

Jak se stát úspěšným řečníkem a prosadit se



Autor: Lenka Kubáčová

Obsah

Nezbytné prohlášení	3
Úvod	4
1. kapitola: Krátký příběh nešťastné řečnice	5 – 6
2. kapitola: Jak na poutavý úvod a závěr	7 – 9
3. kapitola: Jak správně pracovat s hlasem	10 – 14
4. kapitola: Nechte své tělo správně promlouvat	15 – 17
5. kapitola: Síla gest	18 – 21
6. kapitola: Zásady úspěšných řečníků	22 – 24
7. kapitola: Jak se vyvarovat nejčastějším chybám	25 – 27
8. kapitola: Vliv emocí na naše chování	28 – 31
9. kapitola: Dechová cvičení pro lepší hlasový projev	32 – 34
10. kapitola: Mentální příprava je rychlou cestou k úspěchu	35 – 38
11. kapitola: Mentální trénink v praxi – 1. část	39 – 42
12. kapitola: Mentální trénink v praxi – 2. část	43 – 46
Závěr	47 – 48



Nezbytné prohlášení

Tato eKniha je informačním produktem. Respektujte, prosím, že tato publikace je chráněna autorským zákonem, a proto její šíření jako celku nebo jeho části není dovoleno.

Bude mi ctí, pokud se rozhodnete sdílet s lidmi ve svém okolí zprávu o existenci této publikace. Rozhodnete-li se pro sdílení, pak to, prosím, učiňte následujícím způsobem. Poskytněte svým známým odkaz na mé webové stránky www.aulk-vzdelavani.cz, kde si mohou eKnihu zdarma stáhnout stejně, jako jste to učinili vy. Stažením této publikace rozumíte, že jakékoli použití informací z tohoto materiálu a úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí, jsou pouze ve vašich rukou a autorka za ně nenese žádnou odpovědnost.

Děkuji vám za pochopení a přeji příjemné čtení plné úžasných inspirací a poznání.

Úvod

Na své cestě za řečnickým uměním jsem měla štěstí na skvělé učitele. Na seminářích, které jsem absolvovala, jsem mohla přihlížet umění těch, kteří v té době uměli více než já, a učit se od nich.

Vedle celé řady pragmatických zásad, které napomáhají skvělému řečnictví, jsem objevila i úžasné mentální techniky. Tyto techniky jsou geniálním pomocníkem na cestě k úspěchu.

V této knize se s vámi dělím o své zkušenosti, poznání i mentální a dechová cvičení, kterými svůj úspěch na poli řečnictví podpoříte.

Provedu vás jednotlivými kroky, ve kterých si rychle osvojíte správnou řeč těla, gesta rukou, pohledy očí. Získáte účinné tipy na úspěšnou prezentaci s PowerPointem, u flipchartu či s poznámkami psanými na papíře. Naučíte se snadno zaujmout a udržet pozornost posluchačů.

Pro posílení vašeho řečnického umění naleznete v knize i dechová cvičení, která podpoří sílu a kvalitu vašeho hlasového projevu. Současně vám pomohou zklidnit vaši mysl a zvýšit koncentraci.

Dozvíte se, které nápoje či potraviny jsou před i během vašeho vystoupení vhodné a proč.

Na závěr máte příležitost naučit se jednoduché a současně geniální mentální techniky, kterými si již předem vytvoříte ve své mysli strategii úspěchu.

Přeji vám příjemné čtení plné nádherných inspirací, které podpoří vaše řečnické umění.

Děkuji vám, že jste se rozhodli přečíst si tuto knihu.

S úctou a přáním úspěšných rétorických zážitků
Lenka Kubáčová

1. kapitola

Krátký příběh nešťastné řečnice

Svazuje vás tréma pokaždé, když máte vystoupit před skupinu lidí či jednotlivci a začít řečnit? Honí se vám hlavou před vaší prezentací všechno možné, jen úspěch ne? Nebo jste již zkušený řečník, kteří s ladností a lehkostí prezentují a chcete se ve své dovednosti zdokonalit? Pak je tato kniha určena právě vám. Nechť je vám inspirací, jak se stát úspěšnými řečníky, zaujmout a prosadit se před publikem i jednotlivci.

Před časem jsem navštívila jednu konferenci, na které se vystřídala celá řada řečníků. Mnozí byli výborní, nebo při nejmenším velmi dobří. Mezi řečníky se však našli i ti, kteří působili dojmem, že jim řečnění před publikem ani trochu nedělá dobře.

Při jejich sledování jsem si vybavila jednu studii, kterou jsem před časem četla. Týkala se veřejného průzkumu na téma strach. Pracovníci agentury se dotazovali respondentů, čeho se nejvíce bojí. Když posbíraná data zpracovali, byli výsledkem překvapeni. Všichni očekávali, že na prvním místě bude strach ze smrti. Ten byl však až druhý. Nejvíce respondentů uvedlo, že je nejvíce děsí představa stoupnout si před skupinu lidí a začít řečnit. A tak se strach z prezentování čehokoliv před lidmi umístil na prvním místě.

Nejsilněji se mi tento průzkum vybavil ve chvíli, kdy na podium vstoupila mladá žena. Byla velmi půvabná a velmi dobře oblečená. Přesto její výraz v tváři působil naprosto zoufale. Nešťastně se dívala kolem sebe a zdálo se, že každým okamžikem z podia uteče. Neutekla. Po chvíli rozpaků začala stísněným hlasem tiše promlouvat k publiku. Z počátku ji nebylo příliš slyšet, i přes mikrofon mluvila velmi tiše a v sále to po krátké přestávce ještě hučelo.

Když se publikum uklidnilo, znovu se stísněným hlasem plným strachu a úzkosti představila. Během představení několikrát zdůraznila, že je po nemoci a její hlasivky jí selhávají. Současně se za to opakovaně omluvila a stále připomínala, že to bude mít dopad na její prezentaci, neb se ještě nemůže na svůj hlas spolehnout. Následně zdůraznila, že má obrovskou trému, protože tohle je její první vystoupení před tolika lidmi. Sálem to trochu zahučelo, ozvalo se i pár povzdechů v mém okolí. Zdálo se, že se posluchači na vystoupení už teď „těší“.

Pak krátce představila téma prezentace, kterou následně provázela tichým, strachem a úzkostí svázaným hlasem. V průběhu prezentace neustále pokašlávala, omlouvala se za svůj hlas, přeřeky i trému a připomínala, že je po nemoci. V ruce svírala kromě ovladače i papírový kapesníček, který nevědomky rozdrobila během svého vystoupení na zem. Po celou dobu se takřka nehnula z místa, jen hlavu otáčela směrem k prezentaci, když některé její části předčítala.

Prezentace za jejími zády byla velmi zajímavá. Přesto se zdálo, že mladou dívku v sále takřka nikdo neposlouchá. Její hlas byl příliš slabý, stísněný a monotónní, aby mohl někoho zaujmout. Na poutavosti ubíralo i to, že pokaždé, když se alespoň někteří do její prezentace zaposlouchali, odvedla pozornost od tématu opakovaným omlouváním se za to, že jí selhává hlas, má trému a je po nemoci. Zajímavé bylo, že se po celou dobu své prezentaci ani jednou nenapila.

Bylo mi té dívky líto. Talent určitě měla, jen ji s největší pravděpodobností na toto vystoupení nikdo nepřipravil. Když domluvila, sklídila jen slabý potlesk. Nejspíš i proto, že jen málokdo dokázal udržet pozornost a vnímat, o čem její vystoupení bylo.

Všemu se dá naučit. A tak i schopnosti prezentovat poutavě před druhými se můžeme snadno naučit. Navíc převážná část toho, co nám v úspěšné prezentaci brání, je v našich hlavách. Jsou to naše obavy, strach a přesvědčení, které nás limitují. A těch se díky mentální přípravě, vizualizaci či kotvení můžeme velmi rychle zbavit a naladit se na emoční úroveň bohatou na vnitřní zdroje a inspirace úspěšného sebeprosazení.

V následujících dílech vás provedu těmi nejdůležitějšími kroky, které vedou k úspěšné prezentaci a sebeprosazení. Mentální přípravu a vše, co s ní souvisí, si záměrně ponechám až nakonec. Věřím, že po té, co už budete znát předchozí kroky, bude se vám s ní mnohem lépe pracovat. Současně ji budete provádět s uvědoměním si, proč to vlastně děláte.



2. kapitola

Jak na poutavý úvod a závěr

Poutání pozornosti

Často se setkávám s tím, že řečníci, nebo prezentující, chcete-li, nevědomky poutají více pozornosti k sobě, než k tématu, kvůli kterému na ně lidé přišli. Myslete na to, že na sebe poutáte pozornost od chvíle, kdy před publikum vstoupíte. Kam je důležité následně směřovat pozornost posluchačů, je téma, o kterém mluvíte.

Dívka z našeho příběhu byla klasickou ukázkou toho, jak odvést pozornost od tématu a upoutat v tom špatném slova smyslu pozornost na sebe.

Ze strachu či trémy velice často mluvíme o tom, čeho se sami bojíme, či z čeho máme výčitky svědomí. Aniž by nás o to někdo žádal. A tak upoutáme pozornost spíše k našim nedostatkům a neduhům, namísto našich předností.

Před časem jsem se setkala s mužem, který prezentoval téma, kterému se již lety nevěnoval. Tolik se obával toho, že na to lidé přijdou, že v průběhu prezentace neustále přehnaně zdůrazňoval svoji 18letou praxi v oboru a bohaté zkušenosti s tématem. Rozbíjel tím koncentraci posluchačů. Navíc v nich příliš častým zdůrazňováním své praxe a zkušeností vyvolal pocit, že tady není něco v pořádku.

Pár pravidel pro poutání pozornosti aneb mějte na paměti

1. *Lidé si přišli vyslechnout dané téma.* Informace o tom, jaké potíže vás potkaly, či čeho se bojíte, je nezajímavá.
2. *Přehnané připomínání vašich zkušeností a praxe* budí pocit nedůvěry, narušuje koncentraci a odvádí posluchače od tématu.
3. *Handicap, který Vás v prezentaci limituje:* Pokud opravdu máte nějaký dočasný handicap, např. hlasový, a máte potřebu to posluchačům sdělit, pak to udělejte pouze jednou a pozitivním způsobem. Např. takto: „I přes mou dočasnou hlasovou indispozici pevně věřím, že si společně dnešní téma užijeme. Udělám maximum pro to, aby čas strávený se mnou se pro vás stal příjemným a přínosným.“

4. *Vaše první vystoupení:* Nikdy druhým neříkejte, že je to vaše první prezentace a ještě navíc s dodatkem, že máte obrovskou trému, a že se bojíte. Sdělujete-li to druhým v domnění, že pro vás budou mít více pochopení a soucitu, pak se mýlíte a budete jejich reakcí zklamáni. Zvláště lidé, kteří nikdy nemuseli stát před publikem a řečnit, pro vás pochopení mít nebudou. Navíc v nich tímto sdělením můžete vyvolat obavy z toho, zda má smysl na vaše vystoupení zůstat, či nelibost, že peníze, které za akci zaplatili, přijdou vniveč.

5. *Představení sama sebe:* Představte se stručně. Sdělte jen to, co je pro posluchače důležité, resp. to o vás, co souvisí s prezentovaným tématem. A to tak, aby měli zase o důvod více se na vaši prezentaci těšit. Můžete lidem třeba sdělit, proč jste si dané téma vybrali, v čem spatřujete jeho přínos a co je to nejdůležitější, kvůli čemu se o něj chcete podělit s ostatními. Pokud jste získávali nějaký materiál či podklady pro přípravu prezentace, pak v případě, že je to pro zaujetí prezentací přínosné, sdělte ostatním, z jakých podkladů jste čerpali a proč. Nikdy lidem ani v úvodu ani v průběhu prezentace nesdělujte, jak namáhavá příprava byla, kolik vás to stálo času a úsilí, či na jaké potíže jste v průběhu přípravy narazily. Opět jsou to informace, které jsou pro lidi nezajímavé, vyvolává to v nich nepříjemné pocity a s těmi pak mohou snadno odejít, což na slávě vám ani vaší prezentaci nepřidá.

6. *Představení prezentace* – navazuje na představení sebe sama. Představení prezentace souvisí s efektivním úvodem, o kterém si řekneme za chvíli. Téma prezentace sdělujte posluchačům vždy z pohledu přínosu pro ně. Představte si, že sedíte v publiku a chcete vědět, na co se můžete následujících xy minut těšit. Přesně to od vás chtějí slyšet lidé, ke kterým právě promlouváte.

