôi cũng không hiểu sao vì sao tôi cũng tập nói trước gương nhưng kỹ năng nói chuyện của mình vẫn chẳng có gì thay đổi.

Nhưng như một con ong chăm chỉ, ngày qua ngày tôi vẫn đi tìm đáp án cho câu trả lời đó và đúng với câu nói: Nếu muốn bạn sẽ tìm ra cách, còn không muốn bạn sẽ tìm lý do.

Bởi vì tôi “thật sự khao khát” chứ không chỉ là muốn nên sau một khoảng thời gian dài, tôi đã giải thích được lý do tại sao tôi đọc sách rất nhiều hoặc luyện trước gương thường xuyên mà vẫn không thay đổi. Và sau khi giải thích được lý do ấy, tôi bắt đầu tìm ra được 4 bí mật giúp tôi trở thành một người thuyết trình hay và giao tiếp cực kỳ tốt.



Với việc thuần thục 4 bí mật này, sự nghiệp của tôi bỗng đứng “nở hoa một cách nhanh chóng” bởi 4 bí mật này không chỉ giúp tôi trở thành người nói chuyện hay mà khả năng diễn đạt ý, viết lách, tổng hợp, phân tích, sáng tạo của tôi cũng thuộc dạng xuất sắc.

Tôi bắt đầu viết được sách dễ như ăn cơm, cuốn sách mà bạn đang cầm trên tay để đọc, tôi mất chỉ có 6 ngày là đã hoàn thành (một kỷ lục của chính tôi).

Tôi cũng bắt đầu có được những thành tích đầu tiên trong sự nghiệp đứng trước đám đông như làm MC chính cho chương trình hội thảo 500 người có sự góp mặt của TS. Lê Thẩm Dương và sau đó là MC cho chương trình hội thảo 1000 người có sự góp mặt của người được mệnh danh là Vua Bán Hàng - Blair Singer.

Viết tới đây tôi vẫn nhớ như in cái cảm giác lần đầu tôi được đứng trước hội trường 1000 người đang lắng nghe mình nói, một cảm giác hết sức hưng phấn xen lẫn sự hồi hộp.



Bạn thân mến!

Một thằng tôi với xuất phát điểm là một học sinh học siêu dốt với bảng điểm có một không hai ở Việt Nam mà cũng có ngày trở thành Diễn giả, Tác giả, Doanh nhân thì bạn cũng có thể chỉ cần bạn tin vào chính bản thân bạn và học những gì cần thiết để hành động tiến tới mục tiêu mà thôi!

Và nếu bạn cảm thấy rằng bản thân mình thích chia sẻ trước đám đông nhưng vẫn chưa tự tin thì tin vui cho bạn, tôi có món quà dành tặng cho bạn đó là cuốn sách mà tôi đã xuất bản trước đó mang tên “4 Bí Mật Trở Thành Người Nói Hay, Tự Tin, Giao Tiếp Tốt”. Bạn có thể nhận nó tại www.giaotieptot.com hoặc có thể tham gia CLB Giao Tiếp Tốt - Số 1 Việt Nam tại www.clbgiaotieptot.com!

Tôi tin rằng món quà tôi tặng bạn sẽ là chìa khóa để bạn mở mọi cánh cửa thành công mà bạn xứng đáng có được. Hãy tự tin lên bạn nhé

bởi vì đã có tôi ở đây và dẫn đường bạn. Còn bây giờ, chúng ta tiếp tục bước qua câu hỏi kim cương thứ tư.

THỨ 4

BẠN CÓ GÌ ĐỂ CHIA SẺ?

Bạn có gì để chia sẻ hoặc nói một cách khác, bạn muốn trao truyền thông điệp gì đến cho đối tượng lắng nghe của bạn?

Cá nhân tôi đánh giá rằng đây chính là câu hỏi cốt lõi của việc bạn có trở thành một Diễn giả xuất sắc hay không...

Thông điệp, giải pháp, lợi ích mà bạn mang đến cho khán giả của bạn càng hữu ích thì bạn càng dễ trở nên nổi tiếng, thành công, kiếm được nhiều tiền, giúp được nhiều người và sống đầy cảm hứng với nghề!

Tuy nhiên, có một vấn đề rất lớn của những người mới bắt đầu với nghề Diễn giả đó là không lựa chọn được mình sẽ chia sẻ điều gì?

Có người vì không biết mình đang giỏi cái gì nên không biết phải chia sẻ cái gì, còn có người thì lại giỏi quá nhiều thứ cho nên cũng không biết lựa chọn cái gì để chia sẻ.

Trước đây khi tôi mới bắt đầu với nghề Diễn giả, tôi cũng rất phân vân là mình sẽ chia sẻ điều gì đây?

Lúc ấy, tôi có hai lựa chọn đó là kỹ năng “marketing và siêu trí nhớ”, với cá nhân tôi ở thời điểm mới bắt đầu sự nghiệp, tôi rất thích tìm hiểu về kỹ năng marketing và chia sẻ nó nhưng thứ mà tôi giỏi lại là kỹ năng siêu trí nhớ và tôi có cả một kho tư liệu thực chiến từ bản thân để nói về kỹ năng siêu trí nhớ.

Nếu xét về nhu cầu của thị trường thì cho dù là kỹ năng marketing hay kỹ năng siêu trí nhớ thì thị trường cũng đều rất cần. Với marketing thì dành

cho đối tượng doanh nghiệp, khởi nghiệp còn với siêu trí nhớ thì học sinh, sinh viên rất cần, thêm nữa là việc phụ huynh rất quan tâm đến vấn đề nuôi dạy con, họ sẵn sàng chi tiền cho con được học kỹ năng này.

Nhận thấy rằng kỹ năng siêu trí nhớ vừa là thứ mình thích, mình giỏi, xã hội cần và mình có thể kiếm được rất nhiều tiền nên tôi quyết định lựa chọn cho mình khởi điểm bắt đầu là kỹ năng siêu trí nhớ.

Bạn thân mến!

Thông qua câu chuyện cá nhân mà tôi vừa kể tôi có vài điều muốn nhắn nhủ đến bạn nếu bạn vẫn còn đang thắc mắc với chính bản thân mình là mình sẽ chọn điều gì để chia sẻ đây?

Có một số lời khuyên tôi dành cho bạn đây:

Thứ nhất, dù cho bạn giỏi nhiều thứ đi chăng nữa thì khi mới bắt đầu bạn cũng hãy chọn một thứ thôi để bạn “định danh cá nhân” bạn trong mắt những khán giả, học viên của bạn.

Thế nào là định danh cá nhân?

Với quan điểm của tôi, định danh cá nhân đó chính là thương hiệu cá nhân của bạn. Thương hiệu cá nhân của bạn là những gì mà người ta nhớ đến bạn khi bạn có mặt hoặc không có mặt ở đó!

Tôi lấy ví dụ khi nhắc đến ông Barack Obama, ông Donald Trump hay Joe Biden bạn nhớ đến điều gì?

Có phải đó là Tổng thống Mỹ??

Hoặc khi tôi nhắc đến Phan Thanh Dũng, bạn nhớ đến điều gì?

Đó có thể là Diễn giả, Tác giả hoặc Nhà đào tạo kỹ năng giao tiếp, thuyết trình.

*Vậy khi nhắc đến tên của bạn,
người ta nhớ đến điều gì?*

Nếu câu trả lời của bạn đang là “tôi vô danh” thì không sao cả mà thậm chí là vô cùng tuyệt vời, bởi từ thời điểm ngay bây giờ bạn có thể thiết lập “định danh bản thân” bằng bài tập 2 bước sau đây:

Bước 1: Định Vị Bản Thân

Bước đầu tiên, bạn cần xác định bạn muốn mọi người nhớ đến bạn là ai thông qua việc bạn có thể giúp được cho họ điều gì!

Tôi làm ví dụ nhé:

Tên của tôi là *Phan Thanh Dũng* và tôi muốn mọi người nhớ đến tôi là một *chuyên gia đào tạo về kỹ năng thuyết trình hay và giao tiếp tốt*.

Bạn hiểu ý tôi rồi đúng không?

Một lưu ý nho nhỏ, chúng ta đang làm bài tập để trở thành Diễn giả và cũng đồng nghĩa với việc chúng ta trở thành một người trao giá trị, khai

sáng và chuyển đổi người khác tốt hơn. Thương hiệu cá nhân mà chúng ta đang nói đến là dùng để giúp người khác chứ không phải là những “nickname đáng yêu” khi nói về chúng ta như chàng khờ thủy chung, chàng trai chung tình, cô bé ngốc nghếch, năm lùn tí hon, công chúa tuyết hoặc cậu bé hay cười...

Bạn thật sự hiểu ý tôi rồi đúng không?

Tốt lắm, bây giờ bạn hãy điền vào chỗ trống để hoàn thành bước đầu tiên nhé!

Bài tập dành cho bạn:

Tên của tôi là (họ và tên của bạn):

.....

Và tôi muốn mọi người nhớ đến tôi là một chuyên gia (điều bạn muốn họ nhớ về bạn):

.....

.....

Bước 2: Thiết Kế Thông Điệp Bằng Một Câu Đơn

Bạn của tôi, ngay sau khi bạn đã định vị được bản thân mình là ai hoặc mình muốn trở thành ai, bạn cần ngay lập tức thiết kế cho bản thân mình một thông điệp cốt lõi đi kèm với định vị bản thân mà bạn đã xác định được trước đó trong một câu đơn và thông điệp này dĩ nhiên là hướng về tính lợi ích mà khán giả hoặc học viên của bạn nhận được.

Tôi lấy ví dụ nhé:

Tôi là Phan Thanh Dũng và tôi là một chuyên gia đào tạo về kỹ năng giao tiếp và thuyết trình. Tôi có thể giúp cho bạn *thuyết trình hay hơn, giao tiếp tốt hơn, tự tin diễn đạt mạch lạc trước đám đông và trước ống kính.*



Vậy thông điệp của bạn là gì?

Hãy điền vào chỗ trống dưới đây nhé:

Tôi là (họ tên của bạn)

.....

Và tôi là (nhân hiệu của bạn)

.....

Tôi có thể giúp cho bạn (thông điệp của bạn):

.....

.....

.....

Bài tập này nhỏ thôi nhưng nó chính là cốt tủy của việc xác định được giá trị mà bản thân bạn muốn lan tỏa đến nhiều người, tất cả những gì mà tôi trình bày vừa rồi là để minh họa cho lời khuyên thứ nhất.

Còn lời khuyên thứ hai tôi muốn dành cho bạn đó là sau khi đã định vị được mình và cũng đã thiết kế được thông điệp, điều bạn chắc chắn phải làm tiếp theo đó là chia sẻ, lan tỏa thông điệp của bạn đến nhiều người khác.

Tuy nhiên, với những người mới bắt đầu chia sẻ, lan tỏa thông điệp cũng sẽ gặp một vấn đề đó là “bị tiếng nói nhỏ” bên trong đầu của mình cản trở với những đoạn tự hội thoại như:

Minh có phải là chuyên gia đâu mà chia sẻ về điều này?

Minh không dám “múa rìu qua mắt thợ” đâu...

Thôi ngại lắm, bạn bè hay Bố Mẹ mình cười mình chết!

Ông Thầy của mình ông giỏi như thế mà còn chưa mở lớp chia sẻ, nói chi đến mình?

Thôi mình không làm đâu, mình có biết nói cái gì đâu?

Bạn đã từng thấy ai đó giống như tôi vừa miêu tả khi yêu cầu họ chia sẻ điều họ có không?

Những người này, tôi gọi họ là những người mắc bệnh “tôi chưa đủ giỏi” nhưng sự thật là gì?

Họ có cần phải là số 1 Việt Nam hay số 1 Thế giới mới đủ tư cách chia sẻ hay không?

Không!!!

Họ chỉ cần chia sẻ cho những ai cần thông tin mà họ đang có thôi...

Trước đây khi tôi mới bắt đầu công việc Diễn giả, tôi cực kỳ kém trong khâu giao tiếp và thuyết trình cộng thêm kiến thức chuyên môn về siêu trí nhớ của tôi thì lúng củng khùng khiếp vì tôi trước giờ chỉ học một số Thầy và đọc qua sách mà thôi!

Kiến thức của tôi lúc ấy chỉ là “bề nổi” và nếu nói về chỗ đứng trong ngành, tôi đang phải chịu sức ảnh hưởng dù vô hình nhưng vô cùng nặng nề bởi Thầy của tôi lúc đó đã là Kỷ lục gia Siêu trí nhớ Việt Nam.

Tuy nhiên, tôi vẫn dám bắt đầu để dần thân trở thành một Diễn giả dạy kỹ năng Siêu trí nhớ, bởi vì sao?

Bởi vì cách nghĩ của tôi đã khiến tôi hành động hết sức mạnh mẽ. Vậy tôi đã nghĩ gì mà tôi đã dám bắt đầu dù lúc đó tôi chỉ có kiến thức bề nổi còn kỹ năng giao tiếp, thuyết trình thì cực kỳ yếu kém?

Cũng như bao người khác, khi mới bắt đầu tôi phải đối mặt với 2 câu hỏi cốt cán sau đây:

Thứ nhất, mình có phải là chuyên gia đâu mà chia sẻ về điều này?

Với câu hỏi này, tôi cũng tự mình trả lời rằng: Chia sẻ rồi mới trở thành chuyên gia hay trở thành chuyên gia rồi mới chia sẻ?

Tôi chọn lập luận đầu tiên đó là chia sẻ rồi mới trở thành chuyên gia. Tiếp đến tôi tự hỏi mình, vậy chuyên gia là gì?

Tôi bắt đầu cho chuyên gia một định nghĩa mà do chính tôi đặt ra, với tôi:

Chuyên gia không phải là người có bằng cấp, học vị hay kinh nghiệm lâu năm mà chuyên gia là người có khả năng giải thích, ví dụ, minh họa cho một người đang không hiểu một điều gì đó và rồi sau đó người đó hiểu được thì đó mới chính là chuyên gia, chuyên gia trong mắt (suy nghĩ) của người đó.

Giả sử bây giờ tôi khoe với bạn tôi đã có kinh nghiệm 10 năm đi học, tôi là một chuyên gia học tập và bạn “không công nhận” tôi là chuyên gia thì tôi có phải là chuyên gia trong mắt (suy nghĩ) của bạn hay không?

Câu trả lời sẽ là không, vậy chúng ta không cần phải là chuyên gia trong mắt của tất cả mọi người, chúng ta chỉ cần là chuyên gia trong mắt

những người công nhận chúng ta là chuyên gia mà thôi, với suy nghĩ này tôi dám bắt đầu và dám chia sẻ.

Một điều thú vị thật sự là càng chia sẻ nhiều thì tôi càng tinh thông và lão luyện về chuyên môn lẫn kỹ năng, bây giờ tôi có thể tự tin mà nói tôi là một chuyên gia thực thụ và đó cũng là cách mà tôi trả lời câu hỏi thứ nhất.

Tiếp đến là câu hỏi thứ 2 mà tôi cũng đã đau đầu với nó một thời gian dài đó là:

Ông Thầy của mình ông giỏi như thế mà còn chưa mở lớp chia sẻ, nói chi đến mình?

Nếu là bạn, bạn sẽ giải quyết câu hỏi này như thế nào?

Tôi thì giải quyết bằng cách nghĩ rằng dù Thầy của mình giỏi nhưng không phải ai cũng có cơ hội tiếp cận với Thầy hoặc thay đổi cuộc đời thông qua Thầy mà sẽ thông qua rất nhiều người khác, tại sao mình không phải là một ai đó khác?

Với lối suy nghĩ đó tôi hành động hết sức điên cuồng và nhiệt huyết, tôi ngay lập tức liên hệ với các sàn khóa học trực tuyến như Unica, Edumall và Kyna để hợp tác với họ và làm Giảng viên.

Và với năng lượng của sức trẻ cùng sự khao khát chứng tỏ, tôi đã thực hiện khóa học trực tuyến đầu tiên đưa lên internet trước cả Thầy tôi và xuất bản sách trước cả Thầy tôi bởi với lối suy nghĩ không phải ai cũng thay đổi cuộc đời thông qua mỗi Thầy tôi mà còn rất nhiều người khác và tôi cực kỳ tự hào cũng như hạnh phúc vì suốt nhiều năm nay tôi đã giúp được hàng chục ngàn người cải thiện thêm kiến thức về não bộ và cách gia tăng năng lực ghi nhớ của họ.

Và như một người hào sảng với những lời khuyên, tôi có lời khuyên thứ ba dành cho bạn đó là...

Hãy xây dựng một giá trị thật bền vững trước khi xây dựng một hệ giá trị. Điều này có nghĩa là gì?

Có nghĩa là hãy dạy một thứ thật chuyên sâu trước khi dạy nhiều thứ dù bạn đang khá giỏi ở nhiều lĩnh vực, có câu nói là “nhất nghệ tinh, nhất thân vinh”. Bạn phải thật sự tinh thông, lão luyện hàng đầu một nghề trước khi dành nhiều thời gian cho những nghề khác, thời gian của ta ở đâu thì sự nghiệp của ta ở đó.

Bạn biết không?

Vì là một người thực chiến kinh doanh lại là một nhà chuyên môn lão luyện nên tôi vừa giỏi về đào tạo kỹ năng, viết sách cũng vừa giỏi về bán hàng, marketing nên tôi rất “ham chia sẻ” cho những ai gặp tôi và vì vậy một khoảng thời gian dài tôi rất lan man trong việc chọn cái gì để chia sẻ?

Tôi cứ hay đứng núi này mà trông núi nọ để rồi tôi chẳng bao giờ vươn lên được hàng đầu trong ngành cho đến khi tôi thật sự giác ngộ với câu nói “nhất nghệ tinh, nhất thân vinh” thì mọi thứ dần thay đổi.

