

MLUVTE

TAK, ABY VÁS DRUZÍ POSLOUCHALI

.....
7 kroků

k sebevědomému
a autentickému projevu
před publikem

Robin Kermode



MLUVTE

TAK, ABY VÁS DRUZÍ POSLOUCHALI



.....

7 kroků

k sebevědomému
a autentickému projevu
před publikem

Robin Kermode

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude trestně stíháno.

Robin Kermode

Mluvte tak, aby vás druzí poslouchali

7 kroků k sebevědomému a autentickému projevu před publikem

Přeloženo z anglického originálu knihy Robina Kermode *SPEAK SO YOUR AUDIENCE WILL LISTEN*, vydaného nakladatelstvím Pendle Publishing, Velká Británie, 2017.

Second Edition

Copyright © Robin Kermode 2013, 2017

The right of Robin Kermode to be identified as the author of this work has been asserted by him in accordance with the Copyright, Designs and Patents Act 1988. All rights reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

www.grada.cz

jako svou 7006. publikaci

Překlad René Souček

Odpovědná redaktorka Mgr. Olga Tesařová

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner

Počet stran 208

První české vydání, Praha 2018

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2018

ISBN 978-80-271-2168-7 (ePub)

ISBN 978-80-271-2167-0 (pdf)

ISBN 978-80-247-2906-0 (print)

OBSAH

O AUTOROVI	8
ÚVOD	13

ČÁST PRVNÍ Vy

1 NERVOZITA	19
Jak zvládat nervozitu	21
Jak zvládat různé strachy	24
Nejlepší tip dne	26
2 SEBEVĚDOMÍ	33
Sebevědomí	35
Poznejte sami sebe	36
Jak odhodit ochrannou masku	38
Přirozenost	39
Nikoho nekopírujte	41
Charisma	42
Jak vypadat sebevědomě	43
Nízké těžšíště	46
3 PROPOJENÍ	51
Tři komunikační zóny	52
4 HLAS	77
Používejte svůj vlastní hlas	78
Vaše emoční centrum	79

Mluvte ze svého emočního centra	81
Zvuk našeho vlastního hlasu	82
Srozumitelnost, ne hlasitost	83
Když se postavíte, neměňte svůj hlas	84
5 ŘEČ TĚLA	99
Jak bychom měli stát	103
Co bychom měli dělat s rukama	104
Jak mluvit, když sedíte	107
Promyslete si, jak budete při zahájení projevu stát	109

DRUHÁ ČÁST Vaše řeč

6 STRUKTURA	115
1. Proč chcete svou řeč pronést?	115
2. Proč by měla publikum zajímat?	119
3. Co skutečně říkáte?	121
Rétorika	123
Rhetorica ad Herennium	125
Jak byste měli začít?	125
Titulkový sendvič	126
Začněte s „háčkem do paměti“	128
Pět klasických zahájení	128
Vyprávějte příběhy	135
Pohádková šablona	136
Držte se jednoduchosti	137
Buďte struční	142
Dodržujte vyhrazený čas	143
Používejte správná slova	145
Sir Winston Churchill	147
Humor	149
PowerPoint	150

Jak zakončit projev	152
A nakonec... ..	153
7 PŘEDNES	161
Učit se, či neučit se?	162
Jak používat poznámky	165
Vyzkoušejte si pódium a prostor	166
Technika	168
Jak přednášet s PowerPointem	169
Dvouteřínová pauza	177
Síla pauzy	179
Zdůraznění klíčového slova pauzou	180
Zdůraznění správného klíčového slova	181
Oficiální oznámení před projevem	183
Nenechte míč spadnout na zem	183
Tempo	184
Buďte stále duchem přítomní	186
Co si vzít na sebe	187
Přehnané červenání	188
Nervozita v den vystoupení	189
Patnáctiteřínové zahřátí	190
Před svým vystoupením si popovídejte s někým z publika	191
Než začnete	192
Když řeč končíte	193
Dotazy publika	194
SLOVO ZÁVĚREM	203
ZDROJE	204

O AUTOROVÍ



Robin Kermode patří k předním evropským koučům v oblasti komunikačních dovedností. Spolupracuje s politiky, manažery, firemními týmy, dobročinnými organizacemi a osobnostmi ze světa médií.

