

CHƯƠNG VII. NHỮNG KHÁCH MỜI THÚ VỊ NHẤT VÀ CHÁN NHẤT CỦA TÔI, VÀ LÝ DO VÌ SAO

- Bốn yếu tố tạo nên một người khách thú vị
- Những người khách mà tôi sẽ không mời lại
- Bạn học hỏi được gì từ những người khách thú vị nhất và chán nhất

Cứ mỗi lần làm MC trong một dịp nào đó thì tôi lại được người ta kéo lại và hỏi rằng: “Larry này, ai là khách mời thú vị nhất, ai là khách mời chán nhất trong chương trình Larry King Live vậy?” Trong chương này tôi sẽ trả lời bạn câu hỏi đó. Và có thể các bạn cũng thấy nhiều điều để học cách nói chuyện hay hơn

NHỮNG YẾU TỐ NÀO TẠO NÊN MỘT NGƯỜI KHÁCH THÚ VỊ?

Tôi đánh giá sự cuốn hút và thú vị của một người khách theo bốn tiêu chuẩn. Dựa vào những tiêu chuẩn này và cộng thêm yếu tố thời sự mà chúng tôi quyết định nên mời ai tham gia chương trình. Nếu vị khách mời nào có đầy đủ cả bốn yếu tố sau đây thì thật tuyệt vời:

1. Lòng đam mê nghề nghiệp cháy bỏng.
2. Có khả năng nói về mình một cách thật lôi cuốn thậm chí còn làm người khác cảm thấy tò mò và muốn biết nhiều hơn nữa.
3. Sôi nổi kể chuyện và sôi nổi tranh luận.
4. Có óc hài hước.

Một người dẫn chương trình thành công không đồng nghĩa với việc phải nói nhiều về mình! Chương trình Larry King Live không phải dành riêng cho tôi, vì thế, nếu cựu tổng thống Bill Clinton khi tham gia chương trình này hỏi chuyện về tôi trong một giờ đồng hồ thì rắc rối to! Dĩ nhiên tôi sẽ cảm thấy sung sướng, nhưng các sếp của tôi thì sẽ nhăn mặt. Vì vậy trong những chương trình của tôi, tôi luôn muốn các vị khách mời của mình nói thật nhiều, thật nhiều về chính họ. Và nếu họ có một chút duyên ăn nói nữa thì quả thật tuyệt vời biết bao nhiêu!

Sôi nổi kể chuyện và sôi nổi tranh luận – yếu tố này sẽ làm không khí nóng hần lên. Nếu bạn nói về việc cái xe ủi tuyết của địa phương bỗng dừng chết máy ngay trước cửa nhà bạn, rồi bạn đã phải đấu khẩu với các nhà chức trách như thế nào..., có thể bạn sẽ là người khách sinh động nhất. Nếu kể về việc bạn đã “tức điên lên” như thế nào khi người nhân viên ở ga xe lửa không chịu giúp bạn chỉ vì anh ta đã hết ca làm, anh ta còn bảo bạn hãy chờ người khác giúp, tức là bạn đang chằm ngòi cho một cuộc trò chuyện có nguy cơ... không bao giờ kết thúc.

NHỮNG VỊ KHÁCH MỜI THÚ VỊ NHẤT CỦA TÔI

Người đầu tiên tôi muốn nói đến là ca sĩ Frank Sinatra. Các bạn còn nhớ anh chàng ca sĩ hát ca khúc “Remember” mà tôi từng kể ở chương 4 không? Anh ta là vị khách mời có đầy đủ cả bốn yếu tố trên. Một con người tài năng hết lòng đam mê nghề nghiệp. Một cá tính hài hước luôn sôi nổi kể chuyện, nhất là khi nói về thời niên thiếu của anh ở

Hoboken, New Jersey.

Thật ra Sinatra không hứng thú lắm với các phương tiện truyền thông đại chúng, và nhất là lại không thích được các phóng viên săn tin phỏng vấn này nọ. Nhưng trong chương trình trò chuyện này thì anh cảm thấy rất tự nhiên và thoải mái. Và thế là chàng ca sĩ đã trò chuyện hết sức cởi mở như chính con người thật của mình. Anh sẵn sàng trả lời mọi câu hỏi của tôi về cuộc sống, về công việc ca hát một cách chân thật, không chút gượng gạo hay sáo rỗng. Nhiều lời đồn đại rằng Sinatra là một người hay cáu giận nhưng tôi lại thấy anh ta nói chuyện rất khôi hài.

Sinatra kể rằng hôm nọ đang ăn tối ở nhà hàng Chasen's (ở Hollywood) thì thấy Don Rickles. Don tới bàn của Sinatra để nhờ một việc. Chẳng là anh chàng vừa mới cưới vợ cách đây ít ngày, và bây giờ thì đang ăn tối với những người anh em bên vợ.

- “Cậu có thể qua chào người thân của tôi một tiếng được không hả Sinatra?”

Sinatra nói, “Không, dĩ nhiên là không rồi. Dắt họ qua đây đi”.

Nhưng rồi Don cố thuyết phục. Don nói rằng sự có mặt của Sinatra có thể làm cho những người anh em bên vợ “nể nang” anh ta hơn. Nghe thế Sinatra mới chịu đồng ý.

Don về chỗ hí hửng chờ đợi, thản nhiên như không có chuyện gì. Lát sau Sinatra có vẻ như tình cờ bước lại gần bàn của Don. Rồi vỗ vai Don nói rằng: “Ồ, Don đấy à? Gặp cậu ở đây tớ mừng quá!”

Don nói nhỏ với Sinatra: “Vỗ mạnh hơn cho tình cảm vào, Sinatra. Vì tớ mà!”

Khi kể câu chuyện này Sinatra đã làm cho khán thính giả cười vỡ bụng. Sự khôi hài là một trong bốn yếu tố quan trọng để anh thu hút khán giả và cả tôi nữa.

Và đây là những khách mời khác cũng rất tuyệt vời trong chương trình của tôi:

Harry Truman

Với Harry Truman thì những gì bạn thấy ở anh ấy cũng chính là con người thật của anh. Là một trong những ngôi sao nổi tiếng đam mê công việc của mình, Truman còn rất quan tâm đến những sự kiện đang diễn ra lẫn những chuyện trong lịch sử. Truman nói thứ tiếng Anh thẳng thắn và dễ hiểu. Anh rất hăng hái mỗi khi nói về lĩnh vực truyền thông hay đảng Cộng hòa. Được nói chuyện với một con người từng trải và có kiến thức rộng như Harry Truman thật thích thú!

Ted Williams

Ông không chỉ là một người mạnh mẽ, sôi nổi mà tôi từng thấy mà còn là một trong những vị khách mời thú vị nhất. Ted cũng có những đức tính như Truman: thẳng thắn, sôi nổi và quyết đoán.

Một trong những điều khiến Ted trở thành người trò chuyện hấp dẫn nhất là vì bản tính ông rất ghét phương tiện truyền thông đại chúng. Khán giả của tôi nhận xét rằng thường thì những vị nào ghét giới báo chí truyền hình lại là những khách mời thú vị.

Kể từ lúc trở thành cầu thủ bóng chày đạt thành tích cao nhất trong vòng nửa thập niên qua, Ted Williams không bao giờ nhờ các phương tiện truyền thông tâng bốc mình, thậm chí từng ví các ký giả là “những kỵ sĩ bóng đêm trên bàn phím”. Quan điểm về chính trị của Ted giống như nhiều người khác, trong đó có tôi. Tôi thích ông ở khía cạnh một vị

khách mời và quý trọng ông ở cương vị một con người thành đạt.

Richard Nixon

Về yếu tố thứ tư – có một óc khôi hài – thì Nixon không có. Dầu ông vẫn luôn cố gắng pha trò khi nói chuyện nhưng không thành công như người khác. Chắc do ông không có năng khiếu. Song xét về yếu tố thứ ba thì ông quả là một người nổi bật. Tôi luôn thích mời ông trở lại chương trình của tôi.

Có thể ông là vị khách tuyệt nhất tôi từng tiếp xúc nếu xét về khả năng phân tích. Đường như ông có thể phân tích được bất cứ vấn đề nào. Nếu tôi có một hệ thống truyền thanh, hẳn tôi sẽ mời Nixon cộng tác.

Bạn hỏi Nixon về sự kiện Nam-Bắc Triều Tiên định hợp nhất, hay thắc mắc về tình hình Trung Đông, hoặc một sự kiện nào đó trên thế giới, ông luôn giải thích được một cách rõ ràng và logic nhất. Nixon còn có một tính cách thứ năm mà tôi chưa đề cập. Đó là phẩm chất quan tâm sâu sắc đến nhiều lĩnh vực, nhiều vấn đề khác nhau bằng một niềm say mê đáng nể. Ông có thể nói huyền thuyên không ngớt từ việc kinh doanh đến những bài hát đang được yêu thích hay về bóng chày. Thể thao là một trong những niềm đam mê lớn nhất của Nixon. Đáng mến là khi đi xem bóng chày, ông luôn ngồi ở hàng ghế bình thường chứ không hiện diện ở những chỗ VIP, và chưa bao giờ người ta thấy ông bỏ về nửa chừng.

Trò chuyện với Richard Nixon, bạn khỏi lo rằng không có đề tài nói hay đến lúc chẳng biết nói gì.

Adlai Stevenson

Tôi phỏng vấn Stevenson trong chương trình của tôi lúc còn ở Miami dưới thời tổng thống Kennedy. Khi ấy ông là đại sứ Hoa Kỳ tại Liên Hiệp Quốc.

Stevenson có một giọng nói nghe cứng cõi và một đôi mắt linh lợi. Tuy hai lần tranh cử tổng thống thất bại nhưng đã góp phần thúc giục mỗi quan tâm của thanh niên Mỹ đối với những phong trào tình nguyện vì lợi ích cộng đồng. Những phút đầu mở màn chương trình, tôi có nói rằng: “Thưa ông, những điều này lẽ ra không nên nói trên làn sóng. Nhưng thật sự tôi đã bỏ phiếu cho ông. Ông là một người hùng trong tâm trí tôi, là người mà tôi luôn ngưỡng mộ”. Đôi mắt xanh của Stevenson nhấp nháy. Những vết nhăn trên trán động đậy, đây là thói quen của ông khi có cảm xúc mạnh. Ông nói: “Chúng ta chưa từng gặp nhau, nhưng ngay lúc này tôi có thể nói rằng anh là một người có cá tính đặc biệt”.

Stevenson là một khách mời rất đặc biệt với sự thông minh sâu sắc và khéo léo giao tiếp. Ông có thể bày tỏ cảm xúc và lập trường của mình mạnh mẽ hơn bất cứ ai trong thời bấy giờ. Điều này là lý do khiến Stevenson có tiếng là “nhà tri thức”. Tuy nhiên cũng có những trường hợp, sự thông minh trên mức một người Mỹ bình thường ấy, thay vì giúp ích thì lại làm hại ông!

Nhưng trong chương trình của tôi, điều này làm cho Stevenson trở nên rất tuyệt vời. Tôi chưa bao giờ thấy ông giận dữ, hay tranh luận nảy lửa và mất bình tĩnh. Ông không làm nghiêm trọng hóa những vấn đề vốn đã phức tạp. Những nhà lãnh đạo, những nhân vật quyền lực trên thương trường hay trong lĩnh vực giải trí... thường có một điểm chung là không thích nghiêm trọng hóa vấn đề, dù nó có rắc rối hay không. Họ hay nhìn những việc

khó khăn nghiêm trọng một cách nhẹ nhàng hơn. Đây là một đức tính không phải là không cần thiết.

