

Nghiên cứu trường hợp về mô hình giọng nói hiệu quả trong diễn thuyết

Nguyễn Thị Hằng Nga^{1,*}, Nguyễn Ngọc Toàn²

¹*Khoa Tiếng Anh, Trường Đại học Ngoại ngữ, ĐHQGHN, Phạm Văn Đồng, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam*

²*Bộ môn Ngoại ngữ, Trường Đại học Y - Dược Hải Phòng, Nguyễn Bình Khiêm, Ngô Quyền, Hải Phòng*

Nhận bài ngày 16 tháng 03 năm 2015

Chỉnh sửa ngày 06 tháng 08 năm 2015; Chấp nhận đăng ngày 19 tháng 02 năm 2016

Tóm tắt: Một lúc nào đó, hầu hết chúng ta sẽ hiện diện và nói trước một hoặc nhiều người. Rèn luyện giọng nói hiệu quả là hoạt động cần thiết giúp tăng cường khả năng giao tiếp thành công. Đối với trường hợp diễn thuyết NO WAY. NO HOW. NO MC. CAIN, chúng tôi áp dụng phương pháp nghiên cứu quan sát, phân tích, miêu tả và tổng hợp để xác định những ưu điểm tạo nên thành công của bài diễn thuyết từ góc độ giọng nói. Kết quả cho thấy bài diễn thuyết thành công là do diễn giả đã khai thác và kiểm soát thành thực bốn yếu tố gồm âm lượng, tốc độ, âm vực, và khoảng lặng¹ để truyền tải thông tin, từ đó tạo ra những ấn tượng tích cực đối với khán giả.

Từ khóa: Âm lượng, tốc độ, âm vực, tạm dừng, giọng nói, diễn thuyết, ngữ điệu.

1. Mở đầu

Theo cách hiểu của Ferdinand de Saussure, *Ngôn ngữ* như bản nhạc, còn *Lời nói* như sự diễn tấu của nhạc công. Do vậy, lời nói mang tính cá nhân và hiển nhiên chịu tác động của giọng nói [1]. Giọng nói là một phương tiện có tác dụng nhấn mạnh và tăng cường mỗi thông điệp mà bạn đưa ra. Mehrabian, A. nhận định tầm quan trọng tương đối của các thông điệp bằng lời và không lời trong các trường hợp giao tiếp có cảm xúc và thái độ: nội dung lời nói chỉ tạo ra 7% ảnh hưởng với khán giả, giọng nói ảnh hưởng 38% và 55% là ảnh hưởng từ ngôn ngữ cơ thể [2].

Chất giọng (trầm, âm, vang, thánh thót...) là bẩm sinh nhưng chúng ta hoàn toàn có thể cải thiện giọng nói để thành công trong các hoạt động nói trước công chúng. Muốn vậy, chúng ta cần nghiên cứu để hiểu biết và thực hành để làm chủ các yếu tố quan trọng của giọng nói như *âm lượng (volume)*, *tốc độ (rate)*, *âm vực (pitch)* và *tạm dừng (pauses)*. Chúng tôi tiến hành nghiên cứu trường hợp: Diễn thuyết NO WAY. NO HOW. NO MC. CAIN² của nghị sĩ đảng Dân chủ Hillary Clinton từ khía cạnh giọng nói. Bởi lẽ, bài diễn thuyết này là một “mảnh đất giàu dưỡng chất” với các kỹ thuật đa dạng. Mục đích của nghiên cứu là xác định ưu

¹ Thuật ngữ Pause: tạm dừng / khoảng lặng

*ĐT.: 987888976

Email: hangngakhtn@yahoo.com

² “No way. No how. No McCain” được bà trình bày với tư cách thượng nghị sĩ của đảng Dân chủ, kêu gọi dồn phiếu cho ông Barack Obama, đấu lại với ứng viên John McCain của đảng Cộng hòa tại thành phố Denver vào hôm 26/08/2008.

<https://www.youtube.com/watch?v=gaUbFk4xp9A>

điểm về giọng nói của diễn giả, từ đó có những ứng dụng thực tế. Chúng tôi áp dụng phương pháp nghiên cứu quan sát, phân tích, miêu tả và tổng hợp những ưu điểm tạo nên thành công của bài diễn thuyết. Do góc độ quan sát là khán giả thứ cấp và các phân tích định tính liên quan đến thái độ và cảm xúc chiếm tỉ lệ tương đối, kết quả nghiên cứu khó có thể có tính phổ quát. Tuy nhiên, chúng tôi tin tưởng vào những đóng góp thực tiễn đáng kể của bài viết. Bất cứ cá nhân nào khi diễn thuyết hay sử dụng lời nói trong giao tiếp với một hay nhiều người đều có thể áp dụng cho mình không phải tất cả nhưng một số kĩ thuật rất hiệu quả trong những tình huống phù hợp.

2. Nội dung nghiên cứu

2.1. Âm lượng

Âm lượng đề cập đến cường độ tương đối của giọng nói. Nó sẽ thay đổi tùy thuộc một số yếu tố: khoảng cách giữa bạn và người nghe, tiếng ồn xung quanh và ý định nhấn mạnh một thông điệp nào đó. Lỗi về âm lượng rất khó nhận ra đối với bản thân người nói nhưng lại dễ phát hiện đối với những người nghe. Một lỗi phổ biến là giọng nói quá nhỏ. Khi đó, khán giả phải nỗ lực để có thể nghe được. Họ sẽ sớm chán nản do phải tiêu tốn quá nhiều tâm sức và không muốn tiếp tục lắng nghe bạn. Trái lại,

một giọng nói quá lớn sẽ làm khán giả khó chịu vì nó vi phạm vào không gian tâm lý của họ; giọng nói quá lớn cũng có thể bị gán cho phong cách giao tiếp hiếu chiến và khó gần của người nói. Lỗi cuối cùng nhưng cũng đáng lo ngại không kém là thói quen giảm âm lượng ở cuối câu. Nếu bạn muốn trở thành một diễn giả tốt, hãy đảm bảo khán giả của bạn có thể nghe thấy những điều bạn nói ngay cả khi bạn đang kết thúc câu [3]. Nghiên cứu video diễn thuyết của Hillary Clinton, chúng tôi nhận định diễn giả hầu như không vi phạm những kĩ thuật về âm lượng nói trên. Bà nói chuyện với âm lượng phù hợp. Các phát ngôn đều được trình bày rõ ràng từ đầu đến cuối câu. Dưới đây là các ưu thế về âm lượng của diễn giả.³