Jako herce ho dobře znají televizní diváci i návštěvníci londýnských divadel. Je oblíbeným konferenciérem a úvodním řečníkem, často také namlouvá komentáře k filmům a televizním pořadům.

Je uznávaným mediálním komentátorem a profesionálním spisovatelem. Svým klientům poskytuje poradenství ohledně struktury a obsahu jejich sdělení.

V roce 2009 založil vlastní konzultační a koučinkovou společnost Zone 2.

Robin se narodil v Lancashiru a žije v Londýně.

zone2.co.uk

Robin je vtipný a okouzlující profesionál.

Francois Curiel, předseda Christie's Europe

Zaujme, pobaví a poskytne spoustu praktických rad.

Simon Buirski, společník a jednatel, Lancor

Jeden z nejlepších řečníků, jakého jsem kdy slyšel.

Tracey Morgan, personální ředitel Bank of America

Osobní, soustředěný a pozoruhodně efektivní.

Juliet Wedderburnová, výkonná ředitelka PWM Deutsche Bank London

Robin má dokonalou schopnost velmi rychlé empatie.

Nigel Sullivan, personální ředitel skupiny, Talk Tal plc.

Chcete-li někoho, kdo ovlivní vaše podnikání, tak zavolejte Robinovi.

Rupert Keane, generální ředitel Emap Insight

Robin má skvělou schopnost mluvit s každým jednotlivě, a to i ve větší skupině.

David James, ředitel L&D UK, The Walt Disney Company

Robinovo školení bylo vtipné, osobní a mělo dlouhotrvající efekt.

Pierre Lever, generální ředitel Planet Retail

Robin je váš člověk, pokud stejně jako já věříte, že nejde jen o to, co říkáte, ale i jak to říkáte.

Stephen J. Mills, předseda Schroder Investment Management, Švýcarsko

Pro každého, kdo chce dostat svou komunikaci na vyšší úroveň.

Martyn Dawes, zakladatel Coffee Nation

Praktické rady a nástroje i pro toho nejnervóznějšího ambiciózního moderátora.

Mike Hind, ředitel komunikace CAP

Robin dává mému týmu sebevědomí založené na individuálních stylech jeho členů, a to s překvapivě rychlými výsledky.

Rob Keve, generální ředitel Finback

Už si nepamatuji, kdy jsem se naposledy naučil tolik užitečného tak rychle.

Andy Atkins, výkonný ředitel Friends of the Earth

Pro Sian

ÚVOD

Když mi bylo asi dvacet, požádali mě, abych měl proslov na svatbě mého kamaráda. Byl jsem z toho úplně vedle.

Vůbec jsem nechápal, co se to se mnou děje, vždyť jsem herec a jsem zvyklý stát před publikem. Ale došlo mi, že při slavnostním proslovu budu mluvit svými slovy a sám za sebe, ne za nějakou postavu ze hry, která jen přeřikává slova autora. Když se mi to nepovede, tak na špalku bude ležet moje hlava, a proto se mi ten nápad vůbec nelíbil.

Od té doby jsem se začal zajímat, proč má na naše emoce takový vliv, když máme mluvit na veřejnosti.

Většinou jsme uvolnění a sebevědomí, když jsme se svými přáteli nebo rodinou. Těm klidně o něčem vyprávíme nebo dokážeme dát k dobru nějaký vtip. Pokud nás však někdo vytáhne na pódium a požádá, abychom vyprávěli nějaký příběh nebo vtip, cítíme se úplně jinak.

Když máme mluvit před publikem, nasadíme si často ochrannou masku a změní se nám hlas. Proč nedokážeme být sami sebou, když pronášíme nějakou řeč?

Proč se nám jeden den daří propojit se s publikem, ale ten další už ne?