Robert Kennedy

Vị khách mời có óc khôi hài này đã lôi cuốn được tất cả mọi người. Đối với tôi và các khán giả của chương trình, Robert thật sự đã ghi điểm. Ông không bao giờ ngại cười lẫn không ngại lấy bản thân mình ra để chọc cười thiên hạ. Tôi đánh giá Robert là một trong những vị khách vui nhất. Một người có nụ cười hay nhất mà tôi từng gặp.

Mario Cuomo

Là một người có thể đọc diễn văn thao thao bất tuyệt dù có chuẩn bị trước hay không. Năm 1984, tôi đến Hội nghị của đảng Dân chủ ở San Francisco sau khi Cuomo đã trình bày xong những quan điểm chính của ông. Không khí hội nghị rất sôi động. Tình cờ tôi đứng cạnh một đại biểu thuộc phái đoàn Oklahoma, và vô tình nghe ông nói rằng: “Tôi không biết người đàn ông đó, nhưng hôm nay ông ấy đã nhắc cho tôi nhớ vì sao tôi là một đảng viên Đảng Dân chủ”. Thế cũng đủ chứng tỏ bài diễn văn của Cuomo có hiệu quả như thế nào. Khi ngồi trên ghế khách mời trong chương trình của tôi, Cuomo cũng khiến người ta phải thán phục như thế.

Billy Graham

Tháng 4-1994 Billy lên chương trình Larry King Live sau một chuyến công du đến Triều Tiên và mang về cho tổng thống Clinton thông tin về tình hình Bắc Triều Tiên sau khi chủ tịch Kim Il Sung mất. Anh là người khách luôn cung cấp cho chúng tôi những tin tức nóng bỏng và hấp dẫn, với những lời bình luận, nhận xét xác đáng nhất. Chính vì vậy mà anh được mời lên chương trình rất nhiều lần.

Danny Kaye

Vâng. Chính là Danny Kaye! Vị khách mời này và chương trình nói về anh đã làm cho rất nhiều người phải bất ngờ. Danny là cậu bé từng cùng tôi chơi bóng lúc còn thơ ấu ở Brooklyn. Lớn lên anh là một ca sĩ rất được công chúng hâm mộ và yêu mến.

Một lần Danny Kaye tham dự chương trình của tôi phát qua làn sóng radio. Có một người phụ nữ từ Toledo gọi điện đến và nói rằng: “Trong đời tôi chưa bao giờ nghĩ rằng tôi sẽ có dịp được nói chuyện với anh. Tôi không có câu hỏi nào dành cho anh cả. Tôi chỉ muốn nói cho anh biết điều này: Con trai tôi đã rất mến mộ anh. Nó muốn trở thành một người giống như anh. Nó từng bắt chước anh từ lời ăn tiếng nói cho đến sở thích. Nó tìm hiểu tất cả những việc xung quanh anh...”

Câu chuyện của người phụ nữ khiến không khí trầm lại. “Con trai tôi là lính hải quân đã hy sinh ngoài chiến trận khi mới 19 tuổi. Người ta đã trao lại cho tôi tấm ảnh duy nhất họ tìm thấy trong người nó. Đó là tấm ảnh của anh. Tấm ảnh mà nó luôn luôn giữ gìn cẩn thận bên người. Tôi đã đóng khung tấm ảnh này với bức hình của nó. Suốt ba mươi năm nay tôi đã lau chùi hai bức ảnh. Tôi nghĩ nên kể cho anh nghe câu chuyện này”.

Danny đã khóc ngay trong phòng thu thanh. Tôi cũng khóc và ở đầu dây bên kia người phụ nữ dường như cũng khóc. Rồi Danny hỏi: “Thưa chị, con trai của chị thích nhất bài hát nào?” – Người mẹ trả lời: “Ca khúc Dena”.

Danny Kaye đã hát một trong những ca khúc nổi tiếng nhất của anh cho người mẹ ấy

nghe. Một bài hát không đi kèm nền nhạc. Chỉ có giọng người ca sĩ thốn thức qua làn nước mắt.

Trong suốt cuộc đời làm phát thanh viên của mình, đó là những giây phút mà tôi ghi nhớ nhất. Giây phút của tình người! Danny đã tạo ra khoảnh khắc thiêng liêng ấy không phải từ sự cởi mở, hay từ những lời nói hay ho thú vị mà từ một tấm lòng biết chia sẻ và đồng cảm. Và anh không giấu cảm xúc chân thật của mình.

NHỮNG KHÁCH MỜI CHÁN NHẤT CỦA TÔI

Đôi khi những người tôi hy vọng sẽ mang đến những câu chuyện thú vị lại làm tôi thất vọng nhiều nhất. Dù không ngồi vào ghế khách mời trong chương trình của tôi, bạn cũng nên rút kinh nghiệm từ họ.

Anita Bryant hoàn toàn có thể lôi cuốn người khác nếu cô ấy hào hứng nói về công việc của mình hơn. Nhưng tất cả những gì cô ấy muốn nói chỉ là quan điểm về tôn giáo. Khi hỏi cô về những đề tài khác thì tôi chỉ nhận được vài từ trả lời cho có lệ. Tôi phải làm gì? Một danh sách dày đặc câu hỏi đành xếp xó.

Bob Hope cũng khiến tôi thất vọng với lý do tương tự. Ở Hope, nỗi ám ảnh không là một chủ đề cụ thể mà là phong cách cụ thể - trả lời mọi câu hỏi hết sức gượng gạo.

Bình thường Hope đâu có như thế, chỉ khi ánh đèn camera chiếu vào là Hope trở nên luống cuống lập cập. Anh ấy nói năng không chút tự nhiên. Câu hỏi nào cũng trả lời cụt ngủn, vô hồn, không có chiều sâu lẫn cảm xúc. Mặc dù tôi cố dẫn dắt câu chuyện đến những đề tài gần gũi nhất mà bất cứ ai cũng có thể hào hứng nói, chỉ có Hope nhà ta thì không. Tôi chỉ còn biết thở dài ngao ngán chờ...tới giờ chương trình kết thúc.

Nhưng người khách làm tôi bất ngờ nhất, không ai khác hơn là Robert Mitchum.

Anh ấy đến chương trình của tôi vào một buổi tối, rồi làm cho tôi đêm đó cứ trằn trọc mãi. Mitchum ngoài đời là một người như thế sao? Trên sân khấu, anh là người hùng John Wayne trừ gian diệt bạo, dũng mãnh và sắc sảo. Một đấng mày râu nói câu nào là khiến các bà các cô chết mê chết mệt câu ấy. Nhưng đáng tiếc đó chỉ là vai diễn trên sân khấu...

Tôi chưa bao giờ phỏng vấn John Wayne, nhưng Mitchum thì tôi được nói chuyện rồi. Không biết lúc đó anh ấy có điều gì bức bối hay phiền muộn, không hiểu anh ấy có thích chương trình này hay không? Anh ta đã ăn tối hay chưa? Tóm lại là tôi không thể đoán được lý do là gì mà sự thể lại ra thế này:

- “Mitchum này, anh nhận xét gì về những bộ phim do John Huston làm đạo diễn?”
- “Ông ấy làm việc ổn.”
- “À, theo anh thì lối diễn của John Huston và John Smith khác nhau như thế nào?”
- “Không khác mấy.”

Tiếp theo đó là những câu trả lời chỉ với một từ. Mà từ nào cũng chỉ có một âm tiết: “Có.” “Không.” và “Chưa.”

Sau cùng tôi hỏi Mitchum về Robert De Niro, một trong những nam diễn viên nổi tiếng lúc bấy giờ.

- “Tôi không biết ông ta.”

Thật không còn lời nào để nói! Tôi hoàn toàn bị sốc và tràn trề thất vọng! Thất vọng cho khán giả của tôi, những người đã xem Mitchum là thần tượng. Và thất vọng cho chính bản thân tôi. Tôi còn nhớ những buổi chiều cùng Herbie Cohen và Davey Fried đến rạp Benson (Brooklyn) xem Mitchum diễn. Chúng tôi đã từng bảo nhau rằng : “Anh ấy diễn xuất hay quá! Giá mà chúng mình cũng giỏi như anh ấy.” Giờ khám phá ra thần tượng của mình là người vô hồn vô cảm như thế, ngay tôi đây cũng cần đến một viên thuốc an thần, đừng nói gì đến khán giả.

“Vai diễn” thật của Mitchum ngoài đời mang đến cho chúng ta một bài học: Đừng bao giờ hỏi chuyện một người không thích nói. Họ sẽ không nói! Và ta sẽ phải “độc tấu” với những câu hỏi không có câu trả lời đúng nghĩa. Lời khuyên tốt nhất là: tìm một người khác để trò chuyện.

CHƯƠNG VIII. NHỮNG TÌNH HUỐNG KHÓ XỬ VÀ CÁCH CHẾ NGỰ CHÚNG

- Chế ngự nổi ám ảnh
- Những tình huống khó xử nhất của tôi

CHẾ NGỰ NỔI ÁM ẢNH

George Burns đã kể cho tôi nghe một câu chuyện rất buồn cười:

Burns và Jack Benny chơi thân với nhau từ bé. Burn là người thích đùa còn Benny thì bao giờ cũng “sập bẫy” của Burn.

Dịp nọ, hai anh chàng đều được Jeanette MacDonald mời dự một bữa tiệc vào tối Chủ Nhật. (Bạn có biết Jeanette MacDonald? Cô ca sĩ nổi tiếng này cùng Nelson Eddy lập thành đôi song ca được mến mộ nhất nước Mỹ trong thập niên 1930-1940). Trước ngày đó, Burns hỏi Benny:

- “Benny này, Jeanette có nói với cậu về bữa tiệc tối Chủ Nhật không?”
- “Ồ, dĩ nhiên là có rồi. Tớ bao giờ lại chả được mời.”
- “Cậu có biết sau bữa tiệc thì Jeanette luôn hát vài bài không?”
- “Biết chứ sau không! Tớ đến đó nhiều lần rồi mà.”

Burns làm ra vẻ nghiêm trọng; “Nhớ đừng cười nghe chưa!”

Benny không hiểu gì cả: “Cười cái gì chứ? Tại sao tớ phải cười?”

Burns không giải thích gì thêm, chỉ nhấn mạnh hai tiếng: “Đừng cười.”

Sáng sớm Chủ Nhật, Burns gọi điện cho Benny: “Tối nay tớ sẽ sang chờ cậu.” Và không quên nhắc Benny một lần nữa: “Nhớ nghe chưa – Đừng cười.”

Chuyện gì phải đến đã đến. Ngay khi Jeanette MacDonald đứng lên hát ca khúc đầu tiên thì bỗng nhiên người ta nghe thấy tiếng cười khăng khặc của Benny. Vì sao Benny cười? chỉ vì trước đó cậu ta nhìn thấy nụ cười mím đầy tình quái của Burns. Thế là “Rầm!”, Benny “sập bẫy” ngay tức khắc.

Tôi kể lại câu chuyện này không phải chỉ để bạn cười giống Benny. Sâu xa hơn, chúng ta sẽ thấy những nổi ám ảnh có tác hại to lớn thế nào. Khi quá khắc sâu, lo lắng về một điều gì đó nghĩa là ta đang mang một nổi ám ảnh. Nếu không bình tĩnh, tự chủ được thì nó sẽ khiến ta làm những việc ngớ ngẩn và tai hại vô cùng. Benny không kiềm chế được và đã phá lên cười vì cậu ta bị hai tiếng “Đừng cười” của Burns ám ảnh. Nụ cười mím của Burns như một giọt nước làm tràn ly vậy.

