

Nguyên tắc 7C - Checklist hoàn hảo cho cuộc giao tiếp hiệu quả

Mục lục nội dung:

1. Clear – Rõ ràng
 2. Concise – Ngắn gọn
 3. Concrete – Cụ thể
 4. Correct – Chính xác
 5. Coherent – Mạch lạc, chặt chẽ
 6. Complete – Hoàn chỉnh
 7. Courteous – Lịch sự
- Lời kết

Kỹ năng giao tiếp là một kỹ năng quan trọng. Để thành công, bạn phải là một người giao tiếp hiệu quả. Không phải ai cũng may mắn có được một khả năng giao tiếp nhanh nhạy, linh hoạt. Nguyên tắc 7C được xem là quy tắc vàng giúp bạn nhận biết và phát triển kỹ giao tiếp tiếp của bản thân. Chúng ta cùng phân tích checklist sau đây để có cái nhìn sâu sắc hơn về nguyên tắc này.

Dù là dân làm tự do, làm việc từ xa hay trực tiếp trải nghiệm teamwork, bạn cũng không cần e ngại khi nắm bắt tốt nguyên tắc 7C.

1. Clear – Rõ ràng



Giao tiếp được thể hiện dưới nhiều hình thức khác nhau. Một buổi họp nhóm, buổi phỏng vấn, viết email, bài thuyết trình, báo cáo,... Nhưng dù cho nội

dung là gì, bạn cần phải làm rõ cho người tiếp nhận thông điệp hiểu những điều bạn đang nói; mục tiêu của nó ra sao. Nếu không, cuộc giao tiếp ấy đã thất bại ngay từ những bước đi đầu tiên.

Hãy nói ngắn gọn, trình bày vấn đề đúng trọng tâm. Nội dung cần được cô đọng, súc tích, tránh dàn trải. Mọi thứ chỉ cần có điểm nhấn (on-point). Đặc biệt, nếu là những nội dung về khoa học chuyên ngành, bạn cần đảm bảo cấu trúc nội dung và tính logic.

Tuy vậy, tính dễ hiểu vẫn là tiêu chí đầu tiên cần được thỏa mãn. Nếu đi quá xa so với giới hạn phạm vi/định hướng nội dung ban đầu, bạn sẽ đánh mất sự chú ý của người nghe chỉ sau 2 phút hoặc thậm chí nhanh hơn.

2. Concise – Ngắn gọn

Để đảm bảo cuộc giao tiếp diễn ra hiệu quả, hãy tập trung vào nội dung quan trọng.

Đừng “chém gió” với những ngôn từ thừa thãi. Khi bạn cố “cuốn hút” người nghe bằng những lời nói dài dòng, không có nội dung, bạn càng chứng tỏ bản thân là người thiếu khả năng phân tích và đánh giá. Chưa kể, việc nói quá nhiều cũng khiến bạn dễ bị gán mác “nói thì dễ hơn làm” (easier said than done). Đừng để sự thiếu sót về kỹ năng (dù bạn không cố tình) khiến bạn trở thành tâm điểm của những cuộc bàn luận không tích cực.

CONCISE



Một điểm đáng lưu ý bạn cần lưu tâm, hãy hạn chế sử dụng các những từ không cần thiết; thể hiện sự mơ hồ: có vẻ như là, hình như, ý em là. Việc

chú trọng đến tính ngắn gọn sẽ giúp bạn chọn lọc những nội dung hữu ích, thật sự mang lại giá trị cho cuộc hội thoại. Đồng thời, bạn sẽ tránh được những nội dung trùng lặp. Từ đó, cuộc giao tiếp được duy trì một cách tốt hơn.

3. Concrete – Cụ thể

Tính cụ thể là một điều quan trọng khi giao tiếp.

Bạn không thể nói liên hoàn các câu chuyện, đó là cách liên kết thiếu hiệu quả. Hơn hết, đừng áp đặt tính chung hóa (hiệu ứng đám đông tiêu cực) lên mọi vấn đề. Đó là cảm nhận chủ quan của chính bạn. Nó sẽ làm bạn mất điểm đối với người tiếp nhận thông tin.



Lưu ý, bạn nên sử dụng những nguồn dữ liệu có độ chính xác cao. Càng cụ thể hóa, nội dung của bạn càng được làm rõ và dễ hiểu hơn. Giao tiếp hiệu quả trước tiên phải đúng, phải chuẩn, phải thật gãy gọn. Dù cho bạn nói, bạn viết, bạn sử dụng ngôn ngữ hình thể (body language),... vẫn phải đảm bảo các tiêu chí về tính cụ thể.