Dù ở thời điểm hiện tại tôi đang viết cuốn sách này, tôi vẫn chưa phải số 1 trong lĩnh vực giao tiếp và thuyết trình nhưng với sự tập trung cao độ về việc tập trung một mục tiêu, một tâm điểm duy nhất và bắt đầu tạo ra những sản phẩm chất lượng đầy giá trị như cuốn sách này và rất nhiều cuốn sách khác, đồng thời tạo dựng nên Câu lạc bộ giao tiếp tốt - số 1 Việt Nam thì chẳng bao lâu nữa, cái tên Phan Thanh Dũng sẽ sớm chứng minh được là một cái tên danh giá trong nghề.

Và đó cũng là lời khuyên mà tôi muốn dành cho bạn: Hãy giỏi một nghề (lĩnh vực) trước khi giỏi nhiều nghề (lĩnh vực).

Chúng ta tiếp tục đến câu hỏi đặt giá thứ 5...

THỨ 5

AI LÀ NGƯỜI CẦN THỨ BẠN CHIA SẺ?

Trong kinh doanh và bán hàng có một câu nói kinh điển như thế này:

Hãy bán thứ mà khách hàng cần chứ đừng bán thứ mà mình có. Điều này có nghĩa là hãy cung cấp cho khách hàng của mình những thứ mà họ “cần” để giải quyết vấn đề của họ, nhu cầu của họ chứ không phải là những thứ mình thấy hay, thấy tốt mà họ chẳng có một chút nhu cầu nào cả.

Hãy tưởng tượng nếu một ai đó đi bán “lược” cho nhà sư thì sẽ như thế nào?

Hoặc nếu bạn “bị ngứa” ở tay nhưng người khác cứ gãi cho bạn ở chân thì bạn có “hết ngứa” không?

Tương tự như việc bán hàng, việc chia sẻ cũng thế...

Hãy nói, hãy dạy, hãy đào tạo, hãy chia sẻ thứ mà khán giả của mình muốn nghe chứ không phải là thứ mình muốn nói và sẽ tuyệt vời hơn nữa nếu thứ mình muốn nói lại là thứ mà khán giả muốn nghe. Vậy làm thế nào để nói đúng thứ mà khán giả muốn nghe?

Câu trả lời là ta phải biết được đối tượng lắng nghe ta chia sẻ là ai?

Bởi chỉ khi chúng ta biết họ là ai chúng ta mới có thể thiết kế nội dung chia sẻ, thiết kế hoạt động truyền tải nội dung một cách “phù hợp”. Sẽ thật ngây thơ nếu chúng ta chuẩn bị nội dung để giảng dạy cho doanh nhân nhưng lại đi giảng cho những đứa trẻ tiểu học và ngược lại. Vậy nên câu hỏi “ai” là người cần thứ bạn chia sẻ là cực kỳ quan trọng.



Và với kinh nghiệm của bản thân, để xác định được “ai” là đối tượng rõ ràng để chuẩn bị nội dung giảng dạy sao cho phù hợp, bạn cần trả lời những câu hỏi sau đây:

Thứ nhất, đối tượng mà tôi chuẩn bị chia sẻ họ đang trong độ tuổi nào?

Thứ hai, họ đang đi học hay đã đi làm?

Thứ ba, nếu họ đã đi làm thì họ là người làm công, khởi nghiệp hay chủ doanh nghiệp?

Thứ tư, họ đã có gia đình hay chưa có gia đình?

Thứ năm, họ là nam hay là nữ?

Thứ sáu, họ sống trong nước hay ngoài nước?

Thứ bảy, họ là người miền Nam, miền Trung, miền Tây, miền Đông hay miền Bắc?

Tôi tin rằng khi đến đây, chắc bạn cũng đã hiểu được tại sao việc xác định “ai là người cần thứ bạn chia sẻ” lại quan trọng đúng không nào?

Bạn của tôi, bạn có cảm nhận rằng từ đầu cuốn sách đến giờ bạn được khai sáng rất nhiều đúng không?

Từ đầu đến giờ, tôi đã cung cấp và giải đáp cho bạn 5 câu hỏi kim cương giúp bạn tự tin hơn để sống với nghề Diễn giả, bạn có thể nhắc lại 5 câu hỏi kim cương đó không?

Việc nhắc và nhớ lại những gì mà bạn vừa được khai sáng sẽ giúp bạn thêm tự tin hơn, vậy nên bạn hãy nhắc lại 5 câu hỏi mà tôi đã chia sẻ cho bạn nhé, bạn hãy điền vào ô trống mà tôi chuẩn bị sẵn cho bạn sau đây:

Câu hỏi 1 là?

.....
.....
.....

Câu hỏi 2 là?

.....
.....
.....

Câu hỏi 3 là?

.....

.....

.....

Câu hỏi 4 là?

.....

.....

.....

Câu hỏi 5 là?

.....

.....

.....

Tuyệt vời!

Bạn có cảm nhận được cảm hứng sống với nghề mà mình đang nuôi dưỡng bên trong chuẩn bị sục sôi lên hay chưa?

Và nếu bạn muốn nó “sôi sùng sục” lên nữa thì bạn hãy lật sang chương tiếp theo “ngay bây giờ”.

CHƯƠNG 3

**ĐỂ TRỞ THÀNH DIỄN GIẢ
“DANH GIÁ” BẠN CẦN
NHỮNG YẾU TỐ NÀO?**

Bạn thân mến, ở chương vừa rồi thuyền của chúng ta đã được nhổ neo và sau một thời gian dài di chuyển, người thuyền trưởng dẫn đường là tôi quyết định cho bạn tham quan một hòn đảo rất đẹp, hòn đảo được gọi tên là “đảo danh giá”.

Hòn đảo được gọi là đảo danh giá là bởi vì nó được rất nhiều người biết đến (danh) và bất động sản tại hòn đảo có giá rất cao (giá). Bạn biết tại sao hòn đảo này lại danh giá không?

Bởi vì hòn đảo này đầy giá trị, động và thực vật rất phong phú cùng những cảnh quan thiên nhiên hết sức hùng vĩ để khám phá, chính vì lẽ đó nó được rất nhiều người biết đến và rất nhiều lượt khách du lịch kéo đến để tham quan và thêm nữa là cũng rất nhiều người muốn “được sở hữu”

bất động sản ở đây nhưng không phải ai cũng sở hữu được!

Bạn biết đảo ngọc Phú Quốc của nước ta chứ?

Bất động sản tại Phú Quốc bây giờ rất đắt và cho dù có tiền cũng khó mà sở hữu được một mảnh đất như ý do nguồn cung thì ít và người có nhu cầu thì lại nhiều.

Bạn của tôi, yếu tố cốt lõi mà đảo danh giá và đảo ngọc Phú Quốc đắt tiền là gì?

Tôi tin rằng nó đắt giá là do giá trị sử dụng của nó cao. Điều này có liên quan gì đến nghề Diễn giả bạn biết không?

Như là hòn đảo danh giá kia (do tôi tưởng tượng ra) và đảo ngọc Phú Quốc thì để bạn trở thành một Diễn giả danh giá, việc của bạn là phải thật phong phú về giá trị, không chỉ là phong phú mà bạn còn phải phong phú giá trị đến nỗi mà người khác không thể nào bỏ qua bạn. Bạn phải trở thành “một người thiết yếu” thay vì là một

người làm được việc. Bạn biết giữa người thiết yếu và người làm được việc khác nhau ở chỗ nào chứ?

Người thiết yếu là người không thể ai thay thế được còn người làm được việc là người làm được việc nhưng “có thể thay thế” được.

Vậy làm sao để trở thành một người được việc và dần trở thành một người thiết yếu?

Câu trả lời là bạn hãy khám phá những yếu tố mà tôi sắp chia sẻ sau đây để bạn trở thành Diễn giả danh giá trong thị trường mà bạn chọn.

THỨ 1

NHÌN THẤY SỰ KHÁC NHAU GIỮA TRƯỜNG HỌC VÀ TRƯỜNG ĐỜI

Theo bạn thì trường học có gì giống và khác với trường đời?

Về điểm giống, suy cho cùng đây đều là hai cái trường mà “trường là nơi để chúng ta học tập” và phát triển năng lực cá nhân. Tuy nhiên nếu để ý kỹ, bạn sẽ nhận ra rất rõ rằng trường học là nơi dạy cho chúng ta nhận biết và thấu hiểu rất rõ về con số, con chữ còn trường đời thì dạy cho chúng ta nhận biết và thấu hiểu rõ về con người.

Trong một lần tham dự một khóa học ngắn ngày phát triển năng lực não bộ dành cho doanh nhân BNI với một Diễn giả có tiếng, tôi có dịp

ăn trưa với một người anh cùng tham dự khóa học đó, ngồi kể bên tôi và anh tâm sự:

Đã hơn 8 năm rồi kể từ khi tốt nghiệp cấp 3 và rồi tốt nghiệp đại học anh mới tham dự một lớp học hay và hữu ích như thế này, trước giờ anh cứ nghĩ tốt nghiệp đại học là thôi không cần phải học nữa.



Theo bạn thì suy nghĩ của anh ấy có sai không?

Với tôi suy nghĩ không có đúng sai mà chỉ có kết quả là khác nhau thôi. Khi nghe anh nói rằng “trước giờ anh cứ nghĩ tốt nghiệp đại học là thôi không cần phải học nữa” thì thật sự tôi cũng giật mình nhưng tôi nhận ra là điều này cũng bình thường thôi bởi anh không nhận ra là ngoài trường học còn có một cái trường to hơn, rộng lớn hơn đang tồn tại vô hình đó là trường đời.

Trường đời, một cái trường rộng lớn và bài học thì phong phú đến nỗi chúng ta không thể nào

tốt nghiệp được nhưng nếu luôn học nó mỗi ngày thì chúng ta sẽ ngày càng sống khôn ngoan hơn với cuộc đời đầy sự bất ngờ này. Bạn biết không?

Để trở thành một Diễn giả danh giá, bạn phải thấy được sự tồn tại của trường đời để rồi từ đó bạn “học tập liên tục” nhằm giúp đời và giúp người. Tại sao bạn phải học tập liên tục?

Đơn giản bởi vì một Diễn giả thực chất không khác gì một trường đại học cuộc đời mà để ngôi trường có nhiều nội dung phong phú, giá trị và chất lượng thì người Diễn giả ấy phải “liên tục” cập nhật chính mình, “liên tục” trở thành phiên bản hoàn hảo nhất của mình để từ đó cung cấp cho học viên, khán giả của mình hết giá trị hữu ích này đến giá trị hữu ích khác.

Nếu làm được như vậy, quả thật con đường đi đến sự danh giá để trở thành một người thiết yếu chỉ còn là thời gian.

THỨ 2

THÍCH GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC QUA CON ĐƯỜNG “PHÁP THÍ”

Có câu nói “có đức mặc sức mà ăn”, người khôn ngoan là người hiểu rằng họ đang sống trong một Thế giới tuân theo quy luật nhân quả với việc hưởng về nhân tốt để gặt điều tốt và né xa nhân xấu để không gặt điều xấu.

Và với góc nhìn của đạo Phật thì giúp đỡ người khác đó là cách tuyệt vời nhất để gieo cho cuộc đời của mình những hạt giống nghiệp tốt để từ đó “tích được đức”. Và để làm được điều đó, Phật dạy có ba con đường bố thí (cho đi, giúp đỡ) đó là tài thí, vô úy thí và pháp thí. Vậy bố thí bằng tài thí, vô úy thí và pháp thí là gì?

Đầu tiên, ta phải nói đến bố thí bằng tài thí, bố thí bằng tài thí là bố thí tài vật, vật chất cho những

người đang cần được bố thí chẳng hạn như bố thí những chiếc áo ấm cho trẻ em vùng cao đang phải chịu lạnh, chịu rét hoặc bố thí miếng cơm, manh áo, chỗ ngủ cho những người đói nghèo. Tóm lại bố thí bằng tài thí là dùng tài sản, vật chất của mình để giúp đỡ người khác.

Kế đến là bố thí bằng vô uy thí, bố thí bằng vô úy thí là bố thí bằng việc tạo cho những người họ có nhân duyên giao tiếp với ta có được cảm giác uy tín, an tâm, an toàn khi họ ở bên cạnh ta.

Cuối cùng là bố thí bằng pháp thí, pháp ở đây chính là cách thức, phương pháp để đạt được một điều gì đó. Bố thí bằng pháp thí là việc ta cung cấp, chia sẻ cho những ai đang cần một phương pháp, cách thức hiệu quả và khôn ngoan để họ đạt được mục tiêu của họ nhanh hơn. Bố thí tài vật là để diệt tham, bố thí sự an tâm an toàn là để diệt sân và bố thí pháp là để diệt si. Bằng ba con đường bố thí này ta có thể diệt tham, sân, si.



Trong ba loại bố thí này, Đức Phật đề cao pháp thí hay còn gọi là bố thí pháp - như trong kinh Pháp Cú, Phật dạy rằng “pháp thí thắng mọi thí”.

Với góc nhìn cá nhân của tôi, tôi cũng tin rằng pháp thí thắng mọi thí bởi nếu không có pháp thí con người sẽ chìm trong sự vô minh và ngu dốt và nếu có pháp thí, người tẻ cũng thành người tài. Tuy nhiên bố thí pháp cũng không phải là dễ bởi để bố thí được pháp thì người đó cần có pháp để bố thí, ta đâu thể cho cái mà ta không có?

Dĩ nhiên sẽ còn rất nhiều cách bố thí pháp như in tranh, ảnh, sách, băng đĩa về những điều hay lẽ tốt để tặng nhằm lan tỏa, để bố thí pháp những về cơ bản, ta phải có (băng, đĩa, sách) thì ta mới cho được. Bạn biết không?

Là một Diễn giả thì “có được pháp để thí” là một điều cực kỳ quan trọng, ta không thể nào dạy hoặc chia sẻ cái mà chúng ta không biết cho



nên một lần nữa, yếu tố quan trọng nhất để ta trở thành một Diễn giả danh giá đó là ta phải liên tục nâng cấp chính bản thân mình để tinh thông, lão luyện với trường đời từ đó bố thí pháp một cách đúng đắn. Pháp thí không khác gì là một phương thuốc chữa bệnh cho những người đang mắc bệnh.

THỨ 3

XÁC ĐỊNH ĐƯỢC THỊ TRƯỜNG CHUYÊN BIỆT CỦA BẠN

Bạn nhớ câu nói “nhất nghệ tinh, nhất thân vinh” mà tôi từng nhắc đến trước đó không?

Để trở thành một Diễn giả danh giá, bạn phải trở thành số 1 trong thị trường mà bạn chọn và nếu không phải là số 1 thì bạn phải nằm trong top những người tiêu biểu được nhắc đến sau số 1 đó!

Tuy nhiên để là số 1 trong một thị trường lớn (đại chúng) thì khó hơn nhiều so với số 1 trong thị trường chuyên biệt (ngách) bởi nếu bạn định danh mình trong một thị trường đại chúng thì điều này cũng đồng nghĩa với việc bạn đang phải cạnh tranh với rất nhiều những người có khát

vọng đó giống như bạn nhưng họ giàu nguồn lực hơn bạn, họ sẽ đè bẹp bạn cho đến khi nào bạn từ bỏ cuộc chơi thì thôi.

Một ví dụ đơn giản là bạn hãy nhìn cái cách mà các nhãn hàng lớn đang tranh nhau về miếng mồi ngon thương mại điện tử như Shopee, Lazada hay Tiki đang đấu với nhau, họ đang thi nhau đốt hàng nghìn tỷ với các chương trình giảm giá, khuyến mãi, ưu đãi chỉ để làm gì?

Chiếm lĩnh thị trường!



Bạn thân mến, liệu bạn có đủ nguồn lực hàng nghìn tỷ đồng và nhân sự hùng hậu như họ để trở thành số 1 hay không?

Nếu câu trả lời là không thì hãy nghĩ đến thuật ngữ “thị trường chuyên biệt”, vậy thì thị trường chuyên biệt là gì?

Theo sự hiểu biết và quan điểm của tôi thì thị trường chuyên biệt là thị trường nhỏ hơn

thị trường đại chúng mà ở đó ít người kinh doanh cạnh tranh hơn nhưng luôn sẵn có một nhóm khách hàng chuyên biệt. Ví dụ cho bạn dễ hiểu:

Thị trường đại trà là chăm sóc sức khỏe, còn thị trường chuyên biệt là “chống loãng xương” dành cho người già hoặc thị trường đại trà là làm đẹp và thị trường chuyên biệt là “triệt lông nách”.

Khi bạn bắt đầu một sự nghiệp với bất cứ nghề nghiệp nào kể cả nghề Diễn giả, việc thấu hiểu về thị trường chuyên biệt sẽ giúp bạn triển khai kinh doanh dễ dàng hơn bởi thị trường chuyên biệt giúp bạn:

1. *Dễ chiếm lĩnh thị trường hơn.*
2. *Cạnh tranh ít hơn dẫn đến ít tổn kém chi phí hơn.*
3. *Dễ đánh trúng tâm lý khách hàng một cách nhanh nhất.*

4. *Dễ tăng độ nhận thức thương hiệu.*
5. *Sản phẩm dễ có giá cao hơn do ít người cung cấp.*
6. *Dễ trở thành người số 1 trong ngành mà bạn chọn.*

Tuy nhiên thị trường chuyên biệt cũng có nhược điểm như “dung lượng thị trường” nhỏ hơn thị trường đại chúng nhưng ở đây tôi sẽ không liệt kê ra vì chúng ta đang nói về nghề Diễn giả chứ không phải là một cuốn sách dạy kinh doanh chuyên sâu, để tìm hiểu thêm bạn có thể tìm hiểu thêm bằng cách gõ từ khóa ưu và nhược điểm của thị trường ngành tại Google.

Bây giờ chúng ta sẽ quay lại với yếu tố thứ ba mà tôi muốn nhắc nhở đến bạn đó là xác định được thị trường chuyên biệt của bạn để trở thành một Diễn giả danh giá. Bạn còn nhớ ở chương 2, bạn đã được làm một bài tập định vị nhân dạng và thiết kế thông điệp chứ?

Tốt lắm!