Tập trung bình tĩnh để tự chủ được mình, tôi tin bạn sẽ không bị bất cứ nổi ám ảnh nào chi phối, nhất là không “sập bẫy” như anh chàng Benny tội nghiệp.

NHỮNG TÌNH HUỐNG KHÓ XỬ NHẤT CỦA TÔI

Đôi khi ta phải đương đầu với những tình huống khó xử không phải do ta gây ra. Như câu chuyện về buổi tường thuật trực tiếp trận cầu giữa hai đội bóng Dolphins và Bills là

một thí dụ.

Sân vận động Buffalo, Miami, cuối thập niên 1960.

“Đài phát thanh Miami Dolphins xin kính chào quý vị thính giả! Mời các bạn theo dõi trận bóng giữa hai đội Dolphins và Bills, được chúng tôi tường thuật trực tiếp tại sân Buffalo. Các cầu thủ hai đội sẽ...” Ngay lúc đó thì trận bão tuyết diễn ra. Một cơn gió mạnh với tốc độ khủng khiếp quét qua chỗ chúng tôi đang đứng, rồi thổi bay đi tất cả giấy tờ, từ bảng danh sách các cầu thủ cho đến những tờ thống kê... Tôi và Joe Croghan không kịp hoàn hồn, chỉ còn biết nhìn mớ giấy tờ bay loạn xạ rồi mất hút...

Trong cơn bão tuyết, các cầu thủ hai đội vẫn hăm hở ra sân. Cú phát bóng đầu tiên bắt đầu trận đấu và cũng bắt đầu một tình huống dở khóc dở cười cho tôi và Joe. Chúng tôi không thể biết được cầu thủ nào là cầu thủ nào. Đây là đội Bills? Đây là đội Dolphins? Chữ số trên áo của họ thì hoàn toàn mù tịt. Thậm chí vạch 16 mét 50 chúng tôi cũng không thấy. Tất cả đều nhạt nhòa trong cơn bão tuyết, căng mắt ra nhìn vẫn chỉ thấy một nhóm người loanh quanh với một vật gì tròn tròn. Ô, đúng rồi, quả bóng!

Làm gì bây giờ? Cuối cùng, chúng tôi quyết định bất cứ giá nào cũng phải tường thuật trận bóng! Không thể để cho các thính giả Miami thất vọng. Sau vài trình bày về tình hình thời tiết quá xấu, chúng tôi bắt đầu bài tường thuật của mình, đơn giản là “chộp” được cái gì thì nói cái đó:

“Một cầu thủ đang dẫn bóng... Hình như anh muốn chuyền cho đồng đội... Không kịp rồi, một cầu thủ khác đã băng lên giành được bóng... Anh ấy di chuyển rất nhanh... qua mặt được một người, hai người... Lách bóng rất khéo... Vâng, thưa các bạn, một pha tranh bóng quyết liệt đang diễn ra... Anh ấy bị ngã. Không, anh ấy đã đứng dậy được... Chúng tôi không biết anh ấy là ai...”

Giá mà còn tờ sơ đồ trận bóng, ít ra chúng tôi có thể biết vị trí của cầu thủ hai đội trên sân. Trong điều kiện thời tiết bình thường các bình luận viên còn cần tới nó, huống hồ trong cảnh tuyết rơi mịt mù thế này... Tờ giấy sơ đồ ấy đã bị “cuốn theo chiều gió”. Thang máy lại ngừng hoạt động, nên không thể nhờ sự trợ giúp của những người bên dưới. Chúng tôi chỉ còn biết kêu trời, không biết những người nghe đài hôm ấy có kêu trời hay không...

Joe và tôi thay phiên nhau tường thuật “trực tiếp” trận bóng theo cách đó cho đến hết hiệp một. Thời tiết không khá lên nhưng thang máy đã hoạt động lại. Sang đầu hiệp hai, chúng tôi được “cứu hộ” với một tờ sơ đồ trận đấu. Tuy vẫn không thể nhìn thấy rõ hơn, nhưng nhờ nó ít ra có thể đoán được tên cầu thủ.

Cơn bão tuyết không phải do chúng tôi gây ra. Tuy không điều khiển được nó nhưng chúng tôi đã bình tĩnh chiến đấu với nó. Chúng tôi đã không hoảng loạn hay bị động. Kết quả là: Bài tường thuật trực tiếp “kỳ quái nhất” được mọi người thông cảm và tán thưởng nhiệt liệt.

Lần nọ trên radio, tôi hỏi một khách mời rằng: “Ông có mấy con rồi?”. Vị khách té cái rầm ngay giữa phòng thu, bởi ông là một linh mục Catholic. Sau khi bình tĩnh lại, ông nhắc tôi rằng linh mục thì sống độc thân và không cưới vợ.

Sao tôi lại hỏi một câu ngớ ngẩn như vậy? Có lẽ vì đó là thói quen nghề nghiệp, lúc bắt đầu câu chuyện, tôi hay hỏi khách mời của mình những câu như thế. Nhưng dù sao đi nữa

thì tình huống này cũng thật buồn cười. Từ đó tôi luôn cân nhắc khi đặt câu hỏi, không phải lúc nào cũng nói theo thói quen được.

Làm MC trong dịp lễ ngoài trời kỷ niệm ngày Quốc Khánh 4/7 ở Miami là một sự kiện đáng nhớ khác. Buổi lễ choáng ngợp một rừng hoa và một rừng cờ. Chương trình hoành tráng với những ca khúc bất hủ và sau cùng sẽ là bài diễn văn của Nghị sĩ Claude Pepper. Trước một đại lễ như vậy, các nhà tổ chức đã đặt cùng lúc hai sân khấu, đẩy chúng lại kề nhau nhưng vẫn còn dư ra một khoảng nhỏ. Khi vừa bước lên sân khấu, chân phải của tôi đặt ngay vào cái khoảng nhỏ đó. Thế là tôi lọt xuống luôn. Khán giả thấy tôi đột nhiên biến mất. Nhưng ngay sau đó, họ lại nghe vài lời tự giới thiệu của tôi. Rất may cái micro không mất nên tôi vẫn có thể nói vài lời giới thiệu. Đến câu cuối cùng thì đám đông vỡ lẽ cười phá lên: “Tôi đã bị rớt xuống dưới sàn sân khấu, quý vị đừng lo, không hề hấn chi cả.”

Một ngày nọ anh bạn Miami của tôi, Jim Bishop, đến chương trình Larry King Live với tư cách là một khách mời. Jim là một nhà báo, nhà văn rất được công chúng mến mộ. Anh có văn phong thẳng thắn và sâu sắc. Một con người nghiêm túc chưa từng say rượu trong suốt 25 năm qua.

Nhưng vào buổi tối đến chương trình của tôi thì Jim lại xin quắc cần câu. Lần đầu tiên và lần duy nhất trong đời, tôi thấy Jim ngồi lên ghế bành còn té lên té xuống. Có thể anh chàng đã căng thẳng về buổi trò chuyện này nên uống vài ly rượu lấy nhuệ khí đây mà.

“Cậu lên chương trình được không Jim?” – “Không sao, vẫn chạy tốt!”

Sự căng thẳng của cậu ta đã chuyển sang cho tôi. Trời ạ, “văn phong thẳng thắn” kết hợp với vài ly rượu thì điều gì sẽ xảy ra đây? Người say thì nào có điều khiển được lời nói của mình... Tôi lo chương trình sẽ bị thất bại. Hay khủng khiếp hơn là sẽ bị thu hồi giấy phép rồi dẹp luôn. Tôi sẽ ra sao? Ra ga kiếm một vé tàu quay trở lại Brooklyn chớ còn phải hỏi!

Nghĩ đến điều này tôi trở nên dứt khoát và mạnh mẽ hẳn. Không thể để Jim lên chương trình được, phải bảo vệ cả hai chúng tôi. Tôi ra hiệu cho nhân viên phòng điều khiển chuẩn bị phát sóng chương trình, và nói vào micro trên bàn: “Mở tín hiệu.”

Tín hiệu được mở: “ON THE AIR” (“Đang phát thanh”)

Jim trông thấy tín hiệu. Tôi lập tức đứng dậy, chìa tay phải ra và nói: “Cám ơn Jim. Một giờ qua trò chuyện với anh thật thú vị! Anh thật tuyệt vời, như thường lệ”. Jim hơi lúng túng có vẻ không hiểu, anh ấy cám ơn lại tôi rồi ra về. Sau đó chúng tôi lấp vào chương trình với những cuộc điện thoại từ các thính giả.

Tình huống dở khóc dở cười nhất trong nghề phát thanh viên của tôi là câu chuyện vào buổi sáng đầu năm 1959, tại đài phát thanh WKAT, Miami.

Lúc đó, tôi là người duy nhất đang có mặt trong đài. Suốt đêm hôm qua tôi đã làm việc liên tục. Trước giờ giao thừa, tôi làm người thông ngôn chúc mừng năm mới trên các đường phố. Đến giờ giao thừa thì chạy ào đến bữa tiệc tiễn đưa năm 1958 và đón chào năm 1959. Nhưng tôi không dám uống một cốc rượu nào, vì ngay sau đó phải chuẩn bị cho chương trình của tôi từ 6 giờ đến 9 giờ sáng. Mọi việc đã thành công tốt đẹp. Chỉ còn một việc nữa...

Chín giờ sáng, chương trình “Don McNeil’s Breakfast Club” đang được phát thanh bắt từ làn sóng của đài ABC. Nhiệm vụ của tôi là chờ đến 9:30, tôi sẽ gạt cần điều khiển tắt sóng đài ABC, rồi nói vào micro: “Đây là đài phát thanh WKAT-Miami, Miami Beach. Chương trình “Don McNeill’s Breakfast Club” bắt sóng từ Chicago sẽ nghỉ giải lao trong 5 phút. Trong khi chờ đợi, mời các bạn nghe một vài bản nhạc.”

9 giờ 10 phút, tôi buồn ngủ díu cả mắt. Ngay từ sáng sớm tôi đã véo tai bên trái, đập tai bên phải, tự nói với mình: “Ráng tỉnh táo! Ráng tỉnh táo!”. Còn bây giờ thì: “Đừng ngủ gục! Đừng ngủ gục!” Tôi cứ gật gù ngó đi ngó lại cái đồng hồ xem đã tới 9 giờ 30 chưa. Nếu có một điều ước, tôi chỉ ước gì được nằm thẳng cẳng xuống một cái giường và ngủ.

Cuối cùng cũng nghe thấy giọng nói của phát thanh viên đài ABC trong điệu nhạc tềng tềng quen thuộc: “Và bây giờ là 5 phút giải lao của Chương trình “Don McNeill’s Breakfast Club”. Tôi mơ màng ngó cái đồng hồ, đến rồi, 9 giờ 30. Tôi với tay gạt cái cần tắt sóng đài ABC, đưa micro vào kề miệng... Và ngủ.

Buổi sáng đầu năm mới ấy, các thính giả của đài WKAT vào đã được thưởng thức một âm thanh khủng khiếp. Một âm thanh mà không ai có thể mô tả được: Tiếng ngáy của tôi. Chương trình “Don McNeill’s Breakfast Club” sau 5 phút giải lao không quay trở lại, vì ban nãy tôi đã gạt cần ngắt sóng. Thế là âm thanh “êm dịu” do tôi tạo ra chiếm vị trí độc quyền. Không có âm nhạc, không có giọng nói của phát thanh viên, không có những tiếng “bit”, chỉ có “nó” được quyền truyền qua làn sóng.

Người ta bắt đầu gọi điện lên đài, nhưng họ không nhận được một câu trả lời nào cả. Những người khách bộ hành nhìn vào cửa kính và thấy một người đàn ông đang gục đầu xuống bàn, cạnh cái micro. Rồi tiếp sau đó là một loạt những âm thanh hỗn loạn. Còi báo động inh ỏi, xe cứu hỏa và đội cấp cứu...