2.1.1. Hillary Clinton luôn chủ động kiểm soát âm lượng

Vị nghị sĩ này của Đảng Dân chủ không bao giờ nói quá nhỏ hoặc quá lớn khiến người nghe phải căng thẳng. Khi đám đông reo hò hoặc cổ vũ, Hillary Clinton thường dùng chiến lược ngắt giọng chứ không có xu hướng điều chỉnh âm lượng cao đến mức người nghe khó chịu và người nói mất thế chủ động do ứng phó với phản ứng bột phát của dân chúng. Khi chào đón cử tri và bắt đầu diễn thuyết, không khí quá ồn ào, phấn khích nên bà liên tục ngắt giọng, chờ sự yên lặng cần thiết để tiếp tục. Chúng tôi minh họa ngắt giọng bằng các kí hiệu “.....”

*Thank you all Thank you..... Thank you all very very much..... Thank you Thank you all very much.....
I.....I am so honored to be here tonight*

2.1.2. Hillary Clinton tăng âm lượng để nhấn mạnh thông điệp quan trọng

Khi đưa ra lời giới thiệu về bản thân và chủ đề diễn thuyết, bà tăng cường âm lượng ở các từ mang thông điệp sâu sắc và ý nghĩa để tạo chú ý với cử tri.

³ Chúng tôi minh họa các đoạn diễn thuyết của diễn giả bằng các đoạn diễn văn tương ứng, được dịch hoặc lược dịch sang tiếng Việt trước và dẫn nguồn tiếng Anh sau đó, với khổ chữ nhỏ hơn.

Trong lời giới thiệu về bản thân, Hillary khẳng định bà rất tự hào/proud vì bất kì vai trò nào từ vai trò bình thường nhất đến vai trò quan trọng nhất. “Tôi tự hào là một người mẹ. Tự hào là một đảng viên Đảng Dân chủ. Tự hào là một thượng nghị sĩ từ New York. Tự hào là một người Mỹ. Và tự hào là một người ủng hộ cho Barack Obama”. Vai trò duy nhất bà nhấn mạnh là *Người ủng hộ/Supporter*. Bà khẳng định bà đang nói với vai trò là Người- ủng- hộ cho

Barack Obama và hàm ý áp đặt quan điểm này lên cử tri. Sự áp đặt này đương nhiên rất nghệ

thuật, rất chiến lược vì thế dễ được cử tri đón nhận.

As a proud mother. A proud Democrat. A proud senator from New York, A proud American. And a proud supporter of Barack Obama.

Chủ đề của buổi diễn thuyết này là kêu gọi dồn phiếu cho ông Barack Obama. Hillary chú trọng tăng âm lượng vào những từ như Tôi/ Barack là cố ý sáp nhập 2 nhân vật này làm 1, chỉ còn khái niệm Đảng Dân chủ mà thôi. Các từ *thống nhất/ một đảng/ một mục đích/ một đội* được tăng âm khẳng định sự đoàn kết của cả lãnh đạo lẫn cử tri Dân chủ. “Cho dù bạn đã

từng bỏ phiếu cho tôi, hay đã bỏ phiếu cho Barack, thì bây giờ là lúc chúng ta đoàn kết như một đảng duy nhất với một mục đích duy nhất. Chúng ta là một đội...” Và nhiệm vụ sắp tới của Đảng Dân chủ là **PHẢI CÙNG NHAU CHIẾN THẮNG TRONG CUỘC ĐẤU TRANH** cho tương lai.

*Whether you voted for me, or voted for Barack, the time is now to unite as a single party with a single purpose. We are on the same team...
This is a fight for the future. And it's a fight we must win together.*

Cụ thể hơn, Hillary giải thích lí do bà bầu chọn Obama làm tổng thống Mỹ và cùng các lãnh đạo Đảng Dân chủ đưa ra những cam kết cho tương lai nước Mỹ trước cử tri. Kỹ thuật tăng âm để nhấn mạnh nội dung nói kết hợp với kỹ thuật lặp cấu trúc động từ nguyên thể 27 lần trong công đoạn viết diễn ngôn đã khiến cho đoạn thoại này trở thành một trong những điểm nhấn ấn tượng của buổi diễn thuyết, giúp bà đạt được sự ủng hộ của người dân thành phố Denver.

Những từ khóa được tăng âm là những từ chỉ những động thái cơ bản nhất, cấp thiết nhất của chính phủ như: *để làm mới, để xây dựng lại, để duy trì, để cung cấp, để tạo ra, để chi trả, để thúc đẩy, để tiết kiệm...* nhằm đảm bảo những mong cầu thiết yếu nhất của nhân dân, đó là: *cơ hội, nhà ở, ga, năng lượng sạch, triệu việc làm, y tế, toàn dân, chất lượng cao, giá cả phải chăng, mọi cha mẹ, con cái...*

I ran for President to renew the promise of America. To rebuild the middle class and sustain the American Dream, to provide the opportunity to work hard and have that work rewarded, to save for college, a home and retirement, to afford the gas and groceries and still have a little left over each month.