Bây giờ tôi và bạn sẽ thật nghiêm túc để cùng nhau suy nghĩ thêm về thị trường ngách mà bạn chọn. Tôi sẽ là người cung cấp thêm thông tin lẫn hướng dẫn bạn để ngách mà bạn chọn càng lúc càng rõ ràng hơn thông qua vài câu hỏi. Còn phần bạn, bạn sẽ suy nghĩ và động não để điền vào chỗ trống theo sự gợi ý của tôi nhé!

Câu hỏi 1: Nếu được chọn một thị trường chuyên biệt có liên quan đến sở thích, tài năng, đam mê và kinh nghiệm của bạn để dạy cho người khác thì bạn sẽ chọn gì để dạy và sau đó hãy liệt kê ít nhất 5 thị trường chuyên biệt mà bạn nghĩ ra...

Ví dụ: Với câu hỏi này tôi sẽ liệt kê như sau với kinh nghiệm và tài năng của mình: Luyện siêu trí, đọc sách nhanh, viết sách, kinh doanh, giao tiếp, thuyết trình...

Còn bạn, bạn nghĩ đến điều gì dựa trên *sở thích, tài năng, đam mê và kinh nghiệm của bạn?*

Tuyệt vời, 5 điều mà tôi nghĩ đến đó là:

Thứ nhất, tôi sẽ chia sẻ về.....

Thứ hai, tôi sẽ chia sẻ về.....

Thứ ba, tôi sẽ chia sẻ về.....

Thứ tư, tôi sẽ chia sẻ về.....

Thứ năm, tôi sẽ chia sẻ về.....

Tốt lắm, dù bạn viết ra được bao nhiêu điều đi chăng nữa thì cũng đáng trân trọng vì bạn đã dần rõ ràng hơn. Bây giờ chúng ta tiếp tục sang câu hỏi thứ hai.

Câu hỏi 2: Với những điều mà chính bản thân bạn vừa liệt kê ở câu hỏi 1, nếu xét mức độ ưu tiên 5 sao là cao nhất cũng đồng nghĩa với việc bạn thích chia sẻ, giảng dạy về điều đó nhất và mức độ ham muốn, giảm dần về 1 sao thì bạn xếp ưu tiên như thế nào?

Ví dụ: Với câu hỏi này tôi xếp ưu tiên giảm dần như sau:

1. Dạy giao tiếp: 5 sao
2. Dạy thuyết trình: 4 sao
3. Dạy viết sách: 3 sao
4. Dạy trí nhớ: 2 sao
5. Dạy kinh doanh: 1 sao

Còn bạn, bạn xếp thứ tự ưu tiên như thế nào?

Tuyệt vời, thứ tự ưu tiên của tôi đó là:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

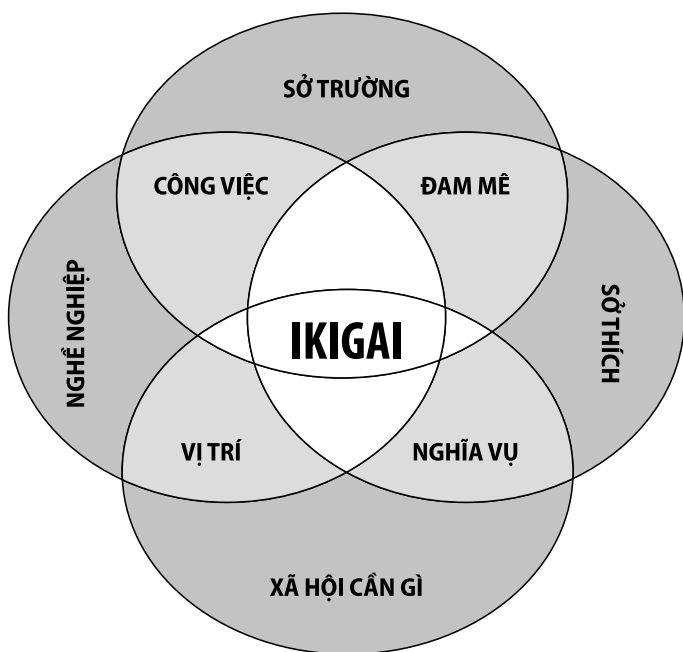
Mọi thứ đang dần rõ ràng hơn rồi đấy tuy nhiên nếu bạn chưa vượt qua cũng không sao cả vì chuyển hóa cần cả một quá trình, bạn có thể làm lại câu hỏi 1 và câu hỏi 2 ở một giai đoạn khác trong cuộc đời, bây giờ chúng ta bước qua câu hỏi thứ ba.

Câu hỏi thứ ba: Liệu điều mà tôi vừa ưu tiên có đủ người quan tâm để lắng nghe tôi chia sẻ hay không và lấy gì để chứng minh?

Bạn thân mến, ở câu hỏi thứ hai chắc hẳn bạn đã nhận ra ý đồ của tôi là để bạn xác định được điều mà bạn thích nhất để giảng dạy và chia sẻ, còn ở câu hỏi thứ ba này mục đích tôi đặt ra là để bạn nhắm được dung lượng thị trường từ đó xác định mình có nên đầu tư quỹ thời gian, tiền bạc công sức để dẫn thân hay không.

Như tôi đã nói từ trước, để trở thành một Diễn giả yêu nghề và sống thành công với nghề,

bạn phải chọn một thị trường chuyên biệt mà ở đó bạn phải thỏa được điều bạn chọn là điều bạn thích, bạn giỏi, người khác cần và bạn kiếm được tiền. Thiếu một yếu tố nào trong 4 yếu tố này rất khó để bạn tiến xa (Ikigai Nhật Bản) bởi thứ mà bạn đang thích, đang giỏi nhưng nếu không có nhiều người cần nó thì bạn đâu thể chia sẻ rộng rãi đúng không nào?



Ví dụ: Bản thân tôi khi chọn dạy giao tiếp và thuyết trình, tôi tin chắc chắn có rất nhiều người quan tâm về chủ đề này bởi con người không thể nào sống mà không giao tiếp với nhau và khi làm việc, việc thuyết trình về điều gì đó để thuyết phục một ai đó là điều dĩ nhiên. Từ sự lý luận của bản thân tôi tin rằng đây là một thị trường phù hợp bởi tôi thích nó nhất, giỏi nó nhất, nhiều người cần và tôi có thể kiếm được nhiều tiền.

Tuy nhiên nếu chỉ lý luận không thôi là chưa đủ, có những lĩnh vực mà khi bạn chọn, bạn phải dựa trên số liệu thực tế. Ví dụ trước đây mới bước chân vào nghề Diễn giả, tôi chọn siêu trí nhớ để giảng dạy, lúc ấy thị trường còn khá là mới mẻ, nhu cầu cải thiện trí nhớ chưa rõ ràng vì chỉ có vài người dạy là tôi, Thầy tôi và một số người khác.

Tuy nhiên tôi vẫn làm bởi tôi bắt đầu tra số liệu về đối tượng mà tôi phục vụ là những em học sinh, sinh viên. Khi tra số liệu bằng việc gõ từ khóa “số học sinh, sinh viên cả nước năm 20xx”, tôi nhận thấy rằng Việt Nam có hơn 20 triệu em.

Tôi bắt đầu lập luận, nếu tôi tạo ra một sản phẩm gì đó mà mỗi em trả cho tôi chỉ 20.000 VNĐ thì với 1 triệu em, tôi sẽ giúp được 1 triệu em và kiếm được bao nhiêu tiền?

Một con số không nhỏ và thế là tôi làm, thậm chí là làm mạnh mẽ, nhiệt huyết bởi vì vừa vui, vừa ý nghĩa lại vừa kiếm được nhiều tiền.

Bạn thân mến!

Tôi không biết bạn đang lựa chọn điều gì nhưng thông qua sự “rút ruột chia sẻ” của tôi, bạn có thêm cách thức và con đường để tìm ra được cho bạn sự lựa chọn phù hợp và cách lý luận phù hợp. Vậy câu trả lời của bạn là gì trong câu hỏi số 3 này?

Tuyệt vời, câu trả lời của tôi đó là:

.....

.....

.....

.....

Bạn vững tin hơn điều mà bạn chọn chưa?

Chưa dừng lại đâu, bạn còn một câu hỏi thứ tư để giải quyết và trở thành một Diễn giả danh giá đấy!

Câu hỏi 4: Thông điệp thật sự mà bạn muốn truyền tải trong thị trường ngách mà bạn dự định chia sẻ có điểm gì khác biệt?

Với câu hỏi này, cá nhân tôi giải thích rằng đó là “ngách trong ngách”, việc mà bạn tìm được cho mình một ngách đã là quá tuyệt vời và sẽ càng tuyệt vời hơn nữa nếu bạn dạy được thứ mà những đối thủ của bạn không dạy được hoặc khó mà dạy được tốt như bạn hoặc bạn đã đọc quyền mô hình giảng dạy đó. Một chút nữa, tôi sẽ nói về điều này sau. Còn bây giờ tôi làm ví dụ cho bạn hiểu về câu hỏi này.

Ví dụ: Bạn nhìn lại thông điệp mà ở trước đó tôi đã làm ví dụ cho bạn ở chương trước nhé, lúc đó tôi đã nói gì?

Tôi là Phan Thanh Dũng và tôi là một chuyên gia đào tạo về kỹ năng giao tiếp và thuyết trình. Tôi có thể giúp cho bạn thuyết trình hay hơn, giao tiếp tốt hơn, tự tin “diễn đạt mạch lạc” trước đám đông và trước ống kính.

Nếu đọc vào đây và chú ý bạn sẽ thấy rằng tôi đang chọn lĩnh vực giao tiếp, và thuyết trình để giảng dạy và chia sẻ. Tuy nhiên nếu để ý kỹ hơn nữa, bạn sẽ thấy thông điệp thật sự của tôi đó là “diễn đạt mạch lạc”.

Và thứ mà tôi khác những Diễn giả dạy giao tiếp, thuyết trình khác đó là tôi không quá tập trung vào việc làm chủ sân khấu, đứng trước đám đông mà tôi tập trung vào yếu tố nội hàm cốt lõi của vấn đề giao tiếp, thuyết trình, nói năng đó là khả năng diễn đạt ý quá kém của mọi người.

Đâu phải ai cũng thềm đứng trước đám đông?

Đâu phải ai cũng thích làm chủ sân khấu?

Nhưng ai ai cũng muốn diễn đạt ý trong đầu mình cho người khác hiểu một cách mạch lạc và

rõ ràng hơn để nâng cao chất lượng giao tiếp. Và đó cũng chính là cách tôi trả lời câu hỏi này!

Bạn của tôi, bạn biết rồi đấy...

Tôi không phải là người ích kỷ khi có pháp để thí, nếu bạn muốn làm chủ khả năng diễn đạt ý điều luyện từ trong suy nghĩ qua lời nói, đừng quên tôi sẵn sàng tặng bạn món quà tại www.giaotieptot.com hoặc bạn tham gia CLB Giao Tiếp Tốt - số 1 Việt Nam tại www.clbgiaotieptot.com để bạn hiểu thêm về phương pháp “Siêu Diễn Đạt Bằng Siêu Trí Nhớ” do tôi phát minh ra độc quyền và đầu tiên ở Việt Nam nhé.

À, câu trả lời của bạn trong câu hỏi thứ 4 này là gì?

Tuyệt, thông điệp thật sự mà tôi muốn truyền tải đó là:

.....
.....
.....

Bạn đã “sung sướng và ngất ngây” với những kiến thức mà tôi chia sẻ chưa?

Nếu chưa, mời bạn đọc tiếp yếu tố thứ tư không thể thiếu để trở thành Diễn giả danh giá trong thị trường mà bạn chọn.

THỨ 4

BẠN CHỈ CẦN LÀ CHUYÊN GIA TRONG DANH SÁCH KHÁN GIẢ CỦA BẠN

Bạn đã từng thấy một ai đó mà họ một mình cứu cả Thế giới chưa?

Nếu bạn trả lời là thấy rồi thì chắc hẳn chỉ có trong phim ảnh mà thôi bởi không một ai trên Thế giới này có thể một mình cứu cả Thế giới, nói đúng ra thì họ chỉ góp công to lớn cứu cả Thế giới mà thôi.

Điều này có liên quan gì đến nghề Diễn giả bạn biết không?

Đó là bạn không phải quá lo lắng khi có quá nhiều người Thầy, nhiều Diễn giả đi trước giỏi hơn bạn, nổi tiếng hơn bạn. Bởi vì sao?

Cho dù họ có giỏi cỡ nào đi nữa thì sức ảnh hưởng và khả năng phục vụ của họ lẫn ê-kíp của họ cũng chỉ ở một mức nào đó mà thôi, không thể nào phục vụ hết được thị trường và vì chính lẽ đó, luôn luôn có cơ hội dành cho bạn!

Hãy tìm một ca sĩ nổi tiếng ở Việt Nam, cho dù anh ta có nổi tiếng cách mấy cũng không thể nào phục vụ hết người nghe anh ta hát trực tiếp hoặc gián tiếp. Đơn giản một điều con người lúc có nhu cầu này, lúc có nhu cầu khác thì làm sao ta có thể chạy đến với họ mọi lúc mọi nơi được?



Trước đây cũng nhờ suy nghĩ này mà tôi dám bắt đầu và khi càng sống lâu năm với nghề, tôi thấy càng chính xác. Sống trong nghề này, bạn cần biết một điều đó là: Tiền bạc và sự nghiệp của bạn đều nằm trong danh sách khán giả của bạn.

Hay nói cách khác, tiền bạc và sự nghiệp nằm trong danh sách mối quan hệ của bạn và

mỗi người đều có một danh sách dài ngắn khác nhau...

Việc trở thành một Diễn giả danh giá trong thị trường bạn chọn tưởng như phức tạp lại đơn giản bởi bạn không cần phải phục vụ cho tất cả mọi người, bạn chỉ cần phục vụ tốt nhất cho danh sách mối quan hệ của bạn mà thôi. Vậy làm thế nào để phục vụ tốt nhất cho danh sách mối quan hệ của bạn?

Câu trả lời là tình yêu thương chân thật với khán giả của bạn, bởi khi bạn thật sự yêu thương một ai đó, chắc chắn bạn sẽ muốn điều tốt lành nhất đến với họ. Bạn thân mến!

Nếu bạn bắt đầu với nghề Diễn giả chỉ vì nó mang đến cho bạn nhiều thu nhập thì bạn đang đi sai hướng rồi, để bắt đầu với nghề đúng ngay từ đầu bạn phải bắt đầu bằng tình yêu thương thuần khiết muốn giúp đỡ người khác. Và khi bạn bắt đầu với nghề bằng “cái tâm sáng” đó cùng sự học tập, cải tiến liên tục chính mình và sử dụng những chiến lược khôn ngoan để phát

triển quy mô ảnh hưởng nhằm giúp người khác, hoa trái tốt tươi sẽ đến với đời bạn không chỉ là tiền mà là rất nhiều thứ khác!

Bạn được người khác tôn trọng và yêu thương!

Bạn được đón chào và cảm thấy mình hữu dụng.

Tiền bạc đến với bạn xối xả như nước.

Bạn trở thành người truyền cảm hứng và là nhà lãnh đạo tư tưởng bậc thầy.

Bạn đi du lịch thoải mái!

Cuộc sống của bạn thuận lợi và đủ đầy hơn.

Bạn để lại được di sản sống cho thế hệ sau và là tấm gương của anh em, dòng họ.

Bố mẹ an tâm, tự hào về bạn.

Bạn làm việc tự do giờ giấc, cuộc sống đủ đầy không thiếu thứ gì.

Bạn thấy tuyệt vời chứ???

Đó là những gì mà công việc này sẽ mang lại cho bạn khi bạn trở thành một Diễn giả danh giá chứ không phải là một Diễn giả thất bại. Bao lâu thì bạn làm được việc này?

Tôi không biết, còn tùy vào sự kiên trì và khả năng hành động khôn ngoan của bạn nhưng chắc chắn khi đọc cuốn sách này bạn sẽ rút ngắn quãng đường và tiết kiệm được rất nhiều thời gian mày mò.

Nếu bạn đọc cuốn sách này và cảm thấy nó hay, nó sâu sắc và truyền được cảm hứng cho bạn, bạn có thể giúp tôi chia sẻ cho bạn của bạn chứ?

Sẽ thật tuyệt vời nếu dân tộc Việt Nam chúng ta ngày càng có thêm nhiều Diễn giả đam mê giúp đỡ người khác bằng “pháp thí” của họ, dân tộc Việt Nam nhờ thế mà chắc chắn sẽ cất cánh rất nhanh, hãy là một cánh tay nối dài giúp tôi bằng việc tặng hoặc giới thiệu đến người mà bạn yêu quý cuốn sách này nhé.

Còn bây giờ chúng ta đi đến một chương mới vô cùng thực tế để nói về thu nhập mà nghề này mang lại cùng 8 bí mật giúp bạn kiếm được tiền tỷ trong một khoảng thời gian ngắn. Hẹn gặp lại bạn ở chương tiếp theo!

CHƯƠNG 4

8 BÍ MẬT TẠO TIỀN TỬ TỪ NGHỀ DIỄN GIẢ

Tuuuuuu (tiếng tàu kêu...)

Chuyến tham quan đảo danh giá đã kết thúc, xin mời bạn hãy nhanh chóng quay lại tàu, dọn dẹp hành lý và cất hết dư âm để người thuyền trưởng là tôi đưa bạn đến một hòn đảo mới thú vị không kém, hòn đảo mới này mang tên đảo tiền tỷ.



Đây là một hòn đảo mà rất nhiều người đi trước đã muốn đặt chân đến nhưng vì không có sự hữu duyên với tôi nên ước mơ của họ chỉ

mãi là mơ ước. Nhiều người đã tự mày mò đến với đảo nhưng do không biết đường, rất nhiều người đã lạc đường, chán chường và rồi bỏ cuộc.

