

Mục Lục

Lời Mở Đầu 3

Giới Thiệu Tác Giả..... 7

Ngày 1: Siêu Diễn Đạt Bằng Siêu Liên Kết 14

Ngày 2: Bí Mật Của Sự Liên Kết..... 24

Ngày 3: Tiết Lộ Bí Mật Mô Hình Siêu Diễn Đạt..... 31

Ngày 4: Lý Do Hay Kết Quả - Tìm Cách Hay Bỏ Cuộc? 41

Ngày 5: Bài Học Diệu Kỳ Từ Bông Hoa Hồng..... 47

Ngày 6: Nhận Biết Từ Ngữ Trừu Tượng 51

Ngày 7: Kaizen – Đúng, Đều, Đủ, Đạt 59

Ngày 8: Quan Điểm Của Bill Gates Về Sự Thông Minh..... 63

Ngày 9: Bắt Chước – Đóng Cọc Để Thành Công 70

Ngày 11: Thăng Hoa Cảm Xúc – Rạo Rực Thành Công..... 79

Ngày 12: Bản Kế Hoạch Tài Chính Trong Tâm Thức..... 84

Ngày 13: Vượt Qua Chính Mình 91

Ngày 14: Bây Giờ Hoặc Ngay Bây Giờ..... 97

Ngày 15: Học Ăn - Học Nói - Học Gói - Học Mở 102

Ngày 16: Nghệ Thuật Tạo Tiêu Đề Dễ Như Ăn Cháo..... 105

Ngày 17: Bí Quyết Tạo Tiêu Đề Thu Hút Khó Cưỡng 112

Ngày 18: Vũ Diệu Ngôn Từ..... 116

Ngày 19: Tiến Nhanh Lên Nào..... 122

Ngày 20: Hura - Ta Về Đích..... 125

Ngày 21: Tôi Là Ai 131

Ngày 22: Sự Trưởng Thành Không Muộn Màng 143

Ngày 23: 4 Tiêu Chí Của Một Người Dẫn Đường Vĩ Đại..... 153

Ngày 24: Bí Quyết Thuyết Phục Dễ Như Ăn Cơm..... 161

Ngày 25 - Thời Khắc Trao Quyền..... 170

Lời Kết..... 175

Lời Mở Đầu

Siêu diễn đạt?

Đã bao giờ bạn được nghe nói đến thuật ngữ đó chưa???

Tôi chắc hẳn rằng “siêu diễn đạt” vẫn còn là một khái niệm “rất xa lạ” với nhiều người Việt Nam bởi hiện tại...tôi là người đầu tiên và duy nhất chia sẻ về khái niệm này.

Tôi nói như thế không nhằm ý muốn khoe mình giỏi, mình tài mà muốn nói lên một sự thật rằng... Có “quá ít người” biết đến sự tồn tại của thuật ngữ này và chính vì lẽ đó có “quá ít người” chinh phục và làm chủ được nó.

Bạn có biết tại vì sao có quá ít người chinh phục và làm chủ được nó không???

Bởi vì họ không hiểu được định nghĩa “siêu diễn đạt” là gì. Mà phàm cái gì đã không biết thì khó mà làm chủ hoặc chinh phục được cái đó.

Bởi vì làm sao chúng ta có thể đi tìm, chinh phục và làm chủ được cái thứ mà chúng ta không biết nó là cái gì, đúng không?

Ví dụ cho bạn dễ hiểu... Nếu bạn “không biết cái điện thoại” nó là cái gì thì bạn có tìm và điều khiển được cái điện thoại không?

Câu trả lời chắc chắn là không! Đúng vậy bạn à, chúng ta không thể nào đi tìm, điều khiển và làm chủ cái thứ mà chúng ta không biết, đó là một sự thật hiển nhiên.

Và với việc trở thành người siêu diễn đạt cũng thế, chúng ta cũng sẽ "không thể nào" siêu diễn đạt nếu chúng ta không định nghĩa được nó là cái gì?

Bạn có thể tự hỏi... Ồ! Vậy siêu diễn đạt là gì vậy Phan Thanh Dũng và làm sao tôi có thể chinh phục được nó???

Một câu hỏi rất hay! Nếu chính xác bạn vừa hỏi như thế thì với tư cách là người đã dành thời gian hơn 7 năm để chinh phục điều này và cũng đã chia sẻ điều này đến hơn 30.000 người trong các chương trình đào tạo của tôi.

Tôi chia sẻ đến bạn một định nghĩa trọn vẹn về siêu diễn đạt. Siêu diễn đạt là diễn đạt rất siêu, siêu thì chắc bạn đã biết, đó là mức độ ai đó thuần thục về kỹ năng hoặc làm điều gì đó rất dễ dàng, thành thạo.

Còn trong cụm từ "diễn đạt", từng từ có ý nghĩa riêng như sau:

"Diễn" trong tiếng Việt thường được hiểu là mô tả, trình bày, hoặc biểu diễn một sự việc, tư tưởng, hoặc cảm xúc.

"Đạt" trong ngữ cảnh này có nghĩa là đạt tới, đạt được, tức là truyền đạt được một thông điệp đến người nghe hoặc người đọc một cách hiệu quả.

Vậy "diễn đạt" là quá trình mà thông qua đó, một người trình bày và truyền đạt suy nghĩ, ý kiến hoặc cảm xúc của mình sao cho người khác có thể hiểu được.

Nếu bạn hỏi tôi, vậy làm sao để nâng cấp được năng lực diễn đạt từ kém lên khá, từ khá lên giỏi, từ giỏi lên siêu và rất siêu?

Thông qua cuốn sách với 25 bài học đi kèm 25 bài tập thực hành này, bạn sẽ dần cảm nhận được khả năng diễn đạt của bạn bước lên một tầm mới.

Để sử dụng cuốn sách này hiệu quả nhất với bạn, tôi đã cấu trúc sách thành 25 bài tập tương ứng với 25 bài học.

Mỗi bài sẽ có kiến thức mà chính tôi trải nghiệm và chia sẻ để từ một người ăn nói yếu kém, không biết nói gì và sau đó nhờ luyện tập một phương pháp hiếm ai biết đó chính là phương pháp liên kết...

Ngày nay, tôi đã là Tác giả của 07 cuốn sách và là một chuyên gia đào tạo về cách thức giải phóng ngôn từ để giúp người hữu duyên trở thành một người siêu diễn đạt.

Cuốn sách này, chính là tài liệu chuyên sâu mà tôi dành để huấn luyện cho hơn 1000 học viên trả phí cao của mình lên đến hàng chục triệu. Tôi mong bạn hãy luyện tập với những bài tập trong cuốn sách này, nhất định khả năng diễn đạt của bạn sẽ khác.

Hãy tin tưởng và bước đi từng bước, không cần vội. Mỗi ngày đọc một bài học và hoàn thành một bài tập, sau 25 ngày nhìn lại, bạn sẽ bất ngờ về trình độ diễn đạt của bạn.

Để tăng thêm tính hiệu quả, hãy tham gia vào nhóm kín Luyện Diễn Đạt mà tôi để mã QR bên dưới, hãy dùng điện thoại quét mã QR để vào nhóm, bạn có thể gửi các bài tập vào nhóm để tôi hoặc trợ giảng chuyên môn của tôi chỉnh sửa bài cho bạn.



Chúc bạn gặt hái được nhiều bài học từ cuốn sách này.

Phan Thanh Dũng

Ngày 30/04/2024

Giới Thiệu Tác Giả

Chào bạn!

Tôi là Phan Thanh Dũng, Tác giả của cuốn sách này.

Trước khi giới thiệu sâu hơn về bản thân, cho phép tôi đi thẳng vào lý do tại sao cuốn sách này lại ra đời và cuốn sách này giúp ích được gì cho bạn?

Đầu tiên, tôi muốn hỏi bạn rằng: Theo bạn, kỹ năng ăn nói tốt là do bẩm sinh hay do luyện tập mà có?

Câu trả lời của bạn là?

Cá nhân tôi thì tin rằng cũng có những người có năng khiếu bẩm sinh và cũng có phần lớn do luyện tập mà thành.

Riêng bản thân tôi thì không may mắn bẩm sinh đã giỏi, mà do luyện tập đúng phương pháp mà thành.

Hãy để tôi nhấn mạnh về cụm từ “đúng phương pháp mà thành”, bởi tại sao bạn biết không?

Bởi tôi đã tiếp cận quá nhiều phương pháp chưa hợp lý nhưng “có vẻ đúng” bởi sự truyền miệng của đám đông, đâu phải sự truyền miệng nào cũng đúng.

Đó là vào năm 2017 khi mà tôi sắp mé sang tuổi 25, thời điểm đó tôi quá yếu kém kỹ năng giao tiếp dẫn đến tôi rất

kém trong khâu xây dựng mối quan hệ và bán hàng, hậu quả là tôi vừa ít mối quan hệ xã hội lại không đủ tiền trang trải hàng tháng do ăn nói chẳng ai hiểu và muốn nghe dẫn đến chẳng bán được hàng.

Tôi ý thức được việc năng lực này của mình yếu kém, rồi tôi cũng ra sức đi tìm lời khuyên và tôi nghe được rất nhiều lời khuyên như là:

Phải đọc sách nhiều hơn.

Hãy giao tiếp với nhiều người hơn.

Đi học thêm lớp học về kỹ năng giao tiếp đi.

Tập nói trước gương nhiều lên.

Và rất nhiều cách thức khác nữa...

Nhưng bạn biết gì không?

Kết quả là mèo vẫn hoàn mèo, tôi không hiểu tại sao tôi rất ngoan ngoãn và nghiêm túc làm theo những lời khuyên từ những người xung quanh nhưng kết quả...tôi vẫn tự ti và giao tiếp kém, thấy người lạ tôi vẫn sợ, đứng trước đám đông là tôi không biết phải nói gì, đứng trước ống kính máy quay là tôi quên sạch hết những gì muốn nói.

Đôi khi nói chuyện 1:1 với ai đó, tôi có thể nói rất nhiều nhưng đông người một tí là tôi im bật, chẳng biết nói gì.

Đã vậy tay chân khi nói thì lỏng ngóng, từ ngữ phát ra thì lấp ba lấp bắp, giọng nói đều đều, lí nhí khiến người khác còn chẳng nghe được mình nói gì.

Tóm lại, tôi không biết làm thế nào để truyền tải được hiệu quả điều mình muốn nói với người khác và tôi thật sự rất chán vì sự thiếu tự tin và năng lực giao tiếp yếu kém của mình.

Có một hôm, tôi ngời tự hỏi mình: Tại sao mình đã nỗ lực rất nhiều để cải thiện kỹ năng này nhưng vẫn dậm chân tại chỗ thậm chí còn thụt lùi vì mất niềm tin, vậy đâu là mấu chốt để cải thiện năng lực giao tiếp?

Và như một sự may mắn mà Đất Trời yêu thương, một tiếng vọng trong tâm của tôi xẹt ngang đến, trong tâm tôi nảy ra một suy nghĩ, đó là phải làm chủ khả năng diễn đạt tốt trước.

Tôi bắt đầu biện luận với chính mình, tại sao phải “diễn đạt tốt” trước mà không phải là học theo những lời khuyên của người khác trước?

Tôi tự thuyết phục với chính mình như sau:

Nếu không có khả năng diễn đạt tốt, tức là nói ra những gì mình nghĩ, mình cảm nhận, mình tư duy thì cho dù có học làm chủ sân khấu, học làm MC chuyên nghiệp, học luyện

giọng, học cách thuyết trình thu hút thì mọi thứ đều vô nghĩa vì... mình có nói được điều mình muốn nói đâu?

Vậy học cách diễn đạt tốt là gốc rễ rồi mới đến các bước tiếp theo là học các kỹ thuật giúp ăn nói tốt hơn, hay hơn, thu hút hơn, thuyết phục hơn.

Nghĩ và làm, tôi bắt đầu tìm tòi trên mạng xem có ai dạy về kỹ năng diễn đạt tốt không?

Thật thất vọng khi có thể nói rằng: Không có một ai dạy về chủ đề này, đa phần ngoài kia dạy xử lý tình huống giao tiếp, dạy làm MC, dạy luyện giọng là chính.

Chính vì thế, nên tôi phải tự mình đi tìm phương pháp chữa trị từ gốc. Và thật may mắn khi tôi gặp được người anh, người Thầy tên là Phạm Nguyễn Duy Cường...

Người anh, người Thầy ấy đã chỉ cho tôi một mẹo nhỏ về cách thức để diễn đạt lời nói, ngôn từ dễ dàng hơn đó là nói bất chấp về những gì đang diễn ra xung quanh mình để mình quen mồm, quen miệng. Trước khi nói hay thì mình phải hay nói.

Và mẹo này giúp tôi bắt đầu gặt hái thành quả, giúp tôi có được bước chân đầu tiên trên con đường tìm ra phương pháp đúng và sau đó là một loạt những bài tập mà tôi đã nghĩ ra, luyện tập và mang về cho tôi rất nhiều thành quả.

Từ một anh thanh niên giao tiếp yếu kém, nhút nhát, tự ti...Tôi đã có thể đứng trước được sân khấu 1000 người làm MC dẫn dắt xuyên suốt 2, 3 ngày.

Tôi cũng đã giảng dạy hơn 200 chương trình Giải Phóng Ngôn Từ giúp cho hơn 30.000 người Việt Nam biết cách giải phóng ngôn từ từ mẹo nhỏ mà Thầy tôi đã gợi ý tôi.

Cũng nhờ giỏi khả năng diễn đạt sau khi luyện tập đúng phương pháp, tôi không chỉ đào tạo về kỹ năng này, tôi còn áp dụng vào việc viết và thời điểm tôi gõ những con chữ này, tôi đang còn là Tác giả của 06 cuốn sách khác.

Ngoài ra với năng lực diễn đạt rất siêu thông qua luyện tập, tôi ứng dụng vào trong công việc và cuộc sống của mình, tôi bắt đầu có nhiều mối quan hệ vô cùng sâu sắc và chất lượng.

Tôi cũng áp dụng vào trong bán hàng và gặt hái những thành tích diệu kì về doanh số, thu nhập của tôi tăng gần 30 lần so với trước. Nếu bạn muốn học cách giải phóng ngôn từ mà Thầy tôi gợi ý, tôi tặng bạn một món quà...

Bạn có thể học thêm chương trình Thử Thách 07 Ngày Giải Phóng Ngôn Từ trực tiếp từ tôi, hoàn toàn miễn phí với tâm cho đi thuần khiết. Để đăng ký, bạn quét mã QR bên dưới:



Quay trở lại câu chuyện chính của cuốn sách này, lý do tại sao cuốn sách này lại ra đời và được đặt tên là Siêu diễn đạt?

Bởi vì trong quá trình phát triển các phương pháp men theo kim chỉ nam “diễn đạt tốt”, tôi đã tìm ra một công thức giúp bạn diễn đạt rất siêu mang tên “liên kết ý”, điều mà chắc chắn hơn 95% người ngoài kia không hề biết.

Nhận thấy rằng, nếu không chia sẻ điều này cho người hữu duyên biết, thì thật có lỗi với Vũ Trụ đã ưu ái cho tôi quá nhiều trải nghiệm trong lĩnh vực này.

Liên kết ý là gì và cách thức nào để diễn đạt tốt?

Mời bạn hãy đọc tiếp cuốn sách này và nghiên cứu điều tôi nói. Để cuốn sách này không chỉ dừng lại ở mức lý thuyết, xen kẽ mỗi bài học trong 25 phần nội dung chính của sách, tôi lồng vào các bài tập để bạn thực hành theo đúng cách thức mà hơn 4 năm nay, tôi đã giúp đỡ cho hơn 1000 học viên chuyên sâu của tôi.

Như một sự tri ân với đời, tôi không còn giấu gì nữa cả trong cuốn sách Siêu Diễn Đạt này. Không chỉ là các bài học, bài tập, để đảm bảo bạn đạt được kết quả, tôi đã hướng dẫn chi li từng bước, từng bước một – với mục đích bạn hiểu rõ và làm được.

Hãy tận dụng kết tinh trí tuệ hơn 7 năm tìm tòi và giảng dạy của tôi để mang lại lợi ích cho bản thân của bạn.

Và nhớ, đây là một cuốn sách đọc để thực hành chứ không phải chỉ đọc lướt cho biết nó có cái gì, hãy mạnh dạn ghi chép vào sách bởi khi đọc và ghi chép vào sách, bạn là đồng Tác giả với tôi. Thú vị chứ?

Chúc bạn gặt hái được nhiều lợi lạc từ sách! Còn bây giờ mời bạn lật ngay sang trang tiếp theo.

Ngày 1: Siêu Diễn Đạt Bằng Siêu Liên Kết

Chào bạn!!!

Chào mừng bạn đã bước chân vào hành trình ngày đầu tiên trong loạt 25 bài học xen kẽ 25 bài tập giúp bạn nâng cấp năng lực diễn đạt.

Và cách đơn giản nhất để giỏi năng lực diễn đạt đó là giỏi khả năng siêu liên kết, hay còn được gọi là Siêu diễn đạt bằng Siêu liên kết.

Siêu diễn đạt bằng siêu liên kết là sao?

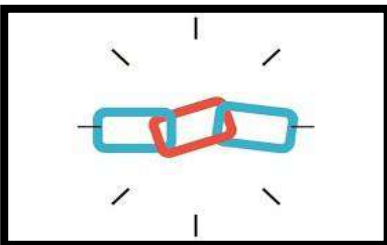
Có nghĩa là bạn sẽ sử dụng kỹ năng siêu liên kết để luyện tập khả năng diễn đạt nhằm mục đích tôi luyện chính mình trở thành một người có khả năng diễn đạt rất siêu, nói năng dễ hiểu nhiều người mến yêu.

Vậy câu hỏi tiếp theo cần đặt ra là làm thế nào để luyện tập khả năng siêu diễn đạt bằng siêu liên kết đúng không nào?

Rất dễ! Tuy nhiên trước khi hướng dẫn cách cho bạn cách thức luyện tập cụ thể, tôi muốn hỏi bạn...

Khi nghe đến từ “liên kết” bạn nghĩ đến điều gì đầu tiên?

Tôi không biết bạn đang nghĩ đến điều gì. Tuy nhiên, tôi gợi ý... Đó có thể là một trong số những hình ảnh đồng chất hoặc không đồng chất sau đây:



Dù là đồng chất hay không đồng chất, khi nhìn vào những bức ảnh trên, bạn đều thấy chúng có sự liên kết lẫn nhau nhằm một mục đích gì đó rất thú vị đúng không nào?

Vậy liên kết là gì?

Liên là liên quan, liên đới, liên hệ với nhau. Kết là kết nối, kết dính, kết hợp với nhau. Vậy liên kết là khả năng kết nối, kết dính, kết hợp “khéo léo” những thứ liên quan hoặc không liên quan với nhau lại nhằm một mục đích gì đó.

Trước khi là một Chuyên gia giảng dạy bộ môn Siêu diễn đạt này, tôi từng là Chuyên gia giảng dạy bộ môn Siêu trí

nhớ - tức là hướng dẫn những cách thức giúp người học nhớ nhanh, nhớ lâu những gì muốn nhớ.

Và trong phương pháp ghi nhớ, có một phương pháp nền tảng để nhớ nhanh và nhớ lâu đó là phương pháp liên kết hay còn gọi là phương pháp kể chuyện.

Ví dụ bạn đi chợ, bạn có 5 thứ muốn mua nhưng tính bạn hay quên, cách để nhớ 5 thứ muốn mua là hãy kể một câu chuyện vui vẻ, hài hước có chứa 5 đồ vật ấy để dễ nhớ lại câu chuyện và từ đó trích xuất ra 5 đồ vật muốn mua.

Muốn biết rõ hơn, bạn có thể đọc cuốn sách Phương Pháp Ghi Nhớ Đỉnh Cao mà do chính tôi là Tác giả, bạn quan tâm thì hãy quét mã QR dưới đây để tìm hiểu thêm về cuốn sách đó.



Phương pháp liên kết (kể chuyện) này sẽ giúp cho “độ nhớ dài” của một người tăng lên gấp hàng chục, hàng trăm lần do con người ta có xu hướng nhớ những câu chuyện kể hơn là những thông tin, công thức nhàm chán.

Bạn sẽ thực hành luôn phương pháp này trong suốt từ ngày 1 đến ngày 25 trong khuôn khổ cuốn sách này.

Ngoài việc giúp tăng “độ nhớ dai”, phương pháp liên kết còn làm cho con người ta tăng khả năng hình dung, liên tưởng và sáng tạo. Bạn có thể xem một số hình ảnh bên dưới, khi một người yêu nấu ăn và kết hợp (liên kết) các yếu tố rau, củ, quả lại với nhau để sáng tạo nên hình ảnh các con vật ngộ nghĩnh.



Khả năng hình dung, liên tưởng và sáng tạo là một khả năng mà không phải ai cũng giỏi được đâu. Thiên tài, người làm nghệ thuật vĩ đại sinh ra từ những kỹ năng này đấy.

Vậy thì phương pháp liên kết có liên quan gì đến việc thuyết trình, nói năng, giao tiếp, diễn đạt và chia sẻ?

Rất là liên quan luôn bởi trong một bài chia sẻ hoàn chỉnh sẽ bao gồm rất nhiều những ý riêng lẻ được liên kết lại với nhau thành một thể thống nhất mang đầy tính logic.

Một người chia sẻ hay và thu hút là một người có khả năng “liên kết những ý” này liên quan nhau nhất có thể và mượt mà nhất có thể.

Lấy hình tượng dễ hiểu là nếu bạn may một cái áo thì liên kết chính là sợi chỉ để may cái áo ấy và đường may càng khéo thì cái áo càng đẹp.

Cho nên siêu liên kết là một môn nghệ thuật nói và người liên kết giỏi chính là một nghệ sĩ giỏi.

Ô, giờ thì bạn chắc có lẽ đã mừng tượng được sơ sơ công dụng của phương pháp liên kết và có phải câu hỏi tiếp theo cần trả lời đó là sử dụng phương pháp liên kết này như thế nào?

Rất đơn giản, bạn có 3 bước cần làm!

Bước 1: Bạn cần những ý chính và ý phụ để liên kết.

Mỗi ý chính, ý phụ như là một mắt xích nhưng chúng đang rời rạc với nhau, ở bước này bạn xác định những từ khóa muốn liên kết. Sau đó, bạn sẽ đến bước 2.



Bước 2: Bạn biến chuyển những ý chính và ý phụ này từ “ngôn từ” thành “hình ảnh tượng trưng” trong tâm.

Ví dụ “con heo” là ngôn từ và hình ảnh tượng trưng trong tâm là:



Bước 3: Bạn làm cho những ý chính và ý phụ này liên quan với nhau thành một sợi dây xích thông qua hình thức là kể chuyện.

Một lưu ý hết sức có tâm để tránh bị gãy các mắt xích thì bạn cần làm thêm điều này: Cảm xúc là chất keo dính làm cho các mắt xích này liên kết vững bền.

Trong lúc kể chuyện, hãy thêm vào câu chuyện những gia vị đầy xúc cảm như hài hước ra nước mắt, tào lao hết sức tào lao, bựa bần khủng khiếp, kinh dị rợn người. Điều này về sau sẽ giúp bạn rất nhiều trong việc nhớ nội dung chia sẻ để trình bày.

Lý do khi chúng ta kể chuyện hài hước, tào lao, bựa bần, kinh dị là lúc chúng ta tạo ra nhiều cảm xúc mạnh mà não thì rất thích lưu trữ những gì có cảm xúc mạnh như lần đầu tiên đi du lịch nước ngoài hay lỡ nuốt nhầm con ruồi hoặc con gián vào mồm để nhai.



Vì bạn tin tôi là một người dẫn đường tận tâm nên tôi chia sẻ thêm rằng lộ trình chúng ta đi sẽ toàn là những bước cực kỳ đơn giản bởi vì nhiều cái đơn giản cộng lại với nhau sẽ thành cái phức tạp, cái vi diệu, cái vĩ đại.

Phức tạp = đơn giản + đơn giản + đơn giản

Về nguyên liệu để nấu nồi lẩu “liên kết” thì trên đời này chỉ hai thứ thôi, đó là: Từ ngữ trừu tượng và từ ngữ không trừu tượng.

Thế nào là từ ngữ trừu tượng và thế nào là từ ngữ không trừu tượng?

Từ ngữ không trừu tượng là từ ngữ dễ hình dung, nói cái hình dung ra được liền.

Ví dụ: Con chó, con mèo, cây bút, chợ Bến Thành. Từ ngữ không trừu tượng thường là con vật, đồ vật và nơi chốn.