Pravidla pro poutavý úvod aneb jak vytvořit poutavý úvod

Existuje jednoduché pravidlo, které vám zvýší šanci na to, že se budou na vaši prezentaci lidé těšit a budou si z prezentace více pamatovat. Je to jedna z technik tří T.

Písmeno T zde vychází z anglických názvů, v češtině toto pravidlo můžeme nazvat „technika tří Ř“. Písmena znamenají následující: řekni, co chceš říci (úvod); řekni to (prezentace); řekni, co jsi řekl (shrnutí, závěr).

Statisticky je ověřené, že si lidé nejvíce zapamatují ze začátku a z konce prezentace. Proto je toto pravidlo tak důležité.

Pro poutavý úvod lze využít v prezentaci i nějakou fotografii nebo obrázek, kterým dané téma uvedete. Obrázky naše mysl velice dobře zpracovává a uchovává v paměti.

Díky tomu si pak posluchači snadno vybaví téma, které na vaší přednášce slyšeli, kdykoliv obrázek, nebo dokonce jen jemu podobný, někde uvidí.

Vhodné jsou pro poutavý úvod i citáty, krátké příběhy, kterými téma uvedete, či otázky. V případě otázek zvažte, k jak velké skupině mluvíte a volte podle toho otázky. Otázky, na které očekáváte od účastníků odpověď, na kterou pak navážete, nebo otázky řečnické, na které si odpovíte sami a svou odpovědí téma uvedete. Dále pak lze využít sérii řečnických otázek, po které následuje sdělení, že všechny odpovědi se dozví v průběhu prezentace. Tím vzbudíte jejich zvědavost a zvýšíte zájem.

Pravidla pro poutavý závěr

I přesto, že ještě nejsme zdaleka u konce, řekněme si něco k pravidlům pro poutavý závěr. Jak jsem již zmínila v předchozí části, lidé si nejvíce zapamatují z úvodu a závěru našeho vystoupení. Proto jsou tyto části tak důležité.

Stejně jako v úvodu i v závěru jsou velmi účinné obrázky, fotografie či citáty. Je důležité vybrat takové, jež souvisí se shrnutím, které se jim chystáte sdělit. Tak, aby se jim opět spojilo řečené s obrázkem, který vidí. Lépe si to pak v budoucnu vybaví. Součástí poutavého závěru jsou i inspirace a výzva k dalšímu kroku, který mohou v souvislosti s tím, co slyšeli udělat.

Pokud se loučíte s přáním hodně úspěchů, pak do přání rovněž zahrňte to důležité, co slyšeli a viděli. Snadno si pak spojí svůj osobní úspěch s tím, co jste říkali, čímž v nich vyvoláte velmi pozitivní emoce a přesvědčení, že pro ně byla vaše prezentace velmi užitečná.

S využitím takzvaných emočních slov, jako je „líbit se, mít rád, věřím, těším se atd.“, pak podpoříte jejich touhu zapamatovat si a odnést do života z vaší prezentace co nejvíce.

Shrnutí

Poutejte pozornost posluchačů vždy k tématu, ne k sobě.

Osvojte si šest základních pravidel pro poutání pozornosti. Účinek vašich řečnických dovedností se tím rapidně zvýší.

Řekněte lidem, na co se mohou těšit, co zajímavého se od vás dozvedí.

Využívejte techniku tří T, zvýšíte si úspěšnost svého řečnického projevu.

Používejte na začátek i na konce prezentace obrázky, fotografie, citáty. Lidé si více z vaší prezentace zapamatují.

Na závěr lidem připomeňte, jaký užitek, úspěch či radost jim do života získané informace přinesou.

3. kapitola

Jak správně pracovat s hlasem

Rétorika aneb práce s hlasem

Často se setkávám s tím, že se lidé při přípravě na vystoupení i během něj více zaměřují na to, co říkají a již méně pozornosti věnují tomu, jak to říkají. Pokud mezi takové lidi patříte, pak moje doporučení zní: „Rychle s tím přestaňte.“ Dle výzkumů mají slova v komunikaci jen 7% význam. Slova mají obrovskou sílu a moc, avšak ve spojení s tím, jak slova říkáme.

Při přípravě svého vystoupení se zaměřte raději na svůj cíl a záměr. Co chcete lidem sdělit a proč. Díky tomu se slova dostaví sama ve chvíli, kdy vystoupíte před publikem. Při svém vystoupení věnujte pozornost především tomu, jak lidem informace sdělujete, jakou energii a emoce do svého vystoupení dáváte.

O tom, zda si druhé získáte na svoji stranu či nikoliv, rozhoduje z 38% akustika, modulace a tonalita hlasu a z 55% řeč těla, o které bude řeč později. Náš hlas a řeč našeho těla tedy rozhodnou, kolik si toho lidé s našeho sdělení zapamatují a odnesou s sebou do dalších dnů.

1. Rychlost a tempo řeči

Pokud někdo mluví „jako kulomet“, tedy příliš rychle, pak časem u převážné části posluchačů začne ztrácet jejich zájem. Jeho tempo udrží jen ti, kteří mluví ve stejném, nebo spíše ještě rychlejším tempu řeči.

To samé platí, pokud jste pravý opak, tedy mluvíte velmi pomalu, jako když se pohybují želvy. I zde většinu posluchačů začnete po chvíli ztrácet.

Každý máme své tempo řeči, se kterým se dá pracovat. Hranice tempa a rychlosti řeči, na kterou jsme schopni jít, aby to pro nás bylo přijatelné, je u každého z nás jiná.

Nejlepším indikátorem toho, zda je vaše tempo i rychlost pro převážnou část posluchačů přijatelná, je sledování jejich zájmu. Pokud vás sledují, pak jim vaše tempo a rychlost řeči vyhovují. Pokud se na židlích ošívají, provádějí různé aktivity a příliš vás nesledují, pak je něco špatně.

V odborné literatuře naleznete i doporučenou frekvenci slov za minutu. Já ji zde záměrně neuvádím, neb jak jsem řekla, přirozená hranice je pro každého z nás jiná. Pokud chcete trénovat tempo řeči a držet se nějaké doporučené frekvence, pak je ideálním pomocníkem metronom, který znají ti, kteří se učili například na klavír.

2. Poloha hlasu

Každý máme jinou výšku hlasu. Obecně mají výhodu ti, kteří mluví hlubším tónem hlasu. Podle odborných výzkumů lidé hodnotí jako příjemnější a důvěryhodnější právě hlas, který se pohybuje v hlubších tóninách. Na polohu našeho hlasu má vliv především naše postava.

Polohu svého hlasu však můžeme trénovat a to především dechovými cvičeními. Několik inspirací k dechovým cvičením naleznete v samém závěru knihy.

Při správném dýchání zní náš hlas zvučněji, výrazněji a lze ho posunout do hlubších tónů. Takzvané opření se o dech vytváří hlas kulatější, plnější a příjemnější. Právě to, kolik vzduchu a jakým způsobem prochází našimi hlasivkami, ovlivňuje sílu a polohu našeho hlasu.

Na výšku či hloubku našeho hlasu má rovněž velký vliv naše emocionální rozpoložení.

Strach posouvá náš hlas výš. Hlasivky se stáhnou a nedostatečným a nesprávným prouděním vzduchu pak dochází k tomu, že se nám hlas nepříjemně chvěje, přeskakuje, slábne, dochází k řadě přerůků, u některých lidí dochází i ke kokaňání či zadržování.

Smutek náš hlas snižuje, dochází ke zpomalení toku slov, hlas většinou zeslábne. Když se zlobíme, pak naopak přidáváme na síle a kadenci slov a při lži se náš hlas mírně zvýší a zní přiškrčeně.

3. Hlasitost a artikulace

Sílu svého hlasu neboli hlasitost vždy řiďte velikostí sálu a počtem účastníků, ke kterým hovoříte. Pokud hovoříte ve velkých prostorách, kde je potřeba mikrofon, vyzkoušejte si práci s ním před svým vystoupením. Zvláště tehdy, pokud s ním máte minimální zkušenosti.

Patříte-li mezi jedince, kteří se „bez rukou nedomluví“, pak využijte hlavového mikrofonu, ať máte obě ruce volné. Pokud tak neučiníte, riskujete, že si narušíte svoji vlastní koncentraci. Vaše mysl se bude soustředit více na to, jak držet mikrofon, než na příjemné vystupování a prezentaci před ostatními. Navíc tím omezíte svůj

přirozený projev, což se často nepříjemně promítá do výsledku řečnického vystoupení.

Artikulace neboli správné a dostatečně srozumitelné vyslovování je při řečnění před druhými velmi důležité. Pomůže Vám přitom opět správné dýchání. Pokud dýcháme povrchově, pak nestačíme s dechem a často polykáme koncovky. Stejně tak při příliš rychlém tempu řeči si „ulevujeme“ a slova „polykáme“. Čímž snižujeme či dokonce znehodnocujeme kvalitu zážitku z naší prezentace pro všechny zúčastněné.

Dalším důvodem nedostatečné artikulace je obyčejná lidská lenost. Někde na cestě životem jsme si zvykli příliš neotvírat ústa a u tohoto návyku jsme setrvali. Pokud tento návyk máte a chystáte se řečnit, vřele doporučuji se ho zbavit před tím, než před publikum předstoupíte. Jsou na to vhodné různé jazykolamy.

4. Rytmus řeči

Pokud někdo dělá pauzy na nesprávných místech, dochází ke ztrátě pozornosti u posluchačů. Naše uši i mysl jsou zvyklí na určitý rytmus, a pokud jim ho někdo změní, mysl se začne zabývat tím, aby zachytila rytmus dotyčného a sladila se s ním. Na zbytek jí nezbyvá čas a tak posluchačům pak velmi často smysl prezentace uniká. Navíc nás to vyčerpává a po chvíli poslechu ztratíme o přednášku zájem.

Nesprávný rytmus řeči je nejčastěji způsoben špatným dýcháním, dále stresem, strachem a trémou.

Pokud se prezentující nesprávně nadechuje uprostřed věty, nebo dokonce uprostřed slova, pak jeho projev působí velmi nepřírodně a snižuje tím schopnost koncentrace posluchačů.

5. Styl hlasu – malá inspirace

Živý a nadšený hlas dokáže vyvolat zájem, vzbudit pozornost, udržet ji a pozitivně naladit posluchače. Takový hlas má sebejistý tón a mění výšku i hlasitost správným způsobem, je pevný. Řečníci s tímto hlasem jsou pro publikum zajímaví, lidé jim rádi naslouchají.

Takového stylu dosáhnete ve chvíli, kdy věříte sami sobě, tomu, co říkáte a těm, kterým to říkáte. Víra v to, že druhé zajímá to, co jim právě sdělujete, je pro váš úspěch stejně důležitá, jako víra v sebe a obsah prezentace. Víra je i součástí mentálního tréninku před samotnou prezentací.

6. Získání a udržení pozornosti

Pokud máte pocit, že začíná soustředění účastníků upadat, nebo chcete ještě zvýšit jejich pozornost, pak učiňte následující.

Pro vzbuzení pozornosti zrychlete lehce tempo řeči tam, kde pro vás není důležité, aby si to posluchači pamatovali. Můžete hlas i lehce ztlumit, pokud mluvíte dostatečně hlasitě. Získáte tak jejich koncentraci. Ve chvíli, kdy se přiblížíte tomu, co chcete, aby jim utkvělo v paměti, pak lehce zpomalte a nejdůležitější slova zdůrazněte. Můžete udělat krátkou, významnější pauzu ve stylu „pozor, teď to přijde“.

Hlas a pitný režim

Abychom si udrželi správně naladěný hlas včetně jeho polohy a tonality, je důležitý i pitný režim. Které nápoje jsou k pití před i v průběhu našeho řečnického vystoupení vhodné?

Nejvhodnějším nápojem je voda. Voda osvěží, rychle nastartuje hlasivky a udržuje je ve správném stavu. Doporučuji vodu bez bublin, ideálně „kohoutkovou“, pokud jste na ni zvyklí. Pokud ne, pak použijte balenou. Máte-li tu možnost, přidejte trochu citronu či máty. Zase pouze za předpokladu, že vám to chutná.

Máte-li rádi perlivou vodu, pak dbejte na její omezené množství. V příliš vysokém množství nadýmá a snižuje váš vnitřní komfort při vašem vystoupení.

To samé platí i u minerálek. Příliš velké množství minerálních vod, respektive obsah minerálů v nich, vyvolává u některých jedinců únavu, může způsobit i bolest hlavy, ve výjimečných případech i závratě. To vám na pozitivním průběhu prezentace nepřidá. Vhodné jsou i čaje, pokud je máte rádi. Ideální je zelený čaj, který je známý svými antioxidačními účinky. Příznivě působí na naši mysl, aktivuje ji a zlepšuje koncentraci.