To promote a clean energy economy that will create millions of green collar jobs.

To create a health care system that is universal, high quality, and affordable so that every single parent no longer have to choose between care for themselves or their children or be stuck in dead end jobs simply to keep their insurance.

Tăng âm để lôi kéo sự chú ý, để thể hiện niềm tin chắc chắn của người phát ngôn, (và để lên án mạnh mẽ ở những đoạn khác trong diễn ngôn) hay hạ âm lượng trước khi tăng âm có tác dụng tạo cho thính giả sự mong đợi đã được sử dụng thành công ở bài nói này. Âm thanh kết hợp với các yếu tố khác tạo nên các màn diễn

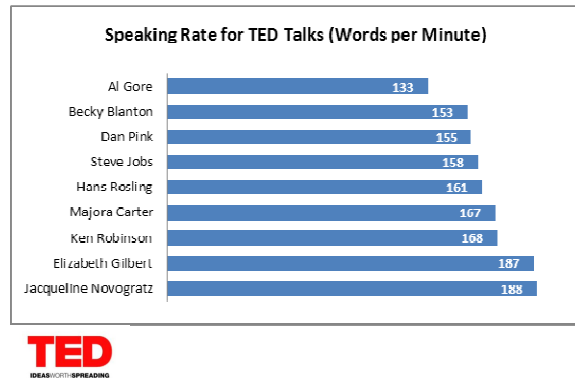
nghệ thuật đầy trí tuệ và công sức xuyên suốt câu chuyện của Hillary.

2.2. Tốc độ

Tốc độ giọng nói là độ nhanh chậm khi nói. Tốc độ trung bình đối với ngôn ngữ Anh là khoảng 150 từ/phút [3]. Tốc độ nói khi đang

diễn thuyết chậm hơn tốc độ thông thường 20% [4].

Andrew Dlugan, một diễn giả và cũng là một chuyên gia đánh giá diễn thuyết đã tiến hành phân tích 9 bài diễn thuyết của chương trình TED và đưa ra tốc độ trung bình là 163 từ/phút.



Hình 1. Tốc độ nói (từ/ phút) của các bài diễn thuyết tại TED [5].

Các lỗi về tốc độ nói bao gồm

Nói quá chậm: Sự tập trung của khán giả sẽ “lang thang” đến những thứ không liên quan.

Nói quá nhanh: người nghe không có đủ thời gian để hiểu và hấp thụ những gì bạn đang nói đến, do đó, họ có thể sẽ quyết định không phải khổ sở để tiếp tục theo đuổi bài phát biểu của bạn.

Nói với tốc độ đều đều (speaking with too little variation)

Nói với tốc độ có thể đoán trước (speaking with predictable pattern)

Nghiên cứu diễn thuyết của Hillary cho thấy những đặc điểm sau.

2.2.1. Hillary nói chậm

So sánh định tính với những diễn giả nổi tiếng được yêu mến khác, Hillary nói chậm hơn cựu phó tổng thống Mỹ Al Gore (133 từ) và chậm hơn rất nhiều so với chủ tịch hãng Apple

Steve Jobs (158 từ).⁴ Tốc độ nói của Hillary theo tính toán định lượng là 100 từ/ phút (2269 từ/ 23 phút). Tuy nhiên, số liệu này chỉ mang tính chất tương đối vì diễn giả dành nhiều thời gian chờ đợi trong sự cố vũ tích cực từ cử tri. Rõ ràng, Hillary nói với tốc độ chậm dù đặt trong bất cứ sự qui chiếu của các chuyên gia đã nêu trước đó.

Tuy nhiên, đó là tốc độ có chủ ý của diễn giả. Người nói chắc chắn không bị rơi vào tình trạng nói chậm đến mức khiến khán giả mất tập trung và chán nản. Chuyên gia thuyết trình Phil Waknell cho rằng kiểu nói này chậm rãi, thận trọng, có chủ ý và có tác động mạnh mẽ [6]. Trong lịch sử, Martin Luther King, một trong những nhà lãnh đạo có ảnh hưởng lớn nhất trong lịch sử Hoa Kỳ, cũng đã từng diễn thuyết “Tôi có một giấc mơ” ở tốc độ 92 từ/phút.

Trong các cuộc nói chuyện thông thường với khán giả Mỹ, trên truyền hình Mỹ, Hillary thường không nói chậm như vậy. Một trong những mục tiêu của bà có thể không chỉ hướng tới và tranh thủ sự ủng hộ của khán giả nguyên cấp (*primary audience*) là những người đến nghe trực tiếp, mà còn hướng tới và tìm kiếm sự ủng hộ của khán giả thứ cấp (*secondary audience*) thông qua truyền thông liên bang và truyền thông quốc tế. Với tốc độ nói này, cả khán giả Mỹ và khán giả nước ngoài đều có thể hiểu dễ dàng hơn những thông điệp của bà và Đảng Dân chủ.

Bài học về tốc độ nói thực sự quan trọng với diễn giả. Nó không được quyết định bởi ý kiến chủ quan “Tôi thích nói nhanh” “Tôi có khả năng nói nhanh và tôi muốn thể hiện” mà việc xác định khán giả là ai, và mục đích của buổi nói chuyện sẽ quyết định tốc độ nói một cách phù hợp nhất.

⁴ Bài nói của 3 nhân vật được truy cập ngày 4/1/2015 tại các link sau:

<https://www.youtube.com/watch?v=gaUbFk4xp9A>,
http://www.ted.com/talks/steve_jobs_how_to_live_before_you_die,
https://www.ted.com/talks/al_gore_s_new_thinking_on_the_climate_crisis?language=vi

2.2.2. Hillary điều chỉnh tốc độ linh hoạt và kịch tính

Thay đổi tốc độ nói không những có vai trò lôi cuốn người nghe chú ý đến một vài thông điệp quan trọng mà còn tăng tính đa dạng của buổi nói chuyện. Nếu bạn thực sự chú tâm vào những gì bạn đang nói, những thay đổi trên sẽ diễn ra tự nhiên và hiệu quả [3]. Hillary đã làm đúng như thế: Bà thực hiện thay đổi nhịp độ ăn khớp với nội dung, cảm xúc và mục tiêu.