Các thính giả tội nghiệp của tôi lại nghe những tiếng kêu la, tiếng kính vỡ loảng xoảng, lại tiếp tục thắc mắc. Những người lính cứu hỏa và nhân viên cấp cứu lay tôi dậy: “Chuyện gì đang xảy ra ở đây vậy? Anh có sao không?!”

Tôi thức dậy, dụi mắt và ngó xung quanh... Ba giây sau, tôi nhảy chồm lên, nói lắp bắp: “C... á... i...gì... th... ế... n... à... y...?”.

Buổi sáng hôm sau, “sếp” Colonel Frank Katzentine gọi tôi lên văn phòng ông ấy và cho tôi một trận “bão lửa”. Sau khi cơn giận dịu đi phần nào, ông nói: “Tôi thích anh. Anh có tài. Nhưng cái vụ này thì... Anh có lời nào muốn nói không?”

Tôi nói: “:Ông biết hôm qua tôi đã làm gì không, ông Colonel?”

- “Không. Làm gì?”

- “Tôi kiểm tra xem đội cứu hỏa và đội cấp cứu Miami phản ứng nhanh ra sao trước một tình huống khẩn cấp.”

Colonel cho tôi làm việc trở lại – nhưng tôi phải trả tiền những tấm kính vỡ.

Những người hùng biện hay nhất, những nhà đàm phán giỏi nhất, những con người tuyệt vời nhất, tất cả đều có lúc mắc lỗi lầm. Chẳng phải trong bóng chày, chúng ta có một bảng danh sách phân loại các lỗi đó sao? Vì thế, khi lỡ phạm sai lầm bạn hãy bình tĩnh nhận trách nhiệm và khéo léo xử lý nó. Bối rối hay lo sợ chẳng giúp bạn giải quyết được gì. Tôi nghĩ câu tục ngữ này sẽ truyền sức mạnh cho bạn. “Người nào không hề mắc một

lỗi nhỏ cũng chẳng thể tạo ra một thành tích vĩ đại.”

CHƯƠNG IX. TÔI PHẢI LÀM GÌ?

NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG NHƯ THẾ NÀO?

- Bí quyết của tôi
- Sự chuẩn bị
- Những cuộc điện thoại
- Hải hước như thế nào?

Tôi đã nhiều lần nói trước khán giả của đủ mọi tầng lớp. Một số người hỏi tôi rằng có thuật thần bí nào mà có thể cuốn hút khán giả như vậy. Xin thưa, tôi chẳng có tà thuật gì cả ngoài những bí quyết nho nhỏ.

Trước hết là sự bình tĩnh. Nếu chúng ta bị “khớp” trước đám đông, nếu chúng ta e dè và lúng túng thì không thể làm nên trò trống gì được. Hãy xem như đây là dịp để chia sẻ suy nghĩ cảm xúc của mình với mọi người. Thật ra nói trước công chúng rất thú vị, vì ta hoàn toàn được làm chủ câu chuyện. Hoàn toàn ở thế chủ động và không thể né tránh được. Bạn không thể “rút lui lịch sự” bằng cách xin lỗi phải vào nhà tắm trong giây lát.

Để tránh việc này, ta chỉ nên nói về những điều mà ta biết rõ. Nghe có vẻ đơn giản, nhưng có rất nhiều người sai lầm khi nói về những đề tài mà họ không hoàn toàn thấu đáo. Giả sử là khán giả của họ, bạn sẽ nghĩ gì?

1. Chán! Vì những điều được nghe ai ai cũng biết.
2. Rút lui có trật tự khi lại thấy vị diễn giả kia lên trên sân khấu.

Do vậy hãy nói về chủ đề mà bạn đã nghiên cứu kỹ lưỡng, hoặc nói về những việc bạn đã từng trải qua. Một bài nói sâu sắc, mới mẻ không bao giờ gây chán.

BÀI NÓI ĐẦU TIÊN CỦA TÔI

Năm ấy tôi tròn mười ba tuổi, theo phong tục của người Do Thái thì tôi đã đến tuổi làm lễ Bar Mitzvah, buổi lễ chứng minh một chàng trai trẻ sắp sửa vào đời.

Điều quan trọng nhất trong buổi lễ là tôi phải nói một bài diễn văn trước đông đủ các khách mời – những người bà con họ hàng thân thuộc. Tôi chưa từng nói trong dịp nào long trọng như vậy, “khán giả” của tôi vốn chỉ là những đứa bạn choai choai trong lớp. Còn ở đây đều là người lớn cả. Và tôi không biết nên chọn đề tài nào để nói...

Cuối cùng, vào buổi lễ quan trọng ấy, tôi quyết định nói về cha tôi. Bởi nói về cha tôi sẽ có vô số chuyện để kể. Cha là người mà tôi gần gũi nhất. Ông luôn muốn dành nhiều thời gian cho tôi, dẫu phải làm việc sáu ngày một tuần trông coi quán Eddie.

Tôi kể cho mọi người nghe những lần đi chơi với cha. Thích nhất là được nắm tay cha tung tăng xuống đại lộ Howard, rồi đến công viên Saratoga. Cha sẽ níu tay tôi lại, mua cho tôi những que kem đang bốc khói và không quên dặn tôi rằng: “Về nhà con đừng nói với mẹ nhé! Mẹ sẽ rầy ăn kem như thế thì làm hỏng bữa tối đấy”. Những que kem bốc khói và công viên Saratoga thật tuyệt vời. Nhưng chúng không hấp dẫn bằng những câu chuyện của cha. Cha kể cho tôi nghe về những binh sĩ liên bang thời nội chiến với Joe DiMaggio,

về tang lễ của Lou Gehrig năm 1941. Rồi những câu chuyện thời niên thiếu đầy sóng gió của cha lúc còn ở Nag... Bao giờ cuộc trò chuyện của hai cha con tôi cũng kết thúc bằng câu hỏi: “Larry, hôm nay con học hành thế nào?”

Câu chuyện ấy giờ đây đã trở thành kỷ niệm. Cha đã mất ba năm về trước. Tôi hãnh diện khi khoe với mọi người rằng tôi có một người cha tuyệt vời như thế. Tôi đã nói những lời chân thật từ trái tim mình, không gò bó, không gượng gạo. Một dòng ký ức về người cha thân yêu như dòng thác trào về. Tôi đã chọn đúng đề tài để nói.

Sau buổi lễ, tôi được mọi người khen ngợi. Cũng từ đó tôi phát hiện ra nỗi đam mê được nói của mình và quyết định đi theo con đường này.

SỰ CHUẨN BỊ

Hãy viết ra giấy bài nói, chi tiết từng từ một hay sơ lược tùy vào thói quen của bạn, nhưng phải rõ ràng và đủ ý. Cái chính là nó sẽ giúp bạn nói một cách tự tin và hiệu quả. Tiếp theo, tưởng tượng rằng bạn đang đứng trước khán giả và bắt đầu nói. Luyện tập bài nói nhiều lần cho tới lúc bạn có thể nhìn khán giả mà thao thao bất tuyệt. Đừng bao giờ quá phụ thuộc vào tờ giấy đến mức không ngoái nhìn khán giả. Hãy nhớ rằng người ta đến đó để nghe bạn nói, không phải để nghe bạn đọc.

Bài nói của bạn “ngốn” bao nhiêu thời gian? Chỗ nào cần lên giọng? Chỗ nào cần xuống giọng? Lúc bắt đầu có cuốn hút và khi kết thúc có khái quát lại vấn đề không? Sơ sài hay sâu sắc? Bạn đã thật sự cảm thấy tự nhiên và thoải mái khi nói hay chưa? Nếu cần hãy tập nói trước với người thân của bạn và nhờ họ góp ý. Sự chuẩn bị chu đáo này chắc chắn giúp bạn thành công.

NHỮNG CUỘC ĐIỆN THOẠI

Tôi thích nói đến nỗi ở đâu cần là tôi đều có mặt, không kèm theo bất cứ một đòi hỏi nào. Tôi không hề quan tâm đến chuyện tiền bạc. Bạn không có tiền ư? Tôi sẽ nói miễn phí. Chỉ cần cho tôi biết ở đâu và khi nào. Tôi sẽ có mặt ở đó.

Một ngày nọ ở đài phát thanh, người quản lý câu lạc bộ Miami Shores Rotary gọi điện cho tôi. Ông ta mời tôi nói trong buổi họp mặt hàng năm của câu lạc bộ vào tháng sáu. Bây giờ mới tháng giêng! Tôi đồng ý. Sau khi cho tôi biết giờ nào, ngày nào và tại đâu, ông hỏi: “Anh sẽ nói về đề tài gì?”

Tôi trả lời: “Tôi không có đề tài nào cả. Tôi chỉ nói để giúp vui khán giả.”

- “Nhưng đây là câu lạc bộ Rotary. Không chừng chúng tôi còn mời cả tổng thống Eisenhower. Chúng tôi muốn anh phải cho một đề tài nào đó.”

- “Cứ mời tổng thống, thưa ông”. Kết thúc cuộc điện thoại.

Vài ngày sau, trong lúc tôi đang chuẩn bị cho chương trình phát thanh của mình thì chuông điện thoại reo. “Larry, một cuộc gọi khẩn ở đường dây số một”.

Tôi nhắc máy lên và nghe thấy tiếng lách cách nhịp nhàng cùng giọng nói của một chàng trai trẻ: “Xin chào anh Larry, câu lạc bộ Rotary đây. Chúng tôi đang ở xưởng in để in thiệp mời cho buổi họp mặt. Rốt cục thì anh sẽ nói về đề tài gì? Chúng tôi cần biết để in ngay bây giờ.”

Câu chuyện này xảy ra hơn ba mươi năm trước, và cho tới bây giờ tôi cũng không hiểu

vì sao lúc đó đột nhiên tôi lại nói thế này: “Đề tài là tương lai của ngành thương thuyền nước Mỹ”.

Chàng trai ở đầu dây bên kia mừng quýnh lên, cảm ơn tôi rối rít. Anh ta nói đề tài này sẽ làm mọi người hứng thú lắm đây. Sau đó nhắc tôi lần nữa: Ngày 10/6, 8 giờ tối, Câu lạc bộ Miami Shores Rotary.

Sáu tháng sau, vào ngày tháng đó và giờ đó, tôi có mặt tại Câu lạc bộ Rotary như đã hẹn. Cả một câu lạc bộ chật cứng người. Vừa bước xuống xe tôi đã thấy tấm băng rôn khổng lồ ngay trước cửa:

“TỐI NAY! TƯƠNG LAI CỦA NGÀNH THƯƠNG THUYỀN NƯỚC MỸ!”

Tôi há hốc miệng! Tôi đã quên bég rằng mình đã hẹn nói về đề tài này! Tôi bận tối mắt tối mũi với một núi công việc, và hôm nay cứ đinh ninh sẽ pha trò cho khán giả như thường lệ.

Chàng trai từng nói chuyện với tôi qua điện thoại tách ra khỏi đám đông, chạy ào đến bắt tay tôi với một vẻ mặt đầy phấn khởi: “Larry! Mọi người ai cũng háo hức. Họ không thể chờ thêm được nữa. Đề tài nói của anh phá kỷ lục về số người tham dự của chúng tôi!”. Sau đó anh ta càng làm tôi phát hoảng khi nói rằng đã xin nghỉ hẳn một ngày làm việc, đến thư viện tra cứu tài liệu, để nói đôi nét về lịch sử thương thuyền, rồi giới thiệu tôi lên nói về tương lai.

