

KAPITOLA PÁTÁ

ZANÍCENÍ

„Řečník je ztělesněním obrovského množství zanícení a zápalu pro věc. Předtím než v lidech vyvolá nějaké emoce, musí jimi být sám pohlcen. Předtím než je pohne k slzám, musí mu po tváři téct jeho vlastní. Aby přesvědčil ostatní, musí sám věřit.“

- sir Winston Churchill

Výjimečné zvládnutí umění prezentovat zahrnuje i schopnost vyzařovat zanícení, přesvědčení a nadšení. Často své obchodní klienty žádám, aby mi vyjmenovali vlastnosti, které má výjimečný řečník mít. Zanícení pro věc v tomto seznamu vede.

Proč by se mělo publikum nadchnout pro prezentované skutečnosti, když z vašeho hlasu ani zjevu nic podobného nepozoruje?

Cítit zápal pro dané téma je jedna věc, ale vypadat a znít zapáleně, je věc druhá. Řeč našeho těla, výraz tváře, pohyby, gesta a hlas jsou nástroje měnící slova v činy a z tištěného textu vytváří emoce a nadšení.

Řečník vyzařující zanícení pro věc působí mnohem přesvědčivěji.

Pokud chcete, aby lidé na základě vaší prezentace podnikli nějaké kroky, nestačí je pouze přesvědčit o vašem stanovisku. Pouhé přesvědčení je k činům nepřímé. Přinutit je, aby začali jednat, je mnohem důležitější.

Zanícení se téměř bez výjimky týká samotného pronesení prezentace. I z nadšeného, srdečného a dojímavého proslovu můžete udělat ukolébavku, pokud ji odrecitujete monotónním a nic neříkajícím tónem.

Podívejte se třeba na řeč Martina Luthera Kinga juniora, pronesenou 28. srpna 1963 na schodech budovy Lincoln Memorial. Hovořil tehdy k téměř čtvrt milionu lidí. Duch jeho řeči, začínající slovy „Mám sen“, stále zní v srdcích i duších milionů Američanů. Jeho proslov byl zosobněním zanícení pro věc.

Představte si, že byste vzali přepis řeči doktora Kinga a nechali ji přednést Alana Greenspana, bývalého předsedu centrální banky USA). Účinek proslovu by byl zcela jiný.

Zanícení může mít mnoho podob a může se projevit mnoha způsoby. Oprah Winfrey demonstruje otevřený a okouzující styl. Donald Trump vyzařuje intenzivní a přímočaré zanícení. Z Regise Philbina sálá nevázané a energické zanícení pro diskutovanou věc.

Řekli jsme si, že zanícení se projeví v samotném přednesu prezentace, a proto se nyní zaměříme na následující seznam dovedností:

- Postoj
- Gesta a pohyby
- Ovládnutí hlasu
- Eliminace rozpaků a verbálních graffiti

„Skvělých věcí lze dosáhnout pouze s nadšením.“

- Ralph Waldo Emerson

SÍLA NEVERBÁLNÍ KOMUNIKACE

Vaše neverbální signály předčí všechna vyřčená slova. Pokud řeknete: „Jsem si jistý, že nepřekročíme rozpočet a projekt dokončíme včas“, ale budete se přitom zadržovat a dívat na boty, publikum bude věřit spíše řeči vašeho těla, která podkopává důvěryhodnost vašich slov. Vaše slova musí být v souladu s neverbálním sdělením.

POSTOJ

Nakolik je ve snaze o zanícený projev důležité ovládnout neverbální komunikaci? Studie doktora Mehrabiana dokazuje, že 55 % účinku prezentace závisí na neverbálním sdělení (řeč těla, pohyby, oční kontakt, vzezření, výrazy tváře a gesta).