- Khi bà ca ngợi năng lực và phẩm chất lãnh đạo của Barack Obama, tốc độ diễn thuyết

nhANH hơn và dồn dập hơn. Thực tế cho thấy khi hào hứng chúng ta có khuynh hướng nói nhanh. Ngay sau đó, tốc độ nói giảm đột ngột ở đoạn diễn văn kế tiếp mang thông điệp nổi bật và ý nghĩa: “Chúng ta cần các nhà lãnh đạo..., không giới hạn,... chúng ta cần bầu chọn Barack Obama, ... Joe Biden, cộng sự chiến lược của Obama, là một lãnh đạo quyền năng và một người đàn ông tử tế. Ông ấy rất thực tế, kiên định và khôn ngoan...”

⁵We----- need----- leaders once again who can tap into that special ourselves and the world that with our ingenuity, creativity, and innovative spirit, there----- are -----no----- limits to what is possible in America.

We----- need----- to----- elect----- Barack Obama because we need a President who understands that America can't compete in a global economy by padding the pockets of energy speculators, while ignoring ... Americans are also fortunate that Joe Biden will be at Barack Obama's side. He is a strong----- leader----- and----- a----- good----- man. He understands both the economic stresses here at home and the strategic challenges abroad. He is pragmatic-----tough----- and -----wise.

- Cũng đang nói về chính sách của Obama, nhưng bà chuyển sang nhịp điệu chậm hơn nhiều ở những chi tiết nói về người dân. Nhịp điệu chậm ở đây được hiểu như là sự lo lắng đặc biệt, sự quan tâm đặc biệt và sự chia sẻ đặc biệt. “ưu tiên nhân dân chứ không phải ưu tiên chính phủ/ground up,

not the top down”, “Chúng ta là nhân dân chứ không phải nhóm lợi ích thiểu số/We the people not we the favored few”. Lời lẽ và nhịp điệu này thể hiện tư tưởng vì người dân chứ không phải vì nhóm lợi ích của bà và Đảng Dân chủ đã khiến người nghe vô cùng cảm động.

He built his campaign on a fundamental belief that change in this country must start from the ground-----up, ----- not----- the top----- down. He knows government must be about "We -----the people"----- not----- "We----- the favored----- few."

Khi kết thúc bài phát biểu, Hillary cũng giảm tốc độ nói để nhắc nhở và thúc giục cử tri. Việc giảm tốc độ thường nhằm vào những lý lẽ quan trọng, những điểm chính, và điểm nhấn trong bài nói. “Chúng ta nhất định không để mất cơ hội bầu chọn, nhất

định không bỏ phiếu trống/lựa chọn của chúng ta nhất định sẽ tạo dựng một cuộc sống nhiều hi vọng và cơ hội cho con em mình/không có bất kì sự ngăn trở nào: không có vực nào quá sâu, tường nào quá lớn và trần nào quá cao”.

⁵ Các đoạn văn bản in đậm thể hiện tốc độ nói chậm, phần còn lại tốc độ nói nhanh.

We don't have a moment to lose----- or----- a- vote -----to spare.

We've got to ensure that the choice we make in this election honors the sacrifices of all who came before us, and will----- fill----- the lives----- of our children----- with possibility----- and hope.

no chasm----- too deep, no barrier----- too great - and no ceiling----- too high.

Mỗi đoạn diễn thuyết với nội dung khác nhau được thể hiện bằng kịch bản tốc độ nói (speaking pattern) khác nhau. Người nghe luôn cảm thấy bất ngờ và thú vị. Giọng nói linh hoạt và đầy kịch tính theo phong cách Mỹ đã góp phần tạo nên thành công của bài diễn thuyết.

2.3. Âm vực (pitch)

Âm vực là độ cao thấp tương đối của giọng nói do người nghe cảm nhận.

Theo kết quả nghiên cứu [7], đa số phụ nữ thích đàn ông giọng trầm, trái lại đa số đàn ông thích phụ nữ giọng cao. Giọng cao khiến người ta liên hệ đến sự nhỏ nhắn và dễ bảo [8]. Giọng trầm nam tính của Hillary Clinton dường như sẽ không phải là chất giọng được mến mộ đối với các cử tri nam. Tuy nhiên, trong bối cảnh chính trị và ở cương vị lãnh đạo, chất giọng trầm của bà là một lợi thế vô cùng lớn.

2.3.1. Giọng trầm của Hillary Clinton tạo hứng thú cho người nói và là chiến lược chiếm cảm tình người nghe

Susan Hughes, một giáo sư tâm lý học tại Đại học Albright đã nghiên cứu hành vi của 45 sinh viên đại học ở Albright gồm 20 đàn ông và 25 phụ nữ. 79% là người da trắng, 12,5% là người Mỹ gốc Phi, 6,3% là người châu Á, và 2,1% là người gốc Tây Ban Nha; độ tuổi trung bình của họ là 21,6. Các sinh viên gọi và đề lại tin nhắn bằng giọng nói chuẩn khi nhìn gương mặt khác nhau của người "nhận" thông điệp của họ.

"Cả hai giới sử dụng một giọng nói thấp hơn và tỏ ra hứng thú hơn khi nói chuyện với một mục tiêu khác giới hấp dẫn hơn". Nói cách khác, trước những đối tượng mà họ muốn chiếm cảm tình, những người được nghiên cứu chọn lựa cách tối ưu là hạ thấp giọng nói.