Quả thật anh ta trình bày rất lưu loát về tàu thuyền, bến cảng, cước phí vận tải biển... về tất cả những thứ mà tôi chưa hề biết và cũng chưa hề quan tâm đến. Sau đó là lời giới thiệu làm tôi muốn thót tim: “Và bây giờ, người sẽ nói về tương lai của thương thuyền nước Mỹ, xin trân trọng giới thiệu, Larry King!”

Tôi lên sân khấu và nói trong vòng nửa tiếng. Như vẫn thường khuyên các bạn rằng những gì mà ta mập mờ thì ta không nên nói, bởi vậy, tôi không nói cái gì liên quan đến thương thuyền cả. Không một từ nào. Im lặng như tờ! ngay lập tức tôi ù té chạy ra xe hơi, phải rời khỏi đây càng nhanh càng tốt. Lúc đó tôi nghĩ rằng từ nay chắc sẽ không ai dám mời tôi nói nữa. Có thể tôi sẽ không bao giờ được lên sân khấu cầm cái micro thao thao bất tuyệt. Nhưng biết đâu như thế lại tốt hơn...

Tôi khởi động xe, trong lòng thấy hơi sợ và mồ hôi bắt đầu tuôn ra. Ngay lúc đó thì chàng trai “MC” thứ nhất đuổi kịp tôi và đập cửa xe rầm rầm. Tôi nhấn nút hạ tấm kính cửa sổ xe xuống, lập tức anh ta thò đầu vào. Chỉ cần nhấn nút lần nữa là tôi có thể xử trảm anh ta.

Anh chàng la lối om sòm: “Chúng tôi đã thông báo với mọi người rằng anh sẽ nói về tương lai của ngành thương thuyền! Còn tôi thì bỏ công sức nghiên cứu kỹ lưỡng để giới thiệu cho anh. Vậy mà anh chẳng hề đá động gì tới nó!”

Tôi nói thêm: “Không một từ nào”. Rồi quay xe ra về.

Một cảm giác tội lỗi thoáng qua trong đầu tôi. Một chàng trai trong độ tuổi hai mươi đôi khi hành động mà không ý thức được hết trách nhiệm. Nhưng rồi tôi tự biện hộ cho mình rằng ít ra cũng đã nói chuyện khôi hài giúp vui cho họ (có điều chả thấy ai cười). Vài ngày sau, tôi nhận được tin là nhiều người trong câu lạc bộ thích bài nói của tôi. Sở dĩ không có những tràng vỗ tay đơn giản là vì họ quá bất ngờ, họ không biết bao giờ tôi mới

“vô đề” nói về tương lai của thương thuyền nước Mỹ! Từ đó trở đi, không bao giờ tôi quên đề tài mà tôi sẽ nói.

Nhưng ngược lại, có những người không bận tâm đến việc tôi sẽ nói cái gì. Họ chỉ cần tôi có mặt ở đó là đủ. Đó là một câu chuyện khác...

Đài phát thanh ở Miami, chuông điện thoại reo. “Larry, cậu có điện, đường dây số hai” – người bạn đồng nghiệp của tôi gọi toáng lên, như thường lệ.

Tôi bắt máy lên: “Xin chào”. Đó là tiếng đầu tiên và cũng là tiếng cuối cùng mà tôi nói.

Một giọng nói rè rè ở đầu dây bên kia thốt lên, chậm rãi từng từ một: “King hả? Boom-Boom Giorno đây. Ngày 3 tháng 11. Khách phòng War Memorial, Fort Lauderdale. Một bữa tiệc hội thảo từ thiện. Sergio Franchi là ca sĩ. Anh dẫn chương trình. Cà vạt đen. Tám giờ tối. Hãy tới nhé”.

Tiếp đó là một tiếng “cộp”. Ông ta đã gác máy.

Vài tháng sau, tôi có mặt ở bữa tiệc theo lời mời. Boom-Boom chào đón tôi với một nụ cười lớn hết cỡ: “Chúng tôi rất vui sướng khi thấy anh đến!”

Tôi đến chỗ Sergio và hỏi: “Sergio này, họ mời anh đến đây như thế nào?”

Anh ấy trả lời: “Một người tên Boom-Boom Giorno điện thoại cho tôi.”

Sau đó Boom-Boom chỉ thị cho tôi những việc cụ thể: “OK, chàng trai trẻ. Lên sân khấu đi nào! Anh muốn nói gì, muốn làm gì cũng được. Hai mươi phút nhé! Sau đó là tới phần của Sergio. Và đừng mở đèn”.

- “Tại sao không được mở đèn?”
- “Đừng mở đèn. Có nhiều đối thủ trong khán giả”.
- “Tôi không hiểu. “Đối thủ” là thế nào?”
- ”Thương gia dầu ô liu, doanh nghiệp ngành mì ống, nhân viên FBI... Đủ cả! Tốt hơn hết hãy để tất cả chìm trong bóng tối. Đừng mở đèn”.

Tôi “thi hành nhiệm vụ” của mình trong hai mươi phút, mời Sergio lên hát và ngồi yêu cho đến giờ ra về. Thành công tốt đẹp, tôi đã tạo ra những tiếng cười rôm rả. Boom-Boom rất hài lòng, ông ta chờ tôi ở xe và nhìn tôi với đôi mắt nhấp nháy: “Chào chàng trai! Anh tuyệt lắm!”

Tôi từ tốn: “Cám ơn ông, Boom-Boom”.

Ông ta nói lại một lần nữa: “Anh thật sự rất tuyệt vời, chàng trai ạ!”

Vì thế tôi lại cảm ơn lần nữa.

- “Chàng trai này, chúng tôi nợ cậu một ân huệ”.

Sau đó, Boom-Boom hỏi tôi bảy từ mà trong đời chưa có ai hỏi tôi lần thứ hai. Câu hỏi mà bây giờ nhớ lại tôi vẫn còn sờn tóc gáy và lạnh xương sống:

- “Có người nào mà anh ghét không?”

Nếu ai hỏi bạn câu này thì bạn sẽ làm gì? Cố gắng nghĩ đến một cái tên. Tôi cũng thế. Nhưng rồi lòng nhân ái vô bờ bến trỗi dậy, và tôi quyết định không nói ra một cái tên nào

cả.

- “Không, cảm ơn Boom-Boom. Tôi không làm thế được”.

Boom-Boom hỏi tôi chuyện khác: “Anh thích đua ngựa chứ?”

- “Vâng, rất thích”.

- “Tôi sẽ liên lạc với anh”.

Ba tuần sau, điện thoại reo. Giọng nói quen thuộc của Boom-Boom vang lên: “Apple Tree ở vòng đua thứ ba, trường đua Hialeah”. Xong, cúp máy.

Không hiểu sao lúc đó tôi lại tin lời Boom-Boom, gom được 800 đô la rồi mượn thêm 500 đô nữa để đặt cược toàn bộ số tiền vào con ngựa Apple Tree. Nếu nó thua thì xem như tôi cháy túi. Tôi xem hai vòng đua đầu mà nhấp nha nhấp nhồm, bụng bảo dạ: “Có ba điều chắc chắn trong đời: Chết, đóng thuế, và con Apple Tree phải chiến thắng trong vòng đua thứ ba hôm nay”.

Vòng đua thứ ba diễn ra không có gì thay đổi. Những con ngựa sung mãn khác vượt hẳn Apple Tree. Nhưng trong lúc niềm hy vọng của tôi ngày càng mong manh thì thật ngạc nhiên, Apple Tree bỗng tăng tốc. Nó phóng vù vù như vũ bão trước sự sững sờ của mọi người và về đích trước tiên. Thật kỳ diệu! Tôi thắng cược với món tiền thưởng 8000 đô la. Giờ thì có lẽ Boom-Boom đã yên tâm vì không còn thấy mắc nợ tôi nữa.

NHỮNG LƯU Ý KHÁC

Nhìn khán giả. Ngôn ngữ của đôi mắt quan trọng. Do vậy, hãy nhìn khán giả khi bạn đang nói. Dĩ nhiên không ai bắt bạn phải nhìn họ chăm chăm (Điều này khiến người ta rất khó chịu). Thỉnh thoảng, rời mắt khỏi bài văn và ngược lên nhìn khán giả, với một vẻ mặt tự nhiên và thân thiện nhất mà bạn có. Đừng nhìn vào bức tường hay nhìn ra ngoài cửa sổ. Chúng đâu phải là khán giả của bạn! Lưu ý còn lại là đừng “thiên vị” khi nhìn. Tức mỗi lần ngược mặt lên, bạn nên nhìn một nhóm khán giả khác, để tất cả mọi người đều biết rằng bạn quan tâm đến họ.

Biết rõ lúc nào cần nhấn mạnh. Nhiều diễn giả khi thuyết trình với một văn bản hoàn chỉnh vẫn gạch dưới những điểm mà họ muốn nhấn mạnh. Sự nhấn mạnh này có hai tác dụng. Một là, giúp bài nói trở nên thuyết phục hơn. Hai là, giọng điệu hùng hồn mạnh mẽ giúp khán giả bừng tỉnh nếu họ thấy buồn ngủ.

Đứng thẳng. Bạn không cần phải đứng thẳng như chiến sĩ đang duyệt binh trên thao trường. Hãy đứng thẳng người trong một tư thế thoải mái, còn hơn là bạn khum người xuống hay đứng xiên xiên vẹo vẹo, trông rất xấu và không nghiêm túc.

Nói với micro. Trước khi bắt đầu bài nói của mình, hãy điều chỉnh micro cho phù hợp với bạn nhất. Đầu tiên là nó phải vừa tầm cao với bạn (nếu có giá đỡ). Sau đó là âm thanh có vừa đủ nghe hay chưa... Giữ micro cách miệng một khoảng nhất định và nói một cách tự nhiên thoải mái.

SỰ HÀI HƯỚC

Hài hước là một yếu tố luôn được hoan nghênh, trừ những trường hợp đặc biệt như thông báo chiến tranh hay một căn bệnh hiểm nghèo nào đó. Nhưng đôi khi, ngay cả những tình huống ngặt nghèo nhất, người ta cũng hài hước một tí để vui bớt sự căng

thăng.

Trước khi kể một chuyện vui, không nên nói như thế này:

“Tôi sẽ kể cho các bạn nghe một câu chuyện vui nhỏ.” (Cũng không ai nói rằng họ sẽ kể một câu chuyện vui lớn!).

“Hôm nay, trên đường đến đây tôi đã gặp phải một chuyện rất buồn cười.”

“Đây là một chuyện cười. Các bạn sẽ thích nó ngay. Buồn cười lắm!”

“Điều này làm tôi chợt nhớ đến một câu chuyện vui nhỏ. Có thể bạn đã biết chuyện này rồi, nhưng tôi vẫn sẽ kể.”

Vì sao ta nên tránh những lời giới thiệu này? Vì chúng không cần thiết, thậm chí đôi khi còn có tác hại. Câu chuyện cười đến một cách tự nhiên và bất ngờ mới đem lại nhiều hứng thú. Một khi bạn đã giới thiệu rành rang như vậy, đâu ai còn bất ngờ nếu chuyện của bạn quả thật rất vui? Trái lại, nếu nó bình thường thì tất cả mọi người đều thất vọng!

Nói chuyện hài hước thuộc về một phong cách riêng của bạn. Từ ngữ, điệu bộ, cách nói... tất cả đều do bạn sáng tạo. Nhưng hài hước phải đi đôi với sự thông minh sắc sảo thì bạn mới tạo được một ấn tượng tốt.