Còn từ ngữ trừu tượng là từ ngữ khó hình dung, khó hiểu, khó nhớ, khó diễn đạt.

Ví dụ: Trí nhớ, kháng chiến, chất lượng, khái niệm...

Trí nhớ là một quá trình tâm lý phản ánh những kinh nghiệm đã trải qua dưới hình thức biểu tượng. Trí nhớ là sự ghi nhớ, sự giữ gìn và tái hiện lại những gì con người đã thu được trong hoạt động phản ánh hiện thực trong cuộc sống của mình.

Bạn đừng quá lo lắng về những từ ngữ trừu tượng với định nghĩa dài lê thê vì ở những ngày tiếp theo trong cuốn sách này, bạn sẽ biết cách biến những từ ngữ trừu tượng thành những điều dễ hiểu.

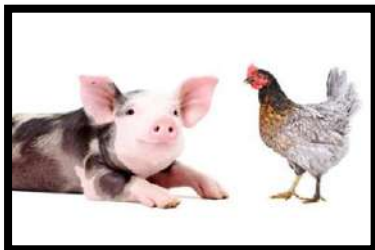
Còn bây giờ mời bạn làm một số bài tập kể chuyện để gia tăng khả năng liên kết. Tôi sẽ đưa ra một số từ khóa dễ hiểu, bạn chỉ cần kể chuyện và kết nối các từ khóa đó lại với nhau theo một cách hài hước, thoải mái.

Vì mục đích của chúng ta ở đây là kể chuyện với các từ khóa để luyện khả năng liên kết chứ không phải viết sách, truyện hay tiểu thuyết.

Để tôi ví dụ cho bạn dễ hiểu, giả sử bài tập hôm nay cho bạn 3 từ khóa đó là *"Heo – Cám – Gà"* và đề bài yêu cầu hãy kể 1 câu chuyện liên kết 3 từ khóa này lại với nhau.

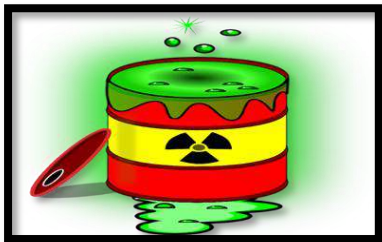
Bạn chỉ cần kể những câu chuyện ngắn khi mới bắt đầu như sau:

Một con “Heo” da trắng tinh đang mở bữa tiệc thịnh soạn với đồ ăn toàn là “Cám” để mời một cô “Gà” mái xinh đẹp nhân dịp cô ta vừa đẻ được quả trứng.



Hoặc:

Bác sĩ “Heo” mập đã phát hiện trong nôi “Cám” lợn có chứa một chất cực độc đã khiến chị tư “Gà” yếu đuối bất tỉnh nhân sự phải nằm viện suốt 2 ngày.



Nếu bạn đã hiểu rõ thì đến phiên bạn chính thức làm những bài tập này nhé.

Để đảm bảo bạn luyện tập hiệu quả hơn thì có 4 lưu ý khi bạn viết câu chuyện:

#1: Bạn đưa từ khóa vào dấu “ngoặc kép” và “IN HOA”.

#2: Bạn kể chuyện đúng thứ tự từ khóa.

#3: Nếu có từ nào khó hiểu thì bạn vui lòng tra Google hình ảnh sẽ giúp cho bạn ra được 1 đồng ý tưởng để kể chuyện.

#4: Nghĩ đơn giản sẽ không có áp lực, bạn hãy nghĩ rằng bài tập này chỉ đơn giản là kể chuyện bé nghe nên hãy thoải mái và sáng tạo.

Và thôi xong dài bài tập của bạn đây.

Hãy hoàn thành bài tập này bạn nhé, bài này chỉ có 3 từ khóa để hình dung.

Bài Tập: Con bò – Xe máy – Trái dừa

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 2: Bí Mật Của Sự Liên Kết

Bạn thân mến!

Ngày hôm qua bạn đã được làm một bài tập hết sức nhảm nhí nhưng đầy tính giải trí lại giàu giá trị đúng không nào?

Nhảm nhí, giải trí là thế tuy nhiên tôi muốn khẳng định với bạn rằng những điều bạn vừa làm hôm qua là không hề vô nghĩa.

Về lâu dài những điều đó nhất định giúp ích cho bạn rất nhiều trong việc diễn đạt, giao tiếp, thuyết trình, thuyết phục bởi vì sao bạn biết không?

Bởi vì bạn đang được rèn luyện kỹ năng siêu liên kết (link) là kỹ năng quan trọng nhất, quyền lực nhất, hữu dụng nhất trong mọi kỹ năng mà nhiều người không nhận ra được. Bạn có biết tại sao tôi lại nói như thế chứ?

Tôi nói như thế là vì 3 nguyên nhân:

Thứ nhất đó chính là sự quen thuộc, nếu bạn tìm hiểu hoặc để ý thì bạn sẽ nhận ra rằng sự liên kết (link) có mặt ở khắp nơi trong cuộc sống hằng ngày của chúng ta.

Phàm cái gì được sử dụng nhiều là cái đó hữu dụng và có thể là quan trọng hoặc rất quan trọng. Ngày nay thời đại 4.0 – chúng ta đã và đang sống trong thời đại hoàng kim của công nghệ thông tin, một điều hết sức quen thuộc là khi

một ai đó muốn chia sẻ cho chúng ta một điều gì đó “hay hay” như một video, một bài viết, một hình ảnh, một trang web thì chúng ta thường nói rằng: Gửi link cho tôi đi.



Và ngay sau cái link đó là gì?

Là những vấn đề, câu chuyện, giải pháp, góc nhìn cuộc sống được mở tiếp ra – gọi tắt là thông tin và những thông tin ấy làm cho cuộc sống của chúng ta đầy tràn hơn, phong phú hơn thậm chí là tồi tệ hơn bởi vì thông tin có tính 2 chiều là tích cực và tiêu cực.

Với thông tin tích cực, đời ta sẽ dần thăng hoa. Với thông tin tiêu cực, đời ta sẽ dần như đèn pha đứt bóng.

Đó là nguyên nhân thứ nhất, nguyên nhân thứ 2 tại sao liên kết lại quan trọng đó là đặc tính cơ bản của việc tồn tại và phát triển.

Tôi phát hiện ra rằng hầu như mọi sự vật, sự việc trên đời này tồn tại và phát triển được (mạnh hay yếu tính sau) là nhờ vào sự liên kết (mạnh, yếu) với nhau.



Nếu bạn không tin thì bạn hãy ngắm xem giữa việc bạn sống và thức ăn, nước uống, cây cỏ, mặt trời, quyển sách, người thân, vv... có mối liên kết nào với nhau không?

Câu trả lời là có đúng không bạn?

Gần đây có người nói với Tôi rằng họ chẳng cần ai trong cuộc đời này, chỉ mình họ thôi là họ có thể sống được. Ồ vậy vào rừng mà sống, một mình yên tĩnh!

Nhưng ngay cả khi vào rừng họ cũng không thoát được mối liên kết với cây cối trong rừng, thức ăn trong rừng, nước uống trong rừng thậm chí là những mối đe dọa trong rừng. Họ không thể một mình, họ có liên kết với những vấn đề của họ!



Một sự thật rành rành là sự liên kết có mặt ở khắp ngõ ngách mà chúng ta đang sống chỉ là chúng ta không phát hiện ra hoặc là không chịu chấp nhận mà thôi. Lấy ví dụ ngay cả khi không cần thức ăn, nước uống, nơi ở chúng ta vẫn sống được thì chúng ta cũng không thể nào một mình trong cõi đời này bởi bên trong cơ thể chúng ta là sự liên kết của rất nhiều tế bào sống đang liên kết với nhau tạo nên cơ thể hoàn chỉnh của chúng ta.

Chúng ta không đơn độc, chúng ta không 1 mình. Trong ta có ta, trong chúng ta có ta. Ta là một phần của Thế Giới và Thế Giới là một phần của ta. Ta là một phần của Vũ Trụ và Vũ Trụ là một phần của ta. Ta là một tiểu Vũ Trụ trong một đại Vũ Trụ.

Vậy là chúng ta đã đi qua 2 nguyên nhân đầu và nguyên nhân thứ 3 nói đầu xa đó là hãy nhìn vào bộ não vĩ đại của chúng ta về sự liên kết của các tế bào nơ – ron thần kinh.

Bạn biết không?

Trong lúc nghiên cứu kiến thức về não bộ để viết nên quyển sách Phương Pháp Ghi Nhớ Đỉnh Cao, Tôi nhớ rất kỹ có một đoạn chia sẻ kiến thức về não bộ như sau trong quyển sách Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế của Tác giả Adam Khoo. Đoạn kiến thức đó có đại ý như sau:

Từ rất lâu rồi các nhà khoa học não bộ đã phát hiện ra và khẳng định rằng não bộ của chúng ta được cấu thành bởi

hàng tỷ tế bào nơ – ron thần kinh và mỗi tế bào nơ-ron thần kinh có khả năng liên kết với hàng trăm ngàn tế bào nơ-ron thần kinh khác.

Tuy nhiên, việc chúng ta có bao nhiêu tế bào nơ-ron thần kinh cũng không quan trọng bằng việc những tế bào nơ-ron thần kinh ấy được liên kết với nhau như thế nào, càng có nhiều liên kết nơ-ron thần kinh được tạo ra bên trong não bộ của chúng ta thì chúng ta càng thông minh và ngược lại.

Đọc xong đoạn kiến thức này bạn ấn tượng về điều gì?

Đó có phải là sự liên kết nơ – ron thần kinh?

Một lần nữa bạn có để ý thấy “sự liên kết” lại rất quan trọng không?

Nói trắng ra thì sự khác nhau giữa người thông minh và người cần được khai sáng là ở chỗ liên kết tế bào nơ-ron. Vậy làm thế nào để gia tăng liên kết nơ-ron thần kinh trong não bộ?

Dễ lắm, để gia tăng liên kết tế bào nơ-ron thần kinh ở não bộ thì chúng ta cần làm một điều gì đó nhiều hơn. Từ khóa để mở khóa liên kết đó chính là “làm gì đó nhiều hơn”.

Tôi lấy ví dụ: *Hai con người tương tác nhiều hơn thì mối quan hệ đó sẽ thân quen nhau hơn (mối quan hệ giữa hai con người được liên kết chặt chẽ hơn).*

Tập lái xe nhiều hơn thì lái xe sẽ dễ dàng hơn (mối quan hệ giữa người lái với chiếc xe được liên kết chặt chẽ hơn).

Đứa trẻ đọc bản cửu chương nhiều lần sẽ thuộc và phản xạ nhanh hơn (mối quan hệ giữa đứa trẻ với bảng cửu chương được liên kết chặt chẽ hơn).

Bạn thân mến, tôi trình bày dài như thế này chỉ cốt yếu muốn bạn nhớ một thông điệp vô cùng quan trọng và sâu sắc quyết định toàn bộ hiệu quả của khóa huấn luyện Siêu Diễn Đạt này đó chính là sự liên kết.

Chỉ khi nào bạn lưu tâm đến từ “liên kết” thì lúc ấy bạn mới giải phóng được ngôn từ ứ đọng bên trong bản thân bạn.

Sang ngày mai, tôi sẽ chia sẻ cho bạn về Bí Mật Của Mô Hình Siêu Diễn Đạt và kể cho bạn nghe hành trình mà tôi đã sáng tạo ra phương pháp Siêu Diễn Đạt và trở thành người Việt Nam đầu tiên giảng dạy bộ môn này ứng dụng trong việc diễn đạt, nói năng, giao tiếp, thuyết trình, thuyết phục, bán hàng, lãnh đạo, viết sách.

Còn bây giờ, mời bạn tiếp tục làm bài tập hôm nay:

Bài tập: Máy tính – Bầu trời – Điều thuốc

Câu chuyện của bạn:

.....

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 3: Tiết Lộ Bí Mật Mô Hình Siêu Diễn Đạt

Chào bạn!!!

Vậy là bạn đã cùng tôi trải qua 2 ngày đầu tiên của cuốn sách Siêu Diễn Đạt với rất nhiều những cung bậc cảm xúc kèm theo.

Và ngày hôm nay chúng ta tiếp nối chuỗi thực hành 25 bài tập. Ở ngày hôm nay, tôi chia sẻ với bạn 2 điều trước khi chúng ta bước vào bài tập rèn luyện.

Điều thứ nhất, tôi sẽ chia sẻ cho bạn về câu chuyện tôi đã nghiên cứu và sáng tạo ra phương pháp Siêu Diễn Đạt với hành trình ly kỳ như thế nào cùng với việc bật mí những lợi ích kèm theo mà bạn ít ngờ đến.

Điều thứ hai, tôi sẽ chia sẻ thêm cho bạn về một số điều hiệu quả trong việc kể chuyện luyện liên kết với mục đích giúp bạn hoàn thành bài tập dễ dàng hơn.

Phần chia sẻ ngày hôm nay rất rõ ràng đúng không nào?

Đầu tiên tôi sẽ chia sẻ với bạn về câu chuyện phương pháp Siêu Diễn Đạt đã ra đời như thế nào và những lợi ích mà bạn nhận được từ việc rèn luyện kỹ năng Siêu Diễn Đạt. Bạn biết không?

Thời mà tôi còn là sinh viên Sư Phạm trường Đại Học Sài Gòn (niên khóa 2013 - 2017) tôi nhút nhát, thiếu tự tin và rụt rè khủng khiếp.

Nhiều người cứ nghĩ sinh viên Sư Phạm là ăn nói, giao tiếp, thuyết trình giỏi lắm. Ôi thôi là họ nghĩ thế thôi chứ tôi sợ khủng khiếp việc giảng dạy và thuyết trình, bởi vì sao?

Bởi vì từ lúc tôi ngồi ghế nhà trường phổ thông đến 4 năm Đại Học có ai hướng dẫn tôi kỹ năng thuyết trình đúng nghĩa đâu, tôi như người mù đi trong đêm tối và chắc hẳn rất rất nhiều bạn đồng nghiệp của Tôi cũng như thế.

Trước đây khi chọn nghề, tôi chỉ có một ước mơ duy nhất là được đứng bục giảng để dạy cho các em thiếu nhi mà thôi chứ nào có nghĩ đến việc phải chuẩn bị kỹ năng này!

Suốt quãng thời gian dài 4 năm ấy, nhà trường chỉ chăm chăm dạy cho tôi toàn là kiến thức mà chẳng may may động chạm gì đến việc nâng cao năng lực thuyết trình của sinh viên.

Nếu bạn vẫn chưa nhớ thì một lần nữa tôi nhấn mạnh và nhắc lại là bạn đừng lầm tưởng rằng cứ là học Sư Phạm thì nói hay....

Thật ra Sư Phạm chính là con dao 2 lưỡi cho sự tự tin của các bạn giáo viên tương lai bởi vì có thể khiến các bạn tự

tin khủng khiếp cũng có thể khiến các bạn tự ti khủng khiếp. Tại sao tôi lại nói như thế?

Bạn thân mến, bạn hãy tưởng tượng sẽ như thế nào nếu bạn vô cùng nhút nhát, thiếu tự tin, rụt rè nhưng rồi một hôm bạn nhận được tin sét đánh bất ngờ là bạn sẽ phải giảng dạy 1 tiết mẫu cho một nhóm 76 người...

Vui rồi đây!

Nào chúng ta cùng tính nhé, mỗi người có 2 con mắt vậy 76 người nhân 2 lên sẽ là 152 con mắt nhìn chúng ta giảng 1 tiết mẫu với thái độ xăm soi đúng nghĩa nhiều hơn là khích lệ và động viên.

Ôi đó không phải là câu chuyện tưởng tượng đâu mà đó chính là câu chuyện có thật mà tôi đã phải đối mặt ở cuối học kỳ 2 của năm ba Đại Học.

Ngày hôm ấy tôi đã “thất thủ toàn tập” với bài giảng mẫu của mình chỉ sau 5 phút mở đầu – diễn biến như sau:

1 phút đầu từ dưới bước lên tim run đập thành thịch, thành thịch.

1 phút sau ngẩng mặt lên cười chào với cái mặt xanh như tàu lá chuối giống như không còn một giọt máu.

1 phút tiếp theo là việc giới thiệu bản thân với chữ có chữ không – đầu óc bắt đầu mụ mị đi với việc mình nói mà mình cũng chẳng biết mình nói gì.

Cuối cùng là 2 phút đứng như trời trồng và được giảng viên mời về chỗ.

Huhu, thật sự là tôi vừa quê và vừa cảm thấy mình chẳng có chút năng lực hay giá trị gì cả ở thời điểm ấy.

Ngày hôm ấy, tôi về nhà và tôi đã khóc tức tưởi trách mình tại sao mình lại tệ như thế trong khi ước mơ của tôi là trở thành Diễn Giả cơ mà...

Tôi quyết tâm phải thay đổi kể từ thời điểm đó!

Và rồi hơn 3 năm sau đó, một kỳ tích mà chính bản thân tôi cũng không ngờ đến đã xảy ra trong suốt quá trình 3 năm:

Tôi trở thành Diễn Giả tại Trung Tâm Adam Khoo Việt Nam.

Tôi trở thành Giảng Viên tại các nền tảng học tập trực tuyến lớn nhất Việt Nam như Edumall, Kyna, Unica...

Tôi trở thành Tác giả của 4 cuốn sách được nhiều bạn đọc cực kỳ ngưỡng mộ và yêu quý.

Tôi trở thành một trong những người hiếm hoi dẫn dắt những buổi hội thảo lớn quy mô 500 đến 1000 người.

*Trở thành Tổng Giám Đốc của Công Ty Cổ Phần Truyền
Thông Thông Giá Trị Việt*

Trời ơi!

Điều gì đã xảy ra chỉ trong 3 năm từ một cậu sinh viên nhút nhát và rồi trở thành một viên ngọc sáng mà giới trẻ đang học hỏi theo vậy?

Bạn biết không, tôi làm được tất cả những điều đó chỉ với đúng 1 lý do duy nhất:

Tôi xuất sắc về kỹ năng diễn đạt dưới 2 hình thức là nói và viết.

Và rồi một ngày nọ, một người em hỏi tôi là: Anh Dũng ơi, anh đã luyện tập kỹ năng diễn đạt như thế nào mà anh siêu quá vậy?

Một câu hỏi rất hay khiến tôi bắt đầu suy nghĩ về cách thức mà mình luyện tập và rồi bạn biết điều gì xảy ra không?

Chính câu hỏi này đã dẫn dắt tôi đến việc tôi sáng tạo ra bộ môn Siêu Diễn Đạt đầu tiên và duy nhất ở Việt Nam và chúc mừng bạn vì đã được tham gia hành trình huấn luyện Siêu Diễn Đạt cực kỳ hiệu quả này.

Tại sao hành trình này lại hiệu quả? Bởi vì tôi khám phá ra được Bí Mật Mô Hình Siêu Diễn Đạt mà không phải ai cũng biết.

Bạn có nhớ ở ngày 1 – tôi đã chia sẻ cho bạn nghe về phương pháp liên kết được sinh ra từ phương pháp kể chuyện của Siêu Trí Nhớ không?

Thật ra ban đầu tôi chỉ có ý định luyện Siêu Trí Nhớ để đi thi kỷ lục gia Siêu Trí Nhớ Việt Nam thôi. Tuy nhiên có một thời điểm tôi nghĩ rằng ở Việt Nam đã có quá nhiều kỷ lục gia rồi, mình có lấy được danh hiệu đi chẳng nữa thì cũng chẳng có gì mới mẻ, mình phải làm điều gì đó khác biệt. Nghĩ và làm...

Tôi bắt đầu nghiên cứu cách ứng dụng những lý thuyết Siêu Trí Nhớ để đưa vào thực tế cuộc sống với cái nền lý thuyết quá vững chắc trong lúc viết cuốn sách Phương Pháp Ghi Nhớ Đỉnh Cao.

Với kinh nghiệm đi diễn thuyết quá nhiều ở hội thảo và các trường Đại Học cộng với kiến thức chuyên môn và khả năng quan sát, đúc rút xuất sắc của một Nhà Đào Tạo...

Tôi phát hiện ra một bí mật hết sức thú vị trong việc nói năng, chia sẻ, giao tiếp, thuyết trình, bán hàng, lãnh đạo và thuyết phục mà tôi gọi là Bí Mật Mô Hình Siêu Diễn Đạt.

Và để gói gọn tất cả những kỹ năng trên, tôi gọi là Siêu Diễn Đạt cho nên bạn lưu ý: Chỉ cần luyện tập Siêu Diễn Đạt thật xuất sắc thì những kỹ năng vừa gọi tên chắc chắn bạn cũng sẽ xuất sắc.

Quay trở lại việc mô hình hóa, nếu quan sát và phân tích thật kỹ thì bạn sẽ thấy rằng việc nói năng, chia sẻ, giao tiếp, thuyết trình, bán hàng, lãnh đạo và thuyết phục chỉ khác nhau về cái tên gọi nhưng bản chất mô hình của những điều này thì hoàn toàn giống nhau.

Vậy giống nhau chỗ nào bạn cùng xem nhé:

Nói năng, chia sẻ = ý + ý + ý + ý...+ ý

(đọc là ý cộng ý cộng ý...cộng ý)

Giao tiếp, bán hàng = ý + ý + ý + ý...+ ý

(đọc là ý cộng ý cộng ý...cộng ý)

Thuyết trình, thuyết phục = ý + ý + ý + ý...+ ý

(đọc là ý cộng ý...cộng ý)

Bạn thấy gì chưa?

Tưởng khó nhưng lại giản đơn kinh khủng khi chúng ta mô hình hóa kiến thức. Với sự mô hình hóa này thì có thể giải thích như sau:

Mọi thứ mà chúng ta diễn đạt nhằm mục đích tương tác với người khác như giao tiếp, dẫn dắt, thuyết phục, chia sẻ,... chỉ bao gồm 2 yếu tố: Ý và Dấu Cộng (+).

Bạn có lời hay, ý đẹp trong đầu không? Có – rất nhiều. Tôi tin chắc rằng trong đầu các bạn đang có rất nhiều những câu nói hay, những câu chuyện hay, những trải nghiệm thú

vị mà bạn muốn chia sẻ nhưng khổ nỗi bạn đang bị tắt ý vì thiếu dấu cộng (+).

Dấu cộng là tượng trưng cho việc liên kết ý, nối ý, sắp xếp ý. Thật ra ý hay, ý đẹp, ý có nghĩa gọi là ý nghĩa thì ai cũng có nhưng không phải ai cũng thuần thục sử dụng dấu cộng.

Dấu cộng giống như là cộng chỉ để may áo, người nói chuyện hay và khéo léo trong giao tiếp là người biết “luôn kim xỏ chỉ cộng dây liên kết” để may ra một cái áo thật đẹp mà thôi.

Viết tới đây Tôi lại rất muốn bạn nhớ cho: Bằng việc hiểu rõ Bí Mật Mô Hình Siêu Diễn Đạt đơn giản chỉ 2 yếu tố là “ý và dấu cộng” nhưng trước giờ bạn không phát hiện ra dấu cộng mà chỉ toàn là nạp ý thì cuốn sách Siêu Diễn Đạt là cơ hội để bạn rèn luyện thêm dấu cộng này.

Hành trình chỉ mới đi đến ngày thứ 3 và còn 22 ngày nữa và hứa hẹn sẽ còn một rừng thứ thú vị đang chào đón bạn khám phá, còn bây giờ chúng ta chuyển sang điều mà tôi chia sẻ tiếp theo nhé.

Như đã nói ngay từ đầu thì điều thứ hai mà tôi sẽ chia sẻ đó là sẽ chia sẻ thêm cho bạn về một số điều hiệu quả trong việc “kể chuyện luyện liên kết” với mục đích giúp bạn hoàn thành bài tập dễ dàng hơn.

Bạn đang làm bài tập và bị bí ý tưởng không biết viết gì hoặc viết cụt ngủn rất nhàm chán?

Đó là biểu hiện của việc thiếu ý để diễn đạt. Lấy lại ví dụ là Heo – Cám – Gà nhé. Bài tập này nếu là một người thiếu ý diễn đạt sẽ kể như sau:

Con “HEO” ăn “CÁM” của con “GÀ”.

Nhạt quá! Nếu kể như thế thì sẽ rất nhàm chán đúng không?

Đó là do bạn chưa biết mô hình câu chuyện có những yếu tố nào, để khắc phục điều này tôi chia sẻ cho bạn về mô hình của câu chuyện.