Quả thật, trong suốt cuộc nói chuyện gần 30 phút trước hàng ngàn cử tri, Hillary Clinton tỏ ra rất sôi nổi, phong độ và bản lĩnh. Điều này có được là nhờ sự chuẩn bị diễn thuyết kỹ lưỡng về mọi mặt, nhờ nội lực bà tự tạo ra bằng chính giọng nói của mình và nhờ sự hưởng ứng mạnh mẽ từ lực lượng khán giả đồng đảo. Giọng nói cũng là nhân tố quan trọng trong kế hoạch để bà có được sự yêu mến của khán giả.

2.3.2. Hillary Clinton chuyển ngữ điệu để truyền thông điệp

Trong diễn thuyết, việc thay đổi cao độ giọng luôn gắn liền với ý định tạo sự hứng thú, ấn tượng và tác động vào cảm xúc của người nghe. Suốt bài nói dài như vậy, Hillary thay đổi ngữ điệu nhuần nhuyễn và tự nhiên đến nỗi không chỉ khán giả mà chính bà cũng bộc lộ những cảm xúc tương ứng với lời nói. Đáng bàn nhất là khi bà đề cập đến đối thủ John McCain. Hillary rất công bằng khi tỏ thái độ trân trọng và công nhận với những gì đáng trân trọng của vị nghị sỹ Đảng Cộng hòa "*John McCain là đồng nghiệp của tôi, cũng là bạn tôi. Ông ấy đã phụng sự đất nước này bằng danh dự và lòng can đảm*". Ngữ điệu tương ứng trong phần này là ngữ điệu xuống, rất phù hợp với thái độ trang trọng và chia sẻ.

Now, \ John McCain is my \ colleague and my \ friend.
He has served our \ country with \ honor and \ courage.

Tiếp đến, bà áp dụng mô hình ngữ điệu cao/thấp lặp đi lặp lại như một sự phán xét nghiêm khắc với John McCain. Bà gắn liền cảnh đen tối của nước Mỹ với các chính sách của vị này: *Thêm* những vấn nạn như trì trệ kinh tế, giá xăng, nợ nần chiến tranh, lợi ích nhóm và *bớt* những thứ người dân Mỹ đang mong cầu như y tế, năng lượng mới, công ăn việc làm, ngoại giao quốc tế, lợi ích nhân dân.

Ngữ điệu và cảm xúc luôn có mối quan hệ logic. Ngữ điệu lên thể hiện sự phấn khích cao

độ như giận dữ, vui sướng, sợ hãi. Ngữ điệu xuống thể hiện sự buồn bã, dui dằng [9].

Mỗi lần *thêm/more* được tuyên bố với giọng rất cao và *bớt/less* được nhắc đến với giọng rất thấp lại là mỗi lần cử tri thêm gay gắt (ứng với âm thanh tăng cao) và thất vọng, chán nản (ứng với âm thanh giảm thấp) [10] với các chính sách của John McCain. Giai điệu này được lặp 6 lần nhắc các cử tri về 12 khó khăn tương lai của nước Mỹ.

↗*MORE* economic stagnation ... and ↘ *less* affordable health care.
 ↗*MORE* high gas prices ... and ↘ *less* alternative energy.
 ↗*MORE* jobs getting shipped overseas ... and ↘ *fewer* jobs created here.
 ↗*MORE* skyrocketing debt ... home foreclosures ... and mounting bills that are crushing our middle class families.
 ↗*MORE* war ... ↘ *less* diplomacy.
 ↗*MORE* of a government where the privileged come first ... and everyone else comes last.

Sự không đồng tình của Hillary thể hiện sâu sắc khi bà nhắc đến McCain và chính sách của ông với chút mỉa mai thể hiện chủ yếu qua ngữ điệu xuống lên (*Dipping Intonation*). Ngữ điệu lên xuống (*Peaking Intonation*) chỉ được sử dụng một lần thể hiện sự lo lắng buồn bã khi nhắc đến *khủng hoảng*. Kết hợp với các biểu hiện phi ngôn ngữ, phi âm thanh như mắt mở to

kinh ngạc, lắc đầu không đồng tình..., Hillary đã thể hiện vô cùng thành công thông điệp then chốt của buổi vận động: “John McCain cho rằng nền kinh tế vẫn vững chắc. John McCain không cho là khủng hoảng khi 47 triệu dân không có bảo hiểm y tế. John McCain muốn tư hữu hóa An ninh xã hội. John McCain cảm thấy bình thường khi, đến giờ, phụ nữ chưa được bình đẳng thu nhập”.

Well, ↘ ↗ *John McCain says the economy is* ↘ ↗ *fundamentally sound.* ↘ ↗ *John McCain doesn't think that 47 million people without health insurance is a* ↗ ↘ *crisis.* ↘ ↗ *John McCain wants to privatize Social Security* ↗.
 And in 2008, he still thinks it's okay when women don't earn ↘ ↗ *equal pay for equal work.*

Kĩ năng sử dụng ngữ điệu thích hợp với thông điệp của Hillary đã tạo sinh khí cho câu chuyện, khơi dậy cảm xúc, và thúc đẩy khán giả hành động. Hơn thế, Hillary sử dụng ngữ điệu khôn ngoan khiến người nghe không dồn sự chú ý vào diễn giả mà họ thực sự chú ý vào câu chuyện mà bà đang nói.

2.3.3. Giọng trầm của Hillary Clinton liên hệ mật thiết với các phẩm chất lãnh đạo

Trong một thí nghiệm về giọng nói, băng ghi âm 9 tổng thống Hoa Kỳ đã được chế tác để tạo ra những phiên bản âm vực cao và âm vực

thấp hơn so với âm vực nguyên bản của các tổng thống. Các đối tượng được yêu cầu bỏ phiếu cho 1 trong 2 phiên bản của từng cặp; họ đã lựa chọn với số phiếu cao hơn nhiều cho giọng nói âm vực thấp. Sự lựa chọn này tương quan với nhận thức của các cử tri: diễn giả có giọng nói âm vực thấp chính trực hơn và quả cảm hơn [11].