Will Rogers nói rằng ông có một kế hoạch để kết thúc chiến tranh thế giới thứ nhất. “Tôi thấy mọi chuyện đều do tàu ngầm Đức gây ra cả. Chúng làm đắm tàu thuyền của ta. Tại sao chúng ta không đun nóng Đại Tây Dương lên? Khi phía dưới quá nóng thì những chiếc tàu ngầm này cũng phải ngoi ngóp bò lên mặt nước thôi. Và khi đó ta sẽ bắt bỏ đĩa từng chiếc một.”

Rồi Rogers nói thêm: “Dĩ nhiên các bạn sẽ thắc mắc làm thế nào mà tôi đun nóng Đại Tây Dương lên đến 212 độ Fahrenheit được. Câu trả lời của tôi là: Xin nhường việc đó lại cho các nhà khoa học. Tôi chỉ là một nhà chính trị!!”

Rogers kể chuyện này trong một buổi thảo luận những chiến lược cho doanh nghiệp. Tôi rất thích cách nói hóm hỉnh của ông, nó không chỉ tạo ra những tiếng cười mà còn khiến người ta phải suy nghĩ.

SỰ MẠCH LẠC DỄ HIỂU

Đừng chải chuốt câu văn bóng mượt mà sáo rỗng. Nên nói những từ ngữ đơn giản dễ hiểu, khán giả của bạn sẽ thấy vừa ý hơn nhiều. Họ hiểu bạn đang nói điều gì, họ thấy sự chân thật, tự nhiên của bạn.

CHƯƠNG X. NHỮNG LƯU Ý KHÁC VỀ NGHỆ THUẬT NÓI TRƯỚC CÔNG CHÚNG

- Khán giả của bạn: Họ là ai?
- Lật ngược vấn đề
- Giá trị của sự ngắn gọn

BIẾT KHÁN GIẢ CỦA BẠN

Để hòa hợp với khán giả, bạn phải hiểu biết một phần nào đó về họ.

Cẩn thận hơn, bạn có thể chuẩn bị trước bằng cách tìm hiểu một loạt các câu hỏi, chẳng hạn như là: Khán giả của bạn thuộc thành phần nào? Họ từ đâu đến? Họ có nỗi trăn trở gì không? Sở thích chung của họ? Họ muốn nghe bạn nói cái gì? Họ muốn bạn nói trong bao lâu? (Điều này rất quan trọng!) Và khi bạn nói xong, liệu họ có đặt câu hỏi với bạn hay không?

Sam Levenson rất thành công nhờ biết chú trọng điều này. Anh là khách mời thường xuyên của chương trình đối thoại nổi tiếng “The Ed Sullivan”, một người kể chuyện không thể thiếu trong nhiều câu lạc bộ tên tuổi. Sam rất được lòng khán giả bởi anh luôn thân thiện và hiểu ý họ. Sam đứng trên sân khấu nhưng người ta có cảm tưởng như anh đang ngồi trên hàng ghế khán giả vậy. Sam kể cho khán giả nghe về một thời niên thiếu cơ cực, về người cha nghiêm khắc luôn muốn anh trở thành một thầy giáo.

“Cha tôi đặt chân đến mảnh đất này khi ông còn làm một thanh niên trai tráng. Bởi ông nghe nói nước Mỹ là nơi đầy hứa hẹn, rằng những con đường ở đây đều lát bằng vàng! Nhưng tới đây ông đã học được ba điều:

1. Không có con đường nào lát vàng cả.
2. Thậm chí chúng chưa được tráng nhựa.
3. Ông sẽ góp công sức để tráng nhựa cho chúng.

Sam kể câu chuyện này vì hôm ấy hầu hết khán giả là những người thuộc tầng lớp lao động. Ngay lập tức, Sam tạo được sự thân thiện bởi câu chuyện này như một dải keo dán anh vào khán giả.

VÀ NGƯỢC LẠI: BẠN LÀ AI?

Dù là người nổi tiếng, cũng đừng cho rằng mọi khán giả đều biết bạn. Shirley Povich – nhà báo được giải thưởng Washington Post, cha đẻ của chương trình truyền hình Maury Povich – đã nghiệm ra điều này.

Là một trong những nhân vật nổi tiếng ở Washington, hôm nọ anh được mời đến nói tại bữa tiệc B’nai B’rith của cộng đồng Do Thái (Shirley vốn là người Do Thái Orthodox). Anh mở đầu bài phát biểu của mình bằng câu nói: “Hôm nay tôi vô cùng vui sướng được có mặt tại đây, vì tất cả những người bạn tốt nhất của tôi đều là người Do Thái”.

Cả khán phòng im thin thít, không một lời đáp lại sau câu nói của Shirley. Những khán giả Do Thái cho là vị khách này nói chuyện quá sáo, họ không thích nịnh hót như vậy.

Ngay lập tức, Shirley nhận ra lý do: khán giả không biết anh cũng là một người Do Thái.

Shirley nhanh chóng thêm vào: “Trong đó có cha mẹ, anh em, và ngay bản thân tôi”.

Không khí bỗng vui vẻ trở lại ngay.

Hôm sau, Shirley tâm sự với đồng nghiệp ở tòa soạn Post: “Sau đó, tôi cảm thấy vô cùng hạnh phúc vì đã hòa mình được với khán giả. Đó là điều quan trọng nhất khi bạn nói trước công chúng”.

LẬT NGƯỢC VẤN ĐỀ

Đây là cách lập tức thu hút sự chú ý của khán giả, vì những gì bạn nói nằm ngoài dự đoán của họ.

Dick Gerstein nhiều năm liền là luật sư ở Miami. Một tối nọ anh gọi điện cho tôi với giọng hốt ha hốt hải: “Larry, tôi gặp rắc rối to rồi. Chúng tôi phải tổ chức một bữa tiệc trọng đại vào tối Chủ Nhật này tại Fontainebleau. Đây sẽ là một cuộc gặp gỡ giữa Hội Liên Hiệp Luật Sư Quốc Gia và Hiệp Hội Sĩ Quan Cảnh Sát. Toàn những nhân vật tai to mặt lớn, Larry ạ!”

Tôi hỏi: “Rắc rối là gì?”

Dick trả lời: “Cậu biết Frank Sullivan chứ? Chủ tịch Hội đồng chống tội phạm Florida, một người nói chuyện dở nhất thế giới. Ông ta là người nói đầu tiên ở bữa tiệc.”

Ngừng ba giây để thở, Dick nói tiếp: “Vấn đề chính là chỗ đó! Tôi cần một người đánh thức khán giả dậy sau khi họ đã được Sullivan ru ngủ. Cậu làm việc này được chứ Larry? Đừng lo. Tôi sẽ giới thiệu cậu với họ”.

Tối Chủ Nhật, tôi nhận ra Dick quả thật không phóng đại. Sullivan với một giọng nói đều đều và chậm rãi đã làm cho mọi người không biết bao nhiêu lần lấy tay che miệng. Những tấm tranh ảnh, biểu đồ minh họa cũng trở nên vô tác dụng. Thậm chí ngay cả vợ của Sullivan cũng liên tục đưa tay lên dụi mắt.

Tôi ngồi ở bàn đầu tiên, mặc bộ áo dạ hội lần đầu tiên trong đời, nhìn những sĩ quan cảnh sát trong bộ quân phục với những chiếc huy chương sáng chói. Ai nấy đều gật gà gật gù. Nửa giờ sau, Sullivan vừa hoàn tất bài nói của mình thì khán giả lập tức đứng dậy ra về.

Dick trông thấy cảnh tượng này và phát hoảng. Anh ta nhào đến cái micro: “Thưa quý vị, trước khi quý vị ra về... Xin một tràng vỗ tay cho... anh bạn tốt của tôi: Larry King!”

Vài lời giới thiệu.

Lúc bấy giờ tôi bắt đầu thấy hoảng hơn cả Dick. Ba mươi năm về trước, khán giả chưa nghe nói đến tên tôi. Hai ngàn con người trong khán phòng đã phải chịu đựng một bài nói dở và nhàm chán. Họ quá mệt mỏi và chỉ muốn rời khỏi nơi đây càng nhanh càng tốt! Tôi bước đến micro, bắt đầu lấy lại sự bình tĩnh rồi hào hứng nói: “Thưa quý vị, tôi là một phát thanh viên. Trong ngành phát thanh viên thì chúng tôi luôn có một học thuyết công bằng. Vấn đề nào cũng có hai mặt của nó. Chúng ta vừa mới nghe ông Frank Sullivan nói về chủ trương chống phạm pháp, và theo học thuyết công bằng, hôm nay tôi đứng đây để nói thay cho sự phạm pháp”.

Mọi người đứng lại. Họ chú ý tôi ngay tức thì. Lúc này tôi mới nghĩ trong đầu là nên

nói cái gì tiếp theo. “Trong quý vị đây có ai thích sống ở Butte – Montana không?”

Không một cánh tay nào giơ lên.

Tôi tiếp tục: “Butte – Montana là thành phố có tỉ lệ phạm pháp thấp nhất ở phương Tây. Năm ngoái không có một tội phạm nào ở Butte. Nhưng không ai muốn tới đó”.

Rồi tôi hỏi hai câu hỏi và tự trả lời chúng: “Năm thành phố du lịch nào đông khách nhất nước Mỹ? New York, Chicago, Los Angeles, Las Vegas, Miami. Năm thành phố nào có tỉ lệ phạm pháp nhiều nhất nước Mỹ? Cũng chính là New York, Chicago, Los Angeles, Las Vegas và Miami. Kết luận ở đây rất rõ ràng: Nạn phạm pháp lôi cuốn ngành du lịch. Chúng diễn ra ở những nơi đất đỏ và người ta ào ào tới đó.”

Vợ của Sullivan thức dậy.

Tôi càng gây chú ý hơn khi nói những lời quả quyết: “Và một điều nữa, nếu chúng ta nghe theo những lời của ngài Sullivan, nếu chúng ta chú ý những tấm biểu đồ, tranh ảnh minh họa và làm theo những gì ông ta nói, và nếu mọi việc diễn ra đều như ý thì nạn phạm pháp sẽ bị bật ra khỏi nước Mỹ. Sau đó chuyện gì sẽ xảy ra? Tất cả mọi người trong khán phòng này sẽ thất nghiệp”.

Cảnh sát trưởng của Louisville, Kentucky, dậm chân thành thịch và nói lớn: “Thế chúng ta phải làm gì bây giờ?”.

Có thể đây không phải là vấn đề chính đáng và cũng không nên khuyến khích. Nhưng mục đích của tôi là cố gắng tạo nên một không khí sôi động, xóa đi sự mệt mỏi và nhàm chán. Tôi đã nói mặt trái của vấn đề, những điều ngoài dự đoán. Thêm nữa cũng nhờ một chút hài hước.

Một người tính cách nghiêm túc song cũng là dân ăn nói có hạng: cựu thị trưởng Mario Cuomo. Cách đây vài năm, tôi được mời làm người dẫn chương trình trong một buổi họp mặt trưa của những quan chức lãnh đạo ở New York. Hôm ấy thị trưởng Cuomo: “Ông sẽ nói về vấn đề gì trong hôm nay hả Mario?”. Cuomo trả lời “Tôi sẽ nói về việc chống lại bản án tử hình”.

Cuomo làm tôi ngạc nhiên: “Ý tưởng này thú vị đây! Khán phòng có cả ngàn cảnh sát trưởng, và tất cả họ đều ủng hộ bản án tử hình. Còn ông thì sẽ nói với họ rằng ông chống lại nó. Ông sẽ tạo ra một sự kiện lớn đấy”.

