

ČASŤ I

Emocionálne

„Kľúčovou časťou formátu prednášok TED je to, že ľudia nadväzujú spojenie s inými ľuďmi priamym spôsobom, ktorý ich takmer robí zraniteľnými. Na pódiu ste ako nahí. Najlepší účinok majú tie prednášky, pri ktorých ľudia vycítia ľudskosť prednášajúceho. Jeho pocity, sny a predstavivosť.“

— Chris Anderson, kurátor, TED

Kapitola 1

Prebudíte v sebe majstra

„Zápal je vec, ktorá vášmu talentu najlepšie umožní prejavíť sa.“

— Larry Smith, TEDx, november 2011

AIMEE MULLINSOVÁ MÁ 12 PÁROV nôh. Narodila sa, ako väčšina z nás, len s dvoma, na rozdiel od nás ostatných jej však museli byť obe pod kolenom amputované pre zdravotné problémy. Mullinsová tak žila bez spodných častí dolných končatín od prvého roku svojho života.

Vyrástla v stredostavovskej rodine stredostavovského mesta menom Allentown v štáte Pensylvánia, avšak jej životné úspechy ju robia všetkým, len nie priemernou. Lekári, ktorí Mullinsovú liečili, sa domnievali, že skorá amputácia jej zaistí šancu dosiahnuť rozumnú mieru pohyblivosti. Ako dieťa Mullinsová nemohla toto rozhodnutie nijako ovplyvniť, avšak s tým, ako vyrastala, odmietala seba samu vnímať v intenciách nálepky, ktorú jej väčšina ľudí prisudzovala, čiže „postihnutá“. Namiesto toho sa rozhodla, že jej protetické náhrady – protézy – môžu prepožičať schopnosti, o ktorých sa ostatným môže len snívať.

Mullinsová týmto mení význam frázy „byť postihnutý“. Ako povedala komikovi a televíznemu moderátorovi Stephenovi Colbertovi, poprsie mnohých herečiek obsahuje väčšie množstvo protetického materiálu, ako celé jej telo, a napriek tomu „nehovoríme, že by polovica Hollywoodu bola postihnutá“.

Mullinsová svoje nadprirodzené schopnosti – teda svoje protetické končatiny – využila v závodnom behu v rámci programu 1. divízie NCAA (Národná vysokoškolská atletická asociácia) na Georgetownskej univerzite. Prekonala tri svetové rekordy v atletike na paraolympiáde v roku 1996, pôsobila ako modelka a herečka a umiestnila sa medzi 50 najkrajšími ľuďmi sveta podľa zoznamu, ktorý každoročne zostavuje časopis *People*.

V roku 2009 sa Mullinsová, ktorá normálne meria 173 centimetrov, rozhodla na pódiu TEDu vystúpiť s výškou 185 centimetrov, ktorú si na danú príležitosť sama zvolila. Mullinsová nosí svoje nohy podľa príležitosti. Na chodníky na Manhattane zvyčajne volí funkčný pár končatín, zatiaľ čo na spoločenské večierky nosí módnejšie protézy.

„TED pre mňa doslova predstavoval odrazový mostík do ďalšieho desaťročia skúmania svojho života,“* povedala Mullinsová. Domnieva sa, že jej vystúpenie na TEDe otvorilo spoločenskú diskusiu, ktorá od základov zmenila spôsob, akým ľudia nazerajú na osoby so zdravotným postihnutím. Inovátori, dizajnéri a umelci, ktorí doposiaľ stáli mimo oblasti protetiky, zrazu pocítili inšpiráciu a pochopili, že môžu protézy robiť kreatívne a tak, aby vyzerali „ako živé“. „Už sa ne bavíme o tom, ako prekonať nedostatok. Bavíme sa teraz o potenciáli. Protéza končatiny už nepredstavuje len potrebu nahradiť stratu. ... Ľudia, ktorých spoločnosť predtým považovala za postihnutých, teraz môžu formovať vlastnú identitu a ďalej ju premieňať tak, že navrhujú podobu svojho vlastného tela, a to z pozície rovnoprávnosti. ... Je to práve naša ľudskosť so všetkým potenciálom, ktorý je jej vlastný, čo nás robí krásnymi.“

Odhodlanie z Mullinsovej urobilo špičkovú športovkyňu a jej zápal z nej urobil miláčika publika TEDu.

* MULLINS, Aimee. It's Not Fair Having 12 Pairs of Legs. *TED.com*. Marec 2009. Dostupné z: http://www.ted.com/talks/aimee_mullins_prosthetic_aesthetics.html (zobrazené 11. apríla 2013).