Kể chuyện dễ dàng = thời gian + không gian + nhân vật + diễn biến nhân vật kèm theo động từ và tính từ.

Ứng dụng và một lần nữa lấy ví dụ lại là Heo – Cám – Gà nhé: Vào một buổi sáng đẹp trời, có một con “heo” mập ửng ửng bụng bụng đói thích ăn dưa leo đang húp lẩu “cám” hải sản nóng hổi thì đột nhiên có một con “gà” què và trụi lông từ đâu bay tới nói I Love You với con heo.

Vì con heo dễ dãi nên nhận lời và kết cục con gà què bị con heo làm cho có thai.

Bạn có thấy sự khác biệt khi thêm yếu tố không gian, thời gian, diễn biến nhân vật kèm theo động từ và tính từ vào câu chuyện hay chưa?

Nhớ thêm cả yếu tố phi lý, hài hước vào để câu chuyện thêm sinh động và bạn thêm hứng thú làm bài nhé. Còn bây giờ đến phần bạn làm bài tập của ngày tiếp theo trong vui vẻ.

Bài Tập: Điện Thoại – Chó Mặt Xệ - Bến Tre

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 4: Lý Do Hay Kết Quả - Tìm Cách Hay Bỏ Cuộc?

Bạn biết không?

Trong quá trình tôi triển khai khóa huấn luyện Siêu Diễn Đạt này thì đã có hàng trăm người tham gia và tỉ lệ bỏ cuộc chỉ là không tới 15%.

Tức là 100 người tham gia hành trình huấn luyện bản thân này chỉ có khoảng 15 người là chấp nhận dừng bước từ bỏ cuộc chơi, thật kém và đáng thất vọng...

Họ thua trên chính vũ đài sân khấu của chính họ.



Là một người tạo ra cuộc chơi, tôi tìm hiểu lý do tại sao có những người vẫn bền chí kiên gan liên tục tiến về phía trước và tại sao có những người mới bắt đầu đã bỏ cuộc chỉ sau vài ngày?

Và tôi tìm ra lý do sau đây, với những người đi đến cùng họ có niềm tin và hành động cụ thể như sau:

Họ hiểu rõ tầm quan trọng của việc luyện tập.

Họ hiểu rõ được ý nghĩa của việc sở hữu kỹ năng này nên họ ưu tiên thời gian cho điều quan trọng.

Họ xem những bài tập hằng ngày như là một trò chơi kể chuyện bé nghe và họ tận hưởng sự sáng tạo trong từng bài tập.

Họ chủ động làm bài tập trong sự vui vẻ, thoải mái chứ không đợi nhắc nhở. Đặc biệt, họ kể chuyện rất dài!

Còn những người bỏ cuộc, họ có những biểu hiện như sau:

Trì hoãn việc làm bài tập.

Áp lực với việc hoàn thành bài tập thay vì sung sướng làm bài tập.

Làm bài tập một cách hời hợt cho qua.

Nếu đọc kỹ và phân tích, bạn sẽ nhận thấy rằng sự khác biệt cơ bản nhất của 2 nhóm người trên đó chính là “thái độ”. Thái độ quyết định đến 70% mức độ chiến thắng của bản thân với điều gì đó.

Tôi viết ra đây để nhắc nhở bạn nếu bạn đang có thái độ tiêu cực với các bài tập trong cuốn sách này thì bạn hãy giải quyết ngay từ sớm với 2 hướng giải quyết sau đây:

#1: Hoặc Là Tìm Cách Thay Đổi Thái Độ Của Mình

Bạn có thể kết bạn với những người trong nhóm Luyện Diễn Đạt rồi sau đó nhờ họ chia sẻ cho bạn những niềm tin, suy nghĩ tại sao họ lại đi đến đích cuối cùng của cuốn sách này.

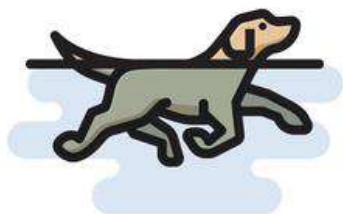
Hoặc bạn có thể tâm sự với tôi, tôi tin với năng lượng của tôi và những thành viên trong nhóm, thái độ của bạn sẽ được cải thiện rất nhiều.

#2: Hoặc Là Làm Hoặc Là Không Làm Chứ Đừng Chết Giữa Dòng

Có một câu chuyện mà vô tình tôi nghe được từ Sư Minh Niệm – Tác giả của quyển sách Hiểu Về Trái Tim có kể một câu chuyện về cái giá phải trả của việc chần chừ không dứt khoát.

Chuyện kể rằng có một nhà Sư đi Phật sự và có việc phải tạt qua một căn chợ phía bên kia của Tịnh Thất, trong lúc đang di chuyển thì nhà Sư nhìn thấy một con chó con bé xíu bị bỏ rơi ở chợ trông rất đáng thương, vì tâm từ bi nên nhà Sư mới mang con chó về Chùa nuôi và đặt tên cho con chó là Tudi (tức là tu đi).

Nửa năm trôi qua và con chó cũng đã lớn hơn rất nhiều, một hôm con chó chạy ra mé sông gần Chùa để chơi thì nó nghe được mùi thịt nướng rất thơm từ chợ phía bên kia sông bay qua, bản tính tham ăn nổi dậy nên con chó quyết định lội qua sông để đến được chỗ có mùi thịt nướng đấy. Lội qua được đến giữa sông thì lúc này đây nhà Sư phát giác và hô to Tudi, Tudi quay lại đi con ơi!



Con chó nghe tiếng của người chủ mà nó thương yêu thì giật mình quay lại nhưng mùi hương thịt nướng thì cứ xộc vào mũi làm nó thèm nhỏ dãi và nó cứ chần chừ bơi qua rồi lại bơi lại mà không biết phải quyết định 1 trong 2. Cuối cùng sau 20 phút vật lộn với dòng nước, con chó mệt lã người và dần bị nước cuốn trôi và nhấn chìm.

Bạn thân mến!

Đã có rất nhiều người tham gia hành trình 25 bài tập này và rồi bỏ cuộc vì kẹt lại ở giữa dòng chỉ vì không xem đây là điều ưu tiên cho nên để tránh làm bạn mất thời gian, tôi khuyên bạn là hãy đọc kỹ lại biểu hiện của những người đi

đến cùng mà tôi đã liệt kê ở trên và rồi tự hứa với bản thân rằng:

Nếu muốn ta sẽ tìm ra cách còn không ta sẽ tìm lý do. Tôi tin bạn sẽ tìm ra cách để vượt đích khóa huấn luyện này và tất nhiên lựa chọn như thế nào là ở bạn.

Như tôi đã chia sẻ ngay từ đầu Siêu Diễn Đạt là một khóa huấn luyện chứ không phải một cuốn sách thông thường chỉ có kiến thức mà còn có hướng dẫn làm bài tập lẫn những hành động dành cho bạn.

Tôi sẽ làm hết sức để hỗ trợ bạn tuy nhiên một cánh tay thì không tạo thành tiếng được mà cần sự hợp tác của một cánh tay khác nên rất mong bằng sự chân thành muốn mang những điều tốt nhất cho bạn, bạn cũng hãy chân thành với chính bản thân bạn bằng việc hành động với một tâm thái mạnh mẽ, quyết liệt hơn. Còn bây giờ là bài tập dành cho bạn:

Bài Tập: Bánh Bò – Cà Mau- Tai Nghe

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 5: Bài Học Diệu Kỳ Từ Bông Hoa Hồng

Chào mừng bạn đã đến với ngày thứ 5 của cuốn sách Siêu Diễn Đạt.

Như thường lệ hôm nay tôi có một câu chuyện muốn chia sẻ trước khi bạn bắt đầu vào phần bài tập rèn luyện Siêu Diễn Đạt với câu chuyện mang tên: Bài Học Diệu Kỳ Từ Bông Hoa Hồng.

Lấy bối cảnh là tại một khu vườn, tuyến nhân vật là sự đối thoại của 2 con người một già, một trẻ...

Và ngay bây giờ, mời bạn dõi theo câu chuyện để tìm ra bài học cho bản thân trước khi bắt đầu làm bài tập!

Bài Học Diệu Kỳ Từ Bông Hoa Hồng

Ở một vùng quê nọ, có 2 cha con một nhà trồng hoa đang sinh sống trong một khu vườn rộng lớn.

Người cha chăm chỉ, yêu lao động và được cả xã hội công nhận về thành công trong lĩnh vực trồng hoa.

Còn người con có rất nhiều tài, anh lớn lên trong vòng tay yêu thương và đầy đủ vật chất mà người cha ban cho. Anh đã học được nhiều nghề, làm được nhiều điều hay. Nhưng ở tuổi 35, anh vẫn là một người vô danh trong xã hội.

Anh luôn suy nghĩ về điều này, vẫn không thể hiểu tại sao mình làm nhiều điều hay mà đến giờ vẫn là người vô danh. Người cha hiểu ý, liền đưa anh đến vườn hoa mà ông chuẩn bị thu hoạch. Ông chỉ vào cây bông hồng to nhất, đẹp nhất và rực rỡ nhất nằm giữa vườn cho cậu con trai và hỏi:

Con có biết tại sao cây bông hồng kia lại to và đẹp rực rỡ hơn các cây khác không?

Có phải vì cha mua giống mới không?

Không phải, tất cả đều chung một giống hoa con ạ. - người cha đáp

Thế có phải cha tưới cho nó nhiều nước và bón cho nó nhiều chất dinh dưỡng hơn không?

Cũng không phải. Điều kiện chăm sóc và môi trường sinh trưởng của chúng đều như nhau.

Vậy thì chắc là đất ở chỗ đó tốt hơn?

Con lại sai nữa rồi. Đất cũng giống nhau.

Người con không biết trả lời sao nữa. Anh nghĩ mãi nhưng vẫn không thể giải thích nổi. Lúc này, người cha mới ôn tồn bảo:

Con có nhận thấy cây bông hồng này ít lá và ít nụ không?



À đúng rồi. Nhưng có nghĩa là gì hả cha?

Trong khu vườn này, chỉ duy nhất có cây bông này là ta thường xuyên nhìn tới. Khi thấy nhiều lá mọc quanh nó, ta tỉa bớt. Khi thấy nó có nhiều chồi, nhiều nụ đâm ra, ta cũng tỉa bớt. Người con có vẻ hiểu ra điều gì đó, gật đầu liên tục. Người cha tiếp lời:

Tất cả các cây hồng đều có điều kiện sống như nhau, nhưng cây này lại được đặc ân của ta là tỉa bớt cành, nụ và lá nên chất dinh dưỡng sẽ tập trung vào bông hoa, không bị phân tán đi nơi khác. Chính vì thế nó to hơn, đẹp hơn và rực rỡ hơn. Trầm ngâm một lúc, ông lại nói tiếp:

Những bông hoa hồng này cũng như con, tuy con rất giỏi, rất nhiều tài, làm được rất nhiều việc nhưng vẫn giống như những người khác vì con “thiếu tập trung”, bị phân tán năng lượng và thời gian vào quá nhiều thứ.

Con cần phải xác định mình sẽ trở thành người như thế nào trong vài năm tới. Con đam mê gì nhất, điều gì khiến cho

con trần trở nhất, điều gì khiến con có thể sống chết với nó, không quản khó khăn. Lúc đó con sẽ là người thành công, con trai ạ.

Lúc này, người con đã hiểu ra vấn đề. Anh khóc rồi quỳ xuống hôn vào tay người cha và cảm ơn ông về câu chuyện đã giúp anh nhìn nhận cuộc đời tốt hơn.

Vậy đấy bạn ạ. Ai cũng có nhiều mối quan tâm, nhiều sự lựa chọn trong cuộc sống và sự nghiệp. Nhưng nếu không biết cách bỏ bớt để tập trung cho điều mình mong muốn thì mãi mãi vẫn sẽ là người vô danh.

Thông qua câu chuyện này tôi có 1 câu hỏi nhắc nhở chính bản thân bạn, như bạn đã biết là bông hoa hồng ấy được nở một cách rực rỡ là do người nông dân đã dành ưu tiên cho việc cắt tỉa và bỏ bớt đi những thứ thừa thãi và tập trung vào một bông duy nhất.

Vậy còn bạn, bạn đang ưu tiên cho điều gì, bạn đang có tập trung về đích không?

Việc dành thời gian ưu tiên cho Siêu diễn đạt theo thang điểm từ 0 đến 10 thì bạn cho điểm ưu tiên là mấy?

Nếu bạn chưa tập trung thì hãy cẩn thận bạn sẽ chết giữa dòng như con chó Tudi. Còn nếu bạn đã tập trung thì hãy chứng minh bằng hành động, bài tập của bạn hôm nay đây:

Bài Tập: Con Khỉ – Ngôi Nhà – Sao Hỏa

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 6: Nhận Biết Từ Ngữ Trừu Tượng

Chúc mừng bạn!

Hành trình 5 ngày đầu tiên đã kết thúc và hôm nay chúng ta sẽ lên một dạng khác.

Ở dạng này, chúng ta sẽ đào sâu hơn về những từ ngữ mang tính trừu tượng.

Nếu bạn để ý thì trong việc liên kết ý thường sẽ xuất hiện một số từ ngữ mang tính hình tượng như sau:

Đồ vật (*cái kéo, con dao, quạt máy...*)

Con vật (*hổ, báo, cáo, chồn...*)

Nơi chốn (*Tây Ninh, Bến Tre, Sao Hỏa...*)

Và để ý thêm thì bạn sẽ nhận ra những từ liên kết mà bạn thực hành 5 ngày vừa qua đều nằm trong 3 dạng trên.

Tuy nhiên còn một thứ rất quan trọng nữa mà chúng ta cần thuần thục để liên kết ý đó là từ ngữ trừu tượng.

Tôi nhấn mạnh một lần nữa đó là “từ ngữ trừu tượng”. Vậy từ ngữ trừu tượng là gì?

Là dạng từ ngữ mang một khái niệm gì đó nhằm diễn tả một điều gì đó ví dụ như: Định nghĩa, khái niệm, lý thuyết, lượng, chất, khoa học, sức khỏe, quy định...

Những từ ngữ này cơ bản là rất khó hiểu, khó nhớ, khó hình dung. Từ những gì đã liệt kê thì trong việc liên kết ý không chỉ có 3 mà có 4 loại nguyên liệu chính như sau:

Đồ vật (cái kéo, con dao, quạt máy...)

Con vật (hổ, báo, cáo, chồn...)

Nơi chốn (Tây Ninh, Bến Tre, Sao Hỏa...)

Từ ngữ trừu tượng (lý thuyết, lượng, chất...)

Trong một bài chia sẻ hoặc trong một cuốn sách, chúng ta thường sẽ gặp rất nhiều từ ngữ trừu tượng khó diễn tả (chẩn chẩn) và người nói hay là người biết cách biến thứ khó diễn tả bằng thứ dễ diễn tả (giống như lược, chưng, hấp đồ ăn khó nuốt thành thứ dễ nuốt hơn).

Vậy câu hỏi đặt ra là làm sao để biến thứ khó diễn đạt thành thứ dễ diễn đạt?

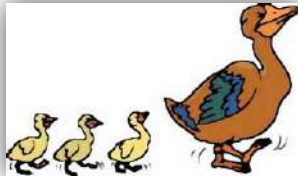
Bí quyết là hãy bắt lấy những hình ảnh xuất hiện trong tâm trí chúng ta ngay khi chúng ta được nghe về một từ ngữ trừu tượng gì đó. Nếu đã đọc quyển sách Phương Pháp Ghi Nhớ Đỉnh Cao mà tôi là Tác giả thì bạn sẽ hiểu sâu hơn về điều này, điều này được gọi là trí nhớ hình ảnh.

Một bí mật cực kỳ thú vị mà tôi giác ngộ được là tâm trí của con người bị những hình ảnh mà họ nghĩ trong đầu

điều khiển họ về cả mặt cảm xúc lẫn hành động (quan điểm này tôi sẽ chia sẻ sâu hơn ở một nội dung khác).

Bây giờ quay lại bí quyết mà tôi nói, hãy chú ý hình ảnh xuất hiện trong tâm trí của bạn khi tôi nhắc đến từ “Dối Theo”, điều gì đã xuất hiện đầu tiên trong đầu bạn?

Ồ đó có thể là một số hình ảnh sau đây:



Vậy còn từ “Cảm Xúc” thì sao?

Cũng có thể là một số hình ảnh sau đây:



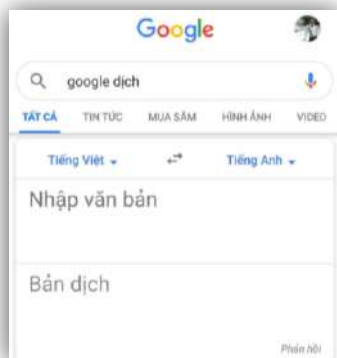
Dừng à, nhưng khi nhắc đến từ ngữ trừu tượng thì trong đầu tôi không có hình ảnh nào cả, tôi phải làm sao?

Tuyệt vời! Nếu bạn đang định hỏi tôi như thế thì tôi sẽ hướng dẫn bạn cách để giải quyết và vượt ngoài mong đợi của bạn là cách giải quyết này sẽ giúp cho tư duy hình ảnh, trí nhớ hình ảnh của bạn tăng lên mạnh mẽ khủng khiếp.

Thật ra nếu như nhắc đến từ ngữ trừu tượng mà trong đầu bạn không có hình ảnh nào tượng trưng cả thì bạn làm cho trong đầu mình có hình ảnh tượng trưng thôi. Bằng cách nào?

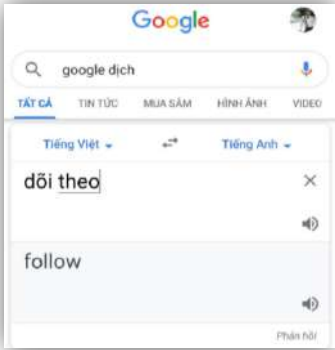
Cài đặt, chúng ta sẽ “cài đặt” hình ảnh tượng trưng vào trong tâm trí và cách cài đặt thì rất đơn giản bởi vì chúng ta đã có sẵn công cụ rồi và công cụ mà chúng ta sử dụng mạnh mẽ khủng khiếp – đó là cỗ máy tìm kiếm của Google.

Bạn hãy dùng bộ óc chứa nhiều thông tin nhất hành tinh là Google và đặc biệt là Google hình ảnh để cài đặt hình ảnh tượng trưng vào trong tâm trí chúng ta, bạn thực hiện một số bước nhỏ sau đây (làm đúng theo hướng dẫn nhé).



Bước 1: Bạn hãy vào google sau đó gõ từ khóa “google dịch” và bật ngôn ngữ chuyển đổi là từ Tiếng Việt sang Tiếng Anh.

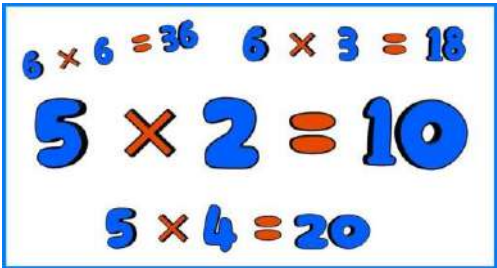
Bước 2: Bạn hãy điền từ khóa muốn chuyển đổi thành Tiếng Anh.



Bước 3: Bạn hãy copy từ khóa đã được chuyển thành Tiếng Anh và qua mục Google hình ảnh sau đó dán từ khóa và nhớ thêm từ clipart phía sau từ khóa.



Bước 4: Tìm hình ảnh tượng trưng cho từ ngữ trừu tượng mà chúng ta muốn cài đặt vào trong tâm trí của chúng ta là xong (nên nhìn lại nhiều lần hình ảnh đó để chuyển hóa điều đó thành sự quen thuộc để đạt mục đích nhìn vào từ đó là trong tâm trí bật ra ngay hình ảnh tượng trưng như nhớ bản cửu chương).



Bạn thân mến, đây là những gì mà tôi chia sẻ trong ngày hôm nay, càng về sau khóa huấn luyện này càng chất và sâu sắc. Còn bây giờ hãy làm bài tập liên kết ý của ngày hôm nay:

Bài tập: Lá Cờ - Theo Dõi – Chứng Minh

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 7: Kaizen – Đúng, Đều, Đủ, Đạt

Bạn thương mến!

Bạn biết hành trình 25 bài tập này được thiết kế dựa trên nguyên lý của thuyết gì không?

Bạn có biết lý do tại sao mỗi ngày tôi chỉ yêu cầu bạn làm một bài tập nhỏ xíu không?

Lý do là vì tôi ứng dụng thuyết Kaizen của người Nhật vào trong việc thiết kế cũng như vận hành khóa huấn luyện này. Bạn có đang tự hỏi Kaizen có nghĩa là gì?

Kaizen là một thuật ngữ của người Nhật, được ghép bởi từ 改 (“kai”) có nghĩa là thay đổi và từ 善 (“zen”) có nghĩa là tốt hơn, tức là “thay đổi để tốt hơn” hoặc “cải tiến liên tục”.



Lý thuyết Kaizen được phát biểu rằng: Chỉ cần mỗi ngày bạn cải tiến 1% khả năng của bạn thôi thì sau 365 ngày, bạn sẽ bất ngờ với kết quả mà bạn nhận được đấy. Chúng

ta cùng làm một phép tính nho nhỏ để bạn thấy được sự khác biệt diệu kì nhé.

Nếu mỗi ngày bạn cải tiến 1% xuyên suốt 365 ngày tiếp theo thì:

$$1,01^{365} = 37,7$$

Nếu mỗi ngày bạn thụt lùi 1% xuyên suốt 365 ngày tiếp theo thì:

$$0,99^{365} = 0,03$$

Và nhìn tiếp nhé, sự khác biệt sẽ nằm ở đây nhé:

$$(1,01^{365}) / (0,99^{365}) = 1,259 \text{ lần.}$$

Điều này có nghĩa là nếu mỗi ngày bạn chăm luyện tập Siêu Diễn Đạt hơn hôm qua một chút xíu (1%) so với việc lười hơn một chút xíu (1%) thì sau một năm, bạn giỏi diễn đạt hơn gấp 1259 lần.

Nếu mỗi ngày bạn tiết kiệm hơn hôm qua 1% so với việc lãng phí tiền bạc 1% thì sau một năm bạn giàu có hơn gấp 1259 lần.

Nếu mỗi ngày bạn học cách tư duy tích cực để sống hạnh phúc hơn 1% so với việc suy nghĩ tiêu cực và sống đau khổ 1% thì sau một năm bạn hạnh phúc hơn gấp 1259 lần.

Đó mới chỉ là 1% sau 1 năm, chứ chưa phải là sau 5 năm, 10 năm hay 20 năm, hoặc thậm chí 50 năm....

Bạn thấy sức mạnh khủng khiếp của Kaizen chưa?

Thật ra chúng ta đâu cần “vội vã” để trở nên to lớn, thành công sau một đêm hay một khoảng thời gian ngắn cũn cỡn đúng không bạn?

Ông bà ta hay khuyên rằng nếu chúng ta “dục tốc thì ắt sẽ bất đạt” và cuốn sách thực hành Siêu Diễn Đạt này cũng thế, mỗi ngày cải tiến một chút, mỗi ngày hoàn thành một bài tập nhỏ thôi nhưng sau 25 ngày thì kết quả sẽ khác trước rất nhiều.

Để thấm nhuần phương pháp Kaizen, bạn cần hỏi chính mình những câu hỏi như sau: Hôm nay mình đã làm “đúng” những gì mình phải làm để đạt mục tiêu hay chưa?

Hôm nay mình đã làm “đều” những gì mình phải làm để đạt mục tiêu hay chưa?

Hôm nay mình đã làm “đủ” những gì mình phải làm để đạt mục tiêu hay chưa?

Và nhiều ngày như thế, bạn tự khắc sẽ “đạt” những gì mình muốn vì giống như đun nước mỗi phút tăng vài độ C thì sau chừng không tới 60 phút, nước sẽ sôi.

Lượng đủ (thể lỏng) thì chắc chắn chất (thể hơi) sẽ đổi .

Một lần nữa Tôi hỏi lại bạn là bạn thấy sức mạnh khủng khiếp của Kaizen chưa?

Nào, nếu đã nhận ra thì bạn tiếp tục làm bài tập hôm nay nhé!

Bài Tập: Gà Mái – Cười Tươi – Bệnh Viện

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 8: Quan Điểm Của Bill Gates Về Sự Thông Minh

Thân thương gặp lại bạn trong ngày 8 của cuốn sách Siêu Diễn Đạt!!!

Bạn biết không??