Tại sao đàn ông và phụ nữ có chất giọng “nam tính” được ưa thích bầu chọn làm nhà lãnh đạo? Phụ nữ thường có giọng nói âm vực cao, và giọng nói âm vực cao được đánh giá là

nữ tính nhưng yếu hơn, ít có thẩm quyền hơn và ít tin cậy hơn. Trong trường hợp phụ nữ có chất giọng “nam tính”, sự thiên vị này có thể là do giọng thấp được coi là có năng lực hơn, mạnh mẽ hơn, và đáng tin cậy hơn. Những đặc điểm này được coi là tích cực trong bối cảnh lãnh đạo chính trị và có thể là cơ chế khiến cử tri ưu ái nhà lãnh đạo nữ có giọng thấp hơn [12]. Rõ ràng là nhiều người thích các nhà lãnh đạo có giọng nói âm vực thấp, dù là nam hay nữ. Khi tham gia bầu cử, những phản ứng về tâm lý kiểu này của cử tri giúp các ứng cử viên nam và nữ với giọng nói âm vực thấp có được sự ủng hộ dễ dàng.

Hơn thế nữa, một nghiên cứu mới đây của Trường Đại học Kinh doanh Columbia đã cho thấy rằng, những người có địa vị cao thì tiếng nói của họ cũng thay đổi theo đúng nghĩa đen. Cuộc thử nghiệm tiến hành trên 161 sinh viên. Trước đó, một nửa số sinh viên này được tham gia các bài tập lãnh đạo, họ phải tưởng tượng rằng mình là người nắm vị trí quan trọng trong các công ty lớn và phải đưa ra những quyết định quan trọng cho công ty. Các sinh viên này được yêu cầu đọc cùng một đoạn văn cho trước. Kết quả cho thấy nhóm sinh viên đầu tiên, những người nắm quyền lực, có xu hướng thay đổi giọng nói theo cùng một cách giống nhau: giọng nói trầm và không có nhiều sắc thái.

Nhóm nghiên cứu cho biết, nhiều người tham gia cuộc thử nghiệm này có biểu hiện giọng nói rất khác so với bản thân họ trước đó, và đây không phải kết quả của quá trình nhận thức chủ quan: họ không ý thức điều khiển giọng nói để tạo sự khác biệt đó. Nghiên cứu này giải thích cho trường hợp của Hillary. Giọng nói tự nhiên của bà cùng với những trải nghiệm sâu sắc vai trò lãnh đạo đỉnh cao suốt nhiều năm khiến cho giọng nói càng trở nên phù hợp và đáp ứng tốt hơn với các hoạt động chính trị, đặc biệt là diễn thuyết. Từ nghiên cứu trường hợp của Hillary có thể thấy rằng, nếu một người có rèn luyện đặc biệt về tâm lý hoàn toàn có thể cải thiện giọng nói, cụ thể là âm vực hay ngữ điệu, để nó tương thích hơn trong các tình huống giao tiếp cụ thể: “Bạn nên cố gắng

tập trung hướng tới hoặc nhớ lại những khoảng thời gian mà bạn có quyền lực trong tay, có thể chỉ là một vị trí lớp trưởng hay tổ trưởng ... Điều đó sẽ giúp bạn cảm thấy tự tin hơn và tác động rất tốt” [13].

2.4. Tạm dừng (pause)

“Từ ngữ thích hợp có thể có hiệu quả, nhưng im lặng hay tạm dừng đúng lúc cũng hiệu quả không kém.” – **Mark Twain**

Khác với kiểu dừng nói và lấp chỗ trống bằng những âm như *er, um, ah, well...* khiến cho người nói bị ấn tượng tiêu cực (ngập ngừng, không chắc chắn, thiếu chuẩn bị...) kiểu dừng nói chiến thuật (strategic pause) thường xuyên được sử dụng để thu hút sự chú ý tối đa của khán giả [3]. Khoảng thời gian ngắt giọng một hai giây sẽ giúp khán giả chuẩn bị và chăm chú lắng nghe điều bạn sắp nói. Còn bạn có thể tận dụng cơ hội đó để lấy lại phong thái đỉnh đạc, tự tin. Với chiến thuật này bạn trở thành một *Diễn giả nhiều sinh khí* (Oxygen-rich speaker) [14]. Các tình huống áp dụng như sau:

2.4.1. Tạm dừng khi bắt đầu diễn thuyết

Từ việc quan sát các diễn giả kinh nghiệm của TED⁶, chúng tôi đi đến nhận định sau: diễn giả không bắt đầu nói ngay khi bước vào phòng. Thay vào đó, ổn định vị trí để cảm thấy thoải mái. Sau đó, quan sát khán giả một lượt và bắt đầu diễn thuyết. Đây cũng là cách Hillary áp dụng rất chính xác. Bà luôn chủ động quan sát và thoải mái chờ đợi trước khi bắt đầu, thậm chí bắt đầu lại nhiều lần vì khán giả vẫn nhiệt tình chào đón. Do vậy, không một từ nào mà bà nói ra không được người nghe chú ý. Hillary bắt đầu, dừng nói, lại bắt đầu, lại dừng nói và lại bắt đầu... cho tới khi bà có thể bắt đầu thực sự.

⁶ TED là chương trình diễn thuyết chuyên nghiệp quốc tế với các diễn giả đến từ mọi nơi trên thế giới và họ nói về mọi lĩnh vực, với những ý tưởng đầy sáng tạo.