Nhưng cũng có những con người họ đã tìm được đường tắt nhanh hơn cả tôi để đến được hòn đảo tiên tử này. Tuy vậy, với kinh nghiệm là một kẻ phiêu lưu lý lợm và là một tên bợm ghiền chia sẻ, tôi quyết định sẽ chỉ đường bạn đến hòn đảo này một cách nhanh nhất theo kinh nghiệm của tôi. Bạn của tôi, bạn có đồng ý lên tàu và tiếp tục chuyến hành trình tham quan đảo tiên tử chứ?

Nếu bạn đồng ý thì quá tuyệt vời, tôi lại có cơ hội gieo phấp thí và có thêm bạn đồng hành trên chuyến đi này nhưng tôi nói trước nhé: Thuyền lần này ra khơi để đến được đảo tiên tử sẽ không dễ dàng như đến được đảo danh giá đầu mà bạn phải vượt qua 8 cửa ải bí mật để chiếm lĩnh được 8 chiếc chìa khóa quyền năng sau đó hợp nhất những chiếc chìa khóa này để mở được cánh cửa vào đảo tiên tử.

Để tránh việc say sóng, bạn vui lòng mặc áo phao đầy đủ và thắt dây an toàn để phòng trường hợp bạn té xuống biển vẫn có thể bơi lại vào tàu để tiếp tục cuộc hành trình (thất bại thì làm lại).

Bạn đã sẵn sàng khám phá và vượt qua cửa ải đầu tiên để đến được đảo tiên tử chưa???

Tốt lắm, nào hãy cùng tôi vượt qua cửa ải bí mật thứ nhất mang tên...

BÍ MẬT 1

HIỂU RÕ VỀ PHỄU SẢN PHẨM

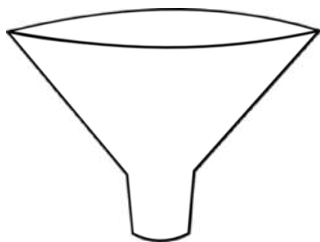
Bạn thân mến, đây là bí mật đầu tiên cũng là bí mật quan trọng nhất để bạn kiếm được tiền tỷ từ nghề Diễn giả. Phễu sản phẩm là một kiến thức cực kỳ quan trọng để giúp bạn hiện thực hóa ước mơ Diễn giả một cách tự tin và dễ dàng trở nên giàu có.

Vì nghề Diễn giả cũng giống như bao nhiêu nghề khác đều mang tính chất là kinh doanh nhưng điểm hay của nghề Diễn giả là kinh doanh sản phẩm trí tuệ để trông người, sản phẩm trí tuệ vô cùng ý nghĩa và nhân văn. Và dù là sản phẩm gì đi chăng nữa một khi đã kinh doanh thì bạn phải biết về kiến thức về phễu sản phẩm bởi...

Phễu sản phẩm chính là thứ tạo nên sự khác biệt giữa Diễn giả có giá trị vài trăm ngàn và Diễn giả tiền tỷ. Phễu sản phẩm còn giúp cho việc tiếp cận đến những khán giả mới tinh của bạn một cách dễ dàng đồng thời khiến cho những khán giả đã từng xem bạn diễn thuyết tiếp tục quay trở lại với bạn. Vậy phễu sản phẩm có gì trong đó mà lại lợi hại đến vậy?

Đầu tiên khi tôi nhắc đến cái phễu bạn nghĩ đến điều gì?

Bạn có nghĩ đến cái phễu đựng rượu hay đựng dầu chứ?



Và bạn có để ý thấy rằng phía trên ở phễu mà tôi gọi là đầu phễu nó có kích thước rất rộng đúng không nào?

Tuy nhiên khi đến cuối pheù, kích thước càng ngày càng hẹp lại. Điều này nói lên điều gì bạn biết không?

Để bạn nhận ra điều này, tôi lấy một ví dụ quen thuộc, bạn đã từng tham gia một buổi hội thảo miễn phí nào đó của một Diễn giả nào đó chưa?

Lúc đầu để bạn biết đến họ, họ đã làm gì để bạn biết đến họ?



Đó có thể là họ chia sẻ những video hữu ích ở kênh Facebook, YouTube hoặc TikTok hoặc họ chạy quảng cáo để tặng bạn một món quà nào đó như sách giấy, sách điện tử...

Rồi một ngày nọ, bạn lướt web hoặc lướt mạng xã hội và bạn thấy quảng cáo của họ, bạn nhấp vào và họ đề nghị tặng bạn miễn phí món quà mà họ đã chuẩn bị sẵn, sau đó họ yêu cầu để nhận món quà này bạn phải để lại thông tin cá nhân như họ và tên, email cá nhân và số điện thoại của bạn.

Vì là một người đang cần giải pháp từ họ, bạn sẵn sàng nhận món quà đó trong vui vẻ vì mình sắp nhận được những giải pháp tuyệt vời với sự khơi gợi của vị Diễn giả ấy!

ƯU ĐÃI ĐẶC BIỆT
THỜI GIAN ĐĂNG KÝ CÒN LẠI

11 59 45
Hours Min Sec

Họ và tên...

Email...

Số điện thoại...

Và thế là bạn vội kiểm tra email để nhận quà. Chúc mừng bạn đã nhận được món quà và vị Diễn giả kia cũng vui không kém vì sắp được trao những giá trị hữu ích đến một khách hàng tiềm năng của họ. Chuyện chưa dừng lại ở đó...

Vài phút sau hoặc vài tiếng sau, bạn nhận được một cuộc gọi từ một nhân viên của vị Diễn giả ấy mời bạn đến tham dự một lớp học thời lượng từ 1 đến 2 ngày để bạn giải quyết vấn đề của bạn nhanh hơn và điều thú vị là lớp học này hoàn toàn miễn phí, bạn không cần phải thanh toán bất cứ khoản chi phí nào, việc của bạn là đến để thay đổi chính mình mà thôi.

Bạn nhân viên hỏi bạn: Anh/chị có tham gia được lớp học diễn ra vào cuối tuần này tại địa điểm ABC chứ?

Bạn trả lời: Mình tham gia được, đăng ký giúp mình nhé!

Bạn nhân viên tiếp tục nói: Vâng anh/chị, cuối tuần này chương trình sẽ được diễn ra vào

lúc 08:00 - 17:00, hẹn gặp lại anh/chị ở chương trình vào cuối tuần này!

Rồi đến cuối tuần, bạn hí hửng đến với lớp học được thiết kế dành tặng riêng cho bạn và khi bước chân đến lớp học, bạn rất thích vì bạn được kết giao với rất nhiều những con người tích cực cùng có suy nghĩ và vấn đề giống như bạn.

Chưa dừng lại ở đó, bạn thật sự vỡ òa khi được học những kiến thức, trải nghiệm, phương pháp thay đổi bản thân từ vị Diễn giả đáng kính ấy. Vị Diễn giả bắt đầu kể cho cả lớp nghe về quá trình khó khăn khi Diễn giả mới bắt đầu và sau đó là giải pháp mà ông ta vượt qua, những câu chuyện đi vào lòng người và bạn cảm nhận được sự đồng điệu với Diễn giả (nhiều người cũng thế).



Bạn bắt đầu tin tưởng vị Diễn giả này hơn và bạn cũng muốn có được sự thay đổi đột phá giống như vị Diễn giả ấy, rõ ràng rằng vị Diễn giả ấy đã truyền cho bạn được một cảm hứng mãnh liệt thay đổi bản thân để tốt hơn.

Và đến cuối buổi chia sẻ, sau khi bạn đã nhận được rất nhiều những kiến thức và trải nghiệm bổ ích từ chương trình, vị Diễn giả tiếp tục nói rằng để thành công cần phương pháp đúng và hiệu quả, những gì mà anh/chị trong lớp học này phân nào đã giúp anh/chị tỉnh thức về bản thân mình tuy nhiên thời lượng lớp học có hạn...

Anh/chị nào muốn thay đổi tốt hơn nữa, nhanh hơn nữa thì hãy tham gia lớp học chuyên sâu của tôi, lớp học chuyên sâu này mang tên XYZ (tên chương trình) và sẽ được diễn ra vào lúc DEF (thời gian) tại KLM (địa điểm).

Đến với lớp học này anh/chị sẽ được học về:

Thứ nhất là...

Thứ hai là...

Thứ ba là...

Kế đến là...

Thêm nữa là...

Cuối cùng là...

Tóm lại là...



Nội Dung 1: Bí Kíp Học Tập Hiệu Quả Với 5 Cái Lọ



Nội Dung 2: Tứ Bờ Thành Công



Nội Dung 3: 6 Khó Khăn Thường Gặp Của Một Người Giao Tiếp Kém



Nội Dung 4: 6 Lợi Ích Không Ngờ Đến Mà Bạn Nhận Được Từ Việc Giao Tiếp Tốt



Nội Dung 5: 7 Tư Duy Khác Biệt Của Một Người Giao Tiếp Tốt



Nội Dung 6: 3 Yếu Tố Cực Kỳ Quan Trọng Quyết Định Hiệu Quả Trong Giao Tiếp



Nội Dung 7: Nghệ Thuật Làm Mêem Trong Giao Tiếp Khiến Nhiều Người Mến Yêu



Nội Dung 8: Bí Quyết Gây Dựng Thương Hiệu Cá Nhân Trong 1 Phút



Nội Dung 9: Bật Mí 4 Bí Mật Để Giao Tiếp Tốt Không Phải Ai Cũng Biết



Nội Dung 10: Bí Quyết x10...x100 Thành Công Với 3 Chữ "Quả"

Học phí của lớp học chỉ là 9.998.000 VNĐ (giá khóa học) và để tri ân sự ham học của anh/chị vì đã ngồi học đến tận bây giờ, tôi ưu đãi cho anh/chị được giảm còn 4.998.000 VNĐ (giá đã giảm) và chỉ ưu đãi cho 15 người đăng ký sớm nhất để đảm bảo chất lượng khóa học.

Và điều gì xảy ra?

Vì là một người đã yêu quý và tin tưởng cũng như muốn thay đổi đột phá giống như Diễn giả - người đã có sự thay đổi mà bạn đang đi tìm, bạn liền đăng ký khóa học. Chúc mừng bạn đã tham gia lớp học chuyên sâu của vị Diễn giả, cuộc đời của bạn chính vì thế mà sẽ tiến xa hơn với việc tiếp thu được phương pháp đúng. Phương pháp đúng thì đời thăng hoa, phương pháp sai thì đời tàn tạ.

Và rồi bạn tham gia lớp học chuyên sâu của vị Diễn giả ấy, bạn lại một lần nữa há hốc mồm đi hết từ ngạc nhiên này đến ngạc nhiên khác cùng cảm xúc rạo rực với những trải nghiệm được thiết

kế dành riêng cho sự thay đổi từ bạn. Bạn được lên dây cót tinh thần, bạn được cung cấp những giải pháp thiết thực và những tư duy đột phá.

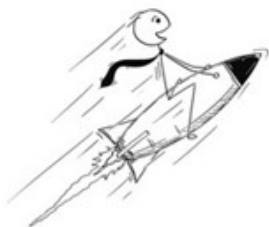
Rồi lại đến cuối buổi, vị Diễn giả tiếp tục giới thiệu một chương trình huấn luyện chuyên sâu 1:1 cho sự thay đổi mạnh mẽ hơn nữa từ bạn, chương trình này khác với việc học tập trung là chương trình này chỉ “kèm riêng 1:1” cho bạn, kèm cho đến khi nào bạn thành công giống như vị Diễn giả kia mà thôi.

Chương trình huấn luyện 1:1 này có mức phí 80.000.000 VNĐ được giảm còn 60.000.000 VNĐ và chỉ dành cho 3 người trong lớp học này để đảm bảo Diễn giả có thời gian dành cho học viên của mình.

Bởi bạn thật sự khao khát sự thay đổi và nhận ra rằng đầu tư vào bản thân là đầu tư sinh lợi nhất, bạn liền đăng ký (nếu bạn có tiền). Ôi tuyệt vời!

Cuộc đời bạn bây giờ đã có thêm một mối quan hệ chất lượng dẫn đường cho bạn và vì thế

bạn lại được như gắn tên lửa phía sau mình để tiến nhanh về mục tiêu mà bạn thiết lập ra.



Tốt lắm, câu chuyện dừng lại ở đây và bạn có thấy điều gì không?

Từ một người “nhận quà miễn phí”, sau đó bạn được “học miễn phí”, tiếp đó bạn trở thành “học viên trả phí” cho vị Diễn giả kia và cuối cùng là bạn phải “trả một mức phí rất cao” cho vị Diễn giả. Tổng thương vụ học tập này bạn đã đầu tư hết bao nhiêu tiền cho vị Diễn giả kia?

Câu trả lời là 64.998.000 VNĐ.

Vậy để kiếm được 1,2 tỷ VNĐ thì vị Diễn giả kia cần tìm được bao nhiêu người ham học và dám chi trả giống như bạn?

Câu trả lời là chỉ cần 20 người giống như bạn!

Nếu được 200 người thì sao??

Ái chà chà, bạn thấy kiếm tiền tỷ với nghề Diễn giả đơn giản hơn chưa?

Tuy nhiên bạn lưu ý rằng đơn giản chứ không hề dễ dàng, bởi để thực hiện được điều này bạn phải có những giá trị chất lượng thật sự để giảng dạy, đào tạo và huấn luyện người khác. Bạn đừng nghĩ rằng con người ta dễ rút hầu bao đưa cho bạn từ những lời khua môi, múa mép từ bạn mà bạn hãy cung cấp giá trị thật cho họ. Một nguyên tắc khi làm giáo dục mà bạn nên biết đó là:

Làm giáo dục mà khiến cho người ta mất nhiều thời gian, công sức, tiền bạc mà không giúp họ cải thiện được vấn đề thì bạn tạo nên một “ác nghiệp” khủng khiếp cho chính bản thân bạn vậy nên hãy tập trung vào sự chân thật khi làm giáo dục.

Xin bạn nhớ cho, những người dám trả tiền cho bạn là những người đặt niềm tin vào bạn, họ rất tin tưởng bạn vậy nên hãy đối đãi tử tế với họ, giúp được thì nói giúp còn không thì nói không chứ đừng vì đồng tiền mà bán rẻ lương tâm, hèn lắm.

Quay trở lại kiến thức phễu mà tôi trình bày ở trước đó, chúng ta cùng nhau tìm hiểu phễu là gì nhé. Nếu để ý kỹ câu chuyện bạn chi 64.998.000 VNĐ để đi học thì ta sẽ được cái phễu đi qua từng giai đoạn như thế này...



Và nên nhớ cho, khi bạn thiết kế nội dung khóa học để giảng dạy, bạn cần phải chuẩn bị nội dung cho ít nhất 4 thứ:

1. Một sản phẩm **quà tặng miễn phí** như sách giấy hoặc ebook (sách điện tử).
2. Một lớp học kéo dài từ 3 giờ đến 2 ngày **hoàn toàn miễn phí**.

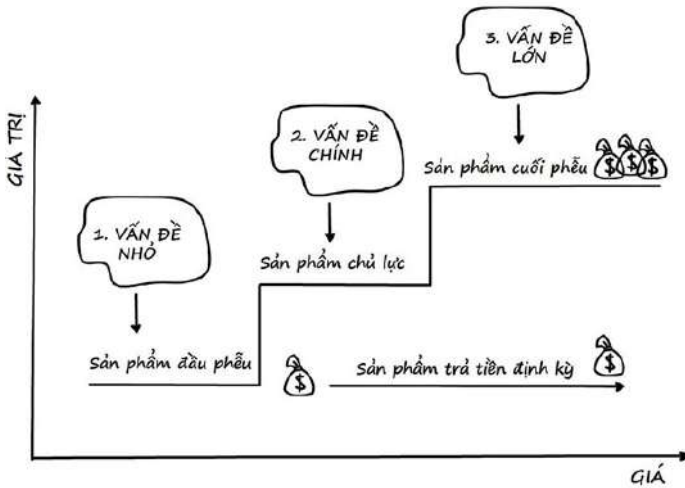
3. *Một lớp học chuyên sâu có mức học phí từ **500.000 VNĐ đến 5.000.000 VNĐ.***
4. *Một chương trình huấn luyện 1:1 có mức học phí từ **50.000.000 VNĐ đến 100.000.000 VNĐ.***

Tại sao bạn phải thiết kế nội dung khóa học theo mức giá tăng dần lên như thế?

Bởi đơn giản, ở đầu phễu (quà tặng miễn phí) sẽ có rất nhiều người được bạn thu hút đến nhưng khi dần xuống sâu phễu (khóa học trả phí), bạn sẽ dần sàng lọc được đâu là người trả tiền cho bạn để tiếp tục tham gia vào lớp học chuyên sâu và chuyên sâu hơn nữa. Sẽ luôn có một cơ số % nhất định những người từ chối và người tham gia. Càng về cuối phễu thì số người tham gia càng ít lại nhưng số tiền họ bỏ ra cho bạn càng lúc càng nhiều hơn.

Ví dụ có 100 người tham dự hội thảo của bạn, đến cuối giờ bạn giới thiệu lớp học chuyên sâu, sẽ đầu đó có 80 người từ chối và 20 người đồng

ý tham gia lớp học 5.000.000 VNĐ của bạn. Và trong 20 người tham gia lớp học chuyên sâu của bạn, sẽ có khoảng 2 người tham gia chương trình huấn luyện 1:1 trị giá 60.000.000 VNĐ của bạn và khoảng 18 người từ chối. Việc của bạn là đi cát tìm vàng hoặc tìm truyền nhân của bạn.



Đến đây thì chắc bạn cũng đã hiểu thế nào là phễu sản phẩm và nó giúp được gì cho việc kiếm tiền tỷ từ nghề Diễn giả, chúng ta tiếp tục qua bí mật thứ 2.

BÍ MẬT 2

HIỂU RÕ SỰ KHÁC NHAU GIỮA GIÁO DỤC - ĐÀO TẠO - HUẤN LUYỆN

Bạn thích bí mật đầu tiên để tạo tiền tỷ từ nghề Diễn giả chứ?