Nevhodné je pít příliš sladkých nápojů, vyvolávají velmi brzy pocit žízně a hlasivkám moc neprospívají.

To samé platí o kávě. Ta se nedoporučuje pít před ani v průběhu prezentace. Odvodňuje, vysychá po ní v ústech a vyvolává pocit žízně.

Před i v průběhu vašeho řečnického vystoupení pijte vodu či čaj (ideálně neslazený) malými doušky. Mějte na paměti, že zvláště v průběhu vystoupení pijete především proto, abyste osvěžili své hlasivky, nikoliv, abyste zaplnili svůj žaludek a ostatní části útroby vodou. Pijte tak, aby váš močový měchýř vydržel až do konce vašeho řečnického vystoupení.

Pití malými doušky rovněž v drobné míře přispívá k uvolnění naší mysli. Částečně nás zbavuje trémy. Mysl odvede svoji pozornost od toho, že stojíme před skupinou lidí a to vede k částečnému uvolnění. Vzpomeňte si na dívku z našeho příběhu. Ani jednou se nenapila. Kdyby tak učinila, prospěla by sobě i posluchačům.

Shrnutí

Slova mají obrovskou moc ve spojení s tím, jak je říkáme.

Při přípravě věnujte velkou pozornost a dostatek času svému záměru. Vytvořte si jasnou představu svého cíle, co, proč a jak chcete lidem sdělit. A jaký očekáváte výsledek. Pokud svůj záměr jasně a konkrétně nastavíte, slova pak přijdou při vašem vystoupení sami.

Při vystoupení věnujte pozornost tomu, jakým způsobem svá slova pronášíte k posluchačům. Zaměřte se na svůj hlasový projev a řeč těla. A samozřejmě na posluchače. Kvůli nim tam jste.

Pracujte se svým tempem řeči a rychlostí. Sledujte posluchače, jejich zájem je pro vás tím nejjistějším indikátorem, zda jsou vaše tempo řeči i rychlost v pořádku.

Hlasitost přizpůsobte prostoru a počtu posluchačů.

Věnujte pozornost i výšce svého hlasu. Příliš vysoký tón hlasu je pro náš sluch nepříjemný. Dle průzkumů budí v našem podvědomí nedůvěru k řečníkovi i k tématu, a tím i nezájem.

Máte-li možnost poslechnout či shlédnout své řečnické vystoupení ze záznamu, udělejte to. Rychleji odstraníte případné nedostatky, které vás do dané chvíle v excelentnosti vašeho vystoupení omezovaly.

Věnujte dostatečnou pozornost pitnému režimu. Vyberte si vhodný nápoj, pijte malými doušky přiměřené množství tekutin. Pijte i v průběhu vašeho vystoupení, je-li delší. Sklenici s nápojem mějte vždy při ruce během vašeho vystoupení. Vědomí toho, že se můžete kdykoliv osvěžit, vaši mysl zklidní.



4. kapitola

Nechte své tělo správně promlouvat

Neverbální komunikace aneb jak naše tělo promlouvá

Řeč těla je hlasem našeho podvědomí. A tak, pokud není naše řeč těla v harmonii s tím, co říkáme a jak to říkáme, riskujeme, že nám druzí neuvěří. Nebo si neodnesou z našeho vystoupení takový zážitek, jaký si přejeme.

Naši posluchači podvědomě více sledují náš neverbální projev, než naše slova. A to aniž by si to uvědomovali. Emoce, které si následně z našeho vystoupení odnáší, jsou důsledkem toho, jak jsme na ně svoji řečí těla a tonalitou hlasu působili. O práci s hlasem jsme si už řekli, teď se podíváme, jak je to s řečí těla.

Ve chvíli, kdy vstoupíme před publikum, je pro nás velmi důležité zklidnit naši mysl a naladit se na publikum. Jak to udělat?

1. Zaujměte správný postoj

Zaujměte pevný, vzpřímený postoj. Ruce nechte volně svěšené podél těla. Pokud je vám to příjemné, můžete je ve svěšené, lehce pokrčené poloze spojit před sebe. Nohy můžete lehce rozkročit, cca 30 cm od sebe. Pomůže vám to udržet stabilitu. Po té se klidně, zhluboka nadýchněte a vydýchněte. Vše trvá jen pár vteřin a dáváte tím svému tělu i mysli pokyn, že vstupujete do „akce“.

2. Metoda pro upoutání a udržení pozornosti

Klidně a pomalu se rozhlédněte po publiku. Existují metody pro udržení pozornosti publika a současně vyvolání pocitu, že jim všem věnujete hned od začátku pozornost. *Metoda U* se používá při menším počtu osob, cca do 30 lidí. Záleží také na stolovém uspořádání. Spočívá v pohledu očí ve tvaru U, který doprovázíte mírným pohybem hlavy.

V případě většího počtu lidí pak použijte *metody W a M*. Princip je stejný. Jen pohledem vytvoříte nejprve písmeno W a po té písmeno M. Rovněž tyto pohyby očí doprovázíte mírným pohybem hlavy. Tím vyvoláte u posluchačů pocit, že je vedete všechny v pozornosti a všichni jsou pro vás velmi důležití.

3. Mysl vede tělo a tělo vede mysl

Naše mysl ovlivňuje naše tělo. Když se cítíte špatně, aniž byste si to uvědomovali, vaše tělo reaguje. Začnete se choulit, ohýbat záda, ošívat se a podobně. Když se cítíte dobře, opět se vaše tělo přizpůsobí, působíte radostně a sebejistě. Vaše myšlenky, a z nich pramenící emoce, tak ovlivnily vaše tělo.

Platí to i obráceně. *Držení těla ovlivňuje naše myšlenky a emoce.* Zkuste si na chvíli sednout do polohy, která vypovídá poloze smutného či nešťastného člověka. Ohněte záda jako byste se chtěli schoulit do klubička, zamračte se, ruce složte do klína. Když v této zkroušené poloze budete chvíli sedět, zjistíte, že se začínáte cítit hůř a hůř.

Dobrá zpráva je, že to funguje i opačně. Správným postojem těla si vyvoláte lepší pocit. Dokážete si jím navodit pocit větší sebedůvěry a vnitřní jistoty.

Před publikem se potřebujeme cítit dobře a sebejistě. Abychom toho co nejlépe dosáhli, je důležité, jak stojíme a jak se po podiu pohybujeme. Postoj, o kterém jsem se zmínila již na začátku této kapitoly, odpovídá postoji, který dodá vaší mysli sebejistotu a odvalu. Hlavu držte vzpřímenou, ramena široko od sebe, mírně rozkročené nohy, ruce svěšené podél těla, nebo lehce sevřené před tělem. A úsměv. Ten je nesmírně důležitý. Ve chvíli, kdy se začnete usmívat, cosi ve vás se začne usmívat s vámi.

A díky principu zrcadlení se na vás a s vámi budou usmívat i vaši posluchači. Pokud si při tom ještě vybavíte letmou vzpomínku na něco velmi hezkého, co vám v nedávné době udělalo radost, pak se vaše mysl velmi rychle dostane do modu klidu a pohody. Vaše koncentrace se zlepší a váš projev bude plynulý a poutavý.

4. Pohyb na podiu

Někteří lidé mají potřebu se během svého vystoupení pohybovat. Často proto, že jim to pomáhá při koncentraci a plynulosti projevu. I chůze má svá doporučená pravidla. Pohybujte se po podiu pomalými kroky. Rychlá chůze narušuje koncentraci a ubírá vaší prezentaci na kouzlu.

Ze stejného důvodu se pohybujte po podiu jen na krátké vzdálenosti. Doporučený je pohyb dopředu a zpět, cca 3 kroky vpřed, chvíli zde zůstat a zpět. Dále pohyb po čtverce. Je to jakési lehké pohupování, jako kdybyste tančili rumbu. Obecně platí, pohybujte se tak, abyste zůstávali v zorném poli posluchače, aniž by musel pohybovat hlavou.

Zvlášť pokud je vaše vystoupení doprovázeno prezentací, je výraznější vzdalování se od prezentace nevhodné. Posluchači pak přejíždí pohledy od vás k prezentaci a zpět,

čímž se jejich oči velice rychle unaví. Únava se pak neblaze promítne do jejich emočního prožitku z vašeho vystoupení.

Výraznější pohyb na podiu je vhodný pouze v případě, že je to součástí vašeho vystoupení a dává nějaký hlubší význam vaší prezentaci.

V další kapitole se budeme věnovat jedné z nejdůležitějších částí naší neverbální komunikace, a to jsou gesta rukou.

Shrnutí

Mějte na paměti, že jedním z pilířů úspěchu každého řečníka je víra. Víra v sebe, v to, co říká a v ty, kterým to říká.

Harmonie vašich slov, hlasu a řeči těla je pro úspěch dalším nesmírně důležitým pilířem.

Tělo a mysl jsou navzájem propojeny. Proto věnujte pozornost postoji svého těla a úsměvu. Příznivě ovlivní vaši mysl a dodají vám sebejistotu projevu.

Pohled očí směřujte k publiku, věnujte jim pozornost. Na prezentaci pohlédněte jen letmo a ve chvílích, kdy je to opravdu nutné. Při sledování publika využijte techniky U, W a M.

Pohyb na podiu přizpůsobte svému řečnickému projevu. Příliš se nevzdalujte ze zorného pole posluchače.

5. kapitola

Síla gest

Neverbální komunikace aneb jak naše tělo promlouvá

V předchozí kapitole jsme se zabývali postojem, pohybem při prezentaci a způsoby, jak zaujmout a udržet pozornost pohledem.

V této části se podíváme na tajemství pohybu našich rukou, které mají na úspěch naší prezentace velký vliv.

5. Gesta rukou

Naše ruce poutají mnohem více pozornosti, než ostatní části těla. Na ruce se dokonce soustředíme v některých případech více, než na výrazy v obličeji. Proto jsou správná gesta a držení rukou v průběhu našeho řečnického vystoupení tak důležitá.

Rozsah našich gest souvisí s typologií jednotlivce. Někteří lidé mají sklony dělat velká, rozmáchlá a prudká gesta. Jiní ruce při komunikaci takřka nepoužívají.

Při našich vystoupeních je vhodné používat ruce jistým způsobem. Mírná gesta rukou jsou vhodná hned z několika důvodů.

Pohyby rukou dodávají vašemu tělu energii. Cítíte se tak lépe a vaše vystoupení i energičtěji působí.

Gesta rukou patří mezi vizuální podněty, a pokud jimi správně doprovázíte své vystoupení, pak si lidé i lépe zapamatují to, co jste jim řekli. Spojí si slova s vašimi gesty.

Optimální rozsah gest je na úrovni vašeho pasu a břicha. Každopádně by gesta neměla přesahovat výši vašich ramen. Na šířku pak by měl jejich rozsah končit na úrovni šíře vašich ramen, maximálně 10 cm přes.

Správná razance gest je v souladu s tempem a intonací vaší řeči.

Rozlišujeme dva základní druhy pohybu rukou – *otevřená a zavřená gesta*.

Otevřená gesta jsou gesta, kdy máme dlaně vzhůru. Svou dlaň ukazujeme svému protějšku. Je to znak přímocarosti, nic nezůstává skryté. Jedná se o přátelské, vstřícné gesto, které vzbuzuje pocit důvěry. Používejte tato gesta při svých vystoupeních co nejvíce. Dodáte svým vystoupení velmi pozitivní emocionální náboj.

Zavřená gesta jsou gesta, kdy je ruka obrácená dovnitř, dlaň směrem dolů. Dlaň zůstává skrytá, ostatní vidí jen hřbet rukou. Na podvědomé úrovni to v našem protějšku vyvolává pocit, že chceme něco potlačit, máme strach, nejsme si jistí. Podvědomě si tím vytváříme odstup od druhých a můžeme v nich vyvolat pocit nedůvěry. Pohyby rukou směrem dolů s dlaní otočenou dolů vždy označují dominantní pohyb.

Tyto pohyby a gesta používejte při prezentaci minimálně. Využijte pouze v případě, kdy tímto pohybem chcete zdůraznit konkrétní pasáž ze svého vystoupení. Častým používáním vyvoláte v lidech velmi nepříjemné pocity, nebudete s nimi naladěni na stejnou notu a oni si tuto nemilou emoci s sebou odnesou z vašeho vystoupení domů.

Jedna velmi důležitá zásada. Mějte ruce vždy tak, aby je účastníci vašeho řečnického vystoupení viděli. Důvod vychází z dávné historie a v genetických kódech svého podvědomí si ho neseme v sobě dodnes. V dobách minulých byly ruce nastavené před sebou dlaněmi vzhůru znamením, že neskrýváme v rukou žádnou zbraň. Dnes jsou pro nás na podvědomé úrovni ruce před tělem znamením, že před námi druhý nic neskrývá.