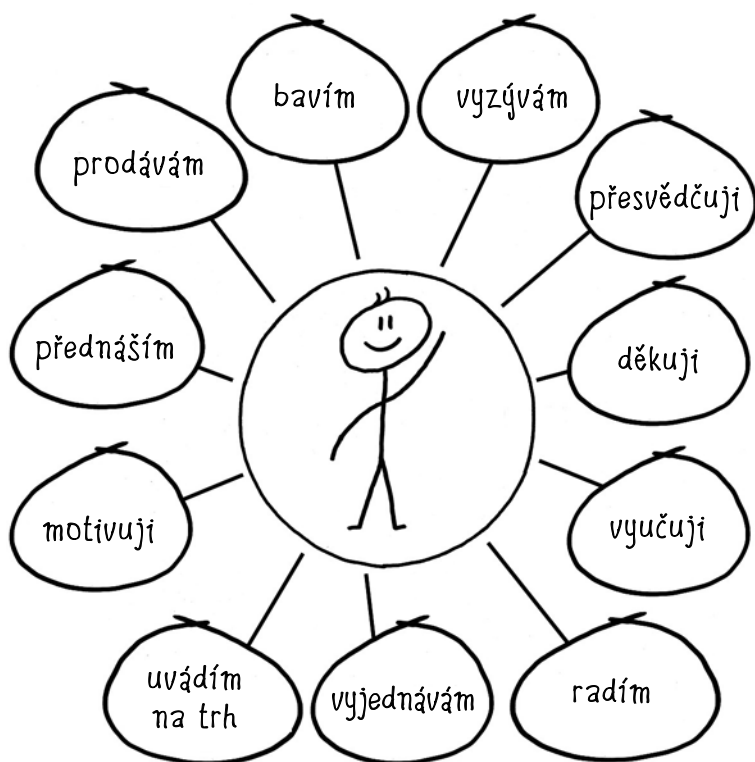
Jak si nejlépe sestavit proslov a jak si připravit poznámky? A jak zvládnout nervozitu?

V této knize se podíváme na všechny aspekty mluvené komunikace, od její struktury až po přednes.

Naučíme se rozpoznat jemnou hranici mezi sebevědomím a arogancí a začneme se zbavovat své ochranné masky. Naučíme se, jak být v dynamickém pohybu, ale přitom působit otevřeně a uvolněně.

Naučíme se mluvit s publikem tak, abychom se s lidmi v něm propojili, a to přirozeně a při každém našem projevu.

V ideálním případě se nám podaří konverzačním stylem předat skutečně silné sdělení. Co ale opravdu nechceme, je předat silné sdělení příliš vehementně, protože pak budeme na lidi působit vychytrale nebo nepřirozeně. Nechceme však předávat ani slabé sdělení příliš nevýrazně, protože to se rychle vytratí jak pára nad hrncem.



Pokud se vám z toho trochu točí hlava, zachovejte klid. Sebevědomým a přirozeným řečníkem se můžete stát pomocí sedmi jednoduchých kroků. Na konci každé kapitoly najdete konkrétní cvičení, s nimiž vše natrénujete.

Tato kniha může změnit způsob, jakým mluvíte se všemi lidmi, a to nejen při práci, ale i v osobním životě. Je to kniha pro každého, kdo chce předat nějaké sdělení, vyprávět příběh nebo mluvit s jinou lidskou bytostí.

Ať už jste generální ředitel, který mluví k akcionářům, manažerka motivující svůj tým, podnikatel, který rozjíždí nový byznys, ředitelka mluvící k žákům, charitativní pracovník, který žádá o příspěvek, nebo rodič pronášející přípitek na svatbě své dcery, tato kniha vám pomůže stát se sebevědomým a přirozeným řečníkem.

A já věřím, že si takovou zkušenost dokážete užít.

V první části se zaměříme na **vás**, tedy na vaši nervozitu, sebevědomí, propojení s publikem, hlas a řeč těla.

V druhé části se zaměříme na **vaši schopnost mluvit**, tzn. na všechny aspekty struktury i produkce vašeho mluveného projevu, tón hlasu a přednes.

ČÁST PRVNÍ

Vy

NERVOZITA

Před více než dvěma tisíci lety trápila mladého Cicerona obrovská nervozita. Tehdy si napsal: „Vždycky, když začnu mluvit, jsem strašně nervózní. Při každé své řeči mám pocit, že jsem podroben posuzování nejen mých schopností, ale také mého charakteru a cti. Mám obavu, že buď slibuji více, než dokážu splnit, což poukazuje na moji naprostou nezodpovědnost, nebo naopak méně, což naznačuje můj zlý úmysl a lhostejnost.“

Později se tento muž učil u profesorů akademie i divadelních herců a stal se jedním z největších římských řečníků.