Vậy là chúng ta đã vượt qua cửa ải đầu tiên và đã lấy được chìa khóa thứ nhất, tiếp theo chúng ta sẽ cùng nhau vượt qua cửa ải thứ 2. Bằng việc thấu hiểu cửa ải thứ 2 này, bạn sẽ có thêm kiến thức về việc tạo ra những nội dung phù hợp hơn với hoàn cảnh của học viên từ đó cung cấp cho họ thứ mà họ cần giống như một vị Bác sỹ già đáng kính bốc thuốc đúng bệnh cho bệnh nhân. Vậy bí mật thứ 2 này là gì?

Đó là sự khác nhau giữa giáo dục (education), đào tạo (training) và huấn luyện (coaching). Tôi đoán bạn sự giống và khác nhau giữa giáo dục, đào tạo, huấn luyện là gì?

Bạn thân mến!

Câu hỏi này tôi đã từng hỏi rất nhiều người làm nghề “trồng người” mà tôi từng gặp, nhưng rất ít ai cắt được nghĩa của nó và vì thế họ khó mà tiến xa trong nghề “trồng người” được. Chúc mừng bạn một lần nữa vì đã đọc cuốn sách này, tôi sẽ giải thích cụ thể cho bạn ngay bây giờ. Dưới góc độ trải nghiệm của tôi thì...

Giáo dục (education) là việc mà chúng ta được dạy về kiến thức, tư tưởng đôi khi là bị “áp đặt” để cùng nền tảng tư tưởng (chưa bàn đến đúng, sai) mà chung sống với Thế giới bên ngoài. Từ cấp 1 cho đến cấp 3, chúng ta chủ yếu được giáo dục chứ không được đào tạo.



Vậy đào tạo giống và khác gì với giáo dục?

Thường thì khi nhắc đến đào tạo (training) thì chúng ta thường nói đến việc đào tạo nghề chứ ít ai nhắc đến giáo dục nghề (nếu có thì là định hướng

nghề) bởi đào tạo ngoài việc cung cấp cho học viên những kiến thức, tư tưởng, tư duy giống như giáo dục thì họ còn được học cách hoàn thành một công việc gì đó hoặc biết cách làm một điều gì đó thiên về kỹ năng. Ví dụ như đào tạo lái xe, đào tạo y bác sĩ...



Tuy nhiên điểm yếu của việc đào tạo là người đào tạo dành thời gian chưa nhiều cho học viên của mình, điều này dẫn đến việc học viên lúc tham gia lớp đào tạo thì có thể biết cách làm nhưng sau đó một thời gian thì “mèo vãn hoàn mèo”.

Với nghề Diễn giả thì chương trình đào tạo thường được diễn ra 1 đến 2 ngày liên tục mà trong ngành gọi là “đào tạo gia tốc”. Đào tạo gia tốc có nghĩa là trong một khoảng thời gian ngắn, người học được nạp kiến thức cốt lõi liên tục vào đầu nhưng để có thể thật sự chuyển hóa, người

học cần biết đến một thuật ngữ nữa, đó chính là huấn luyện. Vậy huấn luyện giống và khác gì với đào tạo?

Huấn luyện giống với đào tạo ở chỗ đó là ngoài việc cung cấp kiến thức, tư duy, tư tưởng, kỹ năng thực hiện thì chương trình huấn luyện biến những kiến thức, tư tưởng, tư duy, kỹ năng thực hiện thành thói quen sống, hành trang sống của người được huấn luyện. Và với hình thức huấn luyện, người được huấn luyện sẽ hành động nhiều hơn huấn luyện viên.



Hãy nhớ đến huấn luyện viên bóng đá nổi tiếng của nước ta là ngài Park Hang-seo, khi ngài huấn luyện cho các cầu thủ quốc gia nổi tiếng như Công Phượng, Văn

Toàn thì ngài có cần phải luyện tập nhiều như các cầu thủ không?

Câu trả lời là không!

Tuy nhiên, ngài phải có được giáo trình huấn luyện hiệu quả và nhận ra được điểm mạnh cũng như điểm yếu của cầu thủ để góp ý và chỉnh sửa. Khi nói đến công tác huấn luyện, người được huấn luyện chính là người phải thực hành nhiều nhất bởi chỉ có thực hành mới thực sự tiến bộ và chuyển hóa.

Vậy giáo dục, đào tạo và huấn luyện thì có liên quan gì đến việc kiếm tiền từ nghề Diễn giả?

Với câu hỏi này, mời bạn khám phá tại bí mật tiếp theo...

BÍ MẬT 3

ĐÓNG GÓI SẢN PHẨM TRÍ TUỆ PHÙ HỢP

Tin vui dành cho bạn là bạn đã biết được sự khác biệt giữa giáo dục - đào tạo và huấn luyện và với việc hiểu biết này bạn sẽ đóng gói ra được những sản phẩm trí tuệ vô cùng chất lượng.

Điều thú vị nhất mà khi tôi sống với nghề Diễn giả đó là tôi sống được với đúng câu nói từ một vị Diễn giả mà tôi ngưỡng mộ rất nhiều năm trời đó là Adam Khoo - Tác giả cuốn sách *Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế* vô cùng nổi tiếng.

Trước đây khi tôi còn rất non nớt ở cấp 3, tôi có đọc được cuốn sách *Bí Quyết Tay Trắng Trở Thành Triệu Phú* của ông, ông có nói một câu làm tôi nhớ mãi đến nỗi nó làm kim chỉ nam trong nghề nghiệp của tôi đó là “ý tưởng triệu đô

chỉ có thể là tài sản trí tuệ”. Tôi tự hỏi mình tài sản trí tuệ đó là gì?

Tôi trả lời rằng đó là những phát minh, sáng chế, sách hay những khóa học được đóng gói. Nhận thấy tài năng của mình không đủ để sáng chế hay phát minh ra những vật dụng trí tuệ, tôi tập trung vào việc tạo ra sản phẩm trí tuệ như sách và những khóa học và việc trở thành Diễn giả, Tác giả giúp tôi làm được điều này. Có ai cấp phép cho tôi trở thành Diễn giả hay Tác giả không?

Chính tôi là người đầu tiên cấp phép cho mình, tôi cho phép mình trở thành một Diễn giả và Tác giả giống như người mà tôi ngưỡng mộ là ngài Adam Khoo.

Thật ra Diễn giả chỉ là một tên gọi khác của một người Thầy nhưng người Thầy này không dạy chính quy ở trường học mà là dạy ở trường đời, thông qua các buổi hội thảo tự tổ chức hoặc được mời đến chia sẻ.

Còn làm sao để trở thành một Tác giả?

Đơn giản là hãy viết và xuất bản Tác phẩm của bạn, thế là xong...



Nếu bạn vẫn đang chưa biết viết như thế nào hoặc làm sao để xuất bản thì với vai trò là nhà đồng sáng lập **Công ty cổ phần Văn hóa và Truyền thông Onbooks**, tôi hoàn toàn có thể đào tạo bạn viết và xuất bản được một cuốn sách cho riêng cuộc đời bạn, bạn có thể đăng ký khóa đào tạo viết sách tại www.daotaovietsach.com mà do chính tôi đứng lớp.

Quay trở lại vấn đề là đóng gói sản phẩm trí tuệ sao cho phù hợp?

Để phù hợp bạn hãy đóng gói sản phẩm dựa trên ý nghĩa của việc giáo dục, đào tạo và huấn luyện và mức học phí tăng dần đều.

Ví dụ với việc đóng gói sản phẩm trí tuệ thiên về giáo dục, bạn hãy đóng gói một khóa

học trực tuyến quay sẵn dài tầm 2 đến 3 tiếng để đưa lên các nền tảng học trực tuyến nổi tiếng hiện nay như Unica, Edumall, Kyna (liên hệ với tôi thông qua www.daotaovietsach.com để tôi tư vấn và kết nối giúp bạn)...

Việc đóng gói khóa học trực tuyến để đưa lên các sàn học trực tuyến rất hữu dụng và đáng làm bởi nó giúp bạn được định danh, uy tín hơn và có thể bán khóa học ấy, có được thu nhập thụ động từ sàn (quay một lần xài cả đời) hoặc tặng cho khách hàng tiềm năng của bạn, với khóa học trực tuyến bạn chỉ nên để mức giá từ 200.000 VNĐ đến 1.000.000 VNĐ.

Xa hơn nữa bạn có thể tạo các sản phẩm trí tuệ được đóng gói thông qua việc đào tạo trực tiếp tại các lớp học kéo dài 1 đến 5 ngày nhằm chuyển đổi người học tốt hơn và dĩ nhiên để học trực tiếp với bạn, họ phải trả nhiều tiền hơn cho bạn, lý tưởng là gấp 10 đến 20 lần khóa học trực tuyến của bạn.

Và để thật sự kiếm được tiền tỷ từ nghề Diễn giả, bạn phải có cho mình được một chương trình huấn luyện 1:1 với những người chất lượng mà bạn chọn họ (ham học, chịu hành động, có khả năng chi trả).

Và với những người này, bạn hãy yêu cầu họ trả cho bạn một số tiền thật cao để họ trở thành truyền nhân của bạn và cũng đồng nghĩa với việc bạn phải chăm sóc họ kỹ, rất kỹ vì sự thành bại của họ cũng chính là uy tín của bạn.

Tóm lại, tùy giai đoạn họ biết bạn cũng như tùy nhu cầu của từng người mà bạn cung cấp cho họ gói giải pháp giáo dục, đào tạo hoặc huấn luyện.

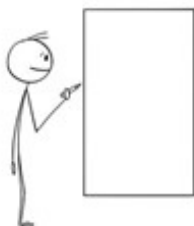
Lời khuyên hàng đầu tôi vẫn dành cho bạn đó là làm gì thì làm, ngay sau niềm tin và tiền bạc họ dành cho bạn là giá trị chất lượng song hành với họ. Còn bây giờ, mời bạn tiếp tục khám phá bí mật số 4.

BÍ MẬT 4

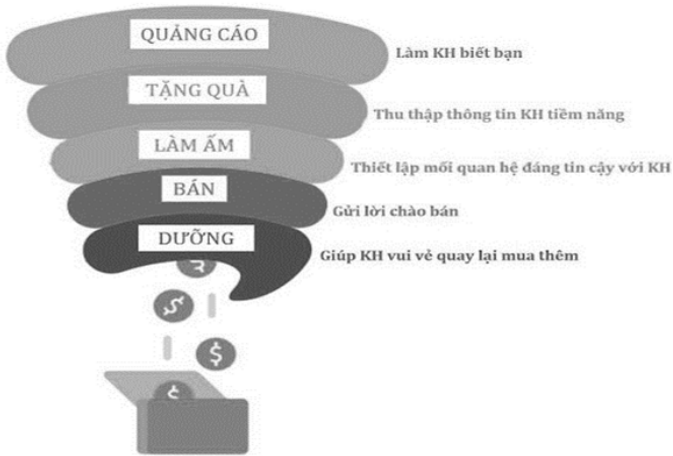
CHO ĐI NHIỀU NHẤT TRONG THỊ TRƯỜNG CHUYÊN BIỆT MÀ BẠN CHỌN

Nào!

Nếu bây giờ bạn đã biết bí mật quan trọng nhất là phễu sản phẩm - phễu khóa học và bạn cũng đã biết cách thiết kế nội dung khóa học phù hợp với việc giáo dục - đào tạo - huấn luyện cho đối tượng học thì việc của bạn cần phải làm là gì?



Để trả lời câu hỏi này một cách trực quan hơn nữa, mời bạn nhìn lại hình ảnh minh họa và phễu mà tôi đã chuẩn bị cho bạn trước đó...



Bạn nhìn ra bạn phải làm gì chưa?

Đó là bạn phải liên tục đưa người vào đầu phễu của bạn để bạn chuyển họ dần dần đến các phễu sâu hơn, càng sâu thì giá trị bạn trao càng lớn và thu nhập mà nhận lại được càng nhiều và để làm được điều đó, bạn phải **cho đi nhiều nhất trong thị trường chuyên biệt mà bạn chọn.**

Ở Việt Nam, hiện tại bạn có thể thấy Thầy Phạm Thành Long, Thầy Nguyễn Phùng Phong và Thầy Lê Thẩm Dương, Thầy Nguyễn Duy Cương và Thầy Trần Quốc Phúc hoặc Thầy Hoàng Bá Tàu đang làm rất tốt điều này. Vậy cho đi bằng cách nào?

Có hai cách cho đi đó là cho đi gián tiếp và cho đi trực tiếp. Với hình thức cho đi trực tiếp bạn có thể phát Zoom, Livestream chia sẻ hoặc tổ chức những chương trình hội thảo trực tiếp.

Với hình thức cho đi gián tiếp, bạn có thể tặng sách điện tử (ebook), sách giấy hoặc những video quay sẵn để tiếp cận được nhiều người. Nếu những ai quan tâm và lắng nghe, đón nhận những gì mà mình chia sẻ thì họ là khách hàng tiềm năng của mình.

Với việc cho đi nhiều nhất trong thị trường chuyên biệt mà bạn chọn, bạn rất dễ chiếm lĩnh được thị trường bởi vì sao bạn biết không?

Để thấu hiểu lý do tại sao, mời bạn tiếp tục vượt qua bí mật thứ 5.

BÍ MẬT 5

TOP OF MIND

Chúng ta tiếp tục với câu hỏi tại sao khi cho đi nhiều nhất trong thị trường mà bạn chọn, bạn lại dễ chiếm lĩnh được thị trường?



Đơn giản bởi khi bạn cho đi nhiều nhất trong thị trường bạn chọn, hình ảnh - lời nói và bài học của bạn thường xuyên hiện hữu trong đầu của khách hàng tiềm năng và khi họ cần giải quyết về vấn đề mà bạn đang cung cấp, bạn nghĩ họ nghĩ đến ai đầu tiên.

Đó chính là bạn!

Tôi gọi đây là “Top Of Mind” trong tâm trí khách hàng, có nghĩa là biến mình thành lựa chọn số 1 mà khách hàng nghĩ đến, nếu không

được là số 1 thì phải là ngay sau số 1 và hành động tặng quà, cho đi đặc biệt dùng một cuốn sách giấy do chính bạn viết để tặng chính là cách hữu hiệu nhất để làm việc đó. Tại sao?

Bởi tâm trí con người thường mặc định để viết được sách thì người đó chắc chắn phải là chuyên gia mới viết được sách, tốc độ niềm tin với người Diễn giả được hình thành nhanh khủng khiếp, người Diễn giả gần như ngay lập tức tạo được uy tín trong mắt người được nhận cuốn sách ấy.

Ngoài ra còn thú vị một điều nữa là con người ta rất trân trọng sách, nếu tên hoặc hình của bạn được in trên vỏ chai nước thì việc bị vứt vào sọt rác hoặc đem đi đốt là chuyện thường tình nhưng mấy ai lại đi vứt sách vào thùng rác hoặc đốt sách?

Tôi từng đọc sách của Adam Khoo và ông ta đã trở thành chuyên gia trong mắt của tôi.

Tôi cũng từng đọc sách của Anthony Robbins, Brian Tracy, Zig Ziglar, Robert Kiyosaky,

T.Harv Ever, Blair Singer... Tất cả những người đó tôi đều coi họ là những chuyên gia thực thụ và khi thấy tên kèm ảnh của họ được in trên sách, họ đã trở thành “Top Of Mind” ở trong tâm trí của tôi.

Thêm một số điều hay nữa là cuốn sách vừa là thứ truyền bá tư tưởng, văn hóa hữu hiệu lại là con đường marketing siêu cao cấp bởi sách có thể tặng hoặc bán đến hàng chục ngàn người và trưng trên kệ sách tại nhà để thực hiện việc marketing lặp lại (remarketing).

Nếu bạn chưa tự tin mình là chuyên gia nhưng vẫn muốn viết được sách?

Yên tâm, tôi đã nói rồi - trước khi bạn viết được sách thì bạn chưa viết được sách và bạn cần một người dẫn đường để giúp bạn, bạn có thấy may mắn khi người dẫn đường đó lại cũng chính là tôi không?

Nhớ tham gia chương trình đào tạo tại www.daotaovietsach.com nhé!

Tuy nhiên, để trở thành Top of Mind trong tâm trí của khách hàng, bạn cần có một yếu tố vô cùng lợi hại giúp bạn...

Với yếu tố này, nó hoàn toàn có thể giúp bạn trở thành một Diễn giả danh giá và kiếm được tiền tỷ cực nhanh. Vậy nó là gì?

Bạn đọc bí mật tiếp theo để khám phá nó nhé!

BÍ MẬT 6

XÁC ĐỊNH CÂU CHUYỆN NỀN CỦA BẢN THÂN

Bạn thân mến!

Câu chuyện nền chính là bí mật siêu lợi hại mà chính nhờ nó, tôi đã làm cho rất nhiều người yêu quý và ngưỡng mộ về tôi. Vậy bạn có thắc mắc câu chuyện nền là gì?

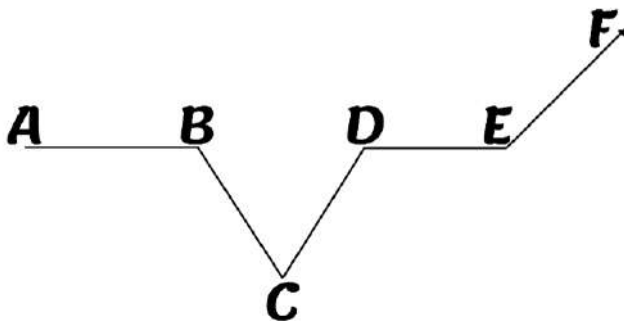
Rất đơn giản, câu chuyện nền là câu chuyện mà bạn tự kể về bản thân mình cho khán giả của bạn nghe từ giai đoạn mà bạn “yếu, kém, nghèo, dốt” cho đến khi bạn lột xác vượt qua để trở nên mạnh mẽ, giàu có, thành công, hạnh phúc như ngày hôm nay.

Có một điều chắc chắn là con người ta rất thích được nghe kể chuyện và với tâm lý ấy, bạn

hãy kể một câu chuyện có thật từ lúc bạn kém cỏi cho đến khi cứng cáp, bạn đã trải qua các loại cảm xúc gì và trải nghiệm thành công lẫn thất bại gì?