Và thực sự Cuomo đã làm cho tất cả mọi người bất ngờ. Ông nói rằng ông chống bản án tử hình bởi những lý do chính đáng. Không ai chê trách Cuomo vì sự sắc sảo và uyên bác, vì cách lập luận thú vị của ông. Vấn đề ông nêu ra tạo nên một không khí tranh luận sôi nổi. Cuomo quả thật có một khả năng tranh luận rất hùng hồn. Và bất cứ nhà hùng biện nào có mặt trong buổi trưa hôm ấy đều có thể học hỏi ở ông hai điều:

Thứ nhất, là tầm quan trọng của sự chuẩn bị. Cuomo biết rõ người nghe ông nói thuộc thành phần nào. Những lời lẽ ông dùng rất thuyết phục. Quan điểm của ông có cơ sở dựa trên những nghiên cứu khoa học lẫn những suy nghĩ sâu sắc.

Thứ hai là tầm quan trọng của sự mạnh mẽ, quyết đoán. Cuomo hoàn toàn có thể chọn một đề tài nói an toàn và nhẹ nhàng hơn. Thế nhưng ông đã làm một việc mà không phải ai cũng dám làm. Chính nhờ điều này ông đã gây một ấn tượng mạnh.

GIÁ TRỊ CỦA SỰ NGẮN GỌN

Tôi từng nghe một giáo viên tiếng Anh kể một câu chuyện về một thanh niên khi nhận lá thư của người bạn. Lá thư này dài đến mấy trang liền và kết thúc bằng một lời xin lỗi “Xin cậu thứ lỗi vì tớ đã viết dài như vậy. Tớ không có thời gian để viết một lá thư ngắn”. Thoạt nghe thấy vô lý. Nhưng nghĩ kỹ thì thấy chuyện này có lý. Thật không dễ dàng để viết một cách ngắn gọn và cô đọng. Nhất là đối với những việc bạn biết nhiều về nó. Nhưng trong nghệ thuật nói thì rất cần cô đọng và làm ngắn gọn lại những lời nói của mình.

Khi bạn trình bày một bài diễn văn trước công chúng, sự cô đọng và ngắn gọn sẽ được mọi người hoan nghênh. Abraham Lincoln rất am tường điều này. Bài nói của ông trước công chúng không đầy năm phút nhưng nó khiến người ta nhớ hơn là bài nói dài hai giờ đồng hồ của Edward Everett. Sau đó Everett đã viết một lá thư cho Lincoln: “Tôi phải thừa nhận bài nói dài hai tiếng đồng hồ của tôi không tác động nhiều đến công chúng bằng những gì anh nói trong hai phút!”.

Một trong những bài nói dài nhất lịch sử nước Mỹ, là bài nói đầu tiên trước công chúng của cựu tổng thống William Henry Harrison. Bài nói này thực sự giết chết ông vì nói quá dài. Harrison đã nói hơn một tiếng đồng hồ trong một tiết trời giá lạnh ngày 4/3/1841. Sau đó ông bị viêm phổi nặng và một tháng sau thì qua đời.

Trái ngược lại, một trong những bài nói ngắn nhất và khiến mọi người nhớ nhất là của tổng thống John F. Kennedy. Ngày 20/01/1961, vị tổng thống mới này đã khuấy động được lòng người dân Mỹ, giữa lúc đang bước vào một thập niên mới sau giai đoạn khó khăn ở những năm 50. Kennedy chỉ nói duy nhất một câu. Nhưng bất cứ ai đã nghe rồi thì không thể quên được.

“Hỡi những người Mỹ anh em của tôi, đừng hỏi Tổ quốc có thể làm gì cho bạn mà hãy hỏi rằng bạn có thể làm gì cho Tổ quốc”.

Carl Sandburg, một nhà văn xuất sắc từng đoạt giải Pulitzer Prize cho quá trình nghiên cứu về trào Lincoln, đã bộc bạch sự khâm phục và ngưỡng mộ của mình đối với Kennedy: “Đây chính là phong cách của cựu tổng thống Lincoln!”.

Chúng ta cũng nên học hỏi Winston Churchill. Khi chiến tranh thế giới thứ hai bắt đầu diễn ra, Churchill đã đến nói chuyện với các sinh viên một trường đại học ở ngoại ô Luân Đôn. Và những lời nói mãnh liệt của ông có lẽ sẽ mãi mãi không phai đối với các sinh viên trường Harrow, ngày 29/10/1941: “Không bao giờ nhượng bộ - không bao giờ - không bao giờ - không nhượng bộ trước bất cứ thế lực nào dù lớn lao hay nhỏ bé, khổng lồ hay vụn vặt. Chỉ cúi đầu trước danh dự và nhân cách tốt!”.

Rồi ông ngồi xuống. Đó là toàn bộ bài nói của ông.

Có thể chúng ta không phải là những nhà lãnh đạo thế giới, có thể bài nói của chúng ta không liên quan đến chiến tranh hay hòa bình, hay vận mệnh của dân tộc. Nhưng nó quan trọng đối với ta và “ảnh hưởng trực tiếp” đến những người ngồi nghe ta nói. Và dù bạn có là ai, cũng nên học phong cách nói ngắn gọn mà sắc sảo của họ. Một bài diễn thuyết thành công sẽ góp phần không nhỏ cho sự thành công của bạn. Nếu những người như Lincoln, Kennedy, Churchill có phong cách nói hiệu quả là ngắn gọn sắc sảo thì chúng ta cũng nên khôn ngoan làm giống họ.

CHƯƠNG XI. TRÒ CHUYỆN TRÊN TRUYỀN HÌNH VÀ TRÊN LÀN SÓNG PHÁT THANH

- Phỏng vấn và được phỏng vấn
- Bốn lưu ý khi xuất hiện trên truyền hình và trên truyền thanh
- Những bài học từ cuộc thảo luận Gore – Perot

LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG CỦA TÔI

Tôi luôn muốn chương trình trò chuyện mỗi tối trên đài CNN của tôi phải là những cuộc trò chuyện tự nhiên và thoải mái nhất. Ống kính quay phim không gây cho tôi nhiều áp lực. Tôi không thích khách mời trình trọng đứng trước máy quay như là một ủy viên công tố, hoặc nói chuyện một cách cứng nhắc, hay chỉ thích bàn luận những chuyện lớn lao. Không cần thiết phải như vậy. Tôi thích họ là chính họ, tự do suy nghĩ và tự do bàn luận. Đừng quá đặt nặng việc đang đứng trước máy quay và truyền hình trực tiếp, chúng ta sẽ có một cuộc trò chuyện bổ ích và thú vị hơn nhiều.

Một chương trình thành công tức phải vừa bổ ích vừa hấp dẫn. Nếu hấp dẫn mà không bổ ích thì sau khi tắt ti vi khán giả sẽ chẳng nhớ gì. Ngược lại, bổ ích mà không hấp dẫn thì khán giả sẽ bật ngay sang kênh khác.

Bí quyết của tôi khi phỏng vấn các khách mời trong chương trình là gì? Thứ nhất, như tôi từng nói, lắng nghe là yếu tố quan trọng hàng đầu. Thứ hai là sự nhạy cảm linh hoạt khi đặt câu hỏi. Nếu ra một câu hỏi hay chưa đủ, phải hỏi như thế nào đó để người nghe sẵn sàng bộc bạch câu trả lời chân thật nhất.

Tôi học được kinh nghiệm quý giá này sau lần trò chuyện với Joe DiMaggio Jr. (Con trai của Joe DiMaggio). Thật ra tối hôm ấy khách mời của tôi là Bill Hartack, một vận động viên đua ngựa. Joe đi cùng với Bill. Sau khi phỏng vấn Bill, tôi đã trò chuyện cùng Joe nửa giờ đồng hồ. Tôi muốn khám phá con trai của một trong những người nổi tiếng nhất nước Mỹ.

Chúng tôi trò chuyện rất thân mật và vui vẻ về cuộc sống. Sau cùng tôi hỏi anh một câu quen thuộc mà người ta thường hỏi nhau khi nói về cha mẹ:

“Joe này, anh có yêu cha anh không?”

Joe con ngẩn người ra, suy nghĩ rất lâu rồi mới trả lời: “Tôi yêu những gì ông làm”.

“Nhưng anh có yêu ông ấy không?”

Lại im lặng. Một lúc sau, Joe nói: “Tôi không biết ông”.

Tôi nghĩ rằng chỉ có Joe cha mới biết phần còn lại của câu chuyện. Nếu ông ấy đến chương trình của tôi, tôi sẽ tạo cho ông cơ hội để nói về điều này. Nhưng Joe từ xưa đến nay vốn không thích nói về cuộc sống riêng tư. Và ông sẽ từ chối lời mời của tôi, chắc chắn như thế.

Nếu ngay từ ban đầu tôi hỏi Joe có yêu cha không, thì rất có thể tôi sẽ nhận được một câu trả lời chuẩn mực: “Dĩ nhiên”. Nhưng tôi chỉ hỏi điều này sau khi đã trò chuyện ăn ý với anh. Và Joe đã trả lời hết sức chân thật, khiến mọi người đều bất ngờ.

Tôi không ngại hỏi những câu táo bạo, những câu hỏi làm khán giả của tôi phải tò mò. Chẳng hạn trong chiến dịch tranh cử năm 1992, tôi đã hỏi tổng thống Bush: “Ông có ghét Bill Clinton không?” Nhiều nhà báo cho rằng câu hỏi này chẳng dính líu gì tới chiến dịch tranh cử tổng thống, và không nên hỏi những câu “tế nhị” như vậy. Nhưng tôi lại nhìn vấn đề theo một khía cạnh khác. Chúng ta đều là những con người. Tổng thống cũng là một con người. “Yêu” hay “ghét” đơn giản chỉ là những cảm xúc bình thường cần phải có của một con người. Vậy thì tại sao tôi không được hỏi tổng thống những câu như thế? Những gì mà khán giả của tôi thắc mắc: Tôi sẽ hỏi.

Luật sư Edward Bennett Williams kể với tôi rằng ông biết trước những câu trả lời cho mọi câu hỏi của ông trong tòa án. Nhưng trong tòa án là một bối cảnh đặc biệt, ở đó các luật sư không muốn sự ngạc nhiên. Trong chương trình của tôi thì ngược lại, tôi không bao giờ hỏi những câu mà tôi đã biết trước câu trả lời.

KHI BẠN ĐƯỢC PHÒNG VẤN

Trong bất kỳ cuộc phỏng vấn hay cuộc trò chuyện nào (Phỏng vấn xin việc, phỏng vấn với giới báo chí, hay trò chuyện trên truyền hình...), hãy luôn giữ thế chủ động.

Bạn hoàn toàn có thể điều khiển cuộc trò chuyện nếu có một kiến thức sâu sắc về đề tài đó. Rồi thì hãy tự tin và nói với chính bạn rằng bạn biết còn nhiều hơn là người dẫn chương trình. Nếu đây là một chương trình trò chuyện hay phỏng vấn không thường, không có luật nào trên khắp nước Mỹ buộc bạn phải trả lời mọi câu hỏi. Bạn không thích câu hỏi này? Hãy từ chối trả lời một cách khéo léo:

“Tôi nghĩ bây giờ còn quá sớm để trả lời câu hỏi đó.”

“Vấn đề này thuộc lĩnh vực pháp lý, tôi không muốn bàn luận sâu về nó.”

“Tôi không muốn đưa ra những kết luận sai lầm, hãy để thời gian trả lời.”

“Tôi không thể trả lời câu hỏi này được vì tôi không rõ lắm.”

Một trong những câu trả lời tệ nhất là: “Miễn bình luận”. Xưa kia, trong một xã hội hay tranh chất và với những con người thích sống đơn lẻ, câu này có vẻ được “ưa chuộng”. Nhưng giờ đây khi nói “Miễn bình luận”, người ta sẽ nghĩ ngay rằng bạn “có vấn đề”. Nếu không tại sao bạn không trả lời hay lý giải rõ ràng hơn? Chúng ta có quyền tự do ngôn luận, nhưng trong mọi tình huống cũng nên nói một cách khéo léo.