Cách đây không lâu, tôi có đọc một quyển sách mang tên “Tư Duy Như Bill Gates” và trong một bài phỏng vấn – vị tỷ phú giàu nhất nhì Thế Giới chia sẻ rằng:

Trí thông minh là khả năng tiếp thu, hấp thụ, ghi nhớ những kiến thức mới. Khả năng hỏi một câu hỏi sâu sắc và biết kết nối những vấn đề dường như không liên quan lại với nhau.

Trời!

Bạn có thấy ý cuối cùng mà vị tỷ phú này đã phát biểu không?

“Biết Kết Nối Những Vấn Đề Dường Như Không Liên Quan Lại Với Nhau”

Khi đọc đến đoạn này, tôi háo hức đến nỗi không ngủ được vì quan điểm về trí thông minh của ông...

Tôi ngẫm nghĩ và nhận thấy rằng dường như mình đã thuần thục cả 3 điều mà ông chia sẻ, ở trong buổi chia sẻ ngắn

này trước khi bạn làm bài tập, tôi sẽ chia sẻ lại một cách rõ ràng hơn theo sự hiểu của tôi về 3 điều này:

Điều 1: Trí Thông Minh Là Khả Năng Tiếp Thu, Hấp Thụ, Ghi Nhớ Những Kiến Thức Mới

Quá chính xác!

Với tư cách là một Chuyên Gia về kỹ năng Siêu Ghi Nhớ thì tôi cực kỳ đồng tình về điều ông nói, bởi sao?

Trong quyển sách Phương pháp Ghi Nhớ Đỉnh Cao mà tôi là Tác giả, tôi có nói về định nghĩa của trí nhớ lẫn tầm quan trọng của trí nhớ, trí nhớ là nền tảng vô cùng quan trọng để bước lên tầng cao hơn là trí thông minh. Tại sao tôi lại nói như thế?

Nào hãy cùng ngẫm nhé!

Khi chúng ta nói đến trí thông minh, chúng ta thường nghĩ đến những gì đầu tiên?

Đó có phải là những con người sáng tạo và tạo ra rất nhiều sự thay đổi tốt hơn cho Thế Giới như Bill Gates, Steve Job, Edison, Elon Musk....



Nhưng để có thể có khả năng sáng tạo như thế, họ phải có khả năng ghi nhớ cực kỳ sâu sắc, đơn thuần là Bill Gates – ông có một trí nhớ phi thường trong việc ghi nhớ những đoạn mã Code lập trình và điều này đã giúp ông rất nhiều trong công việc.

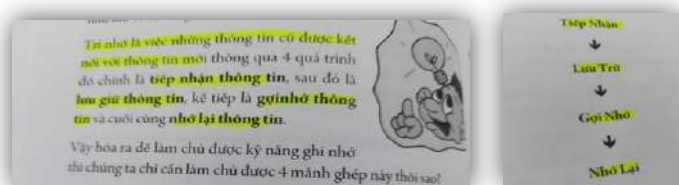
Quay trở lại luận chứng khoa học thì chúng ta cần phải biết đến Tháp Bloom (Tháp Tư Duy của con người) để từ đó rút ra một kết luận rằng đỉnh cao của trí nhớ là sáng tạo - cùng quan sát Tháp Bloom với tôi nhé:



Bạn có thấy tầng thấp nhất của Tháp Tư Duy Bloom là Ghi Nhớ và tầng cao nhất của Tháp là Sáng Tạo chứ?

Thế mới nói trí nhớ là quan trọng thế nào trong việc phát triển trí thông minh của chúng ta, thông qua trí nhớ chúng ta sẽ tái tạo lại được Thế Giới và sáng tạo được Thế Giới. Vậy trí nhớ là gì?

Dẫn chứng từ quyển sách Phương Pháp Ghi Nhớ Đỉnh Cao:



Tóm lại, có một khả năng tiếp nhận thông tin nhanh chóng, hấp thu thông tin nhanh chóng và khả năng ghi nhớ sâu sắc chính là một trong 3 viên gạch nền tảng để dựng xây nên trí thông minh riêng của mỗi người.

Tôi vừa trình bày xong yếu tố thứ nhất của trí thông minh, chúng ta tiếp tục ý thứ 2 theo lời ông nói:

Điều 2: Khả Năng Hỏi Một Câu Hỏi Sâu Sắc

Tuyệt! Cảm giác thật đã khi chúng ta hỏi được một câu hỏi cực kỳ thông minh để nhận lấy một câu trả lời hết sức xứng đáng bởi vì câu hỏi cũng chính là câu trả lời.

Bạn hỏi một câu hỏi cạn cợt thì kết quả nhận lại cũng sẽ cạn cợt.

Nếu ai đó hỏi bạn là bạn ăn cơm chưa, bạn đánh răng chưa hay bạn tắm chưa thì bạn sẽ trả lời như thế nào?

Rồi hoặc chưa thôi đúng không nào?

Nhưng khi bạn hỏi một câu hỏi sâu sắc thì kết quả nhận lại sẽ khác ngay.

Ví dụ bạn gặp được một người rất là giàu có và bạn hữu duyên được trò chuyện với người ấy, bạn nên hỏi như sau:

Anh X ơi, anh nghĩ gì về sự giàu có mà anh lại đạt được những thành quả to lớn như hiện tại vậy anh?

Anh X ơi, em rất ngưỡng mộ về sự thành công và giàu có của anh, anh có thể chia sẻ lại câu chuyện anh đã từ người khởi nghiệp tay trắng và đi đến con đường giàu có bằng cách nào được không anh?

Vậy đó, hãy khéo mồm mà hỏi để đời sống chúng ta thú vị hơn với những thông tin mà chúng ta nhận được. Vậy là đã xong 2 viên gạch, tôi tiếp tục chia sẻ với bạn về viên gạch thứ 3 dựng xây nên trí thông minh theo quan điểm của Bill Gates và theo cách diễn giải của Tôi.

Điều 3: Biết Kết Nối Những Vấn Đề Dường Như Không Liên Quan Lại Với Nhau

Bạn có tình ý nhận ra đây là khả năng Siêu Liên Kết hay không?

Và bạn có nhận ra là bạn đang may mắn như thế nào khi đang trên hành trình thực hành kết nối những thứ không liên quan thành liên quan lại với nhau thông qua cuốn sách Siêu Diễn Đạt hay không?

Hãy nhìn chiếc điện thoại SmartPhone (điện thoại thông minh) mà bạn đang sử dụng đi, có phải nó được gọi là SmartPhone là bởi vì nó được tích hợp (liên kết) rất nhiều tính năng lại với nhau chỉ với 1 cái nút bấm thậm chí chẳng có cái nút nào.

Đây cũng chính là kỹ năng đã biến tượng đài của sự sáng tạo Steve Job – người sáng lập ra công ty Apple được lưu danh, ông đã tạo ra chiếc đế yêu Iphone tích hợp rất nhiều chức năng chỉ với một cái nút bấm.

Từ cả 3 điều trên, tôi rất muốn bạn hiểu cho...

Cuốn sách Siêu Diễn Đạt là cuốn sách đầu tiên và có thể là duy nhất ở Việt Nam được tạo ra để giúp bạn luyện tập khả năng liên kết, tích hợp vô cùng hiệu quả thông qua phương pháp liên kết ý nên rất mong bạn hãy siêng năng hơn mỗi ngày để đạt được nhiều hơn nữa những thành tựu trong đời của bạn. Bây giờ Tôi mời bạn làm bài tập của ngày hôm nay:

Bài Tập: Cây Me- Chương Trình - Remote

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 9: Bắt Chước – Đóng Cọc Để Thành Công

Bạn thương mến!

Thành công và hạnh phúc là điều mà ai trong chúng ta cũng mong muốn đạt được và hướng đến tuy nhiên không phải ai cũng đạt được nó một cách dễ dàng, trọn vẹn mà phải thông qua rất nhiều sự nỗ lực.

Tuy nhiên nỗ lực thôi vẫn chưa đủ mà cần phải nỗ lực một cách có hiệu quả.

Ở những ngày trước, tôi có chia sẻ với bạn rằng để thành công thì phải tập trung vào sự hiệu quả và nếu xét theo hệ quy chiếu này thì những người thành công, giàu có nhất Thế Giới là những người làm những việc hiệu quả nhất Thế Giới. Tuy nhiên cái khó là làm thế nào để tìm ra được điều hiệu quả?

Câu trả lời là chúng ta phải tìm ra cho chính mình một người Thầy, thậm chí là nhiều người Thầy đã làm được điều mà chúng ta đang mong cầu, mong muốn đạt được.

Chúng ta phải giữ lấy cho mình niềm tin rằng bất cứ thứ gì mà mình mong muốn và đạt được thì trước đó đã từng có người có mong cầu giống mình và họ đã đạt được điều đó.

Vậy nên nhiệm vụ của mình chỉ là tìm ra đúng người đó – hỏi họ và bắt chước theo cái cách cốt lõi mà họ làm rồi cải

tiến cho phù hợp với hoàn cảnh, môi trường của bản thân mình mà thôi.

Tôi gọi đây là quá trình của bắt chước để thành công, để thành công bạn cần một hình mẫu để noi theo.

Hình mẫu để noi theo...

Bạn biết hình mẫu mà Bill Gates noi theo là ai chứ?

Vào năm 2009, Bill Gates nói với chương trình Charlie Rose:

Warren Buffet (tỷ phú giàu Top 10 Thế Giới) là người gần như tôi coi là hình mẫu bởi sự toàn diện, chu đáo và niềm vui anh ấy mang đến cho mọi hoạt động. Tôi vẫn đang tiếp tục học hỏi từ Cha mình, từ Warren và nhiều lần khi tôi đang đưa ra quyết định, tôi sẽ thử và bắt chước cách họ tiếp cận một vấn đề.



Họ giàu nhất nhì Thế Giới vì họ có hình mẫu giàu nhất nhì Thế Giới để noi theo, còn bạn...

Bạn đang noi theo ai?

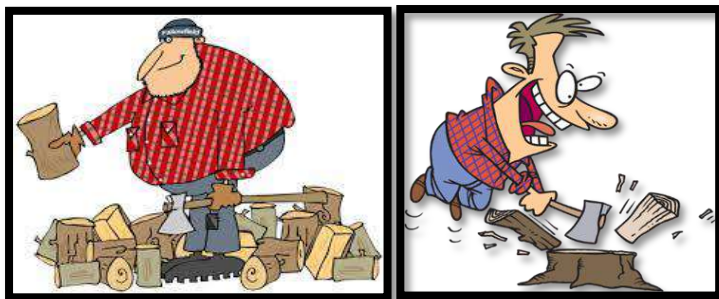
Và người mà bạn noi theo, người mà bạn gọi là Thầy có thật sự là Thầy của bạn hay không?

Họ có thật sự đã làm được điều mà bạn đang mong muốn hay chưa?

Nếu đã làm được, họ có thật sự thành tâm hướng dẫn bạn làm được giống họ hay không?

Bạn nhớ cho: Ai trong đời của ta cũng sẽ cho ta những bài học nhưng không phải ai cũng là Thầy ta bởi vì tiếng Thầy thiêng liêng lắm chứ không phải ai cũng gọi bừa là Thầy được đâu.

Chọn Thầy để học cũng giống đóng một chiếc cọc cho ngôi nhà của ta thêm sự vững chắc. Tuy nhiên cọc cũng có 2 loại là cọc xịn và cọc dỏm – cọc xịn thì xài tốt làm cho ngôi nhà của ta vững chắc còn cọc dỏm có khi nhà ta sẽ sập và xây lại rất mất thời gian, công sức và tiền bạc – Thầy dỏm là những thợ chẻ gỗ thay vì giúp ta xây cọc.



Tóm lại thông qua phần chia sẻ ngày hôm nay muốn nhắn nhủ với bạn 2 điều trước khi bạn làm bài tập để chuyển qua ngày 10. Hai điều như sau:

Điều 1: Hãy bắt chước để thành công bằng việc tìm cho đời mình một hoặc nhiều người Thầy đúng nghĩa (tâm – tầm – tài).

Điều 2: Hãy đóng cọc để thành công bằng việc tìm cho đời mình nhiều mối quan hệ phù hợp hơn trong tất cả những điều mà chúng ta đang hướng đến để ngôi nhà của chúng ta có thêm nhiều cọc gỗ xịn.

Chúc bạn may mắn với những lựa chọn của bản thân. Còn bây giờ mời bạn tiếp tục làm bài tập của ngày hôm nay.

Bài Tập: Cây Kem – Chuẩn Bị - Sân Khấu

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 10: Hoàn Thành Trước – Hoàn Hảo Sau

Một lần nữa mến chào bạn đã mở được ổ khóa thứ 10 của cuốn sách Siêu Diễn Đạt này.

Chúc mừng bạn, chẳng mấy chốc chúng ta đã đồng hành cùng nhau được 1/3 chặng đường, tôi lo lắng không biết cảm xúc của bạn 10 ngày qua thăng trầm nhiều như thế nào và tôi thật sự mong rằng nếu cuộc đời của bạn là 10 nốt nhạc thì cầu nguyện cho bạn sẽ là 7 nốt thăng và 3 nốt trầm.

Nốt trầm để cảm nhận vị mặn, chát và đắng ngắt của sự khổ đau của sự bất như ý mà nỗ lực phấn đấu. Nốt thăng để thấy đời hạnh phúc và vui sướng sau khi vượt qua sự khổ, khó chịu từ những nốt trầm.

Bạn thân mến! Việc thiết kế ra được một cuốn sách với 25 bài tập thể này cũng là một sự khó khăn không biết phải diễn tả như thế nào bởi vì khi trước đây mới bắt đầu thì “liên kết ý” cũng chỉ là một ý tưởng thôi.

Lấy cái gì chứng minh rằng ý tưởng này là đúng?

Câu trả lời chỉ có thể là hành động trước đã – hoàn thành trước đã rồi hoàn hảo sau. Thật sự tôi rất mong là bạn kiên trì thực hành và đi đến cùng ngày thứ 25 của cuốn sách này bởi vì đây là kỹ năng bạn cần học và cần sở hữu cả đời.

Vậy tôi hỏi bạn một câu hỏi cực kỳ quan trọng đây, câu hỏi này quyết định nội lực hành động của bạn trong cuốn sách này. Hôm nay sẽ có 2 bài tập mà bạn cần làm.

Bài Tập 1: Lý do to thì hành động mạnh mẽ, 5 lợi ích mà bạn thật sự mong muốn đạt được khi luyện tập chương trình Siêu diễn đạt là?

Thứ 1 là:

.....

.....

Thứ 2 là:

.....

.....

Thứ 3 là:

.....

.....

Thứ 4 là:

.....

.....

Thứ 5 là:

.....

.....

Thứ 6 là:

.....

.....

Còn bây giờ mời bạn tiếp tục làm bài tập liên kết ý nhé!!!

Bài 2: Kinh Doanh – Trò Chuyện – Xã Hội – Quản Lý

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 11: Thăng Hoa Cảm Xúc – Rạo Rực Thành Công

Chào bạn, chúng ta được gặp lại nhau nữa rồi!

Nếu bạn đang đọc được những con chữ này thì chắc chắn rằng bạn đã trả lời xong được câu hỏi hôm qua đó là:

Hãy nêu ra 5 lợi ích mà bạn thật sự mong muốn khi tham gia chương trình Siêu diễn đạt này?

Bạn cảm thấy như thế nào về câu hỏi này?

Nó có giúp cho bạn diễn đạt được rõ ràng hơn về điều bạn thật sự muốn hay chưa?

Thật ra tôi có ý đồ trong câu hỏi mà có lẽ bạn chưa nhận ra đâu nên tôi chia sẻ luôn bài học cực kỳ quan trọng này.

Bạn thân mến, ngày hôm qua tôi có yêu cầu bạn là hãy nêu ra 5 lý do bạn mong muốn khi học Siêu diễn đạt, bạn liệt kê được mấy lý do?

Nào, bạn hãy xem lại ngày hôm qua bạn liệt kê được câu trả lời là con số mấy?

Điều này rất quan trọng, bạn viết ra được bao nhiêu lý do?

Đúng 5 lý do, ít hơn hoặc nhiều hơn 5 lý do?

Việc làm của bạn phản ánh trực tiếp suy nghĩ và hành động của bạn trong cuộc sống. Với bài tập là những câu hỏi nhỏ

này, tôi phát hiện ra rằng con người nói chung có thể chia làm 3 nhóm.

Nhóm thứ nhất là những người có thói quen làm ít hơn điều được mong đợi, tôi gọi nhóm người này là nhóm người làm giảm giá trị. Điều này được phản ánh qua việc họ chỉ nêu ra 3-4 lý do qua loa cho xong chuyện.

Nhóm thứ hai là những người có thói quen chỉ làm đúng như mong đợi, tôi gọi nhóm người này là nhóm người duy trì giá trị. Họ đồng tình ghi 5 lý do vì được hướng dẫn “hãy nêu 5 lý do”. Họ chỉ làm đến mức tối thiểu hay mức chấp nhận được.

Nhóm thứ ba là những người có thói quen làm vượt mong đợi, tôi gọi nhóm người này là nhóm người tạo ra giá trị.

Nếu bạn viết ra được hơn 5 lý do thì xin được chúc mừng bạn vì nhóm thứ ba rất là hiếm hoi, những người viết ra được hơn 5 lý do thì 99% họ là những người nhiệt huyết và năng nổ trong tất cả mọi hoạt động sống, với những người này thì trước sau gì cũng trở nên thành công và giàu có.

Viết tới đây tôi lại nghĩ câu hỏi bạn đặt ra: Thế tôi đang nằm ở nhóm thứ nhất và thứ hai thì tôi là kẻ thất bại à?

Không hẳn nhưng điều này về lâu về dài sẽ gây ra rất nhiều rắc rối cho bạn nên tôi khuyên bạn nếu đang nằm ở nhóm

thứ nhất hoặc nhóm thứ hai thì chúng ta thay đổi thói quen mà thôi. Bởi sao?

Lấy một ví dụ cho bạn dễ hiểu!!!

Giả sử bạn làm Giám Đốc một công ty và bạn thuê tôi làm nhân viên bán hàng và trả cho tôi số tiền là 5 xu một tháng – Tôi nhận việc và đến ngày thứ 30 thì bạn xem lại số tiền mà tôi mang về được cho công ty của bạn chỉ là 4 xu. Điều gì sẽ xảy ra?

Bạn bị lỗ và bạn đuổi việc tôi (huhu).

Trường hợp thứ 2, bạn vẫn làm Giám Đốc một công ty và bạn thuê tôi làm nhân viên bán hàng và trả cho tôi số tiền là 5 xu một tháng – Tôi nhận việc và đến ngày thứ 30 thì bạn xem lại số tiền mà tôi mang về được cho công ty của bạn chỉ là 5 xu. Điều gì sẽ xảy ra?

Bạn vẫn bị lỗ do còn hóa đơn điện nước, internet, chi phí giao hàng... Tính đi tính lại bạn vẫn bị lỗ và bạn lại đuổi việc tôi (huhu lần 2).

Trường hợp thứ 3, bạn vẫn làm Giám Đốc một công ty và bạn thuê tôi mặt dày làm nhân viên bán hàng và trả cho tôi số tiền là 5 xu một tháng – Tôi nhận việc và đến ngày thứ 30 thì bạn xem lại số tiền mà tôi mang về được cho công ty của bạn là 10 xu. Ôi chu choa điều gì sẽ xảy ra đây?

Bạn xem tôi là gà đẻ trứng vàng vì mang đến lợi nhuận cho công ty của bạn, bạn bắt đầu cho tôi nhiều quyền lợi hơn, nhiều phúc lợi hơn.

Càng có nhiều quyền lợi thì tôi càng nỗ lực phấn đấu, tháng sau tôi mang về cho công ty 30 xu. Wow!

Tôi được tăng lương, thăng chức và trở thành viên ngọc quý của công ty.

Câu chuyện giả tưởng đến đây là kết thúc và bạn thấy điều gì chưa?

Thói quen làm việc vượt mong đợi là một trong những thói quen của những người ăn nên làm ra và nếu bạn thấy đúng là như vậy thì hãy tập thói quen này nhé.

Nào – bây giờ để chứng minh là bạn đã hiểu thì Tôi tiếp tục có bốn câu hỏi muốn hỏi bạn đây (thách bạn hoàn thành được). Rất vui được chia sẻ cho bạn kiến thức thú vị này. Còn bây giờ, mời bạn làm bài tập siêu diễn đạt của ngày hôm nay:

Bài Tập: Đồng Nghiệp – Niềm Vui – Ngân Sách – Do Dự

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 12: Bản Kế Hoạch Tài Chính Trong Tâm Thức

Bạn có tự hỏi rằng học và rèn luyện siêu diễn đạt thì liên quan gì đến tài chính ở đây không?

Bạn thân mến, nếu bạn có thắc mắc như thế thì tôi trả lời như sau: Thật ra không có liên quan gì đến vấn đề tài chính ở đây cả mà chủ yếu là do tôi đam mê chia sẻ nên thêm chủ đề này vào đây thôi. Bạn biết không?

Cuốn sách này như tôi đã nói trước đó, là tài liệu chính thức của chương trình Siêu Diễn Đạt 4.0 mà tôi huấn luyện, kèm cập trực tiếp. Trước đây khi mới đào tạo kỹ năng diễn đạt, các bạn học viên mỗi ngày chỉ nhận được duy nhất là những bài tập thực hành mà thôi.

Không có bài viết gì hết, không có chia sẻ gì hết – cứ sáng dậy, mở mắt ra sau đó nhận được bài tập từ và làm, làm, làm.

Có những hôm có động lực thì làm còn có những hôm đời có biến cố thì quên làm hoặc cố tình quên làm, điều này gây ảnh hưởng không tốt đến quá trình luyện tập và đã có một số ít học viên vì thế mà bỏ cuộc giữa chừng.

Là một người huấn luyện viên giống như ông Park Hang-seo, nhìn thấy những học viên của mình không đá nổi “trái banh ngôn từ” thì lòng tôi như bị thiêu đốt.

Tôi tự nhận trách nhiệm về mình và quyết tâm cải tiến hành trình 25 ngày thử thách lên một phiên bản khác thú vị hơn, kích thích hơn và có nhiều giá trị hơn.

Suy nghĩ và thực hiện, tôi đề ra một giải pháp cho bản thân để kích thích học viên là tôi sẽ tương tác gián tiếp với học viên nhiều hơn thông qua những bài chia sẻ ngắn có giá trị nhân hoạt động gửi bài mỗi ngày, một mũi tên trúng được nhiều đích.

#1: Học viên có thêm nhiều giá trị và bài học hơn từ những gì tôi chia sẻ mỗi ngày

#2: Tôi có cơ hội len lỏi vào đầu óc của học viên nhiều hơn.

#3: Học viên có cảm xúc phấn khởi nhận bài mới mỗi ngày vì mỗi bài tập là một bước chân tiến dần về mục tiêu nói hay hơn, nói dễ nghe và dễ hiểu hơn.

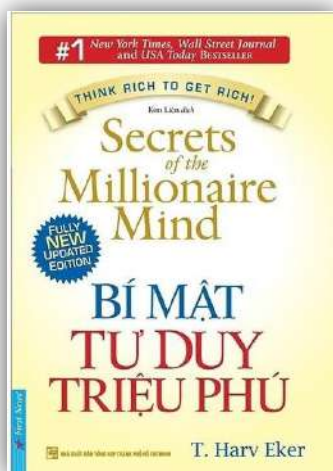
#4: Tôi cũng chứng minh được tôi là người diễn đạt rất tốt thông qua việc gõ từng con chữ giúp học viên “nuốt” được bài học.

Còn nhiều lý do lắm, nhưng cơ bản là vì tôi đam mê chia sẻ những thứ tôi tin chắc rằng bạn cũng đang cần như chủ đề chia sẻ của buổi hôm nay “Kế Hoạch Tài Chính Trong Tâm Thức”.

Bạn thân mến!

Kế hoạch tài chính trong tâm thức là một từ khóa hết sức quan trọng mà tôi thu nhặt được trong quá trình đào sâu cuốn sách “Bí Mật Tư Duy Triệu Phú” – cuốn sách chia sẻ về 17 tư duy thịnh vượng tài chính của người giàu.

Tôi khuyên bạn nên tìm mua cuốn sách này tại Tiki hoặc các nhà sách gần nhà . Giá của cuốn sách này chỉ 78.000 VNĐ.



Tôi đã mua cuốn sách này hơn 3 năm về trước nhưng mãi thời gian gần đây tôi mới đọc cuốn sách này và bạn biết gì không?