Jakmile skryjete své ruce, vyvoláte v lidech pocit nedůvěry a obavu, že s nimi nejednáte férově.

Nevhodná a zakázaná gesta

Mezi nevhodná či tzv. „zakázaná“ gesta patří nejen gesta či pohyby rukou, kdy ruce skrýváme, ale také několik dalších gest, kterými dáváme najevo svůj strach, nervozitu či vzbuzujeme v lidech pocit agrese.

Pokud *řečník pevně svírá nějaký předmět v ruce* či okraj řečnického pultu na přednášce, pak tím nechtěně dává svému okolí najevo svůj strach a nejistotu. Je to signál, že hledá oporu.

Stejně tak, pokud *svíráme prsty rukou* do sebe zaklíněné tak, že nám běhají klouby na rukou, je to známka nejistoty, nervozity.

Někteří lidé v průběhu svého vystoupení nevědomky *zatínají ruku v pěst*. Je to pro ně opět jakési hledání stability, opory. Toto gesto však na ostatní působí velmi agresivně.

Velmi častým jevem jsou *ruce v kapsách*. Toto gesto vyvolává pocit, že se dotyčný nechce do ničeho pouštět, nebo chce něco skrýt. Vyvolává velký pocit nedůvěry u posluchačů.

Pokud má prezentující *ruce v kapsách s palcem ven*, je to signál dominantního chování. Velmi často vyvolává dojem člověka s přehnaně vysokým sebevědomím. V posluchačích leckdy vyvolává řečník tímto gestem dojem, že se nad nimi povyšuje, že ho nejsou hodni. Velmi nevhodné gesto pro jakéhokoliv prezentujícího. Stejně emoce vyvolá v posluchačích palec zastrčený za pásek.

Ruce zkřížené za zády symbolizují velmi výrazné dominantní gesto. Většinou lidí se vybaví nějaký přísný profesor, který si je jistý svým postavením. Toto gesto opět vzbuzuje odtažitost, posluchači se cítí v podřízené roli, nikoliv jako rovnocenní partneři.

Uchopení předloktí za zády je projevem neklidu, nerovnováhy a snaha získat nad sebou kontrolu a sebeovládání.

Pokud řečník *uchopí svoji paži za zády za horní část*, pak tím dává najevo, že se snaží získat nadvládu nad danou situací. Čím výše ji uchopí, tím větší usilování o získání nadvlády. Toto gesto také symbolizuje hněv.

Pokud chcete namířit ruku směrem k posluchačům, pak vždy dlaní otevřenou směrem vzhůru. Nikdy nemiřte svoji ruku směrem k posluchačům *se zařátou pěstí a ukazovákem namířeným vpřed*. Je to opět projev agrese. Jako kdybyste se dotyčného snažili prstem probodnout.

6. Sebedotyky

Obecně jsou sebedotyky projevem nervozity a nejistoty. Před časem jsem zažila školitelku, která si nevědomky v průběhu své prezentace neustále svazovala vlasy do culíku a zase si je rozpouštěla. Střídala to s úpravou šátku, který měla kolem krku. Rozvazovala ho, sundala ho z krku a zase ho uvazovala zpět. Působilo to velice komicky. Současně tím dosáhla jednoho nemilého efektu. Z obsahu její prezentace si jen málokdo něco pamatoval. Zraky a tím i mysl všech účastníků se soustředily na její sebedotyky.

Projevem nejistoty a strachu jsou i časté dotyky obličejem, uší, zajíždění prsty do vlasů a podobně.

Veškeré tyto pohyby působí rušivě, odvádějí posluchačovu pozornost od prezentovaného tématu a na podvědomé úrovni opět účastníků říkají, že „něco není v pořádku“.

Chcete-li zvýšit úspěch svého vystoupení, pak se jakýchkoliv sebedotyků podobného typu vyvarujte.

Shrnutí

Naše ruce jsou pro naše úspěšné vystoupení jakýmsi „středem vesmíru“. Pokud se s nimi naučíme pracovat správným způsobem, úspěch našeho vystoupení raketově stoupne.

Mějte ruce vždy tak, aby na ně posluchači viděli.

Používejte mírná, otevřená gesta.

V ruce nedržte nic, co v danou chvíli nepotřebujete.

Vyvarujte se jakýmkoliv bezděčným sebedotyků. Naučíte-li se věnovat správnou pozornost rukám, pak i případné sebedotyky velmi brzy z vašeho neverbálního projevu zmizí.



6. kapitola

Zásady úspěšných řečníků

Zásady pro správný průběh prezentace

V předchozích kapitolách jsme si prošli mnohé z osobnosti řečníka a věřím, že jste zde našli řadu inspirací, díky kterým se zdokonalíte a zvýšíte úspěch svých řečnických vystoupení.

V tomto díle se podíváme na zásady správné prezentace. Jejich využití opět posune kvalitu vašich prezentačních dovedností o úroveň výš.

Řečnit před lidmi můžeme s využitím prezentace, flipchartu, poznámek, které máme napsané na papíře či hovořit „spatru“ bez využití dalších pomůcek. Každá z těchto forem má své zásady, které dávají prezentaci patřičný spád a kvalitu.

Technika tří T

Možná si vzpomenete, že jsem již jednu z technik s názvem technika tří T zmiňovala. Byla to technika, která nás učí „řekni, co chceš říci; řekni to; řekni, co jsi řekl“.

Nyní bude řeč o druhé z technik tří T. Název „TTT“ opět vychází z angličtiny – touch, turn, talk. V češtině znamená – dotkni se (ve smyslu „ukaz“), otoč se, mluv.

Osvojení této techniky je velmi důležité pokud využíváte prezentaci či flipchart.

Řada přednášejících má tendenci mluvit „do flipchartu či do prezentace v PowerPointu“.

V průběhu prezentování často stáčíme svůj zrak k tomu, co je v prezentaci napsáno. Děláme to intuitivně a z mnoha důvodů. Abychom se ujistili, že je tam opravdu napsáno to, o čem se nyní chystáme mluvit. Či abychom si připomněli, o čem nyní chceme mluvit. Leckdy i proto, abychom svým pohledem nebo pohybem ruky upozornili posluchače na obraz či text v prezentaci. To vše je v pořádku, jen je důležité včas se vrátit pohledem zpět k publiku.

Protože naše mysl je zaměstnána celou řadou dalších úkonů a ze všeho nejvíce se soustředí na to, co říkáme, leckdy svým pohledem ulpíme na plátně s prezentací. Tím ztrácíme kontakt s publikem. V posluchačích vyvoláme podvědomý pocit, že pro nás přestali existovat a vzdalujeme se jim.

Navíc současně se zrakem prezentujícího ulpí na plátně s textem i zraky posluchačů. Budou svoji pozornost více věnovat textu než tomu, co prezentující říká. A to není správné.

Abychom udrželi stálý kontakt s publikem a tím i jejich zájem o to, co říkáme, je důležité dodržet pravidlo tří T.

Otočte se mlčky směrem k prezentaci jen na pár vteřin. Tím se i pohledy publika automaticky otočí k prezentaci. Zaznamenají tím obsah na plátně, což přispěje k tomu, aby si lépe zapamatovali, co jim říkáte. Po té otočte zrak směrem k publiku. Navážete s nimi tak

opět oční kontakt a dosáhnete toho, aby i oni intuitivně otočili zrak zpátky směrem k vám. V ten okamžik pokračujte v mluvení. Vaše i jejich koncentrace bude znovu plně směřovat k tomu, co říkáte.

Stejně je tomu i v případě, kdy *využíváme flipchart*. Zde máme sklony hovořit ve chvíli, kdy na flipchart píšeme. Opět ztrácíme kontakt s posluchači a „povídáme si s flipchartem“. Proto i zde platí – napište to, otočte se k posluchačům, shrňte, co jste napsali. Pokud máte text již napsaný, pak se krátce otočte k flipchartu, rukou naznačte, o které části textu budete hovořit, otočte se zpět a hovořte.

Tato technika vám pomůže udržet pozornost a zájem posluchačů. Je postavena na očním kontaktu, kterým udržujete pozornost druhých a pohybu rukou, o jejichž důležitosti jsme si v předchozích dílech již říkali. Současně si díky této technice vaši posluchači z prezentovaného více zapamatují, protože je nerušíte svými slovy ve chvíli, kdy je jejich pozornost upoutána k textu a ve vhodný okamžik opět svým pohledem odvádíte jejich pozornost od napsaného zpět k vám.

Poznámky na papíře

Pokud se při své prezentaci rozhodnete využít poznámek, které máte na papíře, pak je důležité zvolit vhodný formát papíru. *Správný formát má velikost A6.* Důvod je prostý, čím větší formát papíru držíte v ruce, tím více poutáte pozornost posluchačů k tomu, co držíte v ruce. A to má neblahý vliv na výsledek vašeho vystoupení. Jejich mysl je odpoutána od vašich slov a posluchači si méně z vaší přednášky odnesou.

Možná si vybavíte různé moderátory v televizi. Zvláště z dob minulých, kdy ještě nebyla tak častá čtecí zařízení. Měli vždy v ruce jen malé kartičky, které po přečtení skládali pod sebe. To proto, aby udrželi maximum pozornosti diváka ke své osobě.

Větší formát si můžete dovolit ve chvíli, kdy *hovoříte k lidem od řečnického stolku*. I zde je však důležité mít papír takového formátu, aby se vám pohodlně vešel na stolek.

A pohybovat s listy papíru tak, abyste minimálně odváděli pozornost posluchačů od svého vystoupení. Papíry visící přes okraj řečnického stolku opět nepůsobí příliš poutavě a ruší dojem z vaší prezentace.

Nejméně rušivé je, když listy papíru na řečnickém stolku otáčíte, jako když čtete knihu, pokud je máte v deskách. Nebo jednoduše odkládáte na stranu řečnického stolku, aniž byste je příliš zvedali do výšky. Optimálně tak, aby při odkládání nepřevyšovaly hranici stolku. Zajistíte si tím dostatečnou koncentraci posluchačů na vaši osobu a zvýšíte šanci na úspěch svého vystoupení.

Pokud můžete, vyhněte se řečnickému vystoupení zpoza řečnického pultu. Pult působí jako hranice mezi vámi a vašimi posluchači. Odděluje vás od nich a na podvědomé úrovni se jim vzdalujete. Navíc zakrývá vaši spodní část těla, což podvědomému vnímání posluchačovy mysli nepřidá. Současně bývají limitována i gesta rukou. A jak jsme si již řekli, ruce jsou při řečnickém vystoupení nesmírně důležité. Leckdy je sledujeme více, než mimiku tváře.

Shrnutí

Zvolte techniky projevu dle typu svého vystoupení.

Pokud používáte flipchart nebo prezentaci v PowerPointu, osvojte si techniku tří T. Letmo pohlédněte na prezentaci či flipchart, obraťte pohled k publiku, upoutejte pohledem jejich pozornost a pokračujte v mluvení. Vždy mluvíte směrem k publiku. Pokud používáte poznámky, volte formát A6. Zajistíte si tím udržení pozornosti publika směrem k sobě a svému projevu.

Je-li to možné, nepoužívejte řečnický stolek. Na podvědomé úrovni tak snižujete kvalitu a důvěryhodnost svého vystoupení.



7. kapitola

Jak se vyvarovat nejčastějším chybám

Existuje několik základních chyb, které se u řečníků často opakují. Jsou způsobeny nastavením naší mysli. Když ji neřídíme, řídí ona nás. A ne vždy je to k našemu prospěchu. Leckdy díky tomu dosáhneme chybných návyků, které nás pak limitují. Proto se v této kapitole podíváme na nejčastější chyby či zlozvyky a na způsoby, jak se jich vyvarovat a vytvořit si správné návyky.

Nejčastější chyby

Čtení textu

Již jsme hovořili o nevhodnosti ulpívání pohledu na plátně s prezentací či flipchartu. O stupeň horší je nešvar, se kterým se u řečníků setkávám, a tím je čtení textu. V tu chvíli vaše vystoupení ztrácí na kráse. Posluchači ztratí o informace zájem.

Při čtení textu se nám mění intonace, akustika a tonalita hlasu. Pokud nejste školenými a zkušenými moderátory, pak váš hlasový projev ztratí na přirozenosti.

Ve chvíli, kdy čteme text, zapojují se v naší mysli jiná mozková centra, než když mluvíme „spatrá“. Současně je naše mysl zaměstnána čtením textu a podvědomě si posadí náš hlas do takové polohy, která je jí nejznámější, aby se polohou hlasu nemusela příliš zabývat. Tím se hlasový projev stává často mnohem monotónnějším, než když mluvíme „z hlavy“.