Daniel Benjamin, asistent profesora na Dartmouthu, a Jesse M. Sharpiro z obchodní fakulty univerzity v Chicagu vytvořili v roce 2006 studii „Průřez předpověďmi volby guvernéra“. „Účastníci této studie sledovali desetisekundové němé video představující každého z kandidátů,“ říká Benjamin. „Vypustili jsme zvuk, takže hodnocení jednotlivých kandidátů vycházelo pouze z jejich vzhledu a neverbálního vyjadřování.“

Jaký dojem dokážete na ostatní udělat během deseti sekund vizuálního kontaktu? Lidé vás začínají posuzovat od prvního momentu. Co vidí? Vidí ve vás vítěze? Jejich hodnocení je z velké části založeno na vašem vzezření, postoji, pohybech, výrazech tváře, očním kontaktu a držení hlavy.

» První dojem přetrvává.

Jak stojíte? Stojíte vzpřímeně – nebo jste nahrbení? Vyzařuje z vás sebedůvěra – nebo apatie? Pohybujete se účelně – nebo bez cíle chodíte sem a tam?

Postoj a držení hlavy jsou skvělými indikátory sebedůvěry, klidu, zkušeností a postoje. V mnoha případech představuje postoj první úroveň naší komunikace.

Situace: Navštívíte nějakou prezentaci. Zahlédnete, jak do dveří vchází osoba A. Nic o ní nevíte, ale okamžitě ji vyhodnotíte jako důvěryhodnou, profesionální a spolehlivou. Máte pocit, že byste se s ní rádi poznali blíž. Má kolem sebe pozitivní auru.

Jaké vizuální podněty vás dovedly k těmto závěrům?

Zde je několik vodítek:

- Stojí ve vzpřímeném a pozorném postoji.
- Pohybuje se účelně, hlavu drží zpříma a dívá se přímo před sebe.
- Zdá se, že jí nedělá problémy oční kontakt, dokonce i tehdy, když nikoho v sále nezná.
- Usmívá se a při setkání bez váhání nabízí ruku k pozdravu.
- Můžete téměř vidět, jak na ostatní přenáší pozitivní energii a její otevřenost prozrazuje zaujetí pro věc.

Za stejných okolností uvidíte i osobu B. Na první pohled je zřejmé, že ji daná prezentace absolutně nezajímá. Cítíte, že ji nezajímají ani ostatní přítomní lidé.

Jaké vizuální podněty vás dovedly k těmto závěrům?

Zde je několik vodítek:

- Je nahrbená
- Většinu času má skloněnou hlavu a dívá se do země.
- Pravděpodobně se dlouho rozhlíží, jestli neuvidí známou tvář. Pokud nezahlédne nikoho známého, začne se znova koukat dolů.
- Tvář je bez výrazu.
- Každou chvíli se podívá na hodinky.
- Namáhavě přechází od jednoho bodu k druhému.
- Nezdaví ani nenabízí ruku k pozdravu.
- Její první kroky míří k baru, aby si dala jednu na kuráž.

Zamyslete se nad tím, jak to souvisí s vaším vlastním prezentačním úsilím. Máte tendence sklouznout ke zdoluhavým začátkům? Máte potíže dostat své publikum do varu? Možná je to součástí vaší prezentace nebo je to pouze způsob, jak dát najevo, že jste v klidu. Souvisí to ale s prvním dojmem a neverbální komunikací, takže je to možná to první, čeho si publikum všimne, ještě než s prezentací začnete. Vidí posluchači člověka, který je otevřený, uvolněný a připravený, nebo někoho, kdo si drží odstup, je nervózní a nepřipravený? V devíti z deseti případů je poslech otevřeného, uvolněného a připraveného řečníka mnohem příjemnější než návštěva prezentace uváděné nervózním, nepřipraveným a odměřeným řečníkem.

» Atmosféra prezentace je dána ještě před jejím začátkem.

Pokud je studie doktora Mahrabiana přesná a 55 % procent prezentace je podáno neverbálním způsobem, pak budeme vždy schopni vyvolat pozitivní první dojem. Pouze si musíme dávat pozor na vysílané signály a přizpůsobit jim svoji neverbální komunikaci.