Bốn lưu ý hữu ích cho bạn:

1. Chỉ làm những gì bạn thật sự thoải mái.
2. Theo kịp thời đại.
3. Không phủ nhận thực tế.
4. Chú ý đến những yếu tố quan trọng: Giọng nói, cách diễn đạt, trang phục và diện mạo khi bạn được lên truyền hình.

Chỉ làm những gì bạn thấy thật sự thoải mái. Vì sự gò bó, khiên cưỡng không bao giờ giúp bạn thể hiện tốt bản thân được. Nếu không thích thì tốt nhất đừng đi. Nếu đã đến nơi rồi thì bạn phải vui vẻ và thoải mái. Jackie Gleason từng nói thế này: “Tôi muốn thấy vui thích và thoải mái trong những việc tôi làm. Ngay cả khi làm việc, tôi cũng không muốn nghĩ rằng mình đang mang áp lực công việc.”

Theo kịp thời đại. Yếu tố này tối quan trọng và cần thiết. Chương trình truyền hình nào đang thu hút khán giả? Bộ phim nào đang nổi đình nổi đám? Ca sĩ, diễn viên nổi tiếng hiện nay là ai? Không cần nghiên cứu sâu xa nhưng ít nhất bạn cũng cần phải biết những câu chuyện của thời đại này. Nếu không bạn sẽ bị lạc lõng đấy.

Khi tôi còn ở lứa tuổi đôi mươi, những người nổi tiếng thời đó là Frank Sinatra, Glenn Miller, Joe DiMaggio, hay như Franklin Roosevelt. Nhưng thời gian qua đi và những cái tên cũng thay đổi. Trước kia chúng ta hay nói về Jackie Robinson và Dwight Eisenhower, rồi thì JFK và Elvis. Ngày nay thì ta cần biết Tom Cruise là ai và Eminem là ai. Mặc dù với độ tuổi ngoài 60 như tôi thì nhạc nhạc rock, nhạc rap quá giạt gân và dễ sợ, nhưng tôi cũng phải biết về chúng. Có thể tôi không thích, nhưng nếu không biết thì tôi sẽ trở thành người lạc hậu.

Vào thập niên 1950, chúng ta phải biết một ít về cái gọi là Chiến tranh lạnh. Giờ đây ta cũng phải biết rằng nó đã kết thúc. Những vấn đề kinh tế, chính trị nóng bỏng nào đang diễn ra trên thế giới? Bạn có quan tâm đến tình hình Iraq, đến cuộc tổng tuyển cử ở Brazil hay vấn nạn khủng bố mà thế giới đang phải đương đầu?

Đó là một trong những lý do chính mà tổng thống Clinton lúc còn đương nhiệm xuất hiện trên đài truyền hình MTV. Ông không chỉ chứng tỏ mình là một người theo kịp thời đại mà còn là một con người của thời đại. Ông am tường mọi việc, từ sở thích của các cô cậu choai choai tân thời cho đến những vấn đề trọng đại của các ông bố bà mẹ.

Không phủ nhận thực tế. John Lowenstein từng là một vận động viên bóng chày tài năng và nổi tiếng. Sau 16 năm thi đấu, John hiện đã giải nghệ và làm phát thanh viên trên làn sóng Baltimore Orioles. Có lần một phóng viên hỏi John về cú chặn bóng thất bại trong trận đấu ở Orioles tối hôm đó. John trả lời: “Anh thấy đấy, có một tí người sống ở Trung Quốc, và sáng mai khi thức dậy đâu có người nào trong họ biết rằng tôi đã hụt cú chặn bóng đó!”

Khi được hỏi về những điều không như ý muốn, thái độ của bạn thế nào? Bạn có hóm hỉnh như John Lowenstein? Đừng phủ nhận thực tế, hãy nhìn thẳng vào nó và cười với nó. Thái độ này sẽ được đánh giá cao khi khán giả xem chương trình về bạn.

Giọng nói. Giọng nói rất quan trọng vì nó thể hiện một phần nào đó con người bạn, sự khác biệt của bạn với người khác. Người có giọng nói truyền cảm thì dễ thu hút và tạo cảm tình ngay từ những phút đầu gặp gỡ. Còn nếu có giọng nói không hay thì sao? Bạn sẽ không bao giờ tạo được một ấn tượng tốt ư? Không đúng! Edwin Newman và Red Barber đều là những phát thanh viên sáng chói dù họ không có chất giọng tốt. Họ biết bù lấp nhược điểm này bằng cách nói chuyện có duyên, bằng vốn kiến thức phong phú và kỹ năng chuyên môn hoàn hảo.

Nhiều người bảo rằng tôi có một chất giọng tốt và rất lý tưởng với nghề phát ngôn viên. Nhưng tôi vẫn luyện nói mỗi ngày để nâng cao chất giọng hơn nữa, tôi không muốn dừng lại. Tôi muốn mình ngày một tiến triển hơn và giọng nói là một trong những ưu điểm mà tôi có. Bạn muốn cải thiện giọng nói? Trước tiên hãy gõ cửa các giáo viên luyện giọng, hoặc đến thư viện nghiên cứu sách vở tài liệu, băng ghi âm cassette. Sau đó khóa chặt cửa lại và bắt đầu nói, nói và nói.

Đừng quên ghi âm giọng nói của chính mình. Tôi biết lần đầu tiên khi nghe đoạn băng đó chắc chắn bạn sẽ thốt lên rằng: “Ôi trời! Nghe khủng khiếp quá!”. Nhưng nhờ nó bạn

sẽ biết mình cần chỉnh chỗ nào, sửa giọng ra sao. Bạn nói có nhanh quá không, hoặc có tế nhị không, phong cách nói riêng của bạn như thế nào... Khách quan hơn cả là hãy nhờ người thân góp ý.

Diện mạo. Yếu tố này đặc biệt quan trọng khi xuất hiện trên truyền hình, vì bạn đang thể hiện chính mình chứ không phải cho ai khác. Đứng trước hàng ngàn khán giả qua màn ảnh nhỏ, có lẽ ai cũng muốn mình trông bảnh bao xinh đẹp. Một bộ vest lịch lãm, một mái tóc gọn gàng, một vẻ mặt tươi tỉnh... Tất cả đều được phản ánh trung thực trên màn hình vì ống kính quay phim thì không biết nói dối. Bởi thế, nếu một cúc áo của bạn chưa cài, khán giả sẽ nhìn thấy. Nếu bàn tay bạn có một vết dơ, khán giả cũng nhìn thấy. Đừng đánh mất vẻ đẹp của bạn bởi những sơ ý không đáng có này.

CHƯƠNG XII. NÓI CHUYỆN TƯƠNG LAI

TƯƠNG LAI VỚI NHỮNG PHƯƠNG TIỆN THÔNG TIN HIỆN ĐẠI

Tôi có dịp ngồi ghế chủ tọa tại hội nghị ở New Orleans về một chủ đề mà chúng ta thường nghe nói vào thập niên 1990: “Xa lộ thông tin”. Một hội nghị bổ ích do tập đoàn Newbridge Networks bảo trợ, thu hút được nhiều nhà tiên phong trong lĩnh vực này tham dự.

Những bài thảo luận của họ choán hết tâm trí của tôi trong suốt chuyến bay trở về Washington. Và sau cùng tôi đã rút ra một kết luận chắc như đinh đóng cột: Trong tương lai, nhân loại còn phát minh ra những phương tiện thông tin kỳ diệu hơn nữa.

Câu nói này không phải là một kết luận thông minh sắc sảo. Nếu ngồi cạnh tôi trong buổi hội nghị hôm ấy, có thể bạn cũng rút ra kết luận như vậy. Nếu được nghe các chuyên gia khoa học kỹ thuật nói về những bước phát triển vượt bậc của nhân loại, bạn sẽ không khỏi giật mình.

Thực tế minh chứng rõ ràng điều này. Chúng ta đã có máy nhắn tin, máy fax, điện thoại di động siêu nhỏ, máy vi tính xách tay với những chức năng ưu việt, bảng thông báo điện tử... Và chắc chắn trong những năm tới đây, chúng ta sẽ có các thiết bị hiện đại, tối ưu hơn nữa.

NÓI CHUYỆN CÓ LỖI THỜI KHÔNG?

Một số người lo ngại rằng với quá nhiều những phương tiện thông tin hiện đại thì nghệ thuật nói sẽ trở nên lỗi thời. Quan điểm của tôi hoàn toàn ngược lại! Chúng ta “đang nói” nhiều hơn bao giờ hết, và bằng nhiều cách thức hơn bao giờ hết. Nơi nào có con người thì nơi đó có đối thoại. Dù thế kỷ 21 có mang lại cho chúng ta những thành quả khoa học kỹ thuật hiện đại như thế nào, thì những từ đầu tiên trong cuốn sách này vẫn là sự thật: “Chúng ta cần phải nói”.

Có những nền tảng không bao giờ thay đổi! Ngồi nói chuyện trực tiếp với ai đó hay “chat” trên mạng đều là những hình thức giao tiếp giữa con người với nhau. Và dù trò chuyện theo kiểu “cổ điển” hay hiện đại, bạn cũng phải biết “nói” như thế nào cho có duyên, cho vừa lòng đẹp ý.

Biết lắng nghe, cởi mở, nhiệt tình là ba yếu tố giúp bạn dễ dàng đối thoại với mọi người. Và nếu có sự chuẩn bị chu đáo, am tường về khán giả, cách nói ngắn gọn sắc sảo, bạn sẽ trở thành một nhà diễn thuyết thành công trước một hội đồng vài mươi người, hay trước một hội nghị quốc tế được truyền hình trực tiếp.

LỜI KẾT CUỐI CÙNG

Đến giờ phút này, khi viết những dòng chữ sau cùng của cuốn sách, tôi lại có một niềm tin mạnh mẽ hơn cả lúc ban đầu. Tôi tin rằng cuốn sách này đã giúp bạn ít nhiều trong nghệ thuật nói. Vì sao tôi biết? Vì nó cũng vừa mới giúp ích cho tôi. Nếu không có dịp viết và chiêm nghiệm lại, có lẽ nhiều ý tưởng, nhiều kinh nghiệm quý báu của tôi sẽ dần mai một và bị cuốn trôi theo dòng đời hối hả.

Ở chương 10, tôi đã kể với các bạn về nhà báo Shirley Povich. Anh có một câu nói nổi tiếng: “Câu chuyện chưa bao giờ được viết thì không thể viết hay hơn”.

Việc nói cũng như vậy. Chúng ta có khiếu ăn nói thì tốt, nếu không có cũng chẳng sao. Quan trọng là ta có cố gắng cải thiện nó hay không mà thôi. Tự tin khi nói có nghĩa là bạn đang tự tin trong cuộc sống. Việc nói không phải là sự cưỡng ép, không phải là một điều quá khó khăn phức tạp hay là cách để giết thời giờ. Hãy nghĩ đến nó như một điều thú vị mà cuộc sống mang lại – một nghệ thuật với vô vàn bí ẩn chưa ai khám phá hết.

Bạn đang nói tức bạn đang nắm giữ một cơ hội. Nên ghi nhớ hai câu này:

1. Nếu nói chưa hay, có thể bạn sẽ nói hay hơn.
2. Nếu nói hay, có thể bạn sẽ nói hay hơn nữa.

Hãy biến cơ hội ấy trở thành một thành công cho bạn!

Thân mến,
LARRY KING