Với việc kể câu chuyện nền, khán giả của bạn sẽ có được đồng điệu với bạn và từ đó họ sẽ lắng nghe bạn hơn bởi họ nhận ra, bạn cũng đã từng giống như họ chứ không phải là do tài năng sẵn có. Họ tò mò, thắc mắc là điều gì đã xảy đến, cách mà bạn suy nghĩ và hành động như thế nào mà bạn lại thay đổi đột phá như ngày hôm nay?

Và một mô hình tuyệt vời nếu bạn muốn học cách kể câu chuyện nền đó là hãy kể chuyện theo mô hình ABCDEF mà tôi cung cấp cho bạn dưới đây:



Với cấu trúc mô hình này, bạn cần lắng nghe tôi phân tích nhé!

Từ A đến B: Cuộc đời bạn vô cùng bình yên, cuộc sống vô cùng dễ chịu và thoải mái.

C kéo xuống: Đột nhiên một biến cố do chủ quan hoặc khách quan làm cuộc đời bạn rơi xuống đáy, bạn gặp đủ thứ tai nạn như thất tình, phá sản, bệnh tật, bị chê cười...

D kéo lên: Và trong lúc bạn đau khổ cùng cực do biến cố đó mang đến, bạn quyết tâm thay đổi và bạn tìm ra giải pháp mang tên XYZ và nhờ giải pháp XYZ đó cuộc sống của bạn đã trở lại bình thường.

E cân bằng: Sau khi sử dụng giải pháp XYZ cuộc sống bạn trở nên cân bằng như cũ.

F đột phá: Và với việc duy trì giải pháp XYZ cuộc đời bạn phát triển đột phá vượt mong đợi, càng lúc càng tốt hơn tuyệt vời hơn.

Thế nào bạn của tôi?

Bạn đã hiểu cấu trúc của mô hình ABCDEF rồi chứ?

Với cấu trúc này, bạn không chỉ có thể xây dựng câu chuyện nên để tạo sự đồng điệu với khán giả mà bạn có thể dùng nó để truyền cảm hứng, bán hàng...

Để xây dựng câu chuyện, bạn nên xây dựng theo cấu trúc:

Trước đây tôi đã từng... (kể về cuộc đời thoải mái của bạn).

Sau đó do một biến cố tôi đã... (kể về vấn đề, nỗi đau cùng cực mà bạn gặp phải)

Và rồi tôi đã tìm ra... (kể về giải pháp bạn đã khám phá ra)

Cuộc sống của tôi đã... (kể về cuộc sống thoải mái quay trở lại)

Và nếu bạn muốn giống như tôi thì...(kêu gọi hành động).

Nhân tiện thông qua việc nói về câu chuyện nền, tôi cũng xin phép kể cho bạn nghe câu chuyện nền về tôi để bạn hiểu tôi hơn đồng thời cũng hiểu bí mật mà tôi vừa hướng dẫn cho bạn. Bạn biết không?

Trong quá khứ tôi không giỏi như bạn tưởng mà thậm chí tôi đã phải nếm trải nỗi đau của sự bất lực với ước mơ, mục tiêu, mối quan hệ không biết bao nhiêu lần vì kỹ năng giao tiếp yếu kém của bản thân. Năm tôi là học sinh lớp 6, tôi nghiện Game Online “Võ Lâm Truyền Kỳ”, từ một học sinh ngoan ngoãn, yêu thương Cha Mẹ hết mực, hiền lành và học giỏi...

Tôi bê tha vào game, tôi bắt đầu sinh tật nói dối, ăn cắp, dối cha lừa mẹ, trốn học chỉ để thỏa mãn việc tôi “nghiện game”. Bạn biết gì không?

Tôi nghiện game suốt 4 năm liền, quãng thời gian từ lớp 6 đến kết thúc lớp 9 của tôi là những ngày tháng tôi chỉ chực mặt, cắm đầu nhìn vào

màn hình máy tính để thỏa mãn “mộng anh hùng” khi hóa thân vào nhân vật ảo trong Game mà không có chủ tâm tham gia bất cứ hoạt động tương tác, giao tiếp nào với xã hội thực bên ngoài.

Năm tôi là học sinh lớp 10, ngoài việc vẫn tiếp tục nghiện Game thì tôi lại nhiễm thêm thói hư tật xấu là đua xe, uống rượu và chơi lô đề. Bạn biết hậu quả là gì không?

Tôi lưu ban lớp 10 (rớt lớp) và phải học lại lớp 10 với bảng điểm “trời ơi đất hỡi” mà ai nhìn vào cũng ngao ngán!

Từ một đứa ốm o gầy gò, hư đốn, mất dạy, nghiện game, quên trước quên sau, kỹ năng xã hội yếu kém giờ thêm cái chức danh “học ngu” nữa thì tôi chẳng còn biết phải tự hào về mình vì điều gì?

Sự tự ti trong tôi như một “con quỷ khổng lồ” khiến tôi càng ngại giao tiếp với bạn bè và người thân, tôi thú thật tôi đã từng bị “trầm cảm” suốt những năm cấp 3!

Họ và tên: PHAN THANH DŨNG Lớp: 10/10 Năm học 2001 - 2002
 Ban: C2 ban Các môn học nâng cao:

Môn học/ Hoạt động GD	Điểm trung bình các môn			Điểm KT lại (nếu có)	Giáo viên bộ môn kỳ xác nhận ĐTB môn học và sửa chữa ĐTB (nếu có), (ghi rõ họ tên và ký)
	Hký I	Hký II	CN		
Toán	2.7	1.6	2.0		Phạm Văn Hồng <i>Ph</i>
Vật lí	1.0	1.0	1.0		Lê Hoàng Kiệt <i>LK</i>
Hoá học	2.7	1.3	2.0		Dương Hoàng Nam <i>DH</i>
Sinh học	5.2	1.9	3.0		Ngô Bá Hùng <i>NB</i>
Tin học	6.0	5.2	5.8		Nguyễn Văn Thuận
Ngữ văn	2.4	1.2	1.6		Vũ Hồng Thi <i>VT</i>
Lịch sử	4.8	3.0	3.6		Nguyễn Thị Gai <i>NTG</i>
Địa lí	4.3	3.6	3.8		Mai Đức Linh <i>MDL</i>
Ngoại ngữ <i>tiếng Anh</i>	01.0	1.1	1.1		Phan Thị Thủy An <i>PhTA</i>
GDCD	4.1	2.1	2.8		Nguyễn Thị Ái Hoa
Công nghệ	4.0	3.1	3.4		Trần Văn Hải <i>TVH</i>
Thể dục	6.8	8.3	7.8		Ngô Minh Đức <i>NMD</i>
GDQP-AN	-	6.5	6.5		Lê Văn Kiệt <i>LVK</i>
Tự chọn	NN				
	Nghệ PT				
ĐTB các môn	3.6	2.9	3.2		Phan Thị Thủy An <i>PhTA</i>

Trong bảng này có sửa chữa ở: chỗ, thuộc các môn học:

Xác nhận của giáo viên chủ nhiệm
(Ghi rõ họ, tên và ký)
Phan
Phan Thị Thủy An

Xác nhận của Hiệu trưởng
(Ký, ghi rõ họ, tên và đóng dấu)
Nguyễn Văn Khang
Nguyễn Văn Khang

Tôi đau khổ vì điều đó, tôi vốn dĩ là một người sống nội tâm nên khi bị “mồi lên một đóm lửa tiêu cực” trong suy nghĩ thì những suy nghĩ tiêu

cực khác nối tiếp nhau đã biến những suy nghĩ lẫn tăn ban đầu thành một đám cháy lớn, tạo ra khói đen và che mờ đi hết con người phi thường bên trong tôi.

May mắn sao, tôi tình cờ đọc được cuốn sách *Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế* của Adam Khoo - một triệu phú trẻ tự thân nổi tiếng của Singapore cũng vốn xuất thân từ một học sinh cực kỳ ngu dốt, nhờ áp dụng những kỹ thuật học tiên tiến như *Sơ Đồ Tư Duy*, *Đọc Siêu Tốc*, *Trí Nhớ Siêu Đẳng*, *Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy*...

Ông đã vươn lên và trở thành một trong những học sinh Top 1% của trường cấp 2 ông theo học, rồi Top 1% của trường cấp 3 ông theo học, kể đến là Top 1% sinh viên tài năng của trường Đại học Quốc gia Singapore và rồi ở tuổi 27, ông là triệu phú tự thân trẻ tuổi nhất Singapore.

Bằng việc “thấu cảm” điểm xuất phát của ông và ngưỡng mộ những thành tích mà ông đạt được, tôi ao ước và khao khát một ngày cũng sẽ

chinh phục được những gì mà ông chinh phục.
Và bạn biết gì không?

Sau khi đọc xong cuốn sách *Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế* của Adam Khoo - tôi lên mạng tìm tòi và biết có một khóa học diễn ra 3 ngày cùng tên được giảng dạy tại Việt Nam do Diễn giả Trần Đăng Khoa thực hiện. Như một kẻ sắp chết chìm vớ được cọc, tôi năn nỉ Cha cho tôi được học khóa học 3 ngày với giá 6 triệu đồng thời điểm 2011.

Là một nông dân và là một người bị bệnh tim nhiều năm, con số 6 triệu vào năm 2011 đối với Cha không phải là ít bởi vì có thể giúp gia đình 6 người của tôi được no bụng và đủ tiền thuốc thang cho Cha nếu có sự gì.

Nhà không có nhiều tiền nhưng với việc nghĩ rằng thằng con mình giờ nó hết thuốc chữa rồi, cho nó vào đây học thì biết đâu đời nó thay đổi nên Cha tôi đã cắn răng nộp học phí cho tôi đi học. Và Cha tôi đã đúng với quyết định của ông

lúc đó bởi vì 10 năm sau kể từ khi tham gia lớp học phát triển bản thân...

Từ một học sinh rớt lớp 10, tôi đã học lại lớp 10 và sau đó tốt nghiệp được cấp 3. Sau đó tôi thi đại học và đậu vào trường Đại học Sài Gòn với chuyên ngành Sư Phạm, 4 năm sau tôi tốt nghiệp đại học với tấm bằng Cử nhân Sư phạm (2013 - 2017).

Nhưng điều làm tôi nhớ nhất và có liên quan nhất đến nghề Diễn giả đó là vào ngày kết thúc khóa học Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế (05/09/2011) tôi đã tự hứa với lòng mình là một ngày nào đó tôi sẽ quay trở lại đây với “một tư cách khác”.

Thật thú vị là vào năm 2017, trước khi tôi tốt nghiệp đại học thì Trung tâm Adam Khoo Việt Nam đã mời tôi về làm Diễn giả chính thức tại Adam Khoo Education Vietnam chuyên mảng kỹ năng sống!

Điều đặc biệt đến cả tôi còn khó tin là tình cờ vào ngày 05/09/2017, tôi bước vào một buổi

hội thảo tại trung tâm sát phòng làm việc của tôi và lúc ấy tôi mới biết rằng đó là buổi hội thảo giới thiệu khóa học “Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế” do YDC tổ chức. Ngày hôm ấy, tôi đã xung phong để được nói lên hành trình nhiều năm trải nghiệm của mình để được quay trở lại đây với “một tư cách khác”.

Cuộc đời diệu kỳ với nhiều cái tình cờ khó tin, lời hứa vu vơ ngày nào của một thằng nhóc ốm o gầy gò, mặt khờ khạo nay đã trở thành sự thật đúng ngày, đúng tháng chỉ là khác năm.

Chưa dừng lại ở đó, sau khi tốt nghiệp đại học...

Tôi trở thành giảng viên của 2 khóa học là Phương Pháp Ghi Nhớ Siêu Tốc và Phương Pháp Đọc Sách 1000 Từ/Phút tại Học viện Unica và Học viện Kyna!

Cuối năm 2018, tôi xuất bản cuốn sách đầu tay Phương Pháp Ghi Nhớ Đỉnh Cao ở tuổi 25 và cũng đồng năm ấy, tôi được Chủ tịch CLB

UNESCO Văn hóa và Doanh nghiệp Việt Nam chứng nhận là Chuyên gia giảng dạy kỹ năng Ghi Nhớ & Hướng Nghiệp.

Tiến lên như vũ bão, năm 2019 là năm sự nghiệp của tôi như điều gặp gió... Tôi viết và xuất bản tiếp tục cuốn sách thứ hai là Bí Quyết Đọc Nhanh, Hiểu Sâu, Nhớ Lâu, Ứng Dụng Ra Tiên!

Cũng trong năm này, tôi thực hiện được ước mơ chia sẻ ở các trường đại học như Đại học Sư Phạm Kỹ Thuật Tp.HCM, Đại học Kinh Tế Tp.HCM và cũng đã đứng sân khấu 500 người lẫn 1000 người để dẫn dắt với sự góp mặt của TS. Lê Thẩm Dương và Vua Bán Hàng - Blair Singer!

Đến đầu năm 2020, tôi được PGS.TS Trần Luân Kim - Nguyễn Chủ tịch Hội Điện ảnh Việt Nam bổ nhiệm chức danh Giám đốc Văn hóa Doanh nhân của Viện Đào tạo và Phát triển Doanh nhân Việt Nam...

Đồng thời tôi đang là Tổng giám đốc của Công ty cổ phần Truyền thông Giá trị Việt được hoạt động với thương hiệu giáo dục Bedu Group (Best Education Group). Tôi cũng là đồng sáng lập của Công ty cổ phần Văn hóa và Truyền thông OnBooks.

Và tự hào hơn nữa khi tôi đang là Chủ nhiệm của CLB Giao Tiếp Tốt - Số 1 Việt Nam.



Nếu bạn đã thấu hiểu tôi hơn và thấu hiểu về cách thiết lập câu chuyện nền thì bạn hãy tạo ra câu chuyện nền có thật dựa trên cuộc đời bạn nhé (giống như tôi đã làm). Và ngay bây giờ, mời bạn bước qua cửa ả bí mật tiếp theo để thu nhật chiếc chìa khóa bí mật thứ 7 mang tên...

BÍ MẬT 7

TỈNH THỨC

Tôi thú thật là tôi đã nóng lòng đưa bạn đến bí mật thứ 7 này đã lâu lắm rồi đấy vì trong các bí mật mà chúng ta đã vượt qua, tôi thích bí mật này nhất bởi nó mang đến cho tôi được tri thức và trí tuệ.

Khi mà tôi có tri thức và trí tuệ, tôi sống trên cuộc đời này cực kỳ sung sướng. Tiền bạc đến với tôi dễ dàng, mọi người tôn trọng tôi hơn, yêu thương tôi hơn và lời nói của tôi có giá trị hơn ngoài ra tôi còn có thể giúp được cho rất nhiều người khác khai sáng được trí tuệ và giúp họ thức tỉnh để họ vượt qua được giặc dốt.

Viết tới đây tôi bỗng nhớ đến vị Cha già kính yêu của dân tộc là Bác - Hồ Chí Minh đã đề ra

chủ trương vô cùng tuyệt vời tạo nên cuộc sống phát triển của dân tộc Việt Nam chúng ta ngày nay. Nếu bạn chưa rõ chủ trương này thì hãy lục lại lịch sử, bạn sẽ thấy rằng:

Sau cách mạng tháng Tám (1945) thành công, nước ta đã trở thành một nước độc lập. Chính quyền cách mạng non trẻ của nước ta ra đời trong thế “*ngàn cân treo sợi tóc*” vừa “*thù trong, giặc ngoài*” vừa nạn đói, nạn dốt hoành hành, ngân khố cạn kiệt.

Với cương vị là người đứng đầu Chính phủ cách mạng lâm thời, Chủ tịch Hồ Chí Minh xem đói nghèo cũng là một thứ giặc nguy hiểm như giặc dốt và giặc ngoại xâm. Theo Người “*Nước nhà đã giành độc lập tự do mà dân vẫn còn đói nghèo cực khổ thì độc lập tự do không có ích gì*”.

Trong phiên họp đầu tiên của Chính phủ ngày 03/9/1945, Người đã nêu sáu vấn đề cấp bách trong đó cứu đói là một trong sáu nhiệm vụ cấp bách hàng đầu. Song song với công tác cứu đói, chính quyền cách mạng còn phát động phong

trào tăng gia sản xuất để giải quyết nạn đói tận gốc. Đối với Bác, dù trong bất cứ hoàn cảnh nào, Bác đều đặt vấn đề đẩy mạnh phong trào tăng gia sản xuất như là một nhu cầu nội tại của quốc gia, của cách mạng.

Nhiệm vụ “chống nạn mù chữ” được xếp thứ hai sau nhiệm vụ chống giặc đói. Lời kêu gọi của Bác về nhiệm vụ “chống giặc đói” đã nhanh chóng thấm sâu vào tâm trí của mọi người dân, làm thức dậy lòng tự tôn dân tộc và thấy rõ trách nhiệm của mình.

Chúng ta ngày nay may mắn hơn bởi không phải đấu tranh để giành quyền độc lập tự do hay đấu tranh để chống nạn đói mà là đấu tranh để chống nạn đói. Sự thật là dân trí của người Việt chúng ta dù có cho mình những thành tựu nhất định nhưng so với khu vực vẫn còn kém xa với Singapore, Thái Lan... Tại sao họ lại vượt mặt chúng ta bất chấp việc tài nguyên thiên nhiên nước ta phong phú, vị trí địa lý thuận lợi và dân số của ta đông hơn họ?

Câu trả lời là do dân trí cao dẫn đến Đất Nước phát triển phồn thịnh, dĩ nhiên Đất Nước chúng ta cũng là một Đất Nước đang phát triển nhưng ta phải nhìn nhận lại một thực tế là dân giàu thì nước mới mạnh mà để giàu được, mạnh được thì phải có trí tuệ và để có trí tuệ thì điều đầu tiên là phải tỉnh thức trước đã. Vậy tỉnh thức là gì và làm gì để tỉnh thức?



Với tôi, tỉnh là “tỉnh táo” còn thức là “ý thức, nhận thức”. Vậy tỉnh thức là mình tỉnh táo để ý thức và nhận thức được những gì đang diễn ra xung quanh mình kể cả trong suy nghĩ, cảm xúc, nhận định, quyết định của mình.

Nói một cách rõ ràng hơn nữa là mình sống “chánh niệm”, tức mình nghĩ gì (ý) mình phải biết mình đang nghĩ gì, mình làm gì (thân) mình phải biết mình đang làm gì và mình nói gì (khẩu) mình phải biết mình đang nói gì chứ không phải là không kiểm soát được.

Với một người làm nghề Diễn giả, khi hiểu được bí mật này họ phải kiểm soát được những vấn đề, sự kiện xảy ra xung quanh họ để họ có thể giải quyết vấn đề của bản thân rồi mới có thể giúp cho người khác giải quyết được vấn đề của họ. Hay nói một cách khác, mình phải tỉnh thức đầu tiên trước khi giúp người khác tỉnh thức. À...

Bạn biết tại sao khán giả của bạn sẵn sàng lắng nghe bạn không?

Bởi họ không kiểm soát được vấn đề của họ nên họ mới tìm bạn để tìm giải pháp kiểm soát vấn đề của họ. Và vì thế, bạn phải thấy được những thứ mà họ không thấy được để từ đó bạn khai sáng cho họ, bạn phải là cái lò sưởi mới sưởi ấm được người khác. Vậy làm sao để tỉnh thức?

Đó là bạn hãy sắm cho mình một chiếc camera theo đúng nghĩa đen tuy nhiên đây là chiếc camera vô hình. Đố bạn công dụng của camera là để làm gì?



Bạn thân mến, trong một đoạn hội thoại giữa tôi và một anh học viên chuyên sâu của tôi, để giúp anh hiểu làm

thế nào để tỉnh thức tôi đã hỏi câu hỏi ấy, sau đây tôi thuật lại cuộc trò chuyện giữa tôi và anh ấy để bạn giác ngộ giống như anh ấy đã giác ngộ nhé... Câu chuyện bắt đầu với ngữ cảnh sau đây:

Anh ấy: Dũng ơi, em chia sẻ cho anh cách em thiền mỗi ngày nhé vì anh thấy trong nhật ký biết ơn của em có để thiền là việc em làm đầu tiên?

Tôi đáp: Em á?

Em sống chánh niệm theo phương pháp riêng của em, em ít thiền lắm nhưng được cái em luôn

tỉnh thức khi sống, đó cũng chính là phương pháp lắng nghe sâu của em. Chỉ có tỉnh thức mới nghe được sâu vì **tỉnh thức chính là tỉnh táo về ý thức và nhận thức.**

Anh ấy: Em thật tuyệt vời, anh rất may mắn khi biết em. Có cách nào để luyện tỉnh thức không em?

Tôi đáp: Có nha anh!

Càng tỉnh thức thì càng tỉnh thức và chìa khóa để luyện tỉnh thức là “quán sát tâm”.

Anh ấy: Tuyệt, làm thế nào để đưa ra được chiếc khóa quý này vậy em?

Tôi đáp: Anh hãy sắm một chiếc camera, em không đùa đâu em nói đúng nghĩa đen đó nhưng chiếc camera này không cầm nắm được mà là camera vô hình. Anh có chịu sắm cho anh chứ?

Anh ấy: Chịu chứ!

Tôi đáp: Tuyệt, vậy camera có lợi ích gì anh?

Anh ấy: Đầu tiên giúp anh nhìn vào bên trong bản thân. Quan sát, trải nghiệm, quan sát, trải nghiệm để nâng cao trí tuệ. Sửa mình để thông minh và trưởng thành hơn, tinh thức hơn.

Tôi đáp: Camera có lợi ích gì anh???

Anh ấy: Nhìn thấy mình!

Tôi đáp: Sau đó thì sao anh?

Anh ấy: Biết điểm mạnh và điểm chưa mạnh của mình để sửa mình theo hướng tích cực và tốt hơn.

Tôi đáp: Chính xác! Camera là để nhìn thấy mình - sau đó hiểu mình - và rồi sửa mình. Nhưng không biết sửa thì sao anh?

Anh ấy: Bản thân chưa biết sửa thì tìm thầy đúng.

Tôi đáp: Vậy con đừng lắng nghe sâu nó đến từ mình trước. Mình phải thấy mình - hiểu mình - sửa mình và nếu không sửa - thì mình hư mình.

Còn nếu mình thấy mình - hiểu mình - sửa mình - thì mình tìm ra chân lý. Em đi tìm sự tỉnh

thức thông qua cái camera vô hình thôi anh và mình chính là cái camera đó, mình quan sát cái tâm của mình.

Anh ấy: Hay quá vậy, vừa đơn giản lại dễ hiểu!

Tôi đáp: Anh lưu ý nè...

Cái tâm của mình không phải là mình, cái tâm của mình là cái tâm của mình chứ không phải là mình. Mình là cái camera có chức năng quan sát cái tâm của mình, mình không được để cái tâm của mình đồng hóa mình là nó nếu không mình sẽ đánh mất mình và không quan sát được cái tâm của mình nữa.



Và khi anh đã quan sát được rồi, bây giờ anh hãy quán sát (nhìn lại) cái tâm của mình để mình bắt đầu phân tích,

lập luận. Đây là con đường đi tìm trí tuệ của em, hi vọng phù hợp với anh, em chỉ anh cách đưa ra cái khóa rồi đó nhé, em gọi là đưa tâm!

Anh ấy: Anh đã biết cách đưa ra cái khóa rồi, còn bắt tay vào làm thì cần phương pháp, kiểu đưa ra cái khóa thì cần máy móc.

Tôi đáp: Cách chính là phương pháp, cái anh cần không phải là phương pháp mà là công cụ.

Anh ấy: Đúng rồi chính là công cụ, anh nghĩ rằng anh cần 2 thứ, đó là công cụ và cách dùng công cụ nữa chứ!

Tôi đáp: Công cụ là thói quen đưa tâm của anh, chỉ đơn giản thế thôi. Thói quen mạnh, công cụ hiện đại. Thói quen yếu, công cụ thô sơ. Tuy nhiên, anh cứ đưa trước đã...

Anh ấy: Thói quen anh đẩy lên mạnh được vì nó là khao khát nhiều năm, nỗi đau lớn thì khao khát mạnh, khao khát mạnh sinh ra thói quen mạnh.

Tôi đáp: Em chẳng cần nỗi đau, em cần hành động thôi vì chỉ có hành động mới tạo ra kết quả. Làm quen chính là làm riết rồi sẽ quen hì hị.

Anh ấy: Hay, tư duy cấp tiến!

Tôi đáp: Tỉnh thức nó vậy đó anh...

Anh ấy: Như thế nào?

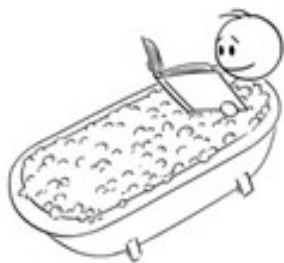
Em làm anh tò mò, haha!

Tôi đáp: Thì em có thói quen tỉnh thức, chỉ có thế thôi. Em chỉ anh con đường rồi đó, anh có chịu đi hay không thôi. Tuy nhiên em sẽ tặng anh thêm 3 công cụ để anh thêm phần tỉnh thức.

Anh ấy: Thật hả trời?

Tôi đáp: Đúng vậy!

Để tỉnh thức em tặng anh thêm 3 công cụ mang tên quan sát - để ý và tập đoán. Anh đoán xem nhé... em tắm rồi hay chưa tắm?



Anh đoán xem... ngày hôm nay em kiếm được bao nhiêu tiền?

Anh đoán xem... em viết được bao nhiêu từ cho cuốn sách mới rồi?

Anh ấy: Trả lời đại thì xác suất sai sẽ nhiều hơn đúng.

Tôi đáp: Ủa anh đang đoán mà, sai thì có sao đâu?

Anh ấy: Em tẩm rồi, em kiếm được số tiền như em mong đợi để tự do tài chính.

Tôi đáp: Anh trả lời nhát gừng kiểu chung chung né tránh vòng vo không cụ thể!

Anh ấy: Em viết được 2 chương cho cuốn sách mới!

Tôi đáp: Em hỏi anh số từ mà?

Đấy, anh chưa tỉnh thức hì hị. Thứ nhất, anh còn sợ bị phán xét nên trả lời lòng vòng. Thứ hai, anh chưa tỉnh thức!

Anh ấy: Haha, để anh đoán lại nhé!

1. Em tẩm rồi!
2. Kiếm được trên 1 tỷ.
3. Em viết khoảng 2000 từ.

Tôi đáp: Để em trả lời nhé!

1. Em chưa tắm!
2. Em kiếm được 5 triệu đồng.
3. Em viết khoảng 1700 từ.

Vậy anh sai cả 3, khi anh sai anh có mất tiền không?

Anh ấy: Anh có!

Tôi đáp: Ô không nha, anh lại không chánh niệm rồi. Anh thả rông đầu óc của anh ở nơi nào rồi... Ngữ cảnh đang trò chuyện là giữa em với anh mà, vậy anh lại chưa tỉnh thức?

Em hỏi lại nè, nãy giờ trong cuộc giao tiếp anh đoán sai, anh mất đồng nào chưa?

Anh ấy: Anh chưa mất, hì hì!

Tôi đáp: Vậy tập đoán không có tổn tiền nên đừng có hà tiện. Thông điệp em gửi anh đó... Em hay quan sát, để ý và rồi em tập đoán. Em nhìn

thiên hạ để em học, em đoán sai hoài à nhưng em đoán riết cái sai nó bị loại trừ dần và sau này khi gặp đúng ngữ cảnh mà em đã từng đoán, em bắt đầu suy luận...

Nếu mình đoán đúng thì mình sẽ... Nếu mình đoán sai thì mình sẽ... Ô tuyệt vời, em sống cực khôn ngoan bởi vì dù đúng hay sai em cũng đã đoán trước đó và tìm ra cách giải quyết. Đơn giản là vì em quan sát, em để ý và em tập đoán bởi chỉ có 2 đáp án là sai và đúng. Sai thì làm gì tiếp theo, đúng thì làm gì tiếp theo?

Vậy anh đã hiểu cách em luyện tập sự tỉnh thức chưa anh?

Anh ấy: Cảm ơn em, biết ơn em vì đã xuất hiện trong cuộc đời anh.

Bạn thân mến, đây là một đoạn hội thoại có thật 99,99% để trả lời cho câu hỏi làm gì để tỉnh thức. Tôi khuyên thật lòng với bạn rằng đây

không phải là cuốn sách đọc một lần mà là cuốn sách phải đọc lại nhiều lần tại nhiều thời điểm trong đời khác nhau.



Nếu bạn thực hành đúng được như vậy, sự tỉnh thức sẽ là người bạn thân của bạn và từ đó công việc, cuộc sống của bạn sẽ dễ dàng hơn rất nhiều. Bây giờ, chúng ta bước qua cửa ải cuối cùng, cửa ải bí mật thứ 8...

BÍ MẬT 8

ĐỒNG HÀNH RỒI DẪN DẮT

Phù!

Sóng to gió lớn khiến tôi xây xẩm cả mặt mày đây, sau khi trải qua 7 cửa ải bạn đã mệt chưa?

Nếu chưa thì chúng ta cùng ngồi lại với nhau và hít thở sâu một chút nhé chứ tôi thì cũng khá mệt rồi đấy. Khi chúng ta hít thở sâu, khí oxy sẽ tuần hoàn trong máu tốt hơn và làm cho những nơi bị tắc nghẽn sẽ dần được khơi thông, không có gì sướng bằng việc được hít vào thở ra một cách thoải mái, đối với tôi hạnh phúc là còn được thở. Còn bạn, hạnh phúc với bạn là gì?

Bạn thân mến!

Tôi chưa biết câu trả lời của bạn là gì nhưng dù là gì đi chăng nữa bạn cũng cần lưu tâm điều tôi nói sau đây:

Thật ra tôi chính là cửa ải thứ 8 mà bạn cần phải vượt qua, một cửa ải vô cùng thực chiến và thực tế. Hãy giả sử bạn muốn trở thành một Diễn giả tuyệt vời và tôi đang là một khán giả lắng nghe bạn và hãy nghĩ đến tình huống bạn đang chuẩn bị giảng giải về hình dáng Trái Đất cho tôi nghe, sau đó bạn hỏi tôi.

Phan Thanh Dũng, đố bạn Trái Đất hình gì?

Tôi trả lời: Trái Đất hình đôi dép!!!

Bạn của tôi, với tình huống này thì bạn sẽ xử sự như thế nào?

Nào, hãy làm bài tập sau đây để hiểu hơn về điều mà tôi muốn dẫn dắt bạn, với tình huống tôi nói Trái Đất hình đôi dép, bạn sẽ phản ứng như thế nào?

Cách phản ứng của tôi là:

.....

.....

.....

.....

Bạn cảm nhận thế nào về cách phản ứng của bạn?

Tôi đã đặt ra tình huống này cho hàng ngàn học viên của tôi và tôi cười ra nước mắt với muôn vàn cách phản ứng nhưng tựu trung chỉ có hai nhóm phản ứng chính mà thôi. Vậy hai nhóm phản ứng chính đó là gì?

Nhóm 1: Thích Dẫn Dắt

Nhóm này sẽ vô cùng gay gắt trả lời theo kiểu...
Cái gì, điên hả???

Anh sai rồi, Trái Đất là hình cầu chứ không phải là hình đôi dếp.

Và nhóm 2, họ sẽ phản ứng như sau...

Nhóm 2: Đông Hành Rồi Dẫn Dắt

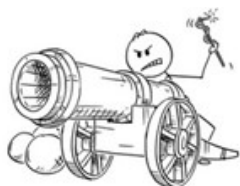
Với nhóm 2, họ thường phản ứng như sau:

Wowww!!!

Một quan điểm rất tuyệt vời, lần đầu tiên tôi được nghe đến luôn đó và hình như Trái Đất đâu phải hình đôi dép, bạn có thể cho tôi biết tại sao bạn lại nghĩ Trái Đất là hình đôi dép chứ?

Ôi bạn của tôi ơi!

Bạn có tin rằng cách phản ứng của nhóm 1 sẽ làm cho vật thể bay không xác định xuất hiện như thớt bay, đĩa bay, bát bay không?



Có nghĩa là với cách phản ứng của nhóm 1 thì mâu thuẫn, cự cãi sẽ diễn ra rất nhanh vì họ chỉ thích dẫn dắt và bác bỏ quan điểm của người kia. Bạn hãy nhớ cho một kiến thức quan trọng như thế này khi làm việc với con người...

Tất cả mọi người đều đúng với quan điểm của chính họ. Điều này có ý nghĩa là gì?

Bạn hãy học cách phản ứng của nhóm 2 kia, dù biết là quan điểm đó chưa đúng với mình hay với kiến thức được học trong sách giáo khoa, họ vẫn làm gì?

Họ đồng hành (đồng điệu, đồng tình, đồng ý, đồng cảm) với đối tượng họ giao tiếp rồi mới dẫn dắt.



Ví dụ với tình huống nhóm 2 hỏi rằng: Bạn có thể cho tôi biết tại sao bạn lại nghĩ Trái Đất là hình đôi đũa chứ?

Thì ngay lúc này, nhân vật chính là tôi sẽ trả lời rằng: Tôi định nói cho vui thôi ấy mà tại sáng nay tôi đi ngoài đường và thấy có một chị kia mang đôi đũa có in hình Trái Đất nên tôi nói Trái Đất hình đôi đũa...

Với người chỉ biết dẫn dắt, chuyện nhỏ cũng có thể xé ra to. Đôi khi chỉ vì người khác nói vui

mà do kỹ năng phản ứng yếu kém dẫn đến cự cãi, tranh luận xảy ra. Còn với người biết đồng hành rồi dẫn dắt thì ai ai cũng quý mến họ vì họ biết lắng nghe, thấu cảm rồi mới dẫn dắt.

Khi bạn muốn trở thành Diễn giả danh giá, bạn phải có được thói quen này. Khi bạn có thói quen này, việc người khác yêu quý bạn đó chính là lẽ tất nhiên. Và đây cũng là chiếc chìa khóa thứ 8 mà tôi muốn trao đến bạn, bạn hãy sử dụng nó để hợp nhất 7 chiếc chìa khóa còn lại nhé.

Bây giờ, chúng ta sẽ cùng xem chúng ta tích lũy được 8 chiếc chìa khóa bí mật gì khi chúng ta lần lượt vượt qua 8 cửa ải nào?



Chìa khóa 1: Hiểu rõ về phễu sản phẩm.

Chìa khóa 2: Hiểu rõ về sự khác nhau giữa giáo dục - đào tạo và huấn luyện.

Chìa khóa 3: Đóng gói sản phẩm trí tuệ phù hợp.

Chìa khóa 4: Cho đi nhiều nhất trong thị trường chuyên biệt mà bạn chọn

Chìa khóa 5: Top of mind

Chìa khóa 6: Câu chuyện nền

Chìa khóa 7: Tinh thức

Chìa khóa 8: Đồng hành rồi dẫn dắt

Tốt lắm, bạn từng đọc bộ truyện 7 viên ngọc rồng có nhân vật chính là Son Goku hay chưa? Chỉ khi 7 viên ngọc được hội tụ lại với nhau thì rồng thiêng mới xuất hiện và ban điều ước cho người xứng đáng.



Tương tự như thế, bây giờ tôi sẽ xếp 7 chiếc chìa khóa (tôi là 8) này thành một đường thẳng, khi đó một chiếc cầu thang với 5 bậc thang sẽ hiện ra, bạn chỉ bước 5 bước là có thể đến được điểm B. Bạn đã sẵn sàng bước sang điểm B chưa?

Nào hãy lật ngay sang trang tiếp theo để đến với chương cuối cùng của cuốn sách đầy cảm hứng này!

CHƯƠNG 5

**CHIẾN LƯỢC 5 BƯỚC
TRỞ THÀNH DIỄN GIẢ
DANH GIÁ TRONG
THỊ TRƯỜNG CHUYÊN BIỆT
MÀ BẠN CHỌN**

Thật tự hào và sung sướng khi bạn đã đến được tới đây, bạn của tôi. Không gì sung sướng hơn việc được cuộc đời ban tặng cho một người dẫn đường (mentor) để chinh phục được mục tiêu nhanh hơn sau đó trở thành người dẫn đường (mentor) để dẫn đường cho những người muốn chinh phục như mình trước đó, tôi gọi đây là sự đáp đền tiếp nối.

Cảm xúc của bạn khi trải qua từ đầu hành trình đến giờ là như thế nào?

Sự hoài nghi về bản thân đã giảm được chút nào hay chưa?

Niềm tin để trở thành một Diễn giả đắt giá để kiếm được tiền tỷ vẫn còn sôi sùng sục trong lòng bạn hay đã tắt và nguội lạnh rồi?



Tôi không biết Thế giới bên trong của bạn hiện tại như thế nào nhưng một khi đã đến được đây, tôi vẫn sẽ làm tròn trách nhiệm của một người dẫn đường đó là sẽ đốt đuốc soi sáng cho bạn đi qua 5 bậc thang diệu kỳ tương ứng với 5 bước hành động thực tế mà từ đầu đến giờ bạn đã được tôi khai sáng, ở thời khắc bây giờ bạn cần được chuyển đổi.

5 bước này thực chất chính là ôn tập và thực hành lại những gì mà bạn được khám phá từ đầu đến giờ. Vậy để trở thành Diễn giả danh giá trong thị trường chuyên biệt mà bạn chọn thì bạn phải làm những bước gì?

BƯỚC 1

CHỌN THỊ TRƯỜNG NGÁCH

Như bạn đã biết, thị trường ngách (chuyên biệt) chắc chắn không phải là thị trường đại chúng và để bạn có thêm thông tin cho việc lựa chọn, tôi cung cấp cho bạn 3 thị trường đại chúng mà rất nhiều người quan tâm đến để từ đó bạn tìm thị trường ngách cho mình. Vậy 3 thị trường đó là gì?

Đó là thị trường về cải thiện sức khỏe và sắc đẹp, cải thiện mối quan hệ và gia tăng thu nhập (tiền bạc).

Thử hỏi mấy ai mà chịu được cái cảnh sức khỏe và sắc đẹp của mình tàn phai nhanh chóng?

Thử hỏi mấy ai mà không muốn mình có mối quan hệ tốt đẹp với bạn trai, bạn gái, con cái, chồng, vợ của mình?

Thử hỏi có mấy ai mà không quan tâm đến việc cải thiện thu nhập để cuộc sống thêm đủ đầy và tự do?

Dĩ nhiên sẽ có người không mấy quan tâm về 1/3 yếu tố ở trên nhưng nếu đại đa số đều quan tâm thì tôi tin đây là thị trường màu mỡ dành cho bạn. Việc của bạn là quan sát thị trường và tìm một thị trường ngách cho chính mình. Phía trên chỉ là 3 thị trường màu mỡ tôi gợi ý cho bạn, bạn có thể lựa chọn tùy thích thêm nhiều thị trường trong sự hiểu biết của bạn nhé. Nào cùng làm bài tập nhé!

Hãy đánh dấu + vào ô trống mà bạn cảm thấy phù hợp với lĩnh vực, thị trường mà bạn muốn dẫn thân vào...

	Nuôi dạy con
	Làm đẹp
	Làm giàu
	Giải trí
	Sức khỏe

	Kinh doanh theo mạng
	Hẹn hò
	Hạnh phúc gia đình
	Đào tạo và viết sách
	Truyền thông, marketing
	Bán hàng, chăm sóc khách hàng
	Tài chính, tiền điện tử
	Chăm sóc thú cưng
	Âm nhạc
	Phát triển bản thân
	Giáo dục

BƯỚC 2

XÁC ĐỊNH RÕ RÀNG ĐIỀU MÀ BẠN CÓ THỂ GIÚP ĐƯỢC KHÁN GIẢ CỦA BẠN

Sẽ thật nực cười nếu bạn muốn giúp người khác nhưng không biết phải giúp họ cái gì trong thị trường mà bạn chọn. Chính vì để bạn không phải làm trò hề với nghề, bạn phải xác định được rõ ràng điều mà bạn có thể giúp được khán giả của bạn.

Để xác định được rõ ràng điều mà bạn muốn giúp, bạn cần trả lời 3 câu hỏi, bạn thực hành luôn nhé...

Câu hỏi 1: 4 vấn đề mà khán giả/khách hàng của mình hay gặp nhất trong thị trường chuyên biệt mà mình chọn đó là gì?

Vấn đề 1:.....

.....

Vấn đề 2:.....

.....

Vấn đề 3:.....

.....

Vấn đề 4:.....

.....

***Câu hỏi 2: 3 giải pháp mà mình có thể
giúp cho họ đó là gì?***

Giải pháp 1:.....

.....

Giải pháp 2:.....

.....

Giải pháp 3:.....

.....

Câu hỏi 3: 5 lợi ích thấy được khi họ sử dụng giải pháp của mình đó là gì?

Lợi ích 1:.....

.....

Lợi ích 2:.....

.....

Lợi ích 3:.....

.....

Lợi ích 4:.....

.....

Lợi ích 5:.....

.....

BƯỚC 3

XÂY DỰNG UY TÍN CÁ NHÂN

Việc xây dựng uy tín cá nhân là vô cùng quan trọng với một Diễn giả bởi nhân cách, uy tín của vị Diễn giả ấy quyết định rất lớn đến việc liệu khán giả có nên dành thời gian để lắng nghe Diễn giả chia sẻ hay không?

Vậy uy tín là gì?

Uy tín bao gồm 2 vế đó là uy quyền và sự tín nhiệm. Uy quyền giúp cho người khác chịu lắng nghe mình nói vì mình “mạnh thế” hơn họ về một điều gì đó mà họ đang “yếu thế”, còn sự tín nhiệm là niềm tin của họ đặt vào mình, có nhiều người có uy quyền nhưng thiếu sự tín nhiệm nhưng vẫn có người có sự tín nhiệm nhưng lại thiếu uy quyền. Vậy làm thế nào để tạo được uy quyền?

Câu trả lời là bạn phải xây dựng thương hiệu cá nhân của mình trên mạng xã hội hoặc một tổ chức nào đó bạn muốn tạo ảnh hưởng. Cá nhân tôi lần đầu tiên nhận thấy được sự hữu dụng của uy quyền là vào năm 2018 khi tôi lần đầu tiên xuất bản cuốn sách đầu tay. Thời điểm đó tôi rơi vào tình trạng khó khăn về tài chính khủng khiếp do một số biến cố của gia đình...

Thời điểm ấy để tôi có thể xuất bản cuốn sách đầu tay, tôi phải có được gần trăm triệu để xuất bản một ngàn cuốn sách giấy đầu tiên nhưng thật tình là trong túi của tôi lúc ấy chỉ có 800.000 VNĐ, mối quan hệ thì không có, nhà thì vừa phá sản còn công việc thì tôi vừa xin nghỉ để lập nghiệp, cá nhân tôi lúc đó thật sự không có một người bạn nào để vay mượn cả nên tôi phải nghĩ đến cách khác.

Trong cái khó nó ló cái khôn, thời điểm ấy tôi rất siêng năng xây dựng thương hiệu cá nhân của mình trên mạng xã hội là Facebook, tôi thường xuyên chia sẻ về những thông điệp

hay xen lẫn cách luyện siêu trí nhớ dành cho người mới bắt đầu!

Thời điểm ấy, Facebook còn cho tỉ lệ tương tác ở tương cá nhân rất cao, mỗi dòng trạng thái tôi đăng đạt cả ngàn lượt like và vì tôi thường xuyên chia sẻ điều hay và livestream nên rất nhiều người biết đến tôi, họ rất tin tôi là chuyên gia trong lĩnh vực siêu trí nhớ (dù bây giờ tôi đã dạy kỹ năng giao tiếp và thuyết trình).

Để tận dụng mối quan hệ và chuyển hóa mối quan hệ nhằm đạt mục tiêu xuất bản sách, tôi thiết kế một bìa sách và bắt đầu bán trước. Thật kỳ diệu là chỉ trong 2 tháng, tôi đã kiếm được mức thu nhập là 320.000.000 VNĐ từ việc bán trước sách kèm theo khuyến mãi và khi nhìn lại, tôi tự hỏi mình tại sao mình có thể kiếm được số tiền ấy nhanh đến như thế?

Câu trả lời là nhiều người họ yêu quý tôi, họ tin tôi là chuyên gia trong lĩnh vực siêu trí nhớ (uy tín) nên họ mua sách Phương Pháp Ghi Nhớ

Đỉnh Cao của tôi, cũng có những người họ mua vì ủng hộ tôi...



Nhưng dù là bằng cách nào đi chăng nữa thì khi khán giả đã tin bạn, việc họ mua sản phẩm từ bạn là sớm muộn mà thôi (nếu bạn biết bán hàng)... Bạn của tôi!

Khởi nghiệp với nghề Diễn giả bằng sách được xuất bản là một cách hết sức khôn ngoan bởi như tôi đã nói, khi họ cầm cuốn sách của bạn hoặc thấy bìa sách điện tử có tên bạn, gần như ngay lập tức họ đã tin bạn là chuyên gia (uy tín) trong mắt của họ và bạn có thể bán, tặng tùy thích để đi đến

các phễu sâu hơn. Vậy bạn có ý định xuất bản một cuốn sách giống như tôi đã từng làm?

Đừng quên tôi có thể giúp bạn tại www.daotaovietsach.com. Vì đây không phải là cuốn sách dạy về xây dựng thương hiệu cá nhân, bạn có thể tìm trên Google, YouTube về những người đang dạy chủ đề này để học tập từ họ cách xây dựng nhân hiệu bài bản. Tuy nhiên tôi có vài câu hỏi để bạn thực hành tại bước thứ 3 này đây:

Câu hỏi 1: Bạn muốn mọi người nhớ đến bạn là chuyên gia trong lĩnh vực nào?

.....

.....

.....

Câu hỏi 2: Bạn xây dựng thương hiệu cá nhân để làm gì?

.....

.....

.....

Câu hỏi 3: Bạn định xây dựng thương hiệu cá nhân bằng cách nào?

.....

.....

.....

BƯỚC 4

MỜI NGƯỜI ĐẾN HỘI THẢO CỦA BẠN

Bạn đã có lĩnh vực hoạt động cụ thể.

Bạn đã có thông điệp rõ ràng để giúp đỡ khách hàng tiềm năng.

Bạn đã biết lý do tại sao phải xây dựng thương hiệu cá nhân.

Bạn cũng đã biết cách xây dựng thương hiệu cá nhân và đang có rất nhiều người yêu quý và tin tưởng bạn...

Tốt lắm, vậy thì bạn còn chờ gì nữa?

Hãy tổ chức ra một buổi hội thảo trực tiếp hoặc một hội thảo trực tuyến và rồi mời họ tham gia chương trình của bạn. Bạn có thể tổ chức những buổi hội thảo trực tiếp quy mô 30 - 50 - 100 người

tùy thích hoặc bạn có thể tổ chức thông qua Livestream trong nhóm kín Facebook hoặc thông qua nền tảng phòng họp trực tuyến Zoom.



Và cho dù là hình thức gì đi chăng nữa, hãy lan tỏa thông điệp của bạn đến thật nhiều người để giúp họ và gia tăng thu nhập từ việc giúp họ giải quyết vấn đề của họ. Để bạn mạnh mẽ hơn và bắt đầu chia sẻ, bạn hãy trả lời 1 số câu hỏi sau đây:

Câu hỏi 1: Tên chương trình mà mình dự định tổ chức là gì?

.....

.....

.....

Câu hỏi 2: Đối tượng mà mình muốn chia sẻ là ai?

.....

.....

.....

Câu hỏi 3: Khi đến với chương trình này của mình, họ sẽ nhận được những lợi ích cốt lõi nào?

.....

.....

.....

Câu hỏi 4: Quy mô mình muốn tổ chức là bao nhiêu người?

.....

.....

.....

Câu hỏi 5: Thời gian và địa điểm như thế nào?

Câu hỏi 6: Mình sẽ chuyển đổi họ xuống phổ sâu hơn bằng khóa học chuyên sâu gì và họ phải chi trả bao nhiêu tiền để được tham gia khóa học đó?

Câu hỏi 7: Mình sẵn sàng trả cho bộ phận marketing là bao nhiêu để mình có 30 - 50 - 100 người tham gia hội thảo?

*Câu hỏi 8: Mục tiêu chuyển đổi từ lớp
phế xuống lớp chuyên sâu là bao nhiêu
phần trăm?*

.....

.....

.....

Một lời tâm huyết với bạn rằng nếu bạn trả lời hết 8 câu hỏi mà tôi dành cho bạn, sự rõ ràng sẽ bắt đầu xuất hiện. Và khi bạn đã có được sự rõ ràng, bạn cần bước qua bước tiếp theo...

BƯỚC 5

CHIA SẺ & ĐIỀU HƯỚNG

Tuyệt vời!

Nếu đã đến được đây rồi thì bạn còn thiếu gì nữa đâu?

Nội dung chia sẻ bạn đã có!

Hội trường bạn đã chuẩn bị xong!

Người tham gia cũng đã xác nhận sẽ đến!

Khóa học chuyên sâu để chuyển đổi từ người học miễn phí sang trả phí bạn cũng đã thiết kế xong. Vậy việc của bạn tiếp theo là gì?

Chia sẻ thật máu lửa, nhiệt huyết, năng lượng bằng tất cả trái tim và tấm lòng của bạn, hãy đặt mục tiêu chia sẻ làm sao đó mà khán giả của bạn

ngạc nhiên, sung sướng vỡ òa bởi hết bất ngờ này đến bất ngờ khác và gieo vào đầu họ rằng bạn là “top of mind” trong tâm trí của họ về lĩnh vực mà bạn đang giảng dạy, chia sẻ.

Sau đó bạn làm gì tiếp theo?

Hãy mạnh dạn điều hướng và đề nghị họ tham gia khóa học chuyên sâu của bạn để bạn tiếp tục chia sẻ cho họ thêm nhiều điều bổ ích hơn nữa, hãy là một Diễn giả có trách nhiệm bằng việc dám đề nghị, dám bán cho họ một khóa học chuyên sâu hơn để bạn và họ có thêm cơ hội giúp đỡ lẫn nhau, họ giúp bạn “được gieo pháp thí” còn bạn giúp họ có được cách thức, con đường, phương pháp đi đến mục tiêu của họ nhanh chóng hơn.

Nếu bạn thực hiện 5 bước này xoay vòng liên tục và tối ưu 5 bước này liên tục như:

- 1. Xác định thông điệp càng lúc càng rõ ràng hơn.*
- 2. Xây dựng nhân hiệu càng lúc càng uy tín và nhiều người biết đến hơn.*

3. *Hội trường càng lúc càng đông khán giả hơn.*
4. *Chia sẻ càng lúc càng hay và thuyết phục hơn.*
5. *Bán khóa học càng lúc càng có nhiều học viên hơn.*

Nếu quả thật như thế thì việc bạn trở thành Diễn giả danh giá và kiếm được tiền tỷ trong thị trường bạn chọn chỉ còn là vấn đề sớm hay muộn...



Bạn của tôi!

Chúc mừng bạn đã đến được điểm B và tôi đã thực hiện được lời hứa của mình. Dù rất yêu quý bạn nhưng tôi phải quay lại điểm A để có thể giúp một người mới hơn chuẩn bị bước vào hành trình “giống như bạn đã từng bước vào” và vượt qua.

Dù chỉ thông qua một cuốn sách nhỏ, nhưng tôi đã thật sự nghiêm túc móc hết ruột gan của mình ra để chia sẻ với bạn. Nếu bạn muốn gặp trực tiếp tôi hoặc học khả năng diễn đạt ý điều luyện từ tôi, bạn có thể tham gia tại CLB giao tiếp tốt - số 1 Việt Nam tại www.clbgiaotieptot.com hoặc giả như bạn muốn tôi chỉ dạy bạn viết và xuất bản được một cuốn sách, đừng quên truy cập tại www.daotaovietsach.com để chúng ta lại có một chuyến hành trình mới đi từ điểm A đến điểm B cùng nhau.

Nếu bạn thấy cuốn sách này hay và hữu ích, rất mong bạn có thể phát tâm bố thí để tặng cho những người mà bạn yêu quý để họ thọ nhận được những lời “pháp thí” tâm huyết này.

Phan Thanh Dũng

31-01-2021

NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

Trụ sở chính:

Số 46. Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: 0084.24.38253841

Chi nhánh:

Số 7. Nguyễn Thị Minh Khai, Quận I, Tp. Hồ Chí Minh

Tel: 0084.28.38220102

Email: thegioi@thegioipublishers.vn

Website: www.thegioipublishers.vn

BÍ MẬT NGHỀ DIỄN GIẢ

PHAN THANH DŨNG

Chịu trách nhiệm xuất bản
GIÁM ĐỐC - TỔNG BIÊN TẬP
TS. TRẦN ĐOÀN LÂM

Biên tập: Nguyễn Thị Phương Thảo
Trình bày: Đặng Công Tuấn
Vẽ bìa: Đặng Công Tuấn

Đối tác liên kết:

CÔNG TY CỔ PHẦN SBOOKS

Facebook: www.facebook.com/Sbooks.vn

Hotline: 0901 36 00 88 - Website: www.sbooks.vn

In 2.000 cuốn, khổ 13 x 20 cm, tại Xí nghiệp in Fahasa. Địa chỉ: 774 đường Trường Chinh, phường 15, quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh.

Số xác nhận ĐKXB: 713-2021/CXBIPH/09-46/ThG. Quyết định xuất bản số 219/QĐ-ThG cấp ngày 05 tháng 03 năm 2021. In xong và nộp lưu chiểu năm 2021. Mã ISBN: 978-604-77-9288-7.