Tôi như muốn òa khóc và ước gì mình đã đọc cuốn sách này sớm hơn thì bản thân đâu phải trả giá cho những sai

lầm về tiền bạc khiến tôi mất rất nhiều tiền vào một số hoạt động tài chính.

Và qua việc đào sâu quyển sách này tôi đã hiểu tại sao mình cứ rơi vào vòng quay có tiền – mất tiền – có tiền – mất tiền và tôi cũng đã biết được cách để thoát ra được vòng quay lặp lại đó thông qua từ khóa “kế hoạch tài chính trong tâm thức”.

Muốn giàu có phải có kế hoạch tài chính trong tâm thức. Vậy kế hoạch tài chính trong tâm thức là gì?

Kế hoạch tài chính trong tâm thức đơn giản là chương trình được cài đặt trước về cách sống liên quan đến tiền bạc của bạn.

Kế hoạch tài chính trong tâm thức của bạn là sự kết hợp giữa suy nghĩ, cảm xúc và hành động của bạn trong lĩnh vực tiền bạc (tôi nghĩ gì về tiền, cảm xúc của tôi với tiền là gì, khi có tiền thì tôi thường làm gì...)

Bạn có để ý câu hỏi mà ở ngày hôm qua tôi hỏi bạn không?

Bạn nghĩ gì về tiền?

Cảm xúc của bạn với tiền là gì?

Khi có tiền thì bạn thường làm gì?

Tiền bạc là chất bôi trơn cho phép tôi “trượt” đi trong cuộc sống một cách nhẹ nhàng, êm ái thay vì bị trầy xước liên miên.

Tiền bạc mang lại cho tôi sự tự do – tự do mua những gì tôi muốn, tự do làm những công việc tôi yêu thích.

Tiền bạc cho phép tôi hưởng thụ những điều tốt đẹp hơn trong cuộc sống cũng như tạo cho tôi cơ hội giúp người khác có được cuộc sống tốt đẹp hơn.

Tiền bạc cho phép tôi không phải tiêu hao năng lượng để lo lắng về việc không có tiền. Đồng tiền có thể quay vòng và tạo ra giá trị cho tất cả mọi người. Tiền là phương tiện tích lũy quyền năng để tôi sống một cuộc đời tự do.

Mỗi đồng tiền là một “chiến sĩ đầu tư” với sứ mệnh mang lại “tự do tài chính” cho chủ nhân của chúng là tôi.

Tiền là thước đo giá trị mà tôi giúp đỡ người khác, càng có nhiều tiền càng chứng tỏ tôi sống có giá trị, sống có ích với người khác.

Tiền là đối tác rất quan trọng của tôi, tôi trân trọng tiền và quản lý tiền cực tốt. Tôi sẽ đối xử với tiền theo đúng cái cách mà tôi muốn được đối xử, tôi sẽ:

Chăm sóc tiền thật kỹ lưỡng. Yêu quý từng đồng tiền. Quan tâm từng đồng tiền. Vuốt ve, ôm ấp tiền. Nói lời yêu thương

với tiền. Trân trọng từng đồng tiền. Lắng nghe ý nghĩa của tiền. Thể hiện sự yêu quý với tiền. Đánh giá cao từng đồng tiền. Biết ơn tiền. Làm tiền cười. Chia sẻ cho tiền nhiều điều tích cực, ý nghĩa. Giúp cho tiền lên một đẳng cấp cao hơn. Luôn nhẹ nhàng, dịu dàng với tiền.

Đó chỉ là một phần nhỏ của những gì tôi đúc rút được từ tư duy của người giàu và nếu bạn muốn tìm hiểu thêm hãy đọc cuốn sách Bí Mật Tư Duy Triệu Phú nhé.

Còn bây giờ là bài tập của bạn đây:

Bài Tập: Học Viên – Tích Lũy – Trợ Giúp – Chiến Dịch

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 13: Vượt Qua Chính Mình

Hura chúc mừng bạn đã đến với ngày thứ mười ba của cuốn sách thực hành Siêu Diễn Đạt!

Trước khi hoàn thành bài tập ngày hôm nay, tôi chia sẻ với bạn về một bí mật vô cùng quan trọng mà nếu bạn lưu tâm và ứng dụng, bạn sẽ như mũi tên sắc nhọn bay vun vút và cắm thẳng vào hồng tâm của tấm bia mục tiêu.

Vậy bí mật này là gì mà có sức ảnh hưởng khủng khiếp đến như thế?

Thật ra cũng chẳng có gì khủng khiếp mà là do cách tôi sử dụng từ ngữ mà thôi!!!

Bạn thân mến – hằng ngày chúng ta có quá nhiều việc để làm đúng không?

Nếu bạn trả lời là đúng thì bạn chưa chính xác rồi, hằng ngày chúng ta không có quá nhiều việc để làm đâu, thật đó...

Tại sao tôi lại nói như vậy?

Thì đơn giản thôi, bạn nhìn lại những gì mình làm trong ngày mà xem, mỗi ngày chúng ta chỉ có 2 việc mà thôi, việc thứ nhất là việc hướng đến mục tiêu và việc thứ hai là việc không hướng đến mục tiêu.

Việc hướng đến mục tiêu là việc mà khi bạn thực hiện, bạn hiện thực dần những gì mà mình mong ước trong đầu.

Còn việc không hướng đến mục tiêu là việc mà khi bạn thực hiện, bạn bước lùi ra xa cái mục tiêu mà bạn muốn thực hiện.

Nghe thì tưởng chừng đơn giản như vậy đó nhưng mấy ai nhận ra và sống đúng với điều này đơn giản bởi vì hầu như chúng ta cũng chẳng biết mục tiêu sống của chúng ta trong đời này là gì?

Lúc nhỏ chúng ta hay ước mơ, chúng ta ước mơ nào là mình phải trở thành y tá, bác sĩ, phi công lái máy bay, tổng thống... nhưng rồi khi lớn lên, chúng ta bị đời “quật” mình tới tấp như cây roi đánh thẳng vào người khi mục tiêu mình to mà năng lực mình thì chưa tới, chúng ta thất bại với những mục tiêu mà mình đề ra với cái câu “đời không như là mơ”.

Chúng ta lại tiếp tục đặt mục tiêu và rồi lại thất bại, chúng ta có đau đấy nhưng rồi tự nhủ thôi mình cố gắng thêm lần nữa rồi lại đau và rồi cho đến một ngày chúng ta “giác ngộ” rằng:

Để không phải nếm trải cảm giác thất vọng, đau đớn khi không đạt được mục tiêu thì không cần phải đặt mục tiêu gì cả (thật ra chúng ta cũng không nhận ra được điều này).

Chúng ta vô thức sống theo nỗi sợ dẫn đường chúng ta và một ngày ta lại nhận ra, ta hồi sinh: Ôi trời ơi, tại sao bao năm nay mình sống không mục đích như lục bình trôi sông thế này, mình đã làm gì với cuộc đời mình thế này?

Chúc mừng bạn, nếu bạn đã đến được giai đoạn này thật sự là đáng quý và cũng không có gì ngại ngùng cả bởi vì phàm là một con người thì khi sinh ra và lớn lên rồi trưởng thành đều phải trải qua 3 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Đánh mất mình (chán nản, ủ rũ, thiếu niềm tin vào bản thân, sống mà không biết mình sống vì điều gì...)

Giai đoạn 2: Là chính mình (nhận ra bản thân có một tiềm năng lớn lao cần khai phá, tin vào chính mình, dần có ước mơ hoài bão nhưng chưa rõ ràng...)

Giai đoạn 3: Vượt qua chính mình (có ước mơ hoài bão rõ ràng, trí khôn và năng lực mạnh mẽ, luôn muốn trở thành phiên bản tốt nhất của bản thân và đam mê việc giúp đỡ người khác...)

Tôi cũng thú thật là tôi không biết bạn đang ở đâu trên hành trình 3 chữ “mình” kia và chỉ có mỗi bạn nếu trung thực thì sẽ biết bản thân của bạn ở đâu thôi.

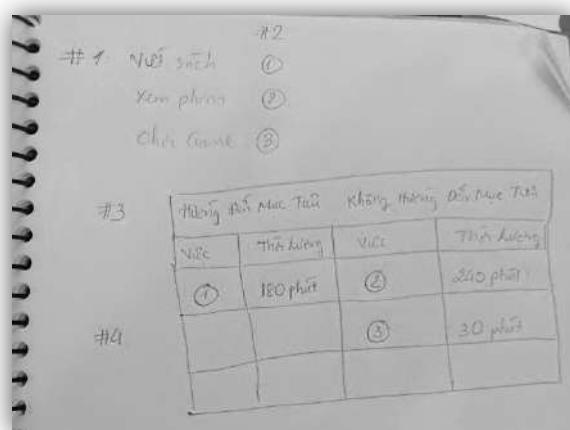
Nhận thức là bước đầu tiên của sự thay đổi, biết mình ở đâu rồi thì hãy tiến lên một bước cao hơn nữa bạn nhé và bây giờ bạn làm bài tập nho nhỏ sau đây nhé:

#1: Bạn hãy liệt kê và gọi tên tất cả những công việc mà bạn đang thực hiện hằng ngày!

#2: Bạn đánh số cho từng công việc mà bạn làm hằng ngày.

#3: Bạn kẻ 4 cái cột, một bên bạn để là việc hướng đến mục tiêu + thời lượng và cột bên kia là việc không hướng đến mục tiêu + thời lượng.

#4: Sau đó điền số vào 2 cột đã được đánh dấu ở #2 và bắt đầu đo lường.



Bạn thân mến, bài tập này sẽ giúp bạn đo lường được mỗi ngày bạn đã sử dụng thời gian như thế nào để quản lý mục tiêu. Nhưng điều quan trọng nhất vẫn là: Mục tiêu của bạn là gì?

Bạn dành thời gian để suy nghĩ thêm nhé. Còn bây giờ là bài tập siêu diễn đạt của ngày hôm nay:

Bài Tập: Lựa Chọn – Nhiệm Vụ - Hành Trình – Hoàn Cảnh

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 14: Bây Giờ Hoặc Ngay Bây Giờ

Thú thật đi nào...!

Có phải trong quá trình làm bài bạn đã rất nhiều lần lười biếng phải không?

Điều đó cũng là bình thường thôi bởi vì bản chất con người là khi thực hiện một điều gì đó thường xuyên và lặp lại thì sẽ lười biếng. Vậy theo bạn lười biếng là tốt hay là xấu?

Nếu bạn trả lời “còn tùy” thì đúng rồi đó bởi vì cuộc sống này không có gì là đúng tuyệt đối hay là sai tuyệt đối cả!

Thật ra thì tôi đã hỏi một câu hỏi sai về bản chất nên cũng không ra được một câu trả lời chính xác vì khi hỏi phải có đối tượng cụ thể.

Ví dụ nhé: Lười biếng là lười biếng cái gì thì mới trả lời được chứ?

Lười biếng là điều tốt bởi vì lười biếng mà con người mới sáng tạo ra những vật dụng hằng ngày để giảm sức lao động của con người như máy giặt, nồi cơm điện, xe máy, máy cày, máy kéo, máy bơm nước, cửa máy... đó thôi.

Hãy thử tưởng tượng nếu con người chúng ta cứ làm siêng giặt một thau đồ mỗi ngày rồi sau đó hì hụi chặt và chụm củi để nấu cơm hay đun nước thì lúc đó cuộc sống sẽ như nào?

Nghĩ tới thôi thì cũng đã ngán ngẩm rồi!

Luận về lười biếng thì theo quan điểm của tôi có 2 dạng của lười biếng là lười thông minh và lười ngu luôn. Thế nào là lười thông minh và thế nào là lười ngu luôn?

Lười thông minh là giống như lúc nãy tôi có lấy làm ví dụ đó, thường thì những người lười thông minh họ sẽ sáng tạo nhằm mục đích là làm giảm sức lao động của họ về một việc gì đó nhưng vẫn đảm bảo kết quả vẫn thực hiện được thậm chí hiệu quả công việc còn cao hơn.

Còn lười ngu luôn là dạng lười mà suốt ngày cứ nằm ì ra mà ngủ và chẳng muốn động tay vào bất cứ công việc gì đến nỗi ngủ cũng lười nhắm mắt.

Lười thông minh thì hướng sự lười về việc giải quyết được vấn đề nhanh hơn nhưng ít mất sức hơn còn lười ngu luôn là lười có tính mục đích nhưng mục đích đó là sự dễ dãi với bản thân để rồi ngu luôn thiệt.

Bạn thân mến!

Bạn cần phân biệt được rõ ràng đâu là việc thư giãn và đâu là sự dễ dãi với bản thân. Thư giãn là nhằm giúp cho bản thân hồi phục lại năng lượng để tiếp tục một công việc nào đó còn dễ dãi với bản thân là cho bản thân sa vào vũng lầy bất tận của việc lười biếng không chịu hành động.

Quay trở lại chủ đề chính của cuốn sách là sự rèn luyện kỹ năng Siêu Diễn Đạt – sẽ như thế nào nếu bạn lười biếng trong hành trình này?

Chính bạn nên là người trả lời câu hỏi này với những chi phí cơ hội mà bạn sẽ đánh mất nếu yếu kém kỹ năng này trong đời.

Nói thì nói vậy thôi chứ tôi rất tâm huyết muốn động viên bạn hoàn thành xuất sắc hành trình 25 bài tập này nên nếu bạn sắp rơi vào trạng thái “lười ngu luôn” thì bạn nhớ đến thông tin này nhé:

Nếu bạn chỉ sẵn sàng làm những việc đơn giản thì cuộc sống của bạn sẽ đầy rẫy những khó khăn nhưng nếu bạn quyết tâm làm những việc khó khăn thì cuộc sống của bạn sẽ đơn giản hơn rất nhiều.

Và mỗi khi bạn sắp sửa lười biếng với tiếng nói nhỏ trong đầu mình là chán chường muốn bỏ cuộc không hành động thì hãy nhớ câu thần chú “bây giờ hoặc không bao giờ” và rồi tiếp tục làm bài tập để nhận tiếp những thứ hay ho tiếp theo vào ngày tiếp theo.

Nhưng nếu câu thần chú “bây giờ hoặc không bao giờ” không còn hiệu nghiệm với bạn thì sao?

Đơn giản thôi – hãy sử dụng câu thần chú thứ hai là “bây giờ hoặc ngay bây giờ”.

Vậy nên ngay bây giờ là bài tập của ngày hôm nay, bạn có lựa chọn thứ nhất là hoàn thành bài tập “bây giờ” và lựa chọn thứ hai của bạn là hoàn thành “ngay bây giờ”. Bạn lựa chọn lựa chọn nào?

Bài Tập: Khởi Tạo – Cá Nhân – Hội Nhập – Bí Quyết

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 15: Học Ăn - Học Nói - Học Gối - Học Mở

Trong một cuộc trò chuyện với một người em, người em đó đã hỏi tôi như sau:

Anh Dũng ơi, em đã theo dõi anh rất lâu rồi và em rất thích cái cách mà anh chia sẻ khi livestream và những bài viết mà anh viết, nó làm cho em cảm thấy bản thân em đồng cảm với anh và em thấy mình trong đó. Anh làm cách nào mà hay vậy anh?

Bạn thân mến, nói là một nghệ thuật và người nói hay chắc chắn là một nghệ sĩ tuyệt vời của cuộc đời này. Thông qua việc nói hay, người đối diện đang lắng nghe chúng ta sẽ có cơ hội tiếp nhận được thêm rất nhiều những “lời hay ý đẹp” khi và chỉ khi họ chịu lắng nghe chúng ta. Vậy làm như thế nào để nói hay đây?

Thông qua câu nói của người em đó, tôi cũng sẵn trả lời cho bạn luôn: Để trở thành một người nói hay, một người thành thạo kỹ năng nói hay thì chúng ta phải làm chủ được một câu nói mà ông bà ta đã truyền lại đó là “Học ăn - học nói - học gói - học mở”.

Đầu tiên là học ăn, ăn ở đây nghĩa đen là bỏ vào mồm - nhai và nuốt và nghĩa bóng là ăn uống một cách lịch sự, lịch thiệp với hoàn cảnh giao tiếp. Tuy nhiên trong khuôn khổ bài viết này, Tôi đề nghị bạn không cần phải quá lịch thiệp khi “ăn

ngôn từ” mà chúng ta cứ “ăn thoải mái” thậm chí là “ăn cắp ngôn từ” của những người xung quanh. Để làm gì?

Nếu ví cái miệng là nơi để chúng ta ăn thức ăn thì não của chúng ta là nơi chúng ta “nuốt tri thức”. Trước khi bạn trở thành người nói hay thì bạn phải nói đúng cái đã.

Thứ hai là học nói, học nói ở đây là học sử dụng ngôn từ đúng ngữ cảnh nói để lột tả hết được thứ mà chúng ta muốn truyền tải. Chúng ta càng truyền tải một cách dễ hiểu, thu hút, thuyết phục và rõ ràng ý thì chúng ta nói càng hay.

Thứ ba là học gói, học gói có nghĩa là chúng ta học cách gom ý, nói súc tích ý, nói ngắn gọn những gì chúng ta muốn truyền tải hay còn gọi là nói đúng trọng tâm.

Cuối cùng là học mở, học mở là học cách giải thích những thứ khó hiểu thành dễ hiểu thông qua những yếu tố thuyết phục như con số, câu hỏi, dữ liệu chứng minh, biểu đồ, câu chuyện, luận chứng khoa học...

Và tin vui cho bạn là tất cả những điều này chúng ta sẽ được học hết một cách trọn vẹn không bỏ bất cứ ý gì trong suốt hành trình những ngày tiếp theo của khóa huấn luyện Siêu Diễn Đạt thú vị này.

Sang ngày mai, chúng ta sẽ bước sang bước thứ 16 và chúng ta sẽ chuyển sang một bài tập hoàn toàn khác với bài tập này nhằm mục đích hướng dẫn và cung cấp thêm

cho bạn các động từ để bạn có thể nhảy vũ điệu ngôn từ thật đẹp. Còn bây giờ tôi mời bạn tiếp tục hoàn thành bài tập của ngày hôm nay:

Bài Tập: Phạt Ngươi - An Ninh - Cảnh Cáo - Triệu Chứng

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 16: Nghệ Thuật Tạo Tiêu Đề Dễ Như Ăn Cháo

Cảm ơn sự đồng hành của bạn đến thời điểm hiện tại!!!

Hôm nay bạn chính thức bước lên level mới với một dạng bài tập mới hơn. Bạn biết không?

Thường thì khi bạn diễn đạt cho ai đó đang lắng nghe hoặc nói trước đám đông sẽ có một số trường hợp xảy ra:

#1: Không biết mình đang nói cái gì và cũng không biết mình nghĩ gì luôn?

#2: Nói lạc giọng đi, nói ấp a ấp úng, nói quên nội dung rồi nói tào lao và à ừm một tràng dài bất tận sau đó đứng hình không biết nói gì và run lập cập.

Bạn thân mến!

Hậu quả của 2 điều trên là sẽ gây ra cho chúng ta những nỗi sợ và sự không thoải mái cho những lần chia sẻ tiếp theo của chúng ta.

Như phản ứng của một con chim sợ cành cong, phản ứng tự nhiên của chúng ta thường sẽ né tránh những nỗi sợ và sự không thoải mái và chúng ta nghĩ rằng mình không có khả năng thuyết trình đâu để rồi chúng ta làm cho con dao thuyết trình của chúng ta ngày càng rỉ sét trong khi nó còn chưa được mài bén.

Để giải quyết 2 điều phía trên thật ra cũng không khó lắm, bạn cần lưu ý đến một từ khóa rất giản đơn nhưng không phải ai cũng lưu tâm đến đó là từ “Thủ”.

Thủ - Thủ - Thủ - Thủ - Thủ - Thủ!

Để dễ hiểu nghĩa của từ này, bạn hãy nghĩ đến hình ảnh của một Thủ Môn như Đặng Văn Lâm (Lâm Tây) chẳng hạn!

Từ “thủ” theo quan điểm của Tôi trong bài học này có nghĩa là giữ, là chuẩn bị sẵn sàng để làm một điều gì đó hoặc tránh một điều gì đó.

Vậy thì từ “thủ” thì liên quan gì đến việc siêu diễn đạt?

Rất liên quan, phần lớn chúng ta sợ là do chúng ta thiếu sự chuẩn bị. Sẽ như thế nào nếu chúng ta đã chuẩn bị (thủ) sẵn sàng cho mọi thứ?

Sẽ như thế nào nếu một cô gái “thủ” trong người mình những “thế võ” chuyên đặc trị những tên dâm tặc, biến thái?

Nỗi sợ sẽ biến mất mà thay vào đó là sự tự tin khi bước đi, khi hành động.

Trong việc diễn đạt, thuyết trình cũng vậy. Chúng ta cần thủ trước cho chúng ta những bài nói, bài chia sẻ, bài thuyết trình. Vậy thủ trước những bài này có khó không?

Dễ ồm!

Như tôi đã chia sẻ ngay từ đầu, cuộc đời chúng ta cũng chỉ xoay quanh những chủ đề trong cái bánh xe cuộc đời này thôi. Đó là: Sức Khỏe, Tài Chính, Sự Nghiệp, Tâm Linh, Mối Quan Hệ...



Vậy bạn biết chúng ta phải làm gì tiếp theo rồi chứ?

Nhiệm vụ của bạn bây giờ rất đơn giản, bạn chỉ cần tạo trước cho mình những chủ đề nhỏ hơn (tiêu đề phụ) trong 8 cái chủ đề “bự chẳng” kia là xong. Ví dụ trong chủ đề Sức Khỏe, chúng ta sẽ tạo ra những chủ đề nhỏ hơn như:

Nghệ Thuật Sống Khỏe Như Voi

3 Bí Quyết Sống Khỏe Mạnh Mỗi Ngày

Bí Mật Sống Trăm Tuổi

Ví dụ trong chủ đề Phát Triển Bản Thân, chúng ta sẽ tạo ra những chủ đề nhỏ hơn như:

Nghệ Thuật Sống Theo Phương Pháp Kaizen Của Người Nhật

5 Bí Kíp Trưởng Thành Hơn Mỗi Ngày

Nghệ Thuật Chuyển Hóa Nỗi Đau Thành Tài Sản

Đây là một vài ví dụ mẫu về việc tạo ra những chủ đề con trong những chủ đề lớn, được gọi là Tiêu Đề cho một bài chia sẻ. Tại sao bạn phải làm điều này?

Đơn giản thôi vì khi chúng ta có một tiêu đề thu hút thì lúc đó chúng ta mới hút được những khán giả lắng nghe chúng ta nói hoặc những độc giả đọc những gì chúng ta viết. Bạn đã bao giờ nghĩ về điều này chưa?

Tại sao bạn lại chọn click vào quảng cáo hoặc một bài báo? Phần lớn là do tiêu đề thu hút chúng ta và thông qua tiêu đề, chúng ta giúp cho người đọc, người nghe nhận biết được họ sẽ nhận được cái gì từ tiêu đề của chúng ta.

Đọc tới đây chắc bạn đã hiểu mình phải làm gì rồi nhỉ?

Đó là sẽ thực hành để chuẩn bị, để thủ sẵn cho chính bản thân mình những chủ đề mà “biết đâu bất ngờ” mình sẽ có dịp để chia sẻ.

Một trong những cách mà chúng ta bót run và tự tin khi nói là nói đúng vấn đề mà chúng ta quan tâm. Vậy nên trong cái bánh xe cuộc đời bao gồm 8 mảnh ghép lớn, bạn hãy chọn cho mình bất kỳ mảnh ghép nào mà bạn thích nhất và quan tâm nhất để tạo ra những chủ đề con nhé .

Bài tập của bạn:

Hãy tạo ra “10 tiêu đề” với những chủ đề lớn tự chọn mà bạn quan tâm nhất, sau đó hãy điền vào một số từ ngữ gợi ý bên dưới!

Bài tập 1: Bí Mật

.....

.....

.....

.....

Bài tập 2: Nghệ Thuật

.....

.....

.....

.....

Bài tập 3: Bí Kíp

.....

.....

.....

.....

Bài tập 4: Bí Quyết

.....

.....

.....

.....

Bài tập 5: Sự Thật

.....

.....

.....

.....

Ngày 17: Bí Quyết Tạo Tiêu Đề Thu Hút Khó Cưỡng

Bạn thân mến, ngày hôm qua bạn đã được tôi dẫn dắt đến một dạng bài tập mới có liên quan đến việc thuyết trình đó là cách tạo ra những tiêu đề thu hút để hút khán giả, độc giả hoặc chỉ đơn giản là người bạn của bạn đọc những gì bạn viết hoặc những gì bạn chia sẻ.