V posluchačích tím vyvoláváte pochyby o své kompetentnosti a znalosti daného tématu. Již během vašeho vystoupení jim běží hlavou věty typu: „Přečíst si to umím taky.“ A s těmito větami a pocity odcházejí i z vaší přednášky.

To samé platí, pokud máte *poznámky připravené na papíře*. Zde je riziko zklamání posluchačů ještě větší. Pokud nečtete zrovna nějaké prohlášení, či text, u něhož máte pádný důvod přečíst ho doslova, pak se čtení textu ze svých poznámek vyvarujte. Mějte na kartičkách pouze hesla, osnovu toho, co chcete posluchačům sdělit. Své pohledy věnujte více posluchačům a méně papíru ve své ruce. V opačném případě opět o pozornost a zájem posluchačů přijdete.

Příliš mnoho textu

S tím souvisí i druhá častá chyba. Tou je příliš mnoho textu v prezentaci. Někteří prezentující si ze strachu, že vše trémou zapomenou, snaží napsat co nejvíce obsahu do prezentace. Leckdy píšou do prezentace celé věty či příběhy. Snižují tím výsledný dojem ze svého vystoupení.

Příliš mnoho textu v prezentaci způsobí, že se mysl posluchačů ve snaze, aby jí nic neuniklo, snaží přečíst text a současně poslouchat, co říkáte. To jde velmi obtížně a vizuální projev většinou zvítězí nad auditivním. A tak vaši posluchači čtou a neposlouchají. Pokud jim text navíc předčítáte, ztratí o vaše vystoupení po krátkém čase zájem úplně, jak jsme si řekli před chvílí.

Prezentace za vašimi zády má podtrhnout krásu vašeho vystoupení, nikoliv od něho odvést pozornost. Proto do prezentace patří vizuální podněty, které vámi sdělované informace v mysli posluchače ukotví. To jsou obrázky, grafy, citáty, jednoduché a stručné body, které podtrhují téma, o kterém aktuálně mluvíte.

Haló efekt

Haló efekt je způsob, jak zaujmout, vytvořit chvíli napětí, vzbudit zájem posluchačů o to, co přijde. Je to velmi vhodná forma, jak zpestřit své vystoupení. O to důležitější je jeho správná interpretace.

Nejčastější chybou při uvedení haló efektu je, že řečník nejprve odhalí svůj haló efekt a pak ho začne popisovat. Promítně účastníkům příběh, jehož pointa má být efektivním úvodem k dalšímu tématu, a pak ho začne odříkávat. Posluchači většinou dočtou do konce dříve, než prezentující příběh přečte či odříká a tím se haló efekt vytratí.

Obdoba je, když má připravený příklad se zajímavým výsledkem, který by jen málokdo čekal. Nejprve odkryje výsledek svého příkladu a pak ho začne popisovat. Tím se celý haló efekt vytratí.

Chcete-li vzbudit zájem či napětí, pak si připravte příklad či příběh na papír, ideálně se ho naučte z paměti. Sdělte ho posluchačům a po krátké odmlce, jímž prohloubíte zájem zúčastněných, promítněte na plátno výsledek. Ten podtrhněte nějakou zajímavou poznámkou či dovětkem a přejděte k tématu, kterého se týká. Tím dodáte svému vystoupení jiskru, oživíte ho a získáte si větší přízeň posluchačů.

Shrnutí

Jakékoliv předčítání textu snižuje vaši prestiž řečníka i profesionála v prezentovaném oboru. Čtete jen text, u něhož k tomu máte pádný důvod. Optimální je, když před tím,

než čtení zahájíte, se podělíte o svůj důvod s posluchači. Ve sdělení by měl zaznít i přínos pro ně.

V ostatních případech hovořte vždy „spatru“ s očima směřujícíma k posluchačům. Pamatujte, že do prezentace příliš mnoho textu nepatří. Úkolem prezentace je podtrhnout poutavost vaší prezentace. Toho dosáhnete vizuálními podněty, jako jsou obrázky, fotografie, stručné a jednoduché body, popř. grafy či citáty.

Dodržujte správný postup při prezentaci haló efektu. Nejprve sdělte příběh, pak odhalte pointu. Přejděte k tématu, ke kterému se pointa váže. Oživíte tím svoje vystoupení a dosáhnete úžasného efektu u posluchačů.



8. kapitola

Vliv emocí na naše chování

Kdykoliv promlouvám k ostatním, vyvoláme v nich emoce. Emoce hrají prim při rozhodování, zda sklídíme úspěch či nikoliv. Schopnost zvládnout svoje vlastní emoce, naladit se na stav plný inspirací a správného vnitřního vedení, nám zajistí pozornost a zájem posluchačů. Jsme-li správně emočně naladěni, pak vyvoláme i velmi pozitivní emoce ve svých posluchačích. A v tom tkví jedno z největších tajemství úspěchu. Proto práci s emocemi věnuji tuto kapitolu.

Síla emocí

Na svých seminářích účastníkům s oblibou promítám slide, který se jmenuje ledovec motivace. Občas mám pocit, že ho už musí znát každý, ale pokaždé se znovu a znovu setkávám s tím, že ho převážná část účastníků nezná.

Ledovec motivace je o tom, z kolika procent se při svém konání rozhodujeme na základě rozumu a rozumových vjemů a z kolika procent rozhodují naše emoce. Pokud už teď v duchu tipujete, tak vám prozradím, že emoce při našem úsudku, názoru či rozhodování, zda něco uděláme, koupíme a podobně, rozhodují z 80 – 90%. Na náš rozum zbývá pouhých 10 – 20%. Z toho je patrné, jak velký vliv mají emoce na naše chování i na chování druhých.

Z vědeckých výzkumů je dále známo, že na oněch rozumových 10 – 20% má vliv pouze jeden smysl. Tím je sluch, resp. slova sluchem vnímaná. Náš hlas, hudba a všechny ostatní sluchové vjemy již ovlivňují emoční část našeho já. Rozumová jimi zůstává nedotčena. Vzpomínáte? Slova mají při komunikaci jen 7% význam. Ostatní smysly – hmat, čich, chuť, zrak a sluchové vjemy ovlivňují našich 80 – 90% „pod hladinou“. Zde sídlí emoce a moc našeho podvědomí.

Emoce je mocná energie, kterou šíříme kolem sebe. To, jak se cítíme, ovlivňuje, jak působíme na druhé. Když stojíme před lidmi a řečíme, jsme středem jejich pozornosti. A tak intuitivně přebírají emoci, kterou vyzařujeme. Co vyzařujeme, pak rozhoduje o tom, jak silně na druhé zapůsobíme. V dobrém i zlém.

Emoce se rodí v našich hlavách. Naše myšlenky vyvolávají emoce. Proto je pro nás schopnost uvědomovat si své myšlenky a vědomě je řídit, tak důležitá. I přes to, kolik

toho dnes o fungování lidské mysli víme, velká řada lidí své myšlenky neřídí. Necháává své myšlenky a z nich plynoucí emoce, aby řídily jejich životy a tím i jejich úspěchy a neúspěchy.

Několik tipů, jak se naučit řídit své myšlenky a vytvářet si tím mentální strategie bohaté na vnitřní zdroje, se dozvíte v závěrečné části této knihy.

Emoce, které nás limitují, jako je strach, tréma, obavy či pocit nejistoty, pramení z myšlenek, kterým jsme věnovali největší pozornost. I vzpomínky a již nabyté zkušenosti jsou myšlenky. Pokud jim věnujeme příliš velkou pozornost, utvoříme si ve své hlavě přesvědčení, že to „opět špatně dopadne“. Tím jsme si vytvořili špatnou mentální strategii, podle které se naše mysl bude řídit ve chvíli, kdy vstoupíme před své publikum.

Většina lidí *velkou část své přípravy* věnuje tomu, co budou říkat. Snaží se do své hlavy naskládat všechny informace, o které se chtějí s účastníky podělit, učí se texty nazpaměť a tak podobně.

Měně času již věnují tomu, jak to budou říkat. A nejméně času, bohužel, tomu, jak se u toho chtějí a budou cítit. Neřídí tedy své myšlenky a nevěnují dostatek času mentální přípravě.

To vše velice často způsobí jejich zklamání z výsledku. Špatné emocionální naladění, vyvolané trémou, obavami, strachem, ovlivňuje dýchání i paměť.

Špatné dýchání negativně ovlivní akustiku a tonalitu hlasu. Do našich hlasivek se nedostává dostatečné množství vzduchu, svírají se, nespolupracují. Když máme strach, dýcháme povrchově a to vede k tomu, že „nestačíme s dechem“. Proto pak děláme ve větách pauzy, kde nemáme a špatně intonujeme.

Ve stresu nám to i hůře myslí. Pokud naše tělo zachvátí tréma, mysl přestává spolupracovat. Část mozku – amygdala, kde sídlí centrum strachu, se v našem mozku začne rozpínat a tlačit na středová centra, kde jsou uložena paměťová centra, ze kterých si vyvoláváme uložené informace. Omezí se také „komunikace“ našeho vědomí s podvědomím, v jejímž důsledku nejsme schopni „vytáhnout“ ze své paměti uložené informace. Nemůžeme si vzpomenout.

Spolu s tím se v našem těle rozbíhá *celá řada chemických reakcí*, kdy naše tělo neprodukuje dostatek hormonů, které pozitivně působí na naši náladu, paměť i dýchání. Na to, abychom vrátili své tělo alespoň trochu do chemické rovnováhy, existuje pár tipů, které uvádím níže.

Tipy pro zklidnění mysli**Hořká čokoláda**

Kakaové boby v sobě obsahují látky, které podporují tvorbu dopaminu, serotoninu a endorfinu. Což jsou látky, které vyvolávají dobrou náladu, zklidňují nás a přináší pocit radosti do našeho života. Pro uvolnění napětí vám tedy může před vystoupením pomoci kousek hořké čokolády. Čím vyšší procento kaka, tím lepší. Pokud nemáte rádi hořkou čokoládu, můžete nahradit mléčnou. Nicméně je potřeba mít na paměti, že se snižujícím obsahem kaka se účinek snižuje.

Cukr obsažený v čokoládě patří do kategorie rychlých cukrů, dodá vám tedy energii, tolik potřebnou pro vaše vystoupení.

Žvýkačka

Žvýkačka aktivuje naši mysl. Při žvýkání se zapojují žvýkací svaly a ty zapojují mozková centra komunikace, jako bychom už mluvili. Díky tomu naše mysl vstupuje před publikum s pocitem, že je již „rozmluvena“ a připravena. Při žvýkání rovněž dochází ke zvýšené produkci dopaminu, tedy hormonu dobré nálady. Někdy je nazýván hormonem štěstí.

Dochází tak ke zlepšení nálady a my vstupujeme do akce lépe připraveni. Současně žvýkání uklidňuje a vnitřní klid je pro naše správné emocionální naladění velmi důležitý. Před svým vystoupením tedy žvýkejte o sto šest, je to výborný pomocník. Jen nezapomeňte žvýkačku vyndat z úst před vstupem před publikum. Při vašem vystoupení už by vám byla na obtíž.

Pitný režim

O vhodných i nevhodných nápojích jsem se již zmiňovala v jednom z předchozích dílů. Proto jen připomenu, že nevhodnější je pro naše tělo i mysl *čistá voda* bez příchuti a bez bublin. Osvěží hlasivky, pití po malých doušcích naši mysl zklidňuje.

Na aktivaci naší mysli je ideální *zelený čaj*. Díky obsahu antioxidantů uvolňuje, zklidňuje a zlepšuje myšlení i koncentraci.

I následující díl budeme věnovat správnému zvládnutí svých myšlenek a emocí. Vedle mentálních technik, které vám pomohou si v hlavě vytvořit správné a úspěšné vnitřní strategie, se budeme věnovat i technikám, které podporují správné dýchání. Neb obojí je klíčové pro úspěch našeho vystupování.

Shrnutí

Správné emoční nastavení vaší mysli je základem úspěchu.