⁷Thank you all Thank you..... Thank you all very very much..... Thank you Thank you all very much..... I.....

I am so honored to be here tonight.

2.4.2. Tạm dừng khi chuyển ý

Khi chuyển từ ý chính này sang ý chính khác, việc tạm ngừng tạo cho người nghe thời gian và cơ hội thích ứng với tình hình mới, nhận ra sự chuyển ý, và lĩnh hội rõ ràng hơn ý tưởng sẽ được trình bày kế tiếp. Tạm ngừng khi chuyển ý cũng quan trọng như việc lái xe chậm lại để rẽ sang đường khác. Trong những ví dụ

sau, Hillary diễn thuyết và điều khiển khán giả ở các nội dung tương phản một cách uyển chuyển và trôi chảy.

Ví dụ 1: Từ phủ nhận McCain chuyển sang ca ngợi Obama. *Không cần đường lối McCain. Không cần chính sách McCain. Không cần McCain Barack Obama là ứng viên của tôi. Ông ấy nhất định sẽ là tổng thống của chúng ta.*

No way. No how. No McCain. Barack Obama is my candidate. And he must be our President.

Ví dụ 2: Từ thừa nhận McCain với những công hiến chủ yếu là tinh thần: *danh dự và lòng can đảm* của vị này chuyển sang phủ nhận chính sách kém hiệu quả đối với quốc gia: *John*

McCain là đồng nghiệp của tôi, cũng là bằng hữu của tôi. Ông ấy phụng sự đất nước này với danh dự và lòng can đảm..... Nhưng chúng ta sẽ không cần thêm 4 năm nhiệm kì...

Now, John McCain is my colleague and my friend. He has served our country with honor and courage. But we don't need four more years

Nếu các nội dung tương phản trên không được “gia vị” bằng tạm dừng đúng lúc như Hillary đã thể hiện, người nghe sẽ không có đủ thời gian để thấm thía và thấu hiểu hàm ý sâu sắc của tác giả, vốn đã được chuẩn bị rất công phu và tinh tế trong quá trình viết diễn văn.

Tạm dừng để nhấn mạnh thường là cách dùng gây tác động sâu sắc, đó là cách dùng trước hay sau một câu nói hoặc câu hỏi được trình bày bằng một giọng hơi mạnh hơn.

Trong đoạn diễn thuyết dưới đây, diễn giả đã dùng nói trước khi đưa ra nhiều câu hỏi liên tiếp. Tại đó, dùng nói có vai trò khiến khán giả mong đợi, háo hức chờ đón nội dung tiếp theo.

Nói cách khác, nếu mang so sánh với những trận đấu, các thông điệp trong 2 ví dụ trên là những trận quyết đấu trực tiếp gay gắt. Tạm dừng nói cho khán giả đủ thời gian để xem những màn đấu ấy. Nó cũng tương tự như cách người hâm mộ chăm chú xem lại video quay chậm các khoảnh khắc ghi bàn đẹp mắt trong các trận bóng đá.

Và nhất định thông điệp trong các câu hỏi này rất quan trọng. Bản chất các câu hỏi mà Hillary nêu ra chính là để khẳng định lí do các cử tri tham gia bầu cử không chỉ vì bà mà vì quyền lợi của số đông dân chúng đang chịu nhiều thiệt thòi “*những người dân không được chăm sóc y tế, những bà mẹ bệnh tật, những người lao động với đồng lương ít ỏi...*”

2.4.3. Tạm dừng để nhấn mạnh

I want you to ask yourselves. Were you in this campaign just for me? Or were you in it for that young Marine and others like him? Were you in it for that mom struggling with cancer while raising her kids? Were you in it for that boy and his mom surviving on the minimum wage? Were you in it for all the people in this country who feel invisible ⁷

⁷ Kí hiệu “.....” minh họa Tạm dừng

Hillary ngắt giọng trong tình huống này tạo ra khoảng lặng trong tâm trí người nghe, để những điều họ đã nghe trước đó tạm lắng xuống, để họ kịp sắp xếp không gian mới cho thông điệp tiên quyết này. Hillary đang vận động vì chính người dân, cùng với người dân, để thay đổi số phận của họ.

Dù không có hình dáng vật chất: không chạm được, không nghe thấy, không nhìn thấy, nhưng *tạm dừng*, sự im lặng quý giá, đã xúc tác cho những thông điệp quanh nó trở nên sáng tỏ.

3. Kết luận

Kết quả nghiên cứu này cho thấy các kỹ thuật giọng nói bao gồm: âm lượng được kiểm soát thích hợp với nội dung, cao độ thấp mang phẩm chất lãnh đạo, tốc độ và kỹ thuật tạm dừng chiến lược tạo điểm nhấn cho các thông tin trọng yếu. Các kỹ thuật này thể hiện ở mức độ cao khi người nghe không có cảm giác chúng xuất hiện máy móc và nhàm chán trong bài diễn thuyết. Thực tế, các cử tri đang nghe Hillary kể chuyện, một câu chuyện mà họ không thấy Hillary cùng với kịch bản kỹ thuật công phu, chỉ thấy những mối quan tâm, tư tưởng và cảm xúc của người nói và người nghe đang được chia sẻ.

Trên tờ Daily Mail của Anh, một bài viết bắt mắt với tiêu đề dài quá mức bình thường “Hillary Clinton đề nghị thù lao \$ 200,000 cho một bài phát biểu, nhiều hơn mức lương cả năm của bà khi là Ngoại trưởng Hoa Kỳ và tương đương mức thù lao hiện nay của cựu tổng thống Bill Clinton”. Cũng theo bài báo này cựu phó tổng thống Dick Cheney và Al Gore chỉ đề nghị mức chi \$ 100,000 cho mỗi buổi nói chuyện. Các bài diễn thuyết của Hillary đắt giá cả nghìn đô và nghìn bóng. Bà thực sự là một nghệ sỹ trên sân khấu chính trị không chỉ bởi những bài diễn văn sâu sắc về nội dung mà còn bởi giọng diễn thuyết đầy kỹ thuật, đầy sự rèn luyện kết hợp với các cử chỉ phi ngôn ngữ hài hòa và truyền cảm.