Tajomstvo č. 1: Prebudte v sebe majstra

Pátrajte hlboko v sebe a identifikujte svoje jedinečné a významné spojenie s témou vašej prezentácie. Zápal vedie k majstrovstvu a bez neho vaša prezentácia bude nanič, majte však na pamäti, že to, čo vo vás zápal prebúdza, nemusí byť tým, čo je na prvý pohľad zrejmé. Vášňou Aimee Mullinsovej nie je protetika; jej zápal sa týka snahy uvoľniť ľudský potenciál.

Prečo to funguje: Vedecké poznatky ukazujú, že zápal je nákazlivý, a to doslova. Ťažko môžete inšpirovať iných, ak sami necítite inšpiráciu. Budete mať oveľa väčšiu šancu, že ostatných presvedčíte a budete im zdrojom inšpirácie, ak sa naučíte s nadšením a zápalom pre vec demonštrovať svoje spojenie s témou, ktorú prezentujete.

V OKTÓBRI ROKU 2012 CAMERON RUSSELLOVÁ povedala poslucháčom na prednáške TEDx nasledujúce: „Vzhľad nie je všetko.“* Kliše? Bolo by, keby to vyslovil ktokoľvek iný. Russellová je však úspešnou modelkou. Počas pol minúty po tom, ako vstúpila na pódium, sa prezliekla. Zakryla svoje tesné, odhaľujúce čierne šaty voľnou dlhou sukňou, vymenila topánky na dvadsaťcentimetrových podpätkoch za obyčajné a navliekla si rolák.

„Prečo som to urobila?“ pýtala sa publika. „Imidž je veľmi mocný, ale aj veľmi povrchný. Práve som úplne zmenila váš náhľad na mňa a zabralo mi to sotva šesť sekúnd.“

Russellová potom vysvetlila, že pracuje ako modelka predvádzajúca spodnú bielizeň, ktorá na prehliadkovom móle prezentovala napríklad aj produkty Victoria's Secret a objavila sa na titulných stránkach módnych časopisov. Hoci Russellová pripúšťa, že jej modeling priniesol zisk

* RUSSELL, Cameron. Looks Aren't Everything. Believe Me, I'm a Model. *TED.com*. Január 2013. http://www.ted.com/talks/cameron_russell_looks_aren_t_everything_believe_me_i_m_a_model.html (zobrazené 11. apríla 2013).

(umožnil jej zaplatiť si štúdium na vysokej škole), uvedomuje si zároveň, že skrátka len vyhrala v „genetickej lotérii“.

Russellová poslucháčom ukázala sériu fotografií „predtým a potom“. Fotografie „predtým“ ukazovali, ako vyzerala v ten istý deň pred fotením, a fotografie „potom“ predstavovali hotovú reklamnú fotografiu. Tieto dva obrázky, samozrejme, vyzerali úplne rozdielne. Na jednej z fotografií Russellová, ktorá vtedy mala iba šestnásť rokov, zvodne pózuje spolu s mladíkom, ktorý má ruku strčenú v zadnom vrecku jej džínsov. V čase, keď bola táto fotografia zhotovená, Russellová ešte nikdy nemala priateľa.

„Dúfam, že chápete, že na týchto obrázkoch nevidíte mňa samotnú. Tie fotky sú konštrukty – konštrukty, ktoré vyrábajú skupiny profesionálnych kaderníkov, umeleckých maskérov, fotografov, stylistov a všetkých ich asistentov v predprodukcii a postprodukcii. To oni ich vytvárajú, nie ja.“

Russellová je majsterkou vo svojom odbore, ktorým je modeling. Modeling však nie je to, pre čo je zapálená. Zaujímajú ju totiž, ako zvyšovať sebaúctu u mladých dievčat, a to ju spája s jej publikom. Zápal pre vec je nákazlivý. „Stala som sa modelkou naozaj preto, že som vyhrala genetickejšiu lotériu. Som nositeľkou odkazu a vy sa možno pýtate, čo je tým odkazom. Tak teda, počas posledných pár storočí sme krásu nadefinovali nielen ako zdravie, mladosť a symetriu, ktoré sme biologicky naprogramovali obdivovať, ale aj ako vysokú a štíhlu postavu, ženské rysy a bielu farbu kože. Toto je odkaz, ktorý mi spadol do lona a ktorý ma teraz živí.“

Vzhľad urobil z Russellovej modelku, jej zápal pre vec z nej urobil úspešnú prednášajúcu.

Russellová a Mullinsová boli prizvané preto, že sú majsterky vo svojich odboroch, ale osloviť publikum sa im podarilo preto, že sú zapálené pre svoju vec a pre svoju tému. To, čo poháňa zápal rečníka, nie vždy korešponduje s jeho každodennou prácou. Russellová nehovorila o tom,

ako pózovať na fotení, a Mullinsová nehovorila o atletických pretekoch. Obe však predniesli svoju životnú prednášku.