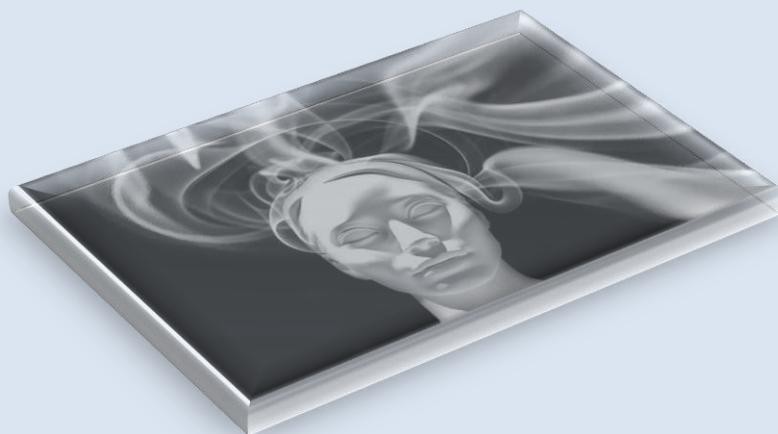
Před svým řečnickým vystoupením věnujte svému emočnímu naladění dostatečnou pozornost.

Správným praktikováním jednoduchých mentálních cvičení si vytvoříte správné podvědomé strategie. Pomohou vám k rychlému dosažení úspěchu před posluchači.

Negativní emoce, jako je strach, tréma, obavy, snižují naši mentální kapacitu. Omezují naši schopnost vybavit si naučené. Odpojují nás od našeho podvědomí, kde jsou ukryty všechny potřebné zdroje a informace, které během řečnického vystoupení potřebujeme.

Emoce je mocná energie. Šíříme ji kolem sebe neustále. V dobrém i zlém. V okamžiku, kdy vstoupíte před publikum, šíříte kolem sebe energii, se kterou jste na podium vstoupili. A vaši posluchači ji velmi intenzivně přijímá. Ať už jsou si toho vědomi či nikoliv.

Využívejte tipy na zklidnění mysli dle libosti. Otestujte, které u nich jsou pro vás nejúčinnější a nejpříjemnější.



9. kapitola

Dechová cvičení pro lepší hlasový projev

V předchozím díle jsme si řekli, jak důležité pro nás je, abychom se cítili dobře. To, jak se cítíme, má rozhodující vliv na celé naše vystoupení a dojem, který po sobě v lidech zanecháme. Energie, kterou ze sebe po celou dobu svého řečnického vystoupení vyzařujeme, si naši posluchači odnesou s sebou domů.

Zvládneme-li svoje vlastní emoce, ovlivníme tím pozitivně emoce druhých. Proto je zde pro vás připraveno několik tipů, jak se co nejlépe připravit.

Dechová cvičení příznivě podpoří váš hlasový projev a současně přispějí k lepšímu emočnímu naladění vaší mysli.

Dechová cvičení

Dýchání ovlivňuje náš hlasový projev. Síla hlasivek závisí na síle vydechovaného vzduchu. Správné dýchání nám pomáhá správně rozkmitat hlasivky, náš hlas pak zní silněji, zvučněji, přesvědčivěji a věrohodněji. Současně správné dýchání přispívá ke správné intonaci a frázování. Tím opět podpoříme kvalitu svého hlasového projevu. V následující části uvádím několik tipů na dechová cvičení.

1. Hluboké dýchání

Jedním z hlavních důvodů, proč náš hlas nezní tak, jak by měl, nebo jak bychom si přáli, je povrchové dýchání. Z nějakého důvodu si při dýchání nesprávným způsobem ulevujeme a nevyužíváme kapacitu našich plic v plné míře. Proto i do našich hlasivek přichází menší množství vzduchu a hlas zní slabě a nevýrazně. Při delším mluvení pak „nestačíme s dechem“.

Ideální pro nácvik správného dýchání je jóga, resp. jógové dýchání. Pokud na ni chodíte, pak s největší pravděpodobností nemáte s dýcháním problém, nebo jen minimální.

Jestliže vás jóga neláká, pak se můžete naučit hluboké dýchání doma, aniž byste u toho využívali dalších cvičení, nebo někam chodili.

Pohodlně se usadte. Záda mějte pokud možno vzpřímená, rovná, nohy opřené chodidly o zem, ruce si opřete podél těla tak, abyste se cítili příjemně. Představte si, že vzduch vytahujete z hlubin země. Proudí skrze vaše chodidla až nahoru do plic. Nadechněte se pomalu a stejně pomalým tempem vydechněte, jako byste chtěli vydechnout úplně všechny vzduch, který v sobě máte.

Pro to, abychom postupně prohlubovali své dýchání, pomáhá počítání při nádechu a výdechu. Na počátku začněte ideálně na čísle pět. Počítejte v duchu pomalu do pěti při nádechu a do pěti při výdechu. Postupně přidávejte, až skončíte na číslovce deset.

Pozor, pokud se vám při dechovém cvičení začne motat hlava, tak zvolněte, neb to není cílem cvičení.

Toto cvičení stačí dělat 5 – 10 minut denně. Ideální je po ránu, ale lze ho provádět kdykoliv během dne. Hlubokým dýcháním se vám prokyslí celé tělo, osvěží se mysl a vy jste lépe připraveni na události nadcházejícího dne.

Toto dýchání je součástí i různých meditací, uvolňovacích cvičení a mentálních tréninků. Dostáváte se do velmi uvolněného stavu, ve kterém vám lépe přichází nové nápady a inspirace. Zklidňuje a harmonizuje naši mysl. Spouští v těle chemické reakce, které příznivě ovlivňují naše emoce. Tělo produkuje hormony dobré nálady a my se cítíme skvěle.

2. Opřít se o dech

V jednom z dílů jsem zmínila, že tzv. opření se o dech dělá náš hlas plnější, zvučnější a příjemnější.

Jedna z technik, kterou se tomu naučíte, nazývám „bim, bam“. Obě slova jsou součástí cvičení. Postavte se, narovnejte záda, uvolněte se. Chvilí takto stůjte a zhluboka dýchejte, jako byste tahali vzduch až z chodidel nohou. Stačí 3x – 4x. A pak již následuje samotné jednoduché cvičení. Při nádechu zvedejte natažené ruce podél těla pomalu nahoru, současně zvučně vyslovte slovo „bim“. A s výdechem skláníte ruce dolů a s nimi i celý trup do předklonu. Současně s výdechem vyslovujete slova „bam“.

Zpočátku se vám může zdát, že je to příliš mnoho úkonů najednou. Ale to je jen zdání, než si naše mysl zvykne a pohyby zautomatizuje. O co více budou vaše pohyby automatické, o to více můžete svou vědomou pozornost věnovat svému dechu. A pokud jste již před tím cvičili hluboké dýchání, půjde vám opírání se o dech o to lépe a rychleji.

Právě při vydechování, kdy jdete s rukama napřaženými před sebou do předklonu a vyslovujete slovo „bam“, se opíráte o dech. Po krátké době u sebe zpozorujete, že je váš hlas plnější, silnější a jasnější.

Tímto cvičením si vytvoříte nový návyk, respektive nový způsob dýchání, který pak vaše mysl bude podvědomě využívat pokaždé, když začnete mluvit, aniž byste u toho cvičili. A váš hlasový projev se v mnoha směrech zlepší.

3. „Marioneta“

Toto cvičení je kombinací dechového cvičení a mentálního tréninku. Pomáhá nám uvolnit se, zbavit se napětí a stresu. Zlepší vám náladu.

Stoupněte si. Uvolněte se, ruce dejte volně podél těla. Narovnejte se, ramena široko od sebe, co nejdál od uší. Hlavu vytáhněte vzhůru, bradu vystrčte lehce před sebe. Usmějte se, vybavte si nějakou milou vzpomínku, která vás pobavila, nebo vám udělala radost. Zhluboka se několikrát nadýchněte a vydýchněte. Opět jako byste tahali vzduch z hloubi země. Poté rozkývejte ruce podél těla. Stále se usmívejte a v hlavě si promítejte příjemné vzpomínky, které vás potěší či pobaví. V této póze se začněte pomalu a uvolněně procházet. Při chůzi stále uvolněně pohybujte rukama podél těla, jakoby se sami kývaly. Usmívejte se.

Po chvíli zjistíte, že se vaše mysl i tělo uvolňují. Lze aplikovat i těsně před řečnickým vystoupením. Vše vám pak půjde lépe.

Shrnutí

Věnujte svoji pozornost dechu. Ověřte si, jak s dechem vystačíte při delších proslovech. Nadechujete se uprostřed věty, nebo dokonce slova? Či s dechem vystačíte a nadechujete se správně mezi větami a v příslušných pauzách?

Pro plnost a zvučnost svého hlasového projevu využijte některé z uvedených cvičení. Můžete ho využít i v případě, kdy svůj již zvučný a příjemný hlas chcete ještě posílit. Nebo si jen navodit dobrý pocit a vyvolat uvnitř sebe skvělou náladu.



10. kapitola

Mentální příprava je rychlou cestou k úspěchu

Mentální trénink

Způsobů, jak dobře zvládnout své myšlenky, a tím i své emoce, existuje dlouhá řada. Já zde uvádím jen několik málo z nich.

Všechny mentální tréninky vychází ze základních principů fungování lidské mysli. Jedná se o vědomé vytváření a usměrňování myšlenek, abychom si ve své mysli již předem vytvářeli ty nejlepší výsledky a pocity.

Naše mysl nerozlišuje mezi realitou a našimi představami. Považuje je za totožné. Proto když správně aplikujeme principy mentálního tréninku, jsme schopni se v naší mysli správně na konkrétní situace připravit.

Důležité je také uvědomění, že vaše mysl se na nadcházející situace připravuje vždy. Ať už s vaším vědomým „souhlasem“, či bez něho.

Je-li před námi nějaká pro nás důležitá událost, náš mozek o ní přemýšlí. Produkuje myšlenky. A myšlenky utváří realitu našich dnů.

Pokud naše myšlenky neřídíme, pak první, co naše mysl vyhodnocuje, jsou rizika. Zvláště, pokud vstupujeme do situace, kterou náš mozek ještě příliš nezná. Pokud ji zná, tak porovnává s již známým a opět inklinuje k tomu, najít, co by mohlo být tentokrát jinak a co by nás mohlo ohrozit. Častým výsledkem takových myšlenek je „katastrofický scénář“, který podporuje emoci strachu a trémy.

Naše mysl tak vždy vstupuje do reálných situací s pocitem, že už je zažila, jsou jí známé.

Mentální trénink nám pomůže k tomu, aby jí byly známé tím správným způsobem.

Typy mentální autosugesce

Naši mysl a tím i své jednání ovlivňujeme auditivním, vizuálním a kinestetickým způsobem.

1. Auditivní autosugesce

Velice často ji také nazýváme vnitřní mluva. Ať už jste si toho vědomi, či nikoliv, hovoříte sami se sebou velmi často. Nahlas i potichu.

Způsob, jakým o sobě smýšlíme, ovlivňuje naši sebedůvěru a tím i naše chování a vystupování. To, jakým způsobem o sobě smýšlíme, promítáme do slov, která říkáme sami sobě a sami o sobě.

Všímejte si, jak se „titulujete“, když se vám něco nepovede a naopak, jak se umíte pochválit, když se vám něco povede. To má velký vliv na vaše podvědomé mínění o sobě samých.

Když se připravujete na pro vás důležitou událost, promlouváte sami k sobě. Všímejte si, co sami sobě říkáte, jak se podporujete. Chcete-li pomoci sami sobě, pak se vyvarujte slov s předponou NE. Působí na vaši mysl obráceně a směřuje k vyvolání obav ve vašem podvědomí.

Věty typu: „*Neboj, to dáš. Nejsi přece žádný začátečník. Nebud' srab. Hlavně to nepokaz.*“ apod., vám příliš nepomohou.

Promlouvejte k sobě láskyplným a chápajícím způsobem. Vzpomeňte si na to, co už se vám v životě povedlo, co jste dokázali. „*Zvládl/a jsem toho v životě už tolik, tohle zvládnou taky. Jsi šikovná holka/jsi šikovný chlap, tohle hravě zvládneš. Dokážeš to. Půjde to hladce. Mám to skvěle zpracované, těším se, až se o to s druhými na své přednášce podělím.*“ a tak dále.

Čím více budete mít pod kontrolou, jak mluvíte sami se sebou, tím lépe budete zvládat svoje emoce. Promlouvejte k sobě laskavě a i svět kolem vás k vám bude laskavější.

2. Vizuelní autosugesce

Naše mysl přemýšlí v obrazech. Konkrétní způsoby využití vizualizace si popíšeme později. Důležité je uvědomění, že pokaždé, když začnete o čemkoliv přemýšlet, běží ve vaší hlavě obrazy nebo celý film.

Přemýšlíte-li například o blížícím se vystoupení, váš mozek je již v danou chvíli na podiu. A promlouvá k posluchačům přesně tak, jak vy si v danou chvíli ve své hlavě představujete. Ukládá tyto obrazy, okořeněné emoci a doprovázené zvuky, do svého podvědomí a vybaví se mu přesně ve chvíli, kdy na podium vstoupíte.

Pokud tedy v danou chvíli své myšlenky neřídíte a necháte se ovládnout strachem, trémou a obavami, zda to zvládnete, pak se vám přesně tato emoce vybaví ve chvíli, kdy na podium vstoupíte.

Váš mozek si díky vašim myšlenkám celou událost již prožil a k obrazům, uloženým v podvědomí, právě tyto emoce přiřadil.

Proto je správná a vědomá vizualizace tak důležitou součástí mentálního tréninku.

3. Kinestetická autosugesce

Pod tento pojem řadíme ovlivňování sebe sama zbývajícími smysly. Patří sem především hmat, pohyb a emoce. Někdy jsou sem zařazovány i zbývající smyslové vjemy, chuť a čich, někdy jsou definovány samostatně. Pro následující mentální trénink to však není podstatné.

Lidé s kinestetickými smyslovými preferencemi vidí ve své mysli častěji film, děj, než pouze obrazy či zvuky.

Mezi kinestetické strategie patří tzv. hmatové kotvy. S využitím hmatových impulsů, které máme spojené s konkrétní pozitivní emocí, podpoříme mentální přípravu.

Hmatové kotvy nám pomohou rychle si vyvolat příjemné a prospěšné emoce ve chvíli, kdy vstupujeme před posluchače, nebo kdykoliv jindy, kdy je potřebujeme.

Kotvení pozitivních emocí je úžasným pomocníkem při zvýšení našeho úspěchu, ať už jsme kdekoliv.

Kotvení lze využít i v případě, kdy se bojíme, že nějakou konkrétní pasáž zapomeneme, zdá se nám být příliš obtížná. Zde stejným způsobem kotvíme klíčová slova, díky nimž si pak informace z podvědomí vyvoláme.

Vytváření kotev nám pomáhá ukotvit správnou podvědomou strategii v naší mysli. A podvědomá strategie je mapa, podle které naše podvědomí postupuje ve chvíli, kdy vstoupíme do akce.

Pro doplnění uvádím, že takzvané kotvení je podvědomá schopnost naší mysli. Kotvíme všechny své prožitky ve své mysli. A to auditivním, vizuálním i kinestetickým způsobem.

Ve chvíli, kdy uslyšíte písničku, kterou máte spojenou s nějakým silným zážitkem, automaticky tento prožitek vaše podvědomí spustí. A vy začnete vzpomínat.

Stejně tomu je ve chvíli, kdy vidíme nějakou fotografii, film, či ucítíme nějakou vůni, kterou máme spojenou se silnou vzpomínkou. To vše jsou kotvy našeho podvědomí, která si naše mysl vytváří automaticky.

Proto je pro ni tak snadné akceptovat kotvy, které si vytváříme vědomě. Je to schopnost, kterou si uvnitř sebe přirozeně neseme. Její využití je velmi účinné.

V následujících dvou kapitolách si představíme konkrétní příklady mentálního tréninku.

Shrnutí

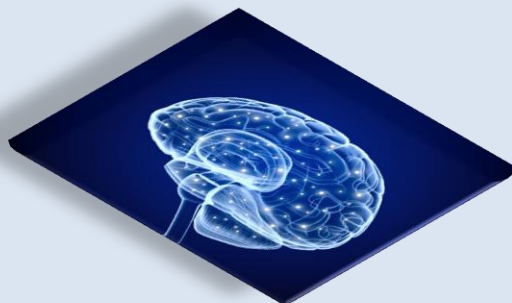
Pamatujte, že naše mysl si vždy vytváří podvědomé strategie nadcházejících událostí. Vytváří si obrazy, zvuky či film v našich hlavách, okořeněný emocemi. Vytváří jím paměťové stopy, jakoby již daná událost proběhla.

Ve chvíli, kdy vstoupíte před publikum, spustí se tato paměťová stopa ve vaší mysli. Začnete zažívat to, co jste si ve své mysli předem vytvořili.

Proto věnujte pozornost svým myšlenkám a obrazům, zvukům a emocím, které ve vaší hlavě vytváří. Vytvářejte si vědomě mentální strategii nadcházející události.

Proživejte při vytváření mentální strategie ty nejlepší možné emoce. Tím zvýšíte svůj vnitřní klid a příznivé emoční naladění ve chvíli, kdy před publikum vstoupíte doopravdy.

Pokud chcete, využijte k posílení své vnitřní strategie i hmatové kotvy. Ve chvíli, kdy budete mít jasný obraz svého úspěšného řečnického vystoupení ve své mysli, ujistěte se, že i vaše pocity spojené s tímto obrazem, jsou velmi příjemné. Po té si vyberte nějaké místo na těle. To lehce stiskněte a znovu si promítněte ten úžasný obraz i emoce. Toto opakujte co nejčastěji. Po několika opakování začnete vnímat příjemné pocity, které se ve vás spustí pokaždé, když ono místo stisknete. Aniž byste si při tom před tím vybavovali obraz v hlavě.



11. kapitola

Mentální trénink v praxi – 1. část

Jak správně využít mentální trénink

V předchozím díle jsem zmínila, že náš mozek myslí v obrazech, ve zvucích a pocitech. Mentální mapy našich budoucích výsledků si naše mysl vytváří moci obrazů doprovázených zvuky a pocity. Proto je vizualizace nejúčinnější a nejčastější součástí mentálního tréninku.

Vizualizace se využívá na příklad ve sportu. Proběhla již celá řada testů, při kterých se u vrcholových sportovců testovala výkonnost s využitím vizualizace a bez ní. Skupina, která kombinovala reálný trénink s vizualizací, měla výsledky podstatně lepší, než skupina, která pouze trénovala.

Vizualizace

Cílem tohoto cvičení je vytvořit si ve své hlavě průběh a výsledek vašeho vystoupení přesně takový, jaký si přejete.

Vizualizace je součástí vědomého utváření naší reality.

Pokud s vizualizací nemáte ještě žádnou zkušenost, nebo jen minimální, pak si na počátku vymezte na trénink vždy nějaký čas. Alespoň 10-15 minut, kdy si najdete klidné místo a pustíte se do „práce“. Po nějaké době si vaše mysl na tento způsob utváření vědomé reality zvykne a můžete si vizualizovat kdykoliv a kdekoliv.

Optimální jsou jakékoliv rutinní práce, při kterých „jedete na autopilota“ a můžete tak svoji mysl zaměstnat vědomým utvářením své reality.

Pohodlně se usadte. Uvolněte se a zhluboka dýchejte. Využijte techniku, o které jsme si již řekli v předchozích kapitolách. Dostanete se tak do velmi uvolněného stavu, kdy vaše mysl bude mnohem rychleji zpracovávat vámi vytvořenou vizualizaci.

V tomto uvolněném stavu si začněte vybavovat sami sebe před svým publikem. Vytvářejte velké, ostré, barevné obrazy velmi blízko před sebou, nebo přímo ve vaší hlavě, pokud vám to půjde. Vytvořte si ve své hlavě ten nejkrásnější průběh, jak jen je

možné. Vnímejte sami sebe, jak s lehkostí a radostí, uvolněně promlouváte k posluchačům. Usmívejte se. Vnímejte vnitřní klid a rovnováhu, kterou po celou dobu svého vystoupení ve své mysli prožíváte. Klidně po celou dobu vizualizace dýchejte. Přehrajte si svou prezentaci v hlavě do konce. Představte si, jak vám lidé v závěru vašeho vystoupení tleskají ve stoje. Představte si, jak jsou vašim vystoupením nadšeni. Vnímejte tu radost a nadšení, které u toho cítíte.

Při své vizualizaci v tom nejlepším slova smyslu přehánějte. Představujte si a do své mysli ukládejte ten nejlepší možný výsledek. Něco tak úžasného, že se vám nad tím bude tajit dech.

Toto cvičení opakujte několik dní po sobě. Ideálně do chvíle, kdy najednou zjistíte, že aniž byste se museli vědomě snažit, běží vám váš vizualizovaný příběh v hlavě sám. A to se všemi příjemnými a úžasnými pocity, které k tomu patří. Vnímání vnitřního klidu a příjemných pocitů je při vizualizaci velmi důležité. Tyto pocity jsou spojeny s obrazy, které jste si uložili do své hlavy a vaše mysl je vyvolá ve chvíli, kdy před publikum vstoupíte.

Disociace a asociace

Při vizualizaci se můžeme vidět *disociovaně* nebo *asociovaně*.

Disociace znamená, že se na celý příběh, který nám běží v hlavě, díváme pohledem diváka. Jako bychom sledovali sami sebe v televizi.

Asociace znamená, že jsme přímým účastníkem příběhu, který se nám v hlavě odehrává. Přímo se dané události účastníme.

Když si vědomě utváříte realitu ve své hlavě, tedy vizualizujete si svůj pozitivní příběh, pak *využívejte asociaci*. Buďte přímo aktéry té dané události. Asociace výsledek vizualizace zesiluje.

Disociace je vhodná například tehdy, když vizualizaci používáme ke zmírnění nějakých negativních představ, které vznikly v naší hlavě a nám se nedaří se jich zbavit. Pak můžeme sami sebe pozorovat jako diváci. Tím se tomu, co se v naší hlavě odehrává, vzdalujeme. Již to nejsme my, kdo to v naší mysli prožívá, ale „jakási osoba“, kterou pozorujeme z dálky.

K úplnému odstranění nežádoucí představy ve své hlavě pak můžete pokračovat například tím, že si ve své představě vezmete fotoaparát a „tu osobu“, kterou sledujete, vyfotíte. Při každém zmáčknutí spouště si představíte, jak se obraz, který se vám nelíbí, a se kterým máte spojené špatné pocity, zmenšuje. A jak se zmenšuje

obraz, zmenšují se i vaše negativní pocity. Fotíte a zmenšujete tak dlouho, až obraz a s ním i špatné emoce, zmizí.

Další tipy pro rozpuštění negativních emocí

Někdy se stane, že již máme s událostí, na kterou se připravujeme, zkušenost. A ta zkušenost není zrovna dobrá. Ve chvíli, kdy se usadíme a začneme vizualizovat pozitivní průběh naší nadcházející prezentace, zjistíme, že se nám naše špatná zkušenost a s ní spojené negativní emoce, stále do vizualizace přimotávají. Pak je důležité nejprve rozpustit starou vzpomínku, abychom se naplno mohli věnovat utváření nové, lepší reality.

Jeden ze způsobů jsem uvedla v části týkající se disociace.

Další možností je, vybavit si celou událost v hlavě jako jeden velký obraz, který je nakreslený pastelkami. Vezmete ve své představě velkou gumu a celý obraz vygumujete. Během gumování obrazu byste měli pociťovat úlevu. Když je papír prázdný, chvíli ho ještě sledujte a pociťujte si ten pocit úlevy. Už je to pryč. Vezměte si nové barvy a začnete kreslit nový, pozitivní obraz. Začnete vizualizovat nový, lepší příběh.

Pokud se vám vzpomínka vybavuje více formou zvuků než obrazů, pak využijte následující. Představte si, že celá nahrávka je nahrána na kazetové pásce. Zasuňte pásku do přehrávače a stiskněte tlačítko „smazat“. Sledujte ve své představě pásku, jak se přehrává a spolu s tím se vše, co na ní je nahrané, maže. Opět by se již v průběhu této vizualizace měla dostavovat úleva. Pokud páska dojede do konce a vy máte dojem, že úleva není dostatečná, pak si pásku přehrajte ještě jednou. Respektive přehrajte si již prázdnou pásku, aby se vaše mysl přesvědčila, že na ní již opravdu nic není.

Pak ve své mysli začněte vizualizovat nový, úspěšný příběh vašeho vystoupení.

Stejně jako v předchozím případě můžete postupovat, když špatnou zkušenost vnímáte jako film, který vám běží v hlavě. Pásku vložíte do video přehrávače a vymažete.