Trong ngày hôm nay, vẫn là chủ đề đó nhưng tôi sẽ đào sâu hơn nữa để giúp bạn tạo ra những tiêu đề thu hút hơn, đánh thẳng vào tâm lý của người đọc khiến họ không thể cưỡng lại được phải bấm nút đọc tiếp hoặc tham gia vào buổi chia sẻ của bạn. Làm như thế nào để bạn có thể làm được điều đó?

Đơn giản thôi, bạn hãy chú ý vào công thức tạo “Tiêu Đề” sau đây:

Tiêu đề thu hút = Con số liệt kê + Lợi ích thấy được + Nhóm đối tượng + Khả năng gây shock + Ngôn từ tò mò.

Bạn đừng quá lo lắng khi phải sử dụng hết những yếu tố liệt kê ở công thức đó, bạn chỉ cần sử dụng vài yếu tố thôi cũng đã thu hút lắm rồi. Ví dụ nhé:

Thay vì tiêu đề của bạn là Cách Để Trị Mụn Mau Lành, bạn hãy sử dụng con số liệt kê + lợi ích thấy được + khả năng gây sốc + ngôn từ tò mò. Cụ thể:

Thay vì: Cách Để Trị Mụn Mau Lành

Thay bằng: 4 Phương Pháp (con số) Trị Mụn (lợi ích thấy được) Siêu Tốc (ngôn từ gây sốc) Dành Cho Người Nhiều Mụn Mủ (nhóm đối tượng).

Thay vì: 5 Điều Để Khỏe Mạnh Hơn Mỗi Ngày

Thay Bằng: 5 Bí Mật (con số) Để Trần Đây Sinh Lực (lợi ích thấy được) Trong Tích Tắc (ngôn từ gây sốc) Không Phải Ai Cũng Biết (ngôn từ tò mò).

Bạn thấy không?

Thật ra để thực hành điều này không khó chỉ cần bạn động não một tí xíu mà thôi, bạn càng đặt tiêu đề hay chừng nào thì bạn càng dễ thu hút người khác để chừng đó. Và khi bạn đã thu hút được người khác để mắt đến bạn rồi, bạn hãy chia sẻ thật nhiều thứ hay ho và giá trị nhé.

Bài chia sẻ của tôi hôm nay chỉ ngắn như thế thôi nhưng rất mong bạn đào sâu vào công thức tạo tiêu đề để đây là hành trang sống cho chính bạn!

Nhớ nhé:

Tiêu đề thu hút = Con số liệt kê + Lợi ích thấy được + Nhóm đối tượng + Khả năng gây shock + Ngôn từ tò mò.

Bài tập của bạn hôm nay rất đơn giản đó là hãy hoàn thành nốt 5 tiêu đề thu hút sau đây (không cần bao gồm đầy đủ các yếu tố thu hút tuy nhiên càng có nhiều yếu tố thu hút thì tiêu đề càng thu hút) với công thức vừa được học (chủ đề bạn tự chọn):

Bài tập 1: Làm Như Thế Nào Để

.....

.....

.....

.....

Bài tập 2: 9 Thói Quen Để

.....

.....

.....

.....

Bài tập 3: Phương Pháp

.....

.....

.....

.....

Bài tập 4: 5 Điều Làm Nên

.....

.....

.....

.....

Bài tập 5: 4 Sai Lầm

.....

.....

.....

.....

Ngày 18: Vũ Diệu Ngôn Từ

Wow!!!

Chúc mừng bạn đã đi đến hành trình ngày thứ 18 của hành trình Siêu Diễn Đạt. Nếu nghiêm túc và nhiệt tình thực hành đến bây giờ, chắc hẳn bạn đã cảm nhận được khả năng liên kết ý, diễn đạt của mình có vẻ trơn tru hơn rất nhiều rồi đúng không?

Ngày hôm nay, bạn chính thức bước vào một dạng bài tập cốt lõi của khóa học thực hành. Ở bước 1 đến bước 15, bạn đã luyện liên kết ý với từ ngữ dễ hình dung và nâng cao lên liên kết ý với từ ngữ khó hình dung.

Ở bước 16 đến 17, bạn đã biết cách tạo ra những tiêu đề con thu hút và khó cưỡng. Bạn thân mến, mỗi bước mà tôi thiết kế để bạn luyện tập không khác gì một động tác đơn của một vũ công trước khi lên sân khấu. Ở bước 18, 19 và 20...

Bạn sẽ thôi không luyện tập những động tác đơn nữa mà bạn sẽ như một vũ công nhảy điệu nhảy của ngôn từ với sự kết hợp của tất cả các bước ở trên thành một màn trình diễn hoàn hảo. Cụ thể bài tập của bạn ở bước 18, 19 và 20 sẽ được diễn ra theo một số bước.

Bước 1: Bạn sẽ bốc ra 1 tiêu đề con bất kỳ mà bạn yêu thích trong những chủ đề lớn.



Bước 2: Tôi sẽ cung cấp cho bạn hai từ khóa dễ hình dung và hai từ khóa khó hình dung.



Bước 3: Bạn liên kết ý như bình thường nhưng cái khác ở đây là bạn sẽ sử dụng những từ khóa mà tôi cho sẵn để nói về

chủ đề con mà bạn muốn diễn giải để thực hành khả năng siêu liên kết.

Ví dụ bài tập sau đây:

Hãy là một vũ công nhảy điệu nhảy ngôn từ với tiêu đề con trong chủ đề Phát Triển Bản Thân cộng với các từ khóa sau đây: Điện Thoại + Đồng Hồ + Thanh Toán + Dịch Vụ.

Bước 1: Tôi sẽ tạo ra một chủ đề con về chủ đề phát triển thân với tiêu đề ví dụ: 4 Điều Ông Bà Xưa Dạy Để Phát Triển Bản Thân Mỗi Ngày.

Bước 2: Sau đó Tôi sẽ bắt đầu động não để liên kết ý với các từ khóa cho sẵn ở trên.

Bước 3: Tôi bắt đầu viết ra và liên kết ý với chủ đề chính.

Ví dụ mẫu:

Bước 1 là giới thiệu chủ đề: Vào một ngày đẹp trời của tháng 4 năm 2016, tôi có đọc được một quyển sách rất hay mang tên 4 Điều Ông Bà Xưa Dạy Để Phát Triển Bản Thân Mỗi Ngày. Nội dung quyển sách ấy nói về việc làm thế nào để sống tốt hơn với 4 điều Bác Hồ dạy.

Bước 2 là dùng từ khóa cho sẵn để nói về chủ đề, ở đây là chủ đề phát triển bản thân cho nên ví dụ sẽ thế này (nhớ để ý từ khóa được in đậm):

Ở điều đầu tiên, Ông Bà xưa đã dạy rằng: Các cháu phải biết sử dụng Điện Thoại để lướt internet mà học tập những điều hay lẽ phải của nhân loại.

Ở điều thứ hai, Ông Bà xưa tiếp tục dạy rằng: Các cháu phải biết sử dụng Đồng Hồ để quản lý thời gian làm việc một cách hiệu quả, tránh việc dành quá nhiều thời gian cho việc không hiệu quả.

Ở điều thứ ba, Ông Bà Xưa lại tiếp tục dạy rằng: Các cháu phải biết Thanh Toán những suy nghĩ tiêu cực trong đầu mình để tránh những hậu quả về sau. Mỗi suy nghĩ tiêu cực không khác gì một tên giang hồ xấu xa, các cháu phải biết thanh toán tên giang hồ này trước khi chúng thanh toán các cháu.

Ở điều thứ tư, Ông Bà xưa dạy tiếp như sau: Nếu các cháu có kinh doanh sản phẩm hay Dịch Vụ gì đó, các cháu phải đặt hết tâm huyết của mình vào đó để phục vụ khách hàng của các cháu một cách tốt nhất. Giúp người khác là con đường nhanh nhất để phát triển bản thân các cháu.

Nghe xong 4 điều này, tôi vỡ òa xúc động vì những lời khuyên quá hay của Ông Bà xưa, tôi nguyện sẽ làm theo lời Ông Bà xưa dạy để tốt hơn mỗi ngày.

Tới đây, chắc bạn đã hiểu cách làm bài tập rồi đúng không?

Bài tập này sẽ giúp cho bạn cực kỳ linh hoạt trong việc diễn đạt một ý gì đó theo chủ đề nhất định. Còn bây giờ, đến phiên bạn thể hiện khả năng tiềm ẩn của bạn.

Bài Tập: *Hãy là một vũ công ngôn từ và nhảy điệu nhảy ngôn từ với tiêu đề con bất kỳ cộng với các từ khóa sau đây:*

Bệnh Viện + Tủ Lạnh + Tư Vấn.

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 19: Tiến Nhanh Lên Nào

Tốt lắm bạn của tôi!

Nếu bạn đang đọc được những dòng chữ này chứng tỏ rằng bạn đã hoàn thành xuất sắc những gì tôi hướng dẫn ở bài tập hôm qua. Bạn thích khiêu vũ với ngôn từ chứ?

Cá nhân tôi trước đây không may mắn như bạn đâu... Bản thân tôi không có ai dẫn đường mình để làm những điều bạn đang làm mà toàn phải tự mò đường mà đi. Bạn biết bạn may mắn cỡ nào không?

Thế cho nên, nếu bạn cảm thấy chán nản với con đường bạn đang đi là tiến đến cái đích là Siêu Diễn Đạt hoặc bạn đang đi trên con đường này với một thái độ hời hợt thì xin hãy nhìn vào sự may mắn của bản thân bạn mà bước tiếp bởi vì không phải ai cũng tham gia được hành trình thực hành 25 bài tập trong cuốn sách này.

Một phần vì họ không biết có cuốn sách này tồn tại để thực hành, một phần vì họ không đủ nghị lực để đi tới đây.

Một lần nữa, xin hãy vì chính bản thân bạn mà xốc lại cho bản thân mình một tinh thần nhiệt huyết, dấn thân, rèn luyện để trở nên hoàn hảo.

Từ bây giờ đến bước 25, bạn sẽ còn rất nhiều trải nghiệm thú vị trong việc “thủ sẵn” cho bản thân mình những công

cụ vô cùng lợi hại để đập tan, chặt đứt đi những sợi dây xích đang níu chân sự tự tin và níu chân con người bạn muốn trở thành là nói năng lưu loát.

Bạn biết gì không?

Chỉ một thời gian ngắn nữa thôi là bạn sẽ vĩnh viễn trở thành một người cực kỳ tự tin và nói năng lưu loát... xa hơn nữa là trở thành một người giao tiếp vạn người mê với thần thái ai cũng phải công nhận. Bạn không tin điều đó sẽ xảy ra ư?

Không tin thì bạn cứ hết lòng, hết tâm huyết làm những bài tập mà tôi giao cho từng ngày và đến ngày 25 của cuốn sách, bạn sẽ lột xác!

Còn bây giờ, bạn hãy tăng tốc và tiến nhanh lên nào bằng việc hoàn thành thật tốt bài tập ngày hôm nay.

Bài Tập: *Hãy là một vũ công ngôn từ và nhảy điệu nhảy ngôn từ với tiêu đề con bất kỳ cộng với các từ khóa sau đây:*

Mắt Kính + Xe Máy + Thời Gian.

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 20: Hura - Ta Về Đích

Vỗ tay chúc mừng bạn vì bạn đã vượt qua được ngày 19 và bước chân được vào ngày 20!!!

Nốt ngày hôm nay nữa thôi là bạn sẽ hoàn thành được việc nhảy điệu nhảy ngôn từ và qua một dạng bài tập khác. Ở ngày hôm qua, tôi có chia sẻ rằng bạn đã vô cùng may mắn khi có cơ hội được thực hành 25 bài tập trong cuốn sách siêu diễn đạt này.

Và ngày hôm nay trước khi bước vào phần làm bài tập thì như thường lệ, tôi có một câu chuyện nhỏ nhiều giá trị muốn chia sẻ với bạn và với câu chuyện này tôi tin rằng nếu bạn ngẫm nghĩ sâu về nó thì nó sẽ tạo cho bạn một động lực rất lớn để từ đó bạn vững tin hơn với lựa chọn của mình trong tất cả mọi công việc.

Tuy nhiên...

Khi và chỉ khi bạn hiểu ý nghĩa của câu chuyện ngắn mà tôi sắp chia sẻ sau đây, hãy đọc kỹ từng con chữ một cách chậm rãi và tìm ý nghĩa của câu chuyện. Câu chuyện mang tên:

Sương Mù Giăng Lối

Đó là một buổi sáng sương mù phủ kín, ngày 04/07/1952 khi Florence Chadwick bước xuống nước bơi vượt eo biển

từ đảo Catalina đến bờ biển California. Bơi đường trường không phải là một điều mới lạ đối với Florence, bởi cô từng vượt biển Manche (giữa nước Anh và Pháp) ở cả hai chiều.

Buổi sáng hôm đó nước lạnh cóng, còn sương mù thì dày đến nỗi cô khó có thể nhìn thấy chiếc thuyền trong đoàn. Sau khi đã bơi hơn 15 tiếng đồng hồ, cô yêu cầu mọi người kéo cô lên thuyền.

Huấn luyện viên của Florence ráng hết sức để động viên cô bởi họ đã rất gần bờ, nhưng cô chỉ nhìn thấy sương mù và sương mù. Vì thế cô bỏ cuộc... *khi cách đích không tới nửa dặm (khoảng 800m).*

Sau đó cô tâm sự: *"Không phải tôi biện hộ cho mình là do lạnh, sợ hãi hay kiệt sức nhưng nếu nhìn thấy bờ, tôi đã có thể bơi đến đích".*

Hai tháng sau cũng chính tại eo biển đó và cũng với khoảng cách đó, Florence Chadwick đã lập một kỷ lục mới, bởi vì giờ đây cô có thể nhìn thấy đất liền.

Bạn thân mến, bạn đã nhận ra bài học ý nghĩa gì về câu chuyện này chưa?

Đó là chúng ta sẽ rất dễ bỏ cuộc nếu chúng ta không thấy được cái bờ mà chúng ta muốn đến dù chúng ta đã nỗ lực rất nhiều. Và khi chúng ta thấy được cái bờ mà mình muốn

đến một cách rõ ràng, mọi chuyện sẽ thuận lợi và dễ dàng hơn. Bạn biết không?

Trong đầu tôi luôn có một tư duy như thế này khi tôi bắt đầu chinh phục một mục tiêu gì đó mới, lấy ví dụ như việc tạo ra 25 bài tập thực hành trong cuốn sách Siêu Diễn Đạt này chẳng hạn... Tôi đã nhìn thấy trước được đích đến của những người kiên trì thực hành hết 25 bài tập, có nghĩa là Tôi đã “kết thúc từ trong tâm trí trước khi bắt đầu”.

Điều này rất thú vị, bạn biết tại sao không?

Bởi vì mọi thứ trên đời này đều được sáng tạo hai lần, lần đầu là trong tâm trí và lần thứ hai là trong hiện thực.

Thomas Edison chắc hẳn là người thấu rõ nhất về cách nghĩ này bởi vì nếu ông không có sự hình dung rõ ràng về việc tạo ra một chiếc bóng đèn ngay từ thời điểm bắt đầu thì chắc hẳn ông sẽ không thể nào kiên trì thử và sai đến 999 lần (con số tượng trưng) như thế.

Nhân tiện nhắc về Edison, tôi có một ấn tượng rất sâu sắc với lời ông nói sau khi một phóng viên hỏi ông: Thưa ngài Edison, ngài có xem việc không tìm ra đúng nguyên liệu 999 lần để tạo ra dây tóc bóng đèn là một sự thất bại hay không?

Edison trả lời rằng: Không, ta đâu có thất bại mà việc ta tạo ra được sợi dây tóc bóng đèn buộc ta phải trải qua 999

bước mà thôi. Một câu trả lời rất thông minh đúng không bạn?

Vậy câu chuyện Sương Mù Giăng Lối và câu chuyện chế tạo ra dây tóc bóng đèn của Edison có liên quan gì đến 25 bài tập thực hành trong cuốn sách Siêu Diễn Đạt?

Nếu bạn hỏi như thế thì câu trả lời là “có”, liên quan như thế nào?

Thứ nhất, giống như Edison nói rằng để tạo ra được sợi dây tóc bóng đèn thì buộc phải trải qua 999 bước. Còn bạn thì sao?

Bạn có xem sự cải tiến, sáng tạo là phát minh hay không?

Nếu bạn cải tiến, phát triển được bản thân mình từ một người cũ “rụt rè, nhút nhát, thiếu tự tin, nói chuyện nhát nhéo” trở thành một người “tự tin, bản lĩnh, nói chuyện thu hút, thuyết phục” thì có phải bạn đã phát minh lại chính mình?

Và để phát minh lại chính mình bạn có cần phải sai và sửa sai đến 999 bước giống như Edison hay không?

Không, bạn chỉ cần luyện tập thật tốt các bài tập trong cuốn sách này này và hoàn thành 25 bài tập của lộ trình mà thôi vì bản thân tôi đã sai quá nhiều lần rồi, bạn đừng có dại mà phát minh lại cái bóng đèn.

Cái gì người đi trước đã tạo ra và hiệu quả rồi thì bạn cứ sử dụng (như các bước để trở thành người có khả năng siêu diễn đạt), phát minh lại chỉ cho tốn thời gian sống, hãy tập trung vào việc tìm ra sứ mệnh của bạn và phát huy điều đó.

Tiếp theo là vấn đề “cái bờ khi bơi”, câu chuyện này tôi thêm vào vì câu chuyện này cực kỳ giống với hoàn cảnh của bạn ở thời điểm hiện tại vì bạn đang bơi trong “biển ngôn từ” và nếu ví như điểm bắt đầu là ngày 1 tương ứng với mỗi km thì bạn đang bơi trong cái biển ngôn từ để về đích ứng với 25 ngày là 25km.

Tôi bảo đảm với bạn là khi bơi, bạn sẽ bị “mây mù giảng lối” và mây mù ở đây đó chính là những câu hỏi mà bạn đặt ra trong lúc bạn bơi (làm bài tập) là liệu những gì mình đang thực hành có giúp mình nói hay hơn không, có giúp mình nói chuyện lưu loát, tự tin, thuyết phục hơn không?

Tôi hiểu điều đó nên để giúp bạn có thêm động lực “bơi vào bờ”, Tôi đã mời bạn tham gia vào nhóm Luyện diễn và xem những “đồng môn” đi trước của bạn đang bơi như thế nào và có ai đã về đích chưa?

Đây người về đích. Tôi tạm dừng bài chia sẻ vì dài quá rồi, bằng tất cả sự quý mến bạn, tôi mời bạn tiếp tục làm bài tập của ngày hôm nay.

Bài tập: Hãy là một vũ công ngôn từ và nhảy điệu nhảy ngôn từ với tiêu đề con bất kỳ cộng với các từ khóa sau đây:

Quạt Máy + Mặt Trời + Mùa Đông.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 21: Tôi Là Ai

Tôi nhớ lần đầu tiên trong đời tôi đi làm MC là vào tháng 11 - 2019. Hôm ấy tôi đi làm MC cho chương trình hội thảo với số lượng người tham gia là 500 người với sự góp mặt của TS.Lê Thẩm Dương và rất nhiều Diễn giả nổi tiếng khác như cô Lê Thúy Hạnh, cô Nguyễn Thị Hải, Richdad Lộc...



Nhớ lần đầu đi làm MC, tôi chẳng có tí xú kinh nghiệm gì cả cho việc dẫn chương trình ngoại trừ khoác lên mình chiếc áo vest hơi bị sang trọng (mua hết 3,5 triệu).

Lon ton đến hội trường sớm hơn để chuẩn bị, tôi gặp anh Luân là Chủ Tịch Deeverich - người tổ chức chính ra chương trình mà tôi có cơ hội làm MC. Lần đầu tiên nhìn thấy tôi, anh hỏi tôi chuẩn bị chưa?

Tôi nói: Dạ rồi!

Anh mới hỏi tôi tiếp là có mang theo cái bìa cứng để đựng MC Script hay không?

Tôi tự hỏi mình: Cái bìa cứng đựng MC Script là cái gì và mãi sau này Tôi mới biết đó là “kịch bản dẫn dắt được in và kẹp vào cái bìa A5 cầm theo trên tay phòng trường hợp MC quên lời và quên tên của người được giới thiệu trong chương trình”.

Tiếp đó tôi nói Tôi không có mang theo nên tôi sẽ sử dụng điện thoại để đọc cái file MC Script mà anh gửi cho.

Chuyện tạm qua và anh kêu tôi tập dượt giới thiệu chương trình đi bởi vì những giây phút đầu của chương trình rất là quan trọng, nó quyết định rất lớn đến quá trình tương tác của khán giả với những người chia sẻ ở trên sân khấu (ấn tượng đầu tiên).

Mặc dù Tôi chỉ mới tập tành vài ba cái ý được một người anh chơi chung hướng dẫn trước đó nhưng nhờ tôi làm đào tạo cũng khá lâu rồi nên cả chương trình ấy tôi dẫn dắt rất mượt mà và được anh Luông ngỏ ý hợp tác lâu dài (dù còn nhiều thứ cần chỉnh sửa).

Với thái độ tốt và khả năng chỉnh sửa bản thân nhanh như sóc, tôi được mời làm MC xuyên suốt 2 ngày với sự tham gia của 1000 người và có sự góp mặt của Blair Singer - Vua Bán Hàng Thế Giới - Tác giả của 3 cuốn sách nổi tiếng.



Tôi cũng không nghĩ là cái ước mơ hơn 8 năm của mình (đặt ra vào năm 2011 là sẽ đứng sân khấu ngàn người) lại được thực hiện hóa một cách vi diệu như thế (lần thứ 2 làm MC trên đời và làm hơi bị chuyên nghiệp luôn).

Bởi vì như thế tôi mới tự tin chia sẻ với bạn là mọi thứ đều xuất hiện trong tâm trí hai lần, lần thứ nhất là trong tâm trí và lần thứ hai là trong hiện thực.

Mà thôi dừng câu chuyện khoe mẽ ở đây vào vấn đề chính luôn nhé. Bạn có để ý lúc này tôi có nhắc đến hai từ khóa rất quan trọng trong câu chuyện vừa rồi không?

Từ đầu tiên là “kịch bản” và từ thứ hai là “ấn tượng ban đầu”. Đố bạn tại sao tôi lại nói về hai từ này?

Đơn giản thôi. Khi bạn có kịch bản được chuẩn bị sẵn, bạn rất dễ gây được ấn tượng ban đầu với những người lắng nghe bạn.

Và rất tiếc là ngày hôm nay tôi không chia sẻ cho bạn cách làm một MC chuyên nghiệp hay cách làm chủ sân khấu, nếu bạn hữu duyên học lớp Siêu diễn đạt 4.0 mà tôi kèm

cặp trực tiếp, bạn sẽ được tôi hướng dẫn một điều quan trọng hơn cả việc làm chủ sân khấu, đó là... giới thiệu bản thân bạn trước đám đông hoặc với một nhóm người nào đó.

Điều này cực kỳ quan trọng, bạn biết tại sao lại quan trọng không?

#1: Người giàu là những chuyên gia về quảng bá (không tin bạn đọc cuốn sách Bí Mật Tư Duy Triệu Phú sẽ rõ) và khi có cơ hội quảng bá (giới thiệu) về mình, người giàu sẽ không ngần ngại giới thiệu về họ, về sản phẩm và dịch vụ của họ vì họ biết chắc chắn rằng trong đám đông sẽ có rất nhiều người cần đến giải pháp của họ, họ sẽ thu hút được khách hàng tiềm năng và qua quá trình chăm sóc, khách hàng tiềm năng đó sẽ trở thành khách hàng và giúp doanh nghiệp của họ tăng doanh thu - yếu tố sống còn của doanh nghiệp.

Và chuyện chưa dừng ở đó, khi khách hàng tiềm năng đó trở thành khách hàng, qua việc được chăm sóc hậu mãi sau khi mua, người khách hàng này rất có thể sẽ mua lại (nếu sản phẩm/dịch vụ/giải pháp bạn cung cấp có tính lặp lại) hoặc giới thiệu cho bạn bè của họ (viral truyền miệng).

Nếu bạn là một doanh nhân, một người kinh doanh, một người bán hàng thì bạn có bỏ qua cơ hội đáng quý này không?

#2: Nếu bạn là một học sinh, sinh viên thậm chí bạn là một người thất nghiệp thì qua việc giới thiệu bản thân mà được chuẩn bị trước thì bạn sẽ được gì?