Chúng tôi hi vọng các phân tích về diễn thuyết *No way. No how. No McCain* có tính ứng

dụng đối với kỹ năng nói trước đám đông, kỹ năng thuyết trình. Do vậy, bài viết có thể không chỉ hữu dụng với các diễn giả chuyên nghiệp như các chính trị gia mà còn rất thân thiện và ảnh hưởng tích cực đối với giáo viên, giảng viên... những người luôn không ngừng tìm tòi và cải thiện việc truyền đạt của mình sao cho thuyết phục, dễ nghe, dễ hiểu; với học sinh, sinh viên - những người luôn phải nắm bắt cơ hội trong quá trình học tập để chia sẻ hiểu biết của mình, để bộc lộ năng lực của mình thông qua kỹ năng diễn đạt bằng lời nói. Chúng ta trình bày ý kiến, bày tỏ quan điểm và thuyết phục khán giả không chỉ bằng từ ngữ, cử chỉ điệu bộ mà còn bằng lời nói. Tỷ lệ diễn thuyết thành công 38% bởi giọng nói [2] cũng là một mục tiêu rất đáng để chúng ta nỗ lực.

Tài liệu tham khảo

- [1] Ferdinand de Saussure Ngôn ngữ học đại cương, 1916.
http://webserv1.ctu.edu.vn/coursewares/supham/csnhoc_chinh/chuong1a.htm, 29/7/1015
- [2] Mehrabian, A. , "Silent Messages" -- A Wealth of Information About Nonverbal Communication, 1981. <http://www.kaaj.com/psych/smorder.html>, 29/7/1015
- [3] Joseph A. Devito, The Essential elements of Public Speaking, Pearson Education, Inc, USA, 2009.
- [4] Marion Grussendorf, English for Presentations, Oxford University Press, USA, 2007.
- [5] Andrew Dlugan , What is the Average Speaking Rate?, 2012.
<http://sixminutes.dlugan.com/speaking-rate/> 29/7/2015
- [6] Phil Waknell , The Power Of The Pause, 2012.
<https://philpresents.wordpress.com/2012/04/03/the-power-of-the-pause/> 29/7/2015
- [7] Daniel E. Re, Jillian J. M. O'Connor, Patrick J. Bennett, David R. Feinberg, References for Very Low and Very High Voice Pitch in Humans, *PubMed*, 7, 2012.
<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3293852/> 2/2/2015
- [8] Xu và nhóm tác giả, Human Vocal Attractiveness as Signaled by Body Size Projection, *PubMed* 8, 2013.
<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC36>

- 34748/ 2/2/2015
<http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3520981/2/2/2015>
- [9] Emma Rodero, Intonation and Emotion: Influence of Pitch Levels and Contour Type on Creating Emotions, *Journal of Voice*, 25, 2011.
[http://www.jvoice.org/article/S0892-1997\(10\)00037-8/abstract/2/2/2015](http://www.jvoice.org/article/S0892-1997(10)00037-8/abstract/2/2/2015)
- [10] Juslin PN, Laukka P, Communication of emotions in vocal expression and music performance: different channels, same code?, *Psychol Bull*, 129, 2003.
<http://ivizlab.sfu.ca/arya/Papers/Others/Communication%20of%20Emotions%20in%20Vocal%20Expression%20and%20Music.pdf> 12/2/2014
- [11] Tigie CC, Borak DJ, O'Connor JJM, Schandl C, Feinberg DR, Voice pitch influences voting behaviour, *Evolution and Human Behavior* 33, 2012. [http://www.ehonline.org/article/S1090-5138\(11\)00102-4/abstract/2/2/2015](http://www.ehonline.org/article/S1090-5138(11)00102-4/abstract/2/2/2015)
- [12] Kloststad và nhóm tác giả, Sounds like a winner: voice pitch influences perception of leadership capacity in both men and women, *Royalsocietypublishing*, 297, 2012. <http://rspsb.royalsocietypublishing.org/content/279/1738/2698/2/2/2015>
- [13] Yohana Desta, Being powerful literally changes your voice, <http://mashable.com/2014/11/29/powerful-voice/26/2/2015>
- [14] Mike Consol, The oxygen-rich public speaker, 2013. <http://www.mikeconsol.com/blog/comments/the-oxygen-rich-public-speaker>, 26/2/2015

Effective Voice Patterns for Public Speaking: A Case Study

Nguyễn Thị Hằng Nga¹, Nguyễn Ngọc Toàn²

¹*Faculty of English, VNU University of Languages and International Studies, Phạm Văn Đồng, Cầu Giấy, Hanoi, Vietnam*

²*Faculty of Foreign Languages, Hải Phòng University of Medicine and Pharmacy, Nguyễn Bình Khiêm, Ngô Quyền, Hải Phòng, Vietnam*

Abstract: Whether in a team meeting or in front of an audience, we all have to speak in public from time to time. Practicing to become an effective speaker is necessary to enhance successful communication. To study the particular case NO WAY. NO HOW. NO MC.CAIN from the perspective of voice, we apply a number of research methods, including observation and data analysis, etc., so as to identify the advantages of the speech. The results demonstrate that the speaker has intentionally exploited and properly controlled four factors of volume, rate, pitch, and pause in the speech, thereby making a positive impression on the audience.

Keywords: Voice, intonation, volume, rate, pitch, pause, vocal delivery, public speaking.