Najobľúbenejší prednášajúci TEDu majú spoločné niečo, čo je vlastné všetkým úspešným rečníkom v akomkoľvek odbore – zápal pre vec, posadnutosť, ktorú musí zdieľať s ostatnými. Najobľúbenejší prednášajúci na TEDe nemajú len „prácu“. Ich práca je im vášňou, posadnutosťou, poslaním. Boli vyvolení, aby s ostatnými zdieľali svoje myšlienky.

Ľudia môžu ťažko inšpirovať iných, ak sami necítia inšpiráciu. „V našej kultúre máme tendenciu spájať intelektuálne schopnosti s úspechom. V mnohých ohľadoch sú to však emocionálne kvality, ktoré oddeľujú tých, ktorí majstrovsky ovládajú svoje remeslo, od tých, ktorí len robia svoju prácu,“* píše Robert Greene vo svojej knihe *Mastery*. „Naše túžby, trpezlivosť, vytrvalosť a sebaistota nakoniec zohrávajú v úspechu oveľa väčšiu úlohu ako prosté intelektuálne schopnosti. Keď cítime motiváciu a energiu, dokážeme prekonať prakticky čokoľvek. Ak sme znudení a nepokojní, naša myseľ sa uzavrie a stávame sa pasívnymi.“ Motivovaní rečníci plní energie budú vždy efektívnejší a pútavejší ako tí znudení a pasívni.

Často pracujem s vrcholovými manažérmi na príprave prezentácií nových produktov či spúšťaní nových akcií a pomáhám im efektívnejšie a s väčšou presvedčivosťou zachytiť to, čo ich firma predstavuje, jej príbeh. Cestujem okolo sveta a spolupracujem so spoločnosťami, ako sú Intel, Coca-Cola, Chevron, Pfizer a mnohé ďalšie vo všetkých možných odvetviach. Vo všetkých jazykoch, na všetkých kontinentoch a v každej krajine sveta platí, že rečníci, ktorí dávajú najavo zápal a nadšenie pre svoju tému, prevyšujú ostatných ako inšpirujúci vodcovia ľudí. Práve s nimi chcú zákazníci obchodovať.

Celé roky začínam svoje koučovacie sedenia s klientom jednoduchou otázkou – pre akú vec ste zapálený? V prvých štádiách vytvárania

* GREENE, Robert. 2012. *Mastery*. New York: Viking, s. 12.

príbehu ma nezaujíma ani tak produkt ako to, prečo sú daný produkt či služba pre rečníka fascinujúce, prečo je pre ne zapálený. Howard Schultz, zakladateľ Starbucks, mi raz povedal, že ho ani tak nezaujíma káva samotná ako skôr myšlienka, že „vytvára tretí priestor medzi prácou a domovom, miesto, kde sa so zamestnancami bude zaobchádzať úctivo a kde sa budú ponúkať mimoriadne kvalitné služby zákazníkom. Tony Hsieh, zakladateľ online obchodu Zappos, nie je zapálený pre predaj topánok. Jeho vlastnými slovami, jeho vášňou je „dodávať spokojnosť“. Sám sebe kladie otázky ako: Ako zabezpečím, aby boli moji zamestnanci spokojní? Ako zabezpečím, aby boli spokojní moji zákazníci? Otázky, ktoré si kladiete, môžu viesť k veľmi odlišným odpovediam. Keď sa budete pýtať „Čo je mojím produktom?“, nebude to ani zďaleka také efektívne, ako keď sa spýtate „V čom vlastne chcem podnikat? Pre čo som skutočne zapálený?“

Tony Hsieh je do služieb zákazníkom a zapájania zamestnancov natoľko zapálený, že ho ľudia často oslovujú sa žiadosťami o vystúpenie na konferenciách a iných stretnutiach všade vo svete (a on je nútený väčšinu odmietat'). Prejav mnohých rečníkov je suchopárny, pretože so svojou témou nie sú nijako emocionálne spätí, a preto vidieť zapáleného rečníka je rovnako osviežujúce ako poháre vychladenej vody uprostred púšte.

ČO VÁS CHYTÁ ZA SRDCE?

V poslednom čase som pozmenil prvú otázku, ktorú kladiem svojim klientom, ktorí sa chcú stať lepšími v komunikácii s ostatnými. Počas svojej poslednej veľkej verejnej prezentácie Steve Jobs povedal: „Je to práve onen priesečník technológie a umenia, čo nás chytá za srdce.“ Preto som teraz zmenil otázku „pre čo ste zapálení“ na „čo vás chytá za srdce“. Odpoveď na druhú z týchto otázok je často oveľa prenikavejšia a zaujímavejšia ako na tú prvú.