Dù bạn là sinh viên, học sinh hay người thất nghiệp thì bạn đều sẽ có cơ hội được những người đang tìm kiếm đối tác để ý đến nếu bạn có một bài giới thiệu thật hay và ấn tượng.

Với những bạn học sinh, sinh viên thì sẽ có cơ hội tiếp cận những người mà các em đang muốn học hỏi vì các em ấn tượng trong mắt họ (thông qua bài giới thiệu bản thân).

Còn với những người thất nghiệp thì những người này sẽ có cơ hội tìm được việc làm thông qua bài giới thiệu bản thân ấn tượng trước đám đông (trong đám đông có vàng, hãy tin như vậy đi) hoặc chỉ đơn giản là tự tin trả lời trước người phỏng vấn mà họ đang xin việc (90% người phỏng vấn sẽ hỏi câu hỏi đầu tiên là bạn/bạn giới thiệu về bản thân đi).

Vậy câu hỏi đặt ra là làm sao để giới thiệu bản thân một cách ấn tượng và sâu sắc chạm người nghe để họ để mắt nhìn, để tai nghe và để não nhớ đến bạn đây?

Với kinh nghiệm là Tổng Giám Đốc của Công Ty Cổ Phần Truyền Thông Giá Trị Việt và là một Chuyên Gia Huấn Luyện Ngôn Từ, Tôi chia sẻ với bạn 2 kịch bản:

*Kịch bản 1 (đánh dấu là *1) dành cho người đi làm với mục đích tìm kiếm khách hàng tiềm năng (bạn lưu ý đây là bài*

giới thiệu trước đám đông và 3 người đã được xem làm đám đông rồi).

*Kịch bản 2 (đánh dấu là *2) dành cho các bạn học sinh, sinh viên, người thất nghiệp với mục đích là được kết nối, học hỏi từ những người giỏi hoặc được những người đang tìm kiếm đối tác để ý đến (bạn lưu ý đây là bài giới thiệu trước đám đông và 3 người đã được xem làm đám đông rồi).*

Nguyên tắc chung là như thế này:

#1: Khi giới thiệu, nếu bạn có kinh nghiệm về điều gì đó thì hãy giới thiệu về điều đó.

#2: Khi giới thiệu, nếu bạn chưa có kinh nghiệm về điều gì đó thì hãy giới thiệu về điều mình muốn trở thành.

#3: Hãy lưu tâm nói về điều người khác muốn nghe thay vì điều mình muốn nói và khéo léo giới thiệu bản thân mình trong đó.

#4: Mục đích của việc giới thiệu là để người ta nhớ đến mình nên hãy tìm cách để người ta nhớ đến như lặp lại hoặc làm điều gì đó hài hước

Thôi Tôi dài dòng quá rồi, Tôi đi vào cụ thể đây:

**1: Kịch Bản Dùng Cho *1*

Bước 1: Chào đám đông

_ Tôi khuyên là nên xưng hô bản thân là tôi và người lắng nghe là bạn và các bạn hoặc quý vị.

_ Nếu là buổi hội thảo thì nên gọi tên chương trình của hội thảo: Xin chào tất cả bạn/quý vị và các bạn có mặt trong chương trình “Business Success” ngày hôm nay.

_ Nếu là buổi coffee hay họp mặt thì nên: Xin chào tất cả bạn/quý vị và các bạn có mặt trong buổi họp mặt/chia sẻ ngày hôm nay.

Bước 2: Giới thiệu tên + nhắc lại họ tên + chuyên gia lĩnh vực gì đó

_ Giới thiệu tên để người ta biết đến, nhắc lại họ tên để người ta chú ý lần nữa và giới thiệu mình là chuyên gia để tạo uy tín cho bản thân.

_ Xin được tự giới thiệu, tôi tên là Dũng - Phan Thanh Dũng
– Tác giả 6 cuốn sách và là chuyên gia đào tạo kỹ năng.

Xin được tự giới thiệu, tôi tên là Lũng - Thung Thị Lũng - chuyên gia Tình Dục Học

Xin được tự giới thiệu, tôi tên là Nuôi- Trần Văn Nuôi - chuyên gia Nuôi Lợn.

Bước 3: Nói về con số chứng minh để tăng thêm uy tín

_ Với kinh nghiệm là Tác giả 6 cuốn sách kỹ năng, tôi đã chia sẻ được hàng nghìn cuốn sách kỹ năng tới được tay nhiều độc giả trên khắp Việt Nam.

_ Với kinh nghiệm hơn 10 năm tư vấn về khả năng sinh lý, tôi đã giúp cho hơn 1500 cặp gia đình lấy lại cảm xúc thăng hoa khi làm chuyện ấy.

_ Với kinh nghiệm nuôi lợn hơn 15 năm, tôi đã chia sẻ và giúp cho hàng ngàn hộ nuôi trong xóm gây dựng được bầy heo khổng lồ và khỏe mạnh, mập mạp hơn 100.000 ngàn con.

Bước 4: Gọi vấn đề bằng phương pháp nếu.... (vấn đề) thì... (giải pháp).

_ Nếu bạn và các bạn nào ở đây mà muốn cải thiện kỹ năng của mình như đọc sách, ghi nhớ hay diễn đạt thì hãy kết nối với tôi, tôi sẽ giúp các bạn nâng tầm được kỹ năng của mình nhanh chóng bằng các bài tập thực hành hiệu quả đã được kiểm chứng thành công từ rất nhiều học viên của tôi.

_ Nếu bạn và các bạn nào ở đây mà có những “trục trặc về chuyện ấy” như cô bé khô rát, cậu bé thất thủ đầu hàng sớm khi chưa chạy về đích thì hãy yên tâm, Lũng sẽ giúp bạn và các bạn bằng phương pháp “trở bàn tay” đã giúp hàng ngàn cặp đôi lấy lại khoảnh khắc tuyệt vời trong chuyện ấy.

_ Nếu bạn và các bạn nào ở đây mà nuôi lợn, lợn gầy yếu và hay chết yếu làm cho hiệu quả kinh tế không được cao thì hãy yên tâm... Nuôi sẽ giúp cho đàn lợn nhà bạn mập mạp, khỏe mạnh, để say bằng quy trình “TTC” đã giúp cho hàng ngàn hộ gia đình gặt đầu ưng ý.

Bước 5: Để lại sđt/email/facebook để đám đông liên hệ + cảm ơn + nhắc lại tên của mình và chuyên gia kèm theo.

_ Hãy liên hệ với Tôi qua số điện thoại 0977.847.370 nếu bạn muốn là một người siêu diễn đạt. Rất cảm ơn vì bạn đã lắng nghe chia sẻ của Tôi. Tôi là Phan Thanh Dũng, Tác giả 6 cuốn sách và là chuyên gia đào tạo kỹ năng.

***2: Kịch Bản Dừng Cho *2**

Bước 1: chào đám đông

_ Tôi khuyên là nên xưng hô chính mình là “em” và người nghe là bạn và các bạn.

_ Nếu là buổi hội thảo thì nên gọi tên chương trình của hội thảo: Xin chào tất cả bạn và các bạn có mặt trong chương trình “Business Success” ngày hôm nay.

_ Nếu là buổi coffee hay họp mặt thì nên: Xin chào tất cả bạn và các bạn có mặt trong buổi họp mặt/chia sẻ ngày hôm nay.

Bước 2: Giới thiệu tên + nhắc lại họ tên + người mà bạn muốn trở thành

_ Giới thiệu tên để người ta biết đến, nhắc lại họ tên để người ta chú ý lần nữa và giới thiệu mình muốn trở thành chuyên gia để người ta ấn tượng về mình.

_ Xin được tự giới thiệu, em tên là Dũng - Phan Thanh Dũng - em hiện tại đang là sinh viên và mục tiêu của em là trở thành một Tác giả sách và chuyên gia đào tạo kỹ năng.

Xin được tự giới thiệu, em tên là Lũng - Thung Thị Lũng - em hiện tại đang là sinh viên và mục tiêu của em là trở thành một chuyên gia tình dục học.

Xin được tự giới thiệu, em tên là Nuôi- Trần Văn Nuôi - em hiện tại đang là học sinh và mục tiêu của em là trở thành chuyên gia nuôi lợn.

Bước 3: Thể hiện điểm mạnh để kết nối với mục đích học hỏi

_ Em có sự ham học hỏi, cầu tiến, sự kiên trì và đam mê đọc sách để thực hiện mục tiêu là trở thành Tác giả sách và chuyên gia đào tạo kỹ năng/Tình Dục Học/Nuôi Lợn..., bạn nào quan tâm về điều này thì rất mong em và bạn sẽ kết nối được với nhau để trao đổi, chia sẻ về chủ đề này nhiều hơn.

Bước 4: Để lại sđt/email/facebook để đám đông liên hệ + cảm ơn + nhắc lại tên của mình và người mà bạn muốn trở thành.

_ Hãy liên hệ với em qua số điện thoại 0979.39.38.61 để em và bạn được kết nối với nhau. Rất cảm ơn vì bạn đã lắng nghe chia sẻ của em. Em là Dũng và mục tiêu của em là trở thành Tác giả và chuyên gia đạo tạo kỹ năng

Bạn thân mến! Bạn nắm được rồi chứ? Vậy bạn đang là người đi làm hay đang là học sinh, sinh viên?

Là ai không quan trọng, quan trọng là bạn trao giá trị được gì cho người khác nhưng bạn cần 1 bối cảnh để thực hành bài tập này và bài tập ngày hôm nay đây:

Hãy chọn *1 hoặc *2 (tùy vào hoàn cảnh thực tế của bạn) và viết một bài giới thiệu khoảng 200 từ hoặc hơn để giới thiệu về bản thân bạn thật chi tiết, rõ ràng và cuốn hút dựa trên những gì mà tôi chia sẻ. Sau khi hoàn thành bài tập, bạn có thể gửi bài tập lên nhóm Luyện diễn đạt để được trợ giảng và Tôi dễ xem và chữa bài cho bạn nhé. Nhớ rằng bài tập này rất quan trọng, còn tại sao lại quan trọng thì mời bạn kéo lên và đọc lại. Xin chào và hẹn gặp lại bạn vào ngày thứ 22.

Bài Tập: Hãy chọn kịch bản phù hợp với bản và ghi lại đoạn giới thiệu bản thân dưới đây:

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 22: Sự Trưởng Thành Không Muộn Màng

Một lần nữa phải vỗ tay tán dương cho bạn vì bạn đã đến được bước 22 của cuốn sách này. Hôm nay không chào hỏi gì nữa cả, chúng ta vào thẳng vấn đề luôn nhé bạn?

Để tôi kể cho bạn nghe về việc tôi trả lời một câu hỏi rất hay mà tôi nhận được từ một học viên. Bạn ấy có hỏi tôi rằng:

Thầy ơi, chúng ta trưởng thành vì điều gì vậy Thầy?

Phải nói là một câu hỏi rất hay mà trước giờ ít ai hỏi tôi, sau một hồi suy nghĩ tôi trả lời:

Theo quan điểm của Thầy thì câu hỏi của em nên được hỏi một cách rõ ràng hơn. Trưởng thành ở đây em muốn hỏi là trưởng thành về thân xác hay trưởng thành về trí tuệ, nhân cách con người.

Vì sao em biết không?

Để trở thành một người lớn về thể xác thì không khó nhưng để trở thành một người trưởng thành về mặt trí tuệ và nhân cách lại là một chuyện khác.

Lúc này đây bạn ấy mới hỏi tôi lại kỹ hơn: Ý em là em hỏi về việc trưởng thành về mặt trí tuệ và nhân cách đó Thầy, theo Thầy chúng ta trưởng thành về mặt nhân cách và trí tuệ vì điều gì vậy?

Tôi vỗ tay cái bốp, cười và nói: Đúng rồi, đây mới là câu hỏi chính xác nè. Câu hỏi càng rõ ràng thì em nhận được đáp án càng rõ ràng. Để Thầy nghĩ xem...

Tôi gãi đầu và nói tiếp: Ừm, đầu tiên thì chúng ta phải định nghĩa về trưởng thành là gì đã, theo quan điểm của Thầy thì trưởng thành là việc mà mình dám chịu trách nhiệm cho những gì mình làm.

Mình tự chăm sóc được mình và quan trọng hơn cả là mỗi khi mình thực hiện một điều gì đó mình chuyển tâm thái ích kỷ (vì mình) sang tâm thái yêu thương (vì người) để trong mỗi hành động mình thực hiện, mình đạt được những gì mình muốn nhưng không phải làm ai gánh chịu hậu quả mà mình để lại.

Tại sao Thầy lại nói trưởng thành là chịu trách nhiệm cho những gì mình làm?

Có phải em thường được nghe hai trường đối lập là “đồ nít ranh”, “đồ con nít” và người trưởng thành hay không. Vậy sự so sánh này là đúng hay sai, phù hợp hay không phù hợp?

Chúng ta lấy một cô bé, cậu bé ra để có bối cảnh mà so sánh nhé. Lấy ví dụ có một cậu bé ăn cắp tiền của Mẹ - Mẹ cậu phát hiện và cậu bắt đầu chối rằng mình không có lấy trong khi Mẹ cậu biết tổng. Vậy theo em tình huống này cậu bé đã trưởng thành hay chưa? - Tôi hỏi bạn ấy.

Dạ chưa anh ơi! Theo em nói dối (dài mũi), đổ lỗi, bao biện là biểu hiện của việc chưa trưởng thành.

Đúng rồi đó em, khi chúng ta nói dối thì chúng ta thường đổ lỗi cho một đối tượng nào đó và chúng ta lấy đối tượng này để bao biện cho thứ mà chúng ta làm sai. Rồi bây giờ, giờ giả sử là cậu bé đó chịu trách nhiệm là ăn cắp tiền của Mẹ, vậy theo em thì cậu bé này đã trưởng thành hay chưa?

Dạ cũng chưa anh ơi, người trưởng thành là người chính trực - họ không xâm phạm quyền lợi và lợi ích của người khác khi chưa được phép.

Đó, em lại trả lời chính xác rồi đó. Vậy theo em tại sao cậu bé này lại ăn cắp tiền của Mẹ?

Ừm theo em là vì cậu bé này cần tiền để tiêu xài cho một thứ gì đó mà cậu thích mà cậu không có tiền nên cậu ăn cắp tiền của Mẹ.

Vậy có phải cậu bé này chưa có khả năng tự lập nên phải ăn cắp tiền của Mẹ đúng không em?

Dạ đúng rồi anh!

Ồ, vậy tất cả những người chưa tự lập thì đều đi ăn cắp tiền à em?

Ý em không phải như thế, ý em là chưa có khả năng tự lập thì cũng không sao nhưng phải chính trực.

Anh đồng tình với em, vậy giả sử như em tự lập được rồi thì em có phải là người trưởng thành hay không?

Dạ không hẳn, tự lập được nhưng cũng chưa chắc đã trưởng thành, tự lập chỉ mới là khả năng tự lo được cho chính mình mà thôi.

Vậy trưởng thành thì cần những yếu tố gì mà em nói là chưa?

Dạ qua cuộc trò chuyện với anh thì em nghĩ rằng người trưởng thành là một người chính trực, dám chịu trách nhiệm cho những gì họ lựa chọn và không xâm phạm vào lợi ích của người khác khi chưa được phép và họ có khả năng tự lập.

Cũng giỏi đó, vậy một câu cuối cùng dành cho em, nãy giờ là đứa con nít nhưng giả sử như bây giờ một người lớn mà nói dối, ăn cắp, lúc nào cũng giận dữ oán trách đời rồi bê tha rượu chè, cờ bạc, sử dụng chất kích thích, sống ích kỷ chỉ nghĩ cho bản thân và gây ra rất nhiều tai họa, biến cố cho gia đình mà họ sống cùng hoặc gây nguy hiểm cho những người xung quanh thì họ có phải là người trưởng thành hay không?

Không anh ơi, họ là những người to xác nhưng vô dụng, một thành phần bỏ đi của xã hội thôi anh, họ còn tệ hơn cả những đứa con nít.

Đúng rồi đó em, nếu một người lớn xác mà cách hành xử và nhân cách không ra gì thì cũng không được gọi là trưởng thành mà phải thỏa một số điều kiện như em nói là chính trực, dám chịu trách nhiệm cho những gì họ lựa chọn và không xâm phạm vào lợi ích của người khác khi chưa được phép và họ có khả năng tự lập.

Đây chỉ là một số yếu tố cơ bản thôi, còn rất nhiều yếu tố nữa nhưng chung quy lại anh chia sẻ với em một từ khóa để trở thành người trưởng thành đó là hãy “sống tử tế”.

Còn em tò mò sống tử tế là gì thì anh khuyên em nên tự chiêm nghiệm cuộc đời và tự em rút ra định nghĩa cho em thì tốt hơn là anh nói bởi vì sự tử tế nó rất rộng, nó là đạo làm người em à và đạo chính là con đường, chính em hãy tìm ra con đường đi đến sự thành công bằng tử tế em nhé.

Bạn thân mến! Phía trên vừa rồi là câu chuyện của Tôi với một người em luận về chữ trưởng thành, tôi không biết tại sao tôi lại viết về điều này trong ngày 22 của cuốn sách này - nhưng tôi tin rằng khi mà mình tiềm thức của mình buộc mình hành động để thêm nội dung này vào thì chắc chắn sẽ có một ý nghĩa nào đó.

Tôi muốn hỏi bạn vài câu và bạn nhìn lại chính mình nhé...

#1: Theo quan điểm của bạn thế nào là trưởng thành?

#2: Với quan điểm ấy, bạn nghĩ mình là người đã trưởng thành hay chưa?

#3: Nếu chưa thì bạn làm gì để giúp bản thân mình tiến hóa thành người trưởng thành?

Và cuối cùng tôi chia sẻ với bạn về bài tập ngày hôm nay nhân tiện nói về sự trưởng thành.

Thật ra tất cả những gì tôi nói về định nghĩa trưởng thành cũng chính là cái đích mà tôi nhắm đến đó là sự chính trực, ngay thẳng trong tất cả việc mà tôi làm.

Đó là sự tự lập không để người khác lo lắng cho bản thân Tôi, đó là khả năng chịu trách nhiệm 100% cho những gì xảy ra trong cuộc đời tôi lẫn tốt và xấu - nếu xấu thì tôi thay đổi, nếu tốt thì tôi phát huy.

Tôi không đổ thừa bất kỳ ông thần bà thánh nào nhúng tay vào cuộc đời của mình, tôi chỉ tin vào một thứ là nhân quả mà thôi, gieo nhân tốt gặt quả chín mọng và thêm nữa trưởng thành với tôi là mình chuyển từ trạng thái tự mình chăm sóc được cho chính mình sang trạng thái vừa tự chăm sóc được bản thân vừa chăm sóc được những người chung sống.

Hoặc giả dụ như tôi không lo được cho những người xung quanh thì tôi cũng không biến mình thành gánh nặng cho họ.

Bạn lưu ý có sự khác nhau giữa đang trưởng thành và đã trưởng thành. Đang trưởng thành được gọi là sự phát triển nhưng đã trưởng thành thì được gọi là đã trưởng thành. Vậy tôi đổ bạn, điều gì làm nên một con người đã trưởng thành?

Xin thưa đó là những điều mà chúng ta mắt thấy, tai nghe, mũi ngửi, lưỡi nếm, thân xúc chạm và những trải nghiệm động lại trong tâm trí của chúng ta làm cho chúng ta trưởng thành mỗi ngày.

Và bạn thân mến, để có thể tự tin nói với bạn rằng tôi đã trưởng thành thật sự về cách sử dụng ngôn từ trong diễn đạt và con đường mà tôi chinh phục được điều này phần lớn là do việc góp công từ những quyển sách mà tôi đọc rất nhiều.

Mỗi khi tôi đọc được một câu nói hay do Tác giả chia sẻ trong sách, tôi bắt đầu diễn đạt ý ra để mình tự giải thích cho mình hiểu vì tôi hiểu rằng đó là cách nhanh nhất để tôi nắm bắt được vấn đề và vô tình... tôi phát triển được chữ “mở” trong 4 con chữ học là học ăn - học nói - học gói - học mở.

Và với tư cách là một người dẫn đường sau khi đã chinh phục được đỉnh núi Everest phiên bản ngôn từ cao lừng lững kia, tôi cũng muốn bạn có khả năng “mở ngôn từ”

giống như tôi - có nghĩa là bạn sẽ thực hành diễn đạt những gì mà bạn được học thông qua một câu nói nào đó.

Ở trong khuôn khổ khóa huấn luyện này, bạn phải chuẩn bị cho chính bạn những câu nói với những phát biểu cực kỳ hay và đúng đắn từ những con người tài hoa nhất trên Thế Giới - nếu bạn muốn mình giỏi, mình giàu thì hãy học hỏi từ những người giỏi và người giàu.

Hôm nay chúng ta sẽ làm một dạng bài mới xuyên suốt từ ngày 22 đến ngày 25 đó là rèn luyện khả năng diễn đạt thuyết phục một câu nói mà bạn yêu thích từ một người nổi tiếng, điều này vừa giúp bạn gia tăng khả năng diễn đạt, vừa giúp bạn có thêm tư duy, kiến thức để làm hành trang cho cuộc sống. Cụ thể bài tập của bạn sẽ bao gồm 3 bước.



Bước 1: Bạn hãy sưu tầm 2 câu nói hay từ một nhân vật nổi tiếng nào đó mà bạn tâm đắc (nếu bạn không biết tìm ở đâu thì qua mục google hình ảnh, bạn gõ từ khóa “những câu nói hay của người nổi tiếng”).

Bước 2: Với mỗi câu nói mà bạn tâm đắc, bạn hãy diễn giải ý của câu nói đó với ít nhất là 100 từ.

Bước 3: Ghi xuống câu nói bạn tâm đắc và rồi hãy diễn giải câu nói ấy theo quan điểm, góc nhìn, sự hiểu biết của bạn để thể hiện chánh kiến.

Câu nói hay, đầu tiên là:

.....

.....

.....

Ý nghĩa theo cách bạn hiểu là:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Câu nói hay, thứ hai là:

.....

.....

.....

Ý nghĩa theo cách bạn hiểu là:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 23: 4 Tiêu Chí Của Một Người Dẫn Đường Vĩ Đại

Bạn thương mến!

Tôi rất hay chia sẻ với những người anh em và bạn bè của mình rằng:

#1: Người thành công là người học từ thất bại của chính mình.

#2: Người thành công hơn là người học từ thất bại của người khác.

#3: Người thành công nhất là người học từ thành công của người khác.

#4: Người thành công hơn cả là người học từ cả 3 điều trên.

Đây là một tư duy mà tôi đã ngộ ra được trong quá trình mình phát triển bản thân, tôi gọi đây là một chiến lược sống khôn ngoan và tôi dành rất nhiều thời gian để học theo #3.

Tức là tìm những người đã đạt được điều mà mình đang mong muốn để học lại từ chính họ bởi vì sẽ không có ai dẫn đường mình đến được đích nhanh nhất bằng những người đã biết đường. Lấy ví dụ như bạn, khi đọc và thực hành cuốn sách này, tôi tin bạn đã tìm đúng người dẫn đường (mentor) cho bạn. Bởi sao?

Bởi tôi tự tin rằng tôi có đầy đủ tất cả những trải nghiệm, phương pháp, kỹ thuật, công cụ giúp bạn giỏi hơn về khả năng giao tiếp, diễn đạt, nói năng lưu loát và thuyết trình thuyết phục.

Và ngoài ra tôi tự tin bản thân mình có 4 đặc điểm nổi bật mà 4 đặc điểm này cũng là 4 tiêu chí mà tôi chọn cho mình một người Thầy và dĩ nhiên tôi sẽ bật mí cho bạn 4 tiêu chí này để sau này nếu bạn chọn một người dẫn đường nào đó cho bạn ở một lĩnh vực khác, bạn cũng hãy nhớ đến 4 tiêu chí chọn “Thầy” sau đây:

Tiêu chí 1: Có Tâm

Thế nào là một người Thầy có tâm?

Theo quan điểm của tôi, một người Thầy dùng tất cả sự nhiệt tình của họ để chia sẻ, hướng dẫn lại từng li từng tí cho bạn vì họ sợ nếu họ không làm thế thì bạn sẽ tốn thêm nhiều thời gian, công sức và tiền của không đáng tốn.

Người Thầy có tâm là người có sự thương cảm và hết lòng vì người khác, thấy họ đau - mình đau, thấy họ khổ - mình khổ, thấy họ sung sướng mình cũng vui mừng chứ không hề đố kỵ.

Cái tâm của người Thầy còn ở chỗ xem học viên của mình là người mà mình phải trân trọng bởi vì sao? Nếu không có học viên thì ai gọi người ấy là Thầy?

Người Thầy có tâm là người Thầy hiểu rằng: Nếu làm học viên của mình mất thời gian, công sức và tiền bạc mà không ra được kết quả như học viên mong muốn thì đó là đang tự gieo cho bản thân người Thầy một thứ gọi nghiệp “xấu”.

Cho nên người Thầy chân chính, có tâm là người muốn học viên của mình thành công một cách trọn vẹn nhất và hài lòng nhất.

Tiêu chí 2: Có Tâm

Thế nào là một người Thầy có tâm?

Theo quan điểm của tôi, người Thầy có tâm là người Thầy mà họ luôn nâng cấp bản thân họ lên một tầm cao mới bằng việc luôn luôn học hỏi những điều mới để bắt kịp hoặc nhìn ra xu hướng mới của thời đại chứ không chỉ dừng ở những bài giảng “cũ rích” không còn hợp thời.

Những người mà dạy một bài hết tháng này qua năm nọ thì đó là “thợ dạy” chứ không phải là Thầy. Người Thầy có tâm còn hiểu nguyên tắc để dạy học tốt nhất là để học viên của mình được phép tự hoàn thiện chính họ chứ không có ép buộc họ rồi la mắng, chửi bới, thậm chí là đe dọa và đánh đập.

Người Thầy có tâm hiểu rằng trong một bài giảng truyền thống sẽ có rất nhiều học viên sẽ “được học” điều họ giảng

tuy nhiên sẽ có rất ít học viên sẽ “học được” điều họ giảng nếu chỉ làm theo cách cũ là Thầy dạy gì trò nghe nấy.

Người Thầy có tâm tập trung vào việc thiết kế bài giảng sao cho học viên là người đặt câu hỏi nhiều nhất, phân tích nhiều nhất và tranh luận tích cực nhiều nhất và thực hành nhiều nhất có thể.

Cái tâm của người Thầy còn nằm ở chỗ không sợ học viên của mình giỏi hơn mình mà mong cầu sao cho học viên của mình giỏi hơn mình.

Tiêu chí 3: Có Tài

Thế nào là một người Thầy có tài?

Người Thầy có tài là người Thầy thể hiện được năng lực của mình và sống đúng với những gì mà họ dạy.

Họ không chỉ sống đúng với những gì họ dạy, họ còn nhân bản được những học trò của họ trở thành người giỏi giống như họ, họ tập trung vào việc làm như thế nào để học viên của họ lòi ra được thật nhiều kết quả để họ tự hào chứ không phải là để học viên của họ lòi ra thật nhiều tiền để đóng cho họ, nuôi họ mập thầy.

Tóm lại người Thầy có tài là người Thầy biết cách giúp học viên của mình trở nên tài giỏi giống như họ.

Tiêu chí 4: Có Thời Gian Dành Cho Học Viên

Thế nào là một người Thầy có thời gian dành cho học viên?

Thì là họ có thời gian để hướng dẫn cho học viên chứ sao?

Một sai lầm của rất nhiều bạn trẻ cũng như những người đã trưởng thành đó là gặp ai giỏi cũng gọi là Thầy. Theo quan điểm của tôi thì điều này không sai nhưng cũng không hẳn là đúng, với tôi:

Ai cũng cho bạn được những bài học nếu bạn có khả năng tự học nhưng không phải ai cũng là Thầy bạn.

Nhắc lại một lần nữa: Người là Thầy của bạn ngoài 3 tiêu chí Tâm - Tâm - Tài mà tôi nêu ở trên thì còn phải có tiêu chí nữa là họ có thời gian để hướng dẫn cho bạn, kèm cặp bạn và chỉnh sửa cho bạn.

Cách đây ít năm, lúc tôi còn lơ tơ mơ bước chân ra đời từ một thanh niên ở quê mới lên Thành phố, tôi tham gia các lớp phát triển bản thân hoặc gặp những người rất giỏi và Tôi hay gọi họ là Thầy, một số người dễ tính, ham danh thì thấy ai gọi mình là Thầy thì thích lắm còn một số người Thầy chân chính thì nói thẳng:

Anh chưa dạy cho em ngày nào, anh chỉ có chia sẻ cho em thôi, anh chỉ là người chia sẻ chứ không phải là Thầy của em, em nên tìm một người xứng đáng hơn để gọi là Thầy.

Lúc đó tôi không hiểu, mãi sau này tôi thường xuyên chia sẻ về việc cải thiện kỹ năng ghi nhớ, đọc sách hoặc siêu diễn đạt thì tôi mới hiểu.

Người mà họ phải dành rất nhiều thời gian để kèm cặp mình, dẫn dắt mình, sửa cho mình với một mục tiêu là muốn mình hoàn thiện và phát huy hết tiềm năng thì đó đích xác là một người Thầy vĩ đại - người dẫn đường lý tưởng.

Vậy đó, đó là 4 tiêu chí chọn Thầy mà tôi đã đúc rút được sau khi chọn đúng cũng như chọn nhầm rất nhiều người Thầy (ta chọn đúng Thầy thì Thầy ta, ta chọn sai Thầy thì là Thầy bà).

Và bạn nhớ cho: Nếu bạn muốn chinh phục đỉnh núi Everest, bạn sẽ tìm một người dẫn đường là người đã chinh phục được đỉnh núi Everest hay người chưa leo núi hoặc chỉ leo được tới giữa núi thì bỏ cuộc?



Hãy suy nghĩ nhiều thêm về điều này!!!

Còn bây giờ, mời bạn làm bài tập ngày hôm nay giống như hôm qua tuy nhằm mục đích gia tăng khả năng “mở ngôn từ, diễn đạt” của bạn. Đó là:

Bạn hãy sưu tầm 2 câu nói hay từ một nhân vật nổi tiếng nào đó mà bạn tâm đắc rồi sau đó bạn hãy giải thích về tính đúng đắn của câu nói với giới hạn ít nhất là 100 từ.



Câu nói hay, đầu tiên là:

.....

.....

.....

Ý nghĩa theo cách bạn hiểu là:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Câu nói hay, thứ hai là:

.....

.....

.....

Ý nghĩa theo cách bạn hiểu là:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 24: Bí Quyết Thuyết Phục Dễ Như Ăn Cơm

Là một người “chọn cho mình” công việc chuyên môn là chơi với ngôn từ mỗi ngày và hướng dẫn người khác sử dụng ngôn từ trơn tru và mượt mà hơn, tôi thường xuyên nhận được những câu hỏi đại loại như:

Dũng ơi, tư vấn cho chị cách làm như thế nào để chị thuyết phục được người khác với em?

Bạn thân mến, thuyết phục?

Mặc dù đây là chủ đề mà bạn sẽ được thực hành cực kỳ sâu sắc ở một cuốn sách/lớp học nào đó khác nhưng thông qua câu hỏi mà người chị ấy hỏi tôi, nhân tiện tôi cũng chia sẻ một vài thông tin về thuyết phục lẫn hai bí quyết dễ ứng dụng mà tôi đã sử dụng suốt nhiều năm trời trong việc thuyết phục. Bạn biết gì không?

Hai bí quyết này cực kỳ hiệu quả bởi vì chính nhờ hai bí quyết này mà tôi đã thuyết phục được hơn 1000 người tham gia khóa huấn luyện siêu diễn đạt 4.0 (trước khi ai đó chịu nhận điều tốt từ bạn, bạn phải thuyết phục được họ điều mà bạn muốn họ nhận là tốt thật sự). Vậy bạn có tò mò hai bí quyết thuyết phục này là gì?

Chúc mừng bạn đã đọc thông tin này vì tôi cũng không có ý định giấu diếm bạn hai bí quyết này làm chi mà ngược lại,

tôi sẽ móc hết ruột gan ra mà phân tích, chia sẻ cho bạn. Nhưng đầu tiên cho tôi hỏi, theo bạn thì thuyết phục là gì?

Tôi không biết bạn nghĩ gì vì thật ra mục đích tôi hỏi bạn không phải để bạn trả lời cho tôi biết mà để bạn tập trung đọc tiếp câu chuyện mà thôi, mời bạn đọc tiếp nhé!

Theo quan điểm của riêng tôi, thuyết phục là việc mà mình trình bày, diễn đạt sao cho người nghe cảm thấy rằng mình nói đúng mà tâm họ vẫn vui chứ không bị gượng ép.

Nếu để ý, tôi tin chắc là bạn cũng đã từng nghe ai đó nói rằng: Anh chàng này nói chuyện thuyết phục đó, con bé này nói chuyện thuyết phục đó. Điều này còn có nghĩa là gì?

Ừ, nó nói đúng đó, nó nói làm mình cảm thấy hợp lý và hài lòng thiệt, nghe mà mát lòng mát dạ, công nhận là nó nói chuyện thuyết phục!

Vậy câu hỏi đặt ra tiếp theo là làm như thế nào để nói chuyện thuyết phục đây?

Đơn giản lắm, cá nhân tôi tin rằng cách tốt nhất để thuyết phục người khác là hãy để họ tự thuyết phục họ bằng cách cá nhân mình sẽ:

#1: Sử dụng ngôn từ để khơi gợi, định hướng về những điều mà mình muốn họ suy nghĩ.

#2: Để rồi họ phải suy nghĩ về điều đó.

#3: Và sau đó họ sẽ tự động tìm ra những dữ liệu, dữ kiện để chứng minh điều mà mình khơi gợi cho họ là đúng.

Có nghĩa là thay vì mình chủ động giải thích còn họ thụ động phân tích điều mình giải thích thì mình sẽ làm ngược lại, làm cho họ chủ động phân tích và rồi sau đó chính họ sẽ chủ động giải thích điều mình khơi gợi. Bằng cách nào?

Đó là bằng những câu hỏi và lời nói mang tính chất định hướng.

Đây cũng là bí quyết thứ nhất mà tôi thường sử dụng, tí nữa tôi chia sẻ luôn bí quyết thứ hai, đọc tiếp nào...

Tôi lấy một ví dụ thực tế là việc tôi rất lười quảng bá những gì mình có cho những người muốn có giải pháp của tôi (sự thật là họ còn không biết là tôi có giải pháp cho họ vì tôi có quảng bá đâu mà họ biết).

Vậy tôi có giá trị gì mà tôi tự tin như thế và giải pháp của tôi là gì?

Đó là 6 cuốn sách mà khác mà tôi là Tác giả, một cuốn giúp tăng cường - nâng cấp trí nhớ lên tầm đỉnh cao với những tư duy, kiến thức, kỹ thuật đầy cảm hứng.

Thêm nữa là một cuốn chuyên về việc đọc sách hiểu sâu để nhớ lâu và ứng dụng ra tiền, ngoài ra còn có nhiều cuốn khác nữa mà tôi không tiện liệt kê hết ở đây. Chưa dừng lại

ở đó, giá trị tiếp theo mà tôi có đó là khóa huấn luyện Siêu diễn đạt 4.0 mà có thể bạn chưa tham gia.

Như đã nói ở trước đó, tôi rất lười quảng bá cho đến khi tôi đọc cuốn sách mà tôi nhắc đi nhắc lại rất nhiều lần trong khóa huấn luyện này là “Bí Mật Tư Duy Triệu Phú”.

Tôi nhắc đi nhắc lại cuốn sách này bởi vì cuốn sách này quá hay, cuốn sách làm bừng sáng luôn tâm trí ngu muội của tôi về những quan niệm sống, cách nghĩ giữa người giàu và người nghèo.

Và quan trọng hơn, thông qua quyển sách này tôi đã khai minh được chính mình về việc sống có giá trị hơn thông qua một thông tin ở trang 158 mà có lẽ tôi sẽ nhớ mãi đến cuối đời. Thông tin đó như sau:

Bạn phải quảng bá - vấn đề ở đây không phải là việc bạn có thích quảng bá hay không mà là lý do bạn phải quảng bá (liên quan đến niềm tin của bạn).

Bạn có thật sự tin tưởng các giá trị của mình không?

Bạn có tin tưởng và dịch vụ và sản phẩm mà bạn cung cấp chứ?

Bạn có chắc chắn rằng những gì bạn có sẽ mang lại lợi ích cho bất cứ người nào bạn tiếp xúc để quảng bá?

Nếu bạn tin tưởng vào giá trị của mình thì sao lại phải che giấu điều đó trước những người cần nó?

Bạn nghĩ sao về một người không chịu giới thiệu khả năng của mình cho những người đang gặp nạn chỉ vì xấu hổ, sợ hãi hay quá thờ ơ với việc quảng bá?

Bạn thân mến, sau khi bạn đọc những dòng trên không biết bạn có cảm nhận được gì không chứ tôi cảm thấy mình cần rút lương tâm khủng khiếp vì mình thấy một sự thật rành rành là mình có thuốc, có khả năng chữa trị cho những người đang gặp nạn mà tôi lại quá thờ ơ, hời hợt với việc quảng bá.

Tôi muốn trở thành một doanh nhân, doanh nhân được định nghĩa là người đi giải quyết vấn đề cho người khác để có được lợi nhuận, nếu tôi thờ ơ thì có nghĩa là tôi đang đi ngược lại điều mình muốn.

Nếu tôi không quảng bá thì chắc chắn sẽ có rất nhiều người thiệt thòi vì không có cơ hội được đón nhận và trải nghiệm những điều giá trị mà tôi có để họ tốt hơn, vậy nếu tôi không quảng bá giá trị của mình thì là tôi đang sống rất có lỗi với vũ trụ.

Bạn cũng công nhận là nếu bạn có giá trị mà không quảng bá là bạn cũng có lỗi với người khác lắm đúng không?

Rõ ràng Tác giả T.Harv Eker là một nhà thuyết phục đại tài thông qua việc ông đã sử dụng câu hỏi và những lời nói mang tính chất định hướng để rồi người được thuyết phục là Tôi cảm thấy vui sướng.

Bạn thân mến, tôi viết dài như thế này cũng chỉ với mục đích là giúp bạn nhận ra được điều này bằng việc thị phạm chính xác tình huống mà tôi bị thuyết phục.

Kế đến đây là bí quyết thuyết phục thứ hai mà tôi thường sử dụng và bí quyết thứ hai này cũng chính là cách mà bạn sẽ thực hành bài tập ở ngày 24 này, vậy bí quyết thứ hai là gì và bài tập là gì?

Trước hết, tôi rất nghiêm túc nhờ bạn hãy đọc lại bài này và hãy tìm xem có bao nhiêu từ “bởi vì” trong bài viết này?

Làm đi, hãy làm đi rồi đọc tiếp bởi vì nếu không làm thì chắc chắn bạn sẽ không thấm thấu trọn vẹn điều tôi muốn nhắn gửi đâu.

Tốt lắm, nếu bạn đang đọc những dòng chữ này thì chứng tỏ bạn đã tìm ra được trọn vẹn bài chia sẻ này có bao nhiêu từ bởi vì. Tại sao tôi lại yêu cầu bạn làm như thế?

Bạn có để ý là khi tôi yêu cầu hoặc khuyên bạn một điều gì đó tôi hay đặt ra mệnh đề “Tại sao...bởi vì....” không?

Tại sao ăn ớt lại cay?

Tại sao chúng ta nên ăn cơm thay vì ăn đất?

Tại sao đói thì đi ăn mà no rồi thì lại buồn ngủ?

À há, có phải bạn định giải thích là “bởi vì” cái gì đó phía sau những câu hỏi tại sao đúng không?

Bí quyết thứ hai mà tôi chia sẻ cho bạn để tăng tính thuyết phục đó là bạn hãy thường xuyên sử dụng từ “bởi vì” khi mà bạn muốn gia tăng hiệu quả của sự thuyết phục.

Nếu bạn không tin, tôi thách bạn ứng dụng bí quyết thứ hai này rồi chứng minh là bí quyết này là không hữu hiệu. Và bạn biết không?

Từ những gì quan sát, tôi nhận ra rằng cuộc sống này là một hành trình tìm đáp án cho những câu hỏi và sống trong những câu trả lời.

Tất cả chúng ta đều đang đi giải đáp cho một câu hỏi gì đó mỗi ngày và khi có được đáp án cho câu hỏi đó rồi, chúng ta sống trong cái đáp án đó.

Và khi đọc lần thực hành các bài tập trong cuốn sách này, bạn có phải đang giải đáp cho câu hỏi làm như thế nào để bản thân bạn có thể nói hay hơn, bớt nhạt hơn?

Vậy thì đáp án cho câu hỏi của bạn là hãy học cách “mở ngôn từ” bằng việc diễn đạt nhiều hơn và bài tập của bạn hôm nay cũng có liên quan đến việc sử dụng từ “bởi vì”, bởi

vì phía sau từ bởi vì là một loạt những thứ cần được giải đáp giúp gia tăng khả năng diễn đạt mượt hơn và thuyết phục hơn.

Và bài tập của bạn ngày hôm nay đây.

Hãy sử dụng từ bởi vì phía sau mỗi câu hỏi cần giải đáp sau đây với giới hạn ít nhất là 150 từ cho mỗi câu trả lời (lưu ý những câu hỏi dưới đây chỉ là tương đối, bạn có thể phản biện, chứng minh theo quan điểm riêng của bạn để tăng khả năng diễn đạt, thuyết phục)

Bài Tập 1: *T.Harv Eker chia sẻ rằng: Người giàu là người muốn được trả công theo kết quả còn người nghèo thì muốn được trả công theo thời gian. Theo bạn là đúng hay sai và tại sao?*

Theo tôi, câu nói này (đúng/sai):.....

Bởi vì:

.....

.....

.....

.....

.....

Bài Tập 2: Anthony Robbin - Tác giả cuốn sách Đánh Thức Con Người Phi Thường Trong Bạn có nói rằng trong mỗi con người chúng ta đều có một dạng tài năng tiềm ẩn khổng lồ cần được đánh thức. Theo bạn, tại sao bạn phải đánh thức khả năng tiềm ẩn còn ngủ yên bên trong bạn?

Theo tôi, câu nói này (đúng/sai):.....

Bởi vì:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ngày 25 - Thời Khắc Trao Quyền

Bạn thân mến!

Hôm nay là bài tập cuối cùng của cuốn sách Siêu Diễn Đạt này. Tôi tin rằng khi đã đặt chân đến được đây, bạn cũng đã rất tự hào khi mình đã phải vượt qua rất nhiều những gian khó và vất vả.

Đó có thể là sự chán chường mệt mỏi khi phải đối diện với bộn bề của công việc, cuộc sống, tài chính, mối quan hệ nhưng điều đó cũng không còn quan trọng nữa bằng việc bạn đã quyết tâm, cam trường không lùi bước để tiến đến ngày hôm nay, hãy tự hào về điều đó bởi vì...

Kết thúc bài tập ngày hôm nay cũng kết thúc hành trình 25 bài tập của cuốn sách này.

Tuy nhiên hãy nhớ rằng, vẫn còn rất nhiều bài tập khác để bạn luyện tập nếu bạn muốn tham gia thêm hành trình chuyên sâu mà tôi huấn luyện bạn thêm không chỉ giỏi khả năng diễn đạt ngôn từ viết mà còn xuất sắc về khả năng ngôn từ viết mang tên Siêu Diễn Đạt 4.0

Trong hành trình Siêu Diễn Đạt 4.0, không chỉ là các bài tập làm qua sách như thế này, tôi và đội ngũ trợ giảng sẽ hỗ trợ bạn 2 kèm 1 vô cùng chi tiết, sửa bài, động viên, nhắc nhở bạn làm bài tập từng li từng tí.

Và bạn sẽ có thêm 30 bài tập để thực hành! Dưới đây là bảng tóm tắt mô tả 30 bài tập mà tôi nói đến.

- ☐ Bài 1: 6 tinh thần của 1 chiến binh Siêu diễn đạt
- ☐ Bài 2: Liên kết ý
- ☐ Bài 3: Tiêu đề thu hút
- ☐ Bài 4: Chinh phục công thức hoạt ngôn
- ☐ Bài 5: Yêu lại giọng nói của bạn
- ☐ Bài 6 - 7: Giải phóng ngôn từ
- ☐ Bài 8 - 9: Luyện ngữ điệu nhấn nhá
- ☐ Bài 10: Ngôn ngữ cơ thể tự nhiên và thu hút
- ☐ Bài 11: Chữa bệnh à ừm, bí từ
- ☐ Bài 12: Nói năng dễ hiểu (hình ảnh ẩn dụ)
- ☐ Bài 13: Hệ thống hóa và mô hình hóa kiến thức
- ☐ Bài 14: Nghệ thuật tự tương tác đỉnh cao
- ☐ Bài 15 - 17 : Mở đầu ấn tượng
- ☐ Bài 18- 20: Kết thúc ấn tượng
- ☐ Bài 21: Hoạt náo làm ấm mối quan hệ với đám đông
- ☐ Bài 22 - 24: Thuyết trình siêu thuyết phục
- ☐ Bài 25 - 26: Thuyết trình siêu hoạt ngôn
- ☐ Bài 27- 29: Kể chuyện siêu thu hút
- ☐ Bài 30: MC thu hút và năng lượng

Tôi sẽ không chào tạm biệt bạn, bởi chúng ta sẽ còn gặp nhau rất dài. Và vì đây là cuốn sách thực hành Siêu diễn đạt, cho nên thay lời chào bằng ngôn từ. Tôi sẽ chào bạn bằng một bài tập đậm chất phải hướng về bên trong. Bài tập của bạn hôm nay như sau:

Kể chuyện là cách nhanh nhất để truyền tải một thông điệp gì đó của bạn đến người khác nhanh nhất và vô cùng thuyết phục.

Bằng tất cả tấm lòng, sự nhiệt huyết và sự tự tin, **bạn hãy viết một bài viết dài ít nhất 500 từ** để nói lên ước mơ và khát vọng lớn nhất mà bạn khao khát từ sâu thẳm trong tim bạn và nếu được bạn hãy nói rõ lý do tại sao bạn lại muốn chinh phục và thực hiện ước mơ đó, điều gì và hoàn cảnh nào đã làm bạn muốn chinh phục ước mơ và khát vọng đó?

Bài tập này sẽ giúp bạn diễn đạt rõ ràng hơn về mục tiêu và mục đích sống của bạn từ đó sức mạnh sẽ sinh ra. Rõ ràng tạo nên sự dễ dàng, chúc bạn có những giây phút sâu lắng để hẹn hò với chính mình. Xin chào và hẹn gặp lại bạn!!!

Câu chuyện của bạn:

.....

.....

.....

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Lời Kết

Thời điểm tôi gõ những con chữ cuối cùng của cuốn sách này là ngày 30/4/2024, là ngày lễ kỷ niệm kỷ niệm 49 năm ngày Giải phóng miền Nam, thống nhất đất nước.

Trong không khí rộn ràng mà nhà nhà đi chơi, người người đi chơi, tôi cũng háo hức biên tập lại cuốn sách này để chuẩn bị mang đi xuất bản.

Tôi đã viết cuốn sách này vào năm 2020 và tối ưu dần dần nội dung của cuốn sách gần 4 năm trời thực chiến với hơn 1000 học viên Siêu Diễn Đạt để rồi tôi quyết định, phải mang thông điệp Siêu Diễn Đạt đến với người hữu duyên ngoài kia.

Tôi chân thành biết ơn bạn đã tìm tôi và phát hiện ra cuốn sách này, đọc nó và thực hành nó.

Tôi không biết bạn đã thực hành được bao nhiêu bài tập trong 25 bài tập của cuốn sách, nhưng dù sao đi nữa, tôi vẫn ghi nhận sự nỗ lực cố gắng của bạn với tinh thần muốn vươn lên và giải phóng ngôn từ để diễn đạt lời nói dễ dàng hơn.

Như sự kiện chiến thắng 30/4 và thống nhất Đất nước, tôi cầu chúc cho bạn đủ mạnh mẽ để chiến thắng chính mình liên tục trong từng ngày và hoàn thiện những kỹ năng bạn còn thiếu.

Nếu bạn còn yêu quý và quan tâm tôi, xin hãy ghé thăm trang web cá nhân của tôi là phanthanhdung.com và nếu bạn muốn đặt lịch gặp riêng tôi qua Zoom để tâm sự, chia sẻ hoặc muốn tham gia chương trình nào đó chuyên sâu hơn từ tôi, hãy đặt lịch để chúng ta có cơ hội gặp nhau.

Một lần nữa, chân thành cảm ơn bạn đã lựa chọn cuốn sách này. Cảm ơn, cảm ơn, cảm ơn!

Phan Thanh Dũng

18:11' ngày 30/04/2024