Zato třetí americký prezident Thomas Jefferson by měl dnes se svým zvolením velké problémy, protože nebyl člověkem zrozeným pro epochu televize. Měl totiž velmi vysoký hlas a šišlal, a to by v dnešní zkratkovité kultuře nefungovalo. Není divu, že mu bylo mluvení před veřejností z duše protivné. Veřejné proslovy nenáviděl natolik, že i svou Zprávu o stavu Unie posílal jako dopis a odmítal se postavit před Kongres, aby pronesl tuto řeč osobně.

Britský ministerský předseda Benjamin Disraeli byl zdatným mistrem slova, ale jeho první proslovy byly katastrofální. Čtyřikrát neuspěl ve volbách, a to kandidoval za tři různé strany. Nakonec se mu podařilo najít si svůj politický vyjadřovací styl, ale nějakou dobu mu to trvalo.

Mnoho skvělých řečníků mělo na začátku své kariéry velké problémy s mluvením na veřejnosti. Rozhodně se nenarodili se sebevědomím a charizmatem, které si s nimi spojujeme dnes.

Postupně zlepšovali své dovednosti, nebáli se občas zariskovat a pokračovali na cestě k řečnickému mistrovství.

Udělejme tedy pár krůčků na této cestě i my, protože, jak řekl dramatik Neil Simon: „Kdyby se Michelangelo bál rizika, nevymaloval by strop Sixtinské kaple, ale její podlahu.“

Dnes je schopnost dobře mluvit skutečně velmi důležitá. Všichni musíme umět dobře mluvit k lidem, kterým něco prodáváme nebo které chceme motivovat. Někteří z nás tak činí před veřejností na jevišti světa, jiní třeba v zasedacích místnostech firem nebo na rodinných oslavách, ale všichni musíme umět komunikovat. Pojďme se tedy naučit být řečníky, kteří si věří a působí přirozeně.

A já vám slibuji, že to lze a že to není nijak zvlášť obtížné.

Ještě než se vůbec postavíme na pódium, abychom pronesli svou řeč, **musí mnozí z nás překonat svou osobní nejistotu a nízké sebevědomí.**

Někteří lidé mají pochybnosti o svém zevnějšku. Bojí se, že jsou moc staří, mladí, tlustí nebo hubení. Nelíbí se jim jejich vlasy, nos nebo zuby a mají dojem, že když se postaví před publikum, jsou všechny jejich nedostatky mnohem viditelnější.

John Wilkes, který se velmi zasloužil o svobodu tisku, rozhodně nebyl moc pohledný chlapík, ale mluvil s velkým nadšením. Prohlásil dokonce: „Dokážu kohokoli přemluvit během dvaceti vteřin.“ Jeho obecnostvo ho brzy přestalo posuzovat podle vzhledu a začalo poslouchat jeho slova, protože se vyrovnal s tím, jak vypadá.

Mnozí z nejkrásnějších lidí, s nimiž jsem se setkal, jistě nesplňují klasický ideál krásy. Ale vyzařuje z nich krása skutečná. Tito lidé často mají hluboko ve svých očích jakousi jiskru. A když někoho takového potkáte, zaujme vás především síla jeho ducha.

Je dobré si připomenout i to, že mnozí lidé v publiku také zrovna nemilují svou tvář nebo tělo a neposuzují vás tedy zdaleka tak přísně, jak si myslíte.

Hrál jsem kdysi hlavní roli v jedné hře v Londýně, kde jsem musel být pět minut na konci prvního dějství nahý. Ano, opravdu úplně nahý! Byl jsem pochopitelně hrozně nervózní, že tam mám stát, jak mě Pán Bůh stvořil, a mnoho lidí z publika si určitě v duchu říkalo: „Ještě, že to nemusím dělat já!“ A víte, co se stalo? Po několika vteřinách – přestože jsem tam stál nahý – začali diváci poslouