

STEVE JOBS - "ÔNG VUA" TIẾP THỊ

Steve

Steve Jobs, Tổng Giám đốc điều hành (CEO) kiêm đồng sáng lập viên của Apple Computer, được xem là một trong những nhà lãnh đạo DN có tài diễn thuyết xuất sắc nhất hiện nay.

Ông đã không ít lần tạo ra cơn sốt thu hút của giới trẻ với các công nghệ tiên tiến. Buổi trình diễn về iPhone là một ví dụ:

"Trở về nhà sau một trận chơi golf tuyệt diệu, cháu tôi có vẻ rất sốt ruột, thậm chí còn quan tâm tới lời mời ăn tối của tôi. Cậu ta còn đang là một học sinh trung học, bởi vậy tôi cho rằng cháu đang có cuộc hẹn gấp với bạn bè. Nhưng tôi chỉ đúng có một phần thôi. Cậu ta hẹn với bạn bè ra ngoài xếp hàng mua iphone!", Steve Jobs vào đề.

Theo Jobs, nhà lãnh đạo DN phải là người phát ngôn cho nhãn hiệu, quảng bá hình ảnh DN. Dưới đây là 5 bí quyết của Jobs để có được một bài diễn thuyết lôi cuốn.

1. Gây cuốn hút

Jobs bắt đầu bài diễn thuyết của mình bằng cách điểm lại cuộc cách mạng sản phẩm của Apple. Mỗi một sản phẩm đều có tác động làm thay đổi thế giới. Jobs tiếp tục với sự kiện máy tính Macintosh tung ra thị trường và làm thay đổi cả ngành công nghiệp này. Tiếp tục, ông đề cập đến sự ra đời của máy iPod năm 2001. Theo ông, sản phẩm này đã làm thay đổi cả ngành âm nhạc.

Sau khi đưa ra bối cảnh, Jobs đã dần dần giới thiệu thiết bị mới bằng cách trêu đùa khán giả. "Hôm nay, chúng tôi giới thiệu ba sản phẩm có tính chất cách mạng. Sản phẩm đầu tiên là iPod màn hình rộng với bộ điều khiển chạm tay. Sản phẩm thứ hai là máy điện thoại di động mới. Và sản phẩm thứ ba là một thiết bị thông tin Internet có tính chất đột phá. Các bạn có biết đó là sản phẩm gì không? Ba sản phẩm này không tách biệt nhau. Chúng là một. Và hôm nay Apple sẽ tái thiết lại ngành điện thoại!".

Jobs diễn thuyết như đang điều khiển một dàn nhạc với điệu bộ tay lên xuống đầy cao trào khiến cả đám đông ngày càng phấn khích.

Bài học đầu tiên là hãy mang lại điều gì đó thật bất ngờ cho khán giả trong bài diễn thuyết của mình.

2. Tìm thông điệp

Một nhà thiết kế tài ba đã từng nói với tôi rằng mỗi trang trình bày hiệu quả chỉ nên nói đến một chủ đề. Mỗi trang nói tới một vấn đề. Khi Jobs nói tới những sản phẩm có tính chất cách mạng, ông không đưa cả ba thiết bị vào một trang. Mỗi đặc điểm như iPod màn hình rộng, điện thoại di động, và một thiết bị liên lạc Internet sẽ xuất hiện trên từng trang với một hình ảnh của nó.

Jobs cũng thể hiện mỗi trang trình bày của mình bằng hình ảnh. Do đó, các trang trình bày của ông đều không có những điểm liệt kê hay đánh số. Chính nét đơn giản của mỗi trang trình bày đã khiến khán giả chú ý đến người nói. Các hình ảnh rất dễ nhớ và quan trọng hơn là chúng hỗ trợ cho phần trình bày.

Bài học thứ hai là hãy chuẩn bị những trang diễn thuyết bằng hình ảnh để thu hút khán giả và mỗi trang chỉ tập trung về một vấn đề.

3. Thêm gia vị

Jobs điều chỉnh giọng nói của mình để tạo ra sự hấp dẫn và thu hút khán giả. Khi ông bắt đầu nói đến những sản phẩm có tính chất cách mạng của Apple, giọng của ông chậm rãi và đầy vẻ ngưỡng mộ. Ông nâng cao dần giọng của mình cho đến đoạn "Hôm nay Apple sẽ tái thiết lại ngành điện thoại".

Bài học thứ ba là bạn phải thường xuyên thay đổi giọng điệu, lên xuống giọng vào đúng thời điểm để gây sự chú ý của khán giả.

4. Luyện tập

Jobs diễn thuyết rất nhẹ nhàng bởi ông đã tập luyện rất kỹ và thậm chí tập đi tập lại hàng giờ trước giờ diễn thuyết. Rất nhiều những vị giám đốc điều hành tên tuổi thường bỏ qua phần này.

Bài học thứ tư là không được để mất khán giả. Hãy tập luyện thật kỹ bằng cách nói ra bài trình bày cho đến khi bạn thực sự cảm thấy tự tin và có thể nói trôi chảy.

5. Trung thực và thể hiện nhiệt huyết

Nếu bạn tin rằng sản phẩm hay dịch vụ của bạn sẽ làm thay đổi thế giới, hãy nói ra điều đó. Hãy làm cho nội dung trình bày thật thú vị. Trong lễ ra mắt iPhone, Jobs đã dùng rất nhiều tính từ để miêu tả sản phẩm mới này, ví dụ như "dấu ấn quan trọng", "có tính chất cách mạng" hay "tuyệt vời".

Nhiều người diễn thuyết thường hay sợ bị cho là tự đề cao sản phẩm của mình, kết quả là họ đi ngược lại và làm cho bài phát biểu trở nên nhàm chán. Nếu bạn là người tâm huyết với sản phẩm, dịch vụ, hãy cho người nghe biết điều đó. Hãy cho phép mình được phép thả lỏng thoải mái, nói

bông đùa vài câu và thể hiện hết lòng nhiệt huyết của mình.

Bạn đừng vội nói “Những điều này nghe có vẻ tuyệt nhưng tôi không phải là người có sức lôi cuốn quần chúng như Steve Jobs”. Bạn hãy đoán xem, Jobs đã phải tập luyện và bỏ nhiều công sức mới diễn thuyết hay như ngày nay, hay hơn nhiều so với những năm trước. Chúng ta đều có cơ hội để thể hiện mình và làm tốt hơn những gì mình định làm hay định nói.