4. Correct – Chính xác

Giao tiếp chuyên nghiệp không cho phép nói những gì sai sự thật.



CORRECT

Vì thế, trước khi quyết định truyền tải một điều gì đó, bạn cần ghi nhớ: Kiểm tra, kiểm tra và kiểm tra... thông tin ấy có chính xác hay chưa. Hoặc nếu trong trường hợp không chắc chắn về nó, bạn không nên nói ra.

Tất nhiên, tính chính xác rất quan trọng. Tuy vậy, hãy ứng biến linh hoạt trong một vài trường hợp. Nếu một từ chuyên ngành đối với đối phương quá khó hiểu, bạn có thể giải thích cho họ. Sử dụng các từ ngữ đồng nghĩa, từ toàn dân; các ví dụ nhằm mô tả sinh động, trực quan để người nghe có thể nắm bắt nội dung bạn muốn đề cập. Đó là trường hợp bạn hiểu về thuật ngữ. Còn nếu không hãy cân nhắc trước khi giao tiếp bất cứ điều gì.

5. Coherent – Mạch lạc, chặt chẽ

Thiếu tính liên kết, không chặt chẽ về nội dung; thậm chí tổ chức nội dung cũng không có sự logic, đây là những biểu hiện của sự thiếu mạch lạc, chặt chẽ.



Tính mạch lạc thật sự rất quan trọng. Và sự logic chính là biểu hiện phản ánh tính mạch lạc rõ ràng nhất. Cuộc hội thoại sẽ vô nghĩa nếu bạn nói những thứ không liên đến nhau. Hoặc đơn giản, những gì bạn nói sẽ trở nên lộn xộn, không có định hướng. Người nghe sẽ đánh giá không tốt về kỹ năng của bạn. Do vậy, hãy thật sự tỉnh táo trong việc xác định nội dung, sắp xếp các ý tưởng để việc giao tiếp không bị cản trở.

6. Complete – Hoàn chỉnh



Liệu rằng các thông tin bạn cung cấp, mục đích bạn giao tiếp; những phản ứng hay hành động bạn mong muốn từ người nghe là gì (call-to-action) đã đầy đủ chưa?

Đừng giao tiếp nửa vời, lửng lửng, hời hợt,... Hãy nói hết nội dung bạn muốn truyền tải để người nghe nhận biết các thông tin. Đó là cơ sở dữ liệu quan trọng để họ biết cách phản hồi và thực hiện những gì tiếp theo. Cung cấp cho người nghe đầy đủ các thông tin để họ dễ dàng nắm bắt thông điệp của bạn.

Có như thế, cuộc giao tiếp mới thật sự thành công khi tính đa chiều thể hiện qua các phản hồi hợp tác được thực hiện.

7. Courteous – Lịch sự

Đây là mẹo cuối trong 7 điều quan trọng hình thành nên nguyên tắc 7C. Giao tiếp không thể hiệu quả nếu bạn chỉ quan tâm đến nội dung và cách thức truyền tải.



Tính lịch sự là một yếu tố cần thiết giúp cho cuộc giao tiếp của bạn trở nên chuyên nghiệp. Có thể bạn có những thiếu sót trong cách thức truyền tải nội dung. Nhưng đổi lại, bạn có một thái độ chân thành, giọng điệu hay khi giao tiếp, cách dùng từ ngữ rất khéo léo, phù hợp với từng chủ đề, đối tượng giao tiếp thì bạn vẫn được đánh giá tốt.

Đừng dùng những từ ngữ thiếu tinh tế, sắc thái tiêu cực,... điều đó ảnh hưởng đến chất lượng cuộc giao tiếp của bạn.

Lời kết

Mỗi ngày bạn đều giao tiếp! Thông qua bài viết phân tích về nguyên tắc 7C, chúng tôi hi vọng bạn có thể đánh giá được mức độ giao tiếp thành công của bản thân. Từ đó lập kế hoạch rèn luyện để việc giao tiếp trở nên tốt hơn. Hãy để giao tiếp không còn là nỗi lo! Chủ động, tự tin và kiên trì các bạn nhé!

(Nguồn: TopDev.vn; Tổng hợp: Hiếu Lê, 03/05/2021)