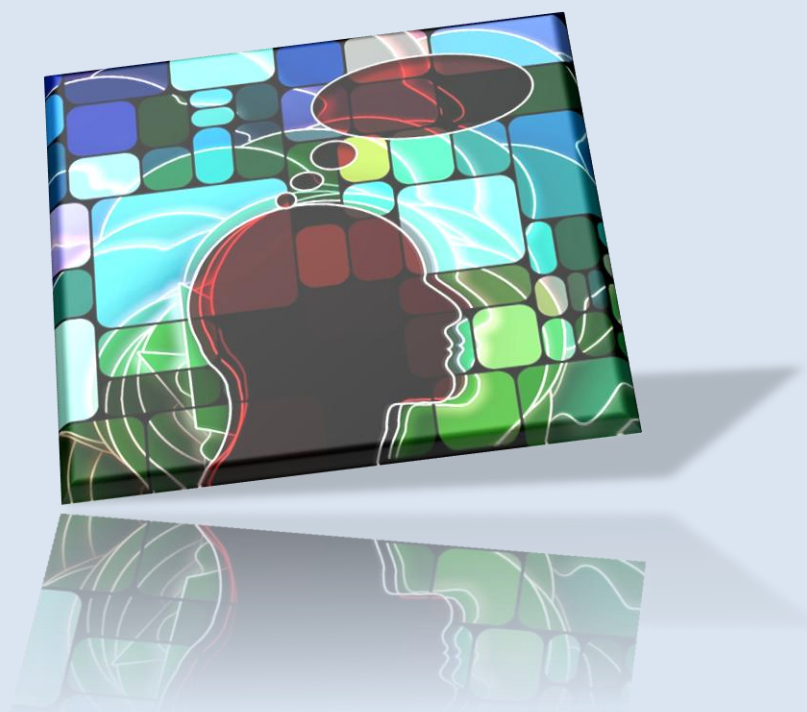
Shrnutí

Pamatujte, že vizualizace je naší mysli velmi blízká. Je pro ni přirozená, protože naše mysl vše ukládá v obrazech, zvucích, emocích. Rovněž ukládá chutě a vůně. Tímto způsobem zapisuje do paměti vše, co prožíváme, co se naučíme.

Vědomou vizualizací si utváříte vědomou a chtěnou realitu svých dnů. Vytváříte si úspěšné strategie vaší mysli.

Vizualizujte si vždy cíl, záměr. Jak chcete, aby to v cíli vypadalo? Jaký má být výsledek? Jak to v cíli vypadá? Jací jsou tam lidé, jaké jsou tam zvuky, obrazy, vůně, pocity? A tak dále.

Pokud se vám do vizualizace vměšují staré neblahé prožitky a zkušenosti, pak je pomocí některé z uvedených technik zpracujte, vymažte je ze své mysli. Odeberte jim důležitost.



12. kapitola

Mentální trénink v praxi – 2. část

V závěrečné kapitole této knihy se naučíte princip odvedení pozornosti a vytváření emocionálních kotev. Tyto dva principy mentálního tréninku jsou velmi důležité pro správnou vědomou práci s naší podvědomou myslí. Pochopení podstaty těchto dvou principů a jejich aktivní využívání v praxi vám usnadní každodenní život a otevře další radostné cesty k úspěchu.

Odvedení pozornosti

Možná, že patříte mezi ty, kteří ještě nikdy svoji představivost, a tím i své myšlenky a emoce, nekontrolovali a vědomě nezpracovávali. Pak se vám vše, co tady bylo popsáno, může zdát pro začátek obtížné. Věřte, že je to jen zdání.

Naše mysl se učí velmi rychle. Správným opakováním a jednoduchými cvičeními si velmi rychle vytvoří správné mentální strategie. Kam zaměřujeme svoji pozornost, tam síť našich neuronových spojení roste. Této síti říkáme mentální mapy, strategie, programy, vzorce chování, nebo také návyky.

Návyky za nás pak řídí autopilot našeho podvědomí, aniž bychom museli vědomě vyvíjet nějakou větší koncentraci a námahu. I vizualizace a práce s vlastními myšlenkami jsou pouhým návykem. Správné návyky jsou velmi důležité, neb návyky tvoří výsledky.

Mám tu pro vás ještě jeden tip. A tím je odvedení pozornosti. Nevede sice k vizualizaci úspěchu, každopádně zmírní tvorbu katastrofických scénářů ve vaší hlavě.

Často, když myslíme na něco, co se nám nelíbí, čeho se bojíme, říkáme si: „A dost, už na to **nemysli**.“ Podělíme se o své obavy s někým blízkým a ten, ve snaze uklidnit nás, řekne: „Tak už na to **nemysli**!“

Když vám řeknu: „**Nemyslete** na modrého slona!“ Co se vám v hlavě okamžitě vybaví? Už toho modrého slona vidíte? Naše mysl neumí na něco nemyslet.

Co však umí, je myslet na něco jiného. A tak ve chvíli, kdy máte pocit, že se vám do vizualizace nechce, nebo se vám nedaří tvořit ty správné obrazy a pocity, myslíte jen na něco jiného.

Ideální pro rychlé odvedení pozornosti jsou rutinní záležitosti. V hlavě si začneme rovnat, co vše ještě budeme dělat, co zařídíme, co nakoupíme, kdy to budeme dělat a tak podobně. Tím se mysl uvolní a my můžeme přejít k přemítání nad něčím, co nám v poslední době udělalo radost, nebo na co se těšíme.

Tímto jednoduchým postupem odvedeme pozornost naší mysli od toho, čeho se bojí, co v ní vyvolává nepříjemného pocity. Na oslabení chybných mentálních strategií, které jsou doprovázeny emocemi strachu a trémy, je tato technika velmi účinná. Zabraňujeme tím naší hlavě, aby dále posilovala strach a trému související s nadcházející událostí.

Princip odvedení pozornosti funguje na jakékoliv myšlenky a pocity. Ve chvíli, kdy odvedete od myšlenky pozornost a zaměříte ji na něco jiného, způsobujete tím ve své mysli následující, velmi pozitivní proces.

Mentální mapa, vzorec ve vaší hlavě, který opakovaně vyvolává nepříjemné pocity a obrazy ve vaší hlavě začne slábnout. A to jen díky tomu, že mu už nevěnujete takovou pozornost jako před tím. Díky tomu jeho vliv na vás bude menší a menší. Ve chvíli, kdy dojde k dané události, které se na podvědomé úrovni z nějakého důvodu obáváte, už bude na tolik oslabený, že jeho vliv na váš skutečný výsledek bude minimální. Nebo dokonce žádný.

Hmatové emocionální kotvy

O kotvách jsem se již v krátkosti zmiňovala v jedné z předchozích kapitol. Jak jsem uvedla, kotvy jsou pro naši mysl přirozené. Naše mysl kotví vše, co nasnímá našimi pěti smysly. Jen pro připomenutí uvádím, že máme kotvy sluchové (auditivní), obrazové (vizuální), hmatové (kinestetické) a dále chuťové a čichové.

My se nyní zaměříme na kotvy hmatové. V kapitole 10 jsem ve shrnutí uvedla tip, jak si při troše cviku ukotvíte vámi vytvořené pozitivní vizualizace a pocity. Nyní se podíváme ještě na jeden způsob, jak můžete hmatové kotvy využít.

Hmatové kotvy jsou hmatové vjemy, jejichž pomocí si ukotvíme pozitivní emoce. Následně jsme schopni je stiskem konkrétního místa na těle, kde jsme si kotvu vytvořili, kdykoliv aktivovat.

Vybavte si nějaký velmi příjemný zážitek. Něco, z čeho jste byli nadšeni. Co vám udělalo radost. Vybavte si tento okamžik velmi barvitě. Se vším, co se toho týká. Se všemi obrazy, zvuky, vůněmi atd. Prociťujte příjemné emoce s tím spojené na maximum. Vnímejte ten vnitřní klid, který je s tímto zážitkem spojený.

Až vás ty nádherné emoce celé zaplaví, pak stiskněte místo na těle, které jste si předem jako kotvu vybrali. Může to být například lehký stisk za zápěstí, zmáčknutí bříška konkrétního prstu na ruce atd. Vyberte si takové místo, které si kdykoliv následně můžete lehce stisknout.

Toto cvičení opakujte tak dlouho, dokud se kotva nevytvoří. Vytvoření kotvy poznáte tak, že když si to místo stisknete, tak vám uklidňující a radostná emoce okamžitě naskočí. Vaše tělo se uvolní. A to bez předchozí vizualizace příjemného zážitku.

Tyto kotvy pak můžete použít kdykoliv bude potřeba. Kupříkladu právě před vaším řečnickým vystoupením. Vaše mysl se zklidní, tělo uvolní a váš výkon bude excelentní.

Pamatujte, že to, co rozhoduje o našem výsledku, jsou emoce. To jak se cítíme, rozhodne o tom, jaký dojem na druhé uděláme. Naše emoce ovlivní emoce našich posluchačů. A jsou rozhodující pro to, zda sklidíme úspěch a prosadíme se.

Shrnutí

Neumíme na něco nemyslet, umíme myslet na něco jiného.

Odvedením své mysli od myšlenek, které ve vás vyvolávají nepříjemné pocity, oslabujete mentální program, který tyto myšlenky vyvolává. Čím častěji se vám podaří odvést pozornost od těchto myšlenek, tím rychleji bude váš program slábnout. A jeho vliv na vaše výsledky a pocity se začne rychle vytrácet.

Hmatové kotvy jsou skvělým pomocníkem. Jejich vytvořením si vytvoříte emocionální kotvu, která spustí vámi požadovanou emoci pokaždé, když dané místo na těle stisknete.

Stejným způsobem si vytvoříte i hmatovou kotvu, která aktivuje spuštění vizualizace, kterou jste si vytvořili ve své mysli.

Pokud chcete vytvořit například vizuální kotvu na spuštění své vizualizace, postupujte následujícím způsobem. Po té, co budete mít skvěle vytvořenou vizualizaci nastávající události ve své mysli, představte si nějaký okamžik, jakým se vizualizace spustí. Třeba si jako bod vyberte okamžik, kdy vstoupíte na podium, nebo před publikum. Vyberte si takový okamžik, který se vám líbí nejvíce. Pak pokračujte již popsáním způsobem. Opakujte tak často, dokud se kotva nevytvoří. Ve chvíli, kdy pak vstoupíte do bodu,

který jste si vybrali jako vizuální kotvu, film ve vaší hlavě a s ním spojené pozitivní emoce, se spustí.



Závěr

Pokud jste dočetli až sem, víte již mnohé z tajů řečnického umění a sebeprosazení před skupinou či jednotlivcem. Věřím, že si velmi snadno osvojíte vše, co jste si zde vybrali a co vás v mé knize oslovilo.

Abych podpořila úspěch vašeho řečnického umění, předkládám souhrn toho nejdůležitějšího z této knihy.

1. Obsahem svých slov poutejte pozornost vždy k tématu, o kterém hovoříte. Nikoliv sami na sebe. Vy jste se stali středem pozornosti ve chvíli, kdy jste před posluchače vstoupili.
2. Dodržení zásah pro efektivní úvod a závěr zvýší kvalitu vašeho vystoupení. Zajistíte si pozornost i zájem posluchačů.
3. Pracujte se svým hlasem. Jak lidem informace říkáme, je mnohem důležitější než to, co jim říkáme.
4. Řeč těla je řečí našeho podvědomí. Soulad řeči našeho těla s tím, co říkáme, je rozhodující pro to, jaký dojem na lidi uděláme. A zda nám uvěří to, co jim říkáme.
5. Ruce jsou středem pozornosti posluchačů po celou dobu. Věnujte jim náležitou pozornost. Maximálně využijte otevřených gest. Nikdy neskrývejte ruce za zády.
6. Při svém vystoupení sledujte publikum a nikoliv svoji prezentaci. Udržujte s nimi oční kontakt, věnujte jim svým pohledem náležitou pozornost. Osvojte si základní pravidla pro úspěšnou prezentaci.
7. Mluvte vždy ke svým posluchačům, nikdy k nim zády. Dodržujte techniku tří T.
8. Volte vhodné nápoje před vystoupením i během něho.
9. Pro zklidnění emocí a uvolnění mysli využijte vhodné potraviny, dechová cvičení a mentální trénink.

10. Věnujte pozornost svým emocím. Ty rozhodují o výsledku vašeho konání. Vizualizujte ty nejlepší příběhy, jaké dokážete. Vizualizujte si dokonalé výsledky, cíle a záměry. Doprovodte je zvuky, pocity a dle libosti i dalšími smyslovými vjemy. Dosáhnete úspěchu ve všech směrech mnohem rychleji.

11. Pro posílení pozitivně vytvořené vizualizace využijte kinestetické kotvy. Podpořte tím spuštění požadovaného stavu ve chvíli, kdy ho budete sami žádat.

12. Pro oslabení starých, nefunkční mentálních map využijte princip odvedení pozornosti. Staré mentální programy tak nad vámi postupně ztratí svoji moc.

Utváření mentálních strategií úspěchu je úžasná hra. Hra, kterou hrajeme sami se sebou, se svou myslí. Přeji vám, aby se tato nádherná hra stala každodenní součástí vašeho života a přinášela vám ty neúžasnější úspěchy, které si dovedete představit.

Věřím, že řečnictví se pro vás stane zábavou a radostí, kterou probudíte pozornost a zájem svých posluchačů. Přeji vám nádherné řečnické zážitky plné lehkosti, hravosti, úžasných výsledků a nadšených posluchačů.