Stojíme-li před publikem, vyvoláváme určité dojmy ještě dřív, než otevřeme ústa. Naše vizáž promluví ještě dřív, než vyslovíme první slovo. Náš postoj, náš oděv a vystupování navenek vyjadřují naši osobnost.

„Oči jsou věrohodnějšími svědky než uši.“

- Hérakleitos, řecký filozof

NEJVHODNĚJŠÍ ZÁKLADNÍ POSTOJ PŘI PREZENTACI VESTOJE

Cvičení:

Postavte se na místo, kde kolem sebe budete mít dostatek prostoru a roztáhněte paže do stran. Pak je zvedněte směrem k obloze. Nyní na 30 sekund zavřete oči a zcela uvolněte paže, ramena, předloktí a ruce. Uvolněte i hlavu a krk.

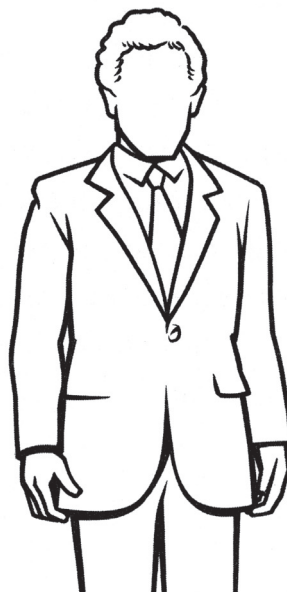
Kde se nachází vaše paže ve chvíli naprostého uvolnění? S největší pravděpodobností podél těla.

Zařazuji toto cvičení na začátek seminářů a 99 % lidí je zakončí v pozici, kdy jim paže spočívají uvolněně podél boků.



Ruce směřují dolů:

- Uvolnění
- Sebedůvěra
- Otevřenost



Základní pozice „ruce podél těla“ je vynikajícím pomocníkem. Pokud byste v té pozici zůstali delší dobu, mohli byste vypadat ztuhle. Ale coby základní pozice, do které se budete mezi pohyby a gesty vracet, působí silným a uvolněným dojmem a pomáhá eliminovat nervózní a pozornost odvádějící pohyby rukou.

S rukama podél těla budete vypadat otevřeně, dychtivě, sebejistě a zkušeně. Nebudete budít dojem někoho, kdo se staví do obranného postoje nebo zkouší něco skrýt.

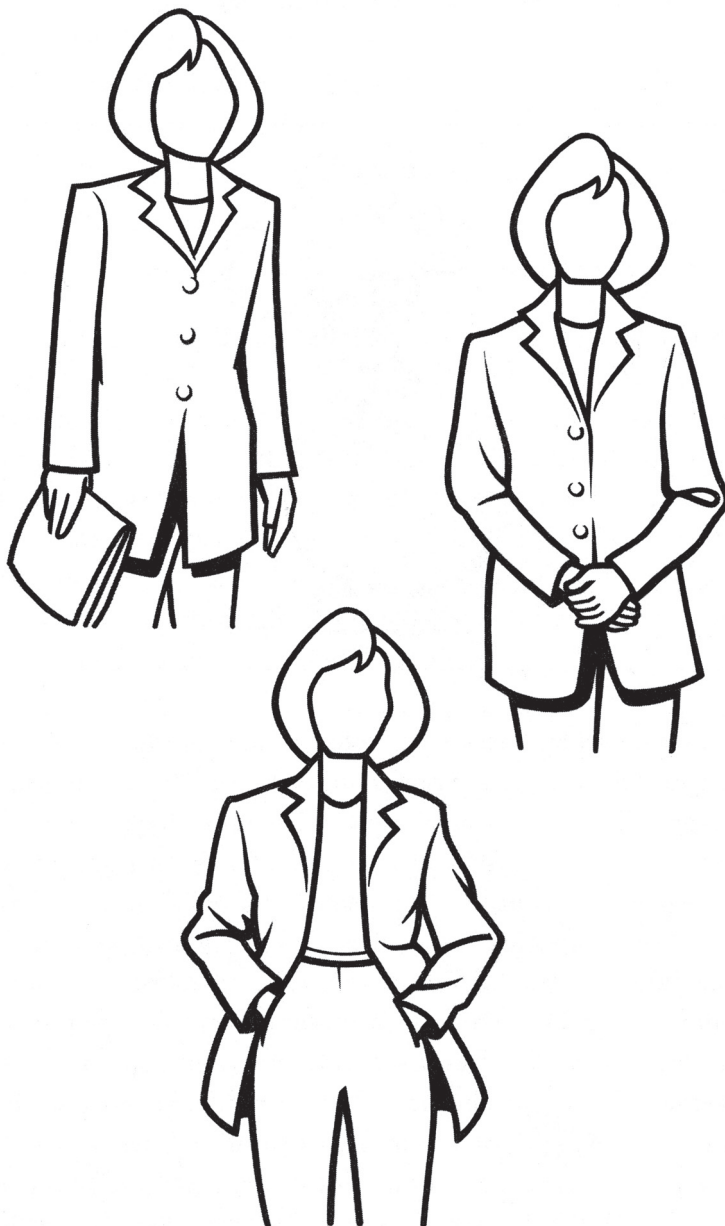
Občasnými návštěvníky mých školení bývají policisté. Někdy se zmíní, že absolvují školení, kde je učí, že v konfliktních situacích mají vystupovat s rukama podél těla. Cílem je vypadat, že mají situaci pod kontrolou. Nemohou si dovolit vypadat váhavě, ostýchavě nebo naopak výhrůžně.

Cvičení:

Představte si, že váš tým pracuje na klíčovém projektu a zaostává za časovým plánem. Řeknete: „Dámy a pánové, musíme intenzivně spolupracovat a rychle najít řešení. Jinak přijdeme o zákazníky. (Dramatická pauza) A ztráta zákazníků je nepřijatelná.“ Na protější straně vidíte tři postoje, které by mohly účinek sdělení ještě více zesílit. Přeškrtněte postoj, který by měl nejmenší dopad.

Postoj s rukama podél těla nevyžaduje žádné úsilí. Pro vaše tělo je tento postoj přirozený. Vaše zápěstí a svaly v pažích a ramenou jsou uvolněné. Vypadáte klidně, přestože jste nervózní.

Když zrovna nepoužíváte ruce ke gestikulaci, mějte je podél těla.



NEJČASTĚJŠÍ ŘEČNICKÝ POSTOJ: TYP TYRANOSAURUS REX



Prezentující lidé nejčastěji zaujmají postoj, kterému já říkám pozice tyranosaurus rex. Na obrázku vidíte tyranosaura, jehož malé ručičky se volně klátí před obrovským tělem. Nezdá se, že by měly nějaký účel. Prostě jen tak visí. Řečníci se často staví do podobné pozice. Jejich ruce se jen tak klátí před tělem. Jsem si jistý, že už jste to mnohokrát také viděli: paže mají v křeči. Ruce se snaží doprovodit pohyb úst. Buší kolem sebe v zoufalé snaze se také podílet na prezentaci. Ale naopak to vypadá, že jsou zcela mimo obsah sdělení. Někdy se zdá, že ruce a ústa hovoří zcela rozdílnou řečí. Pokud se snažíte získat pocit bezpečí, zaujímáte pozici tyranosaura. Nezáleží na tom, jestli sedíte nebo stojíte. Připojte se ke mně a vyzkoušejte si některé rušivé aktivity, které mohou být výsledkem postoje T-Rex. Vnímejte, jak se u toho budete cítit. Myslím, že už jste v podobných situacích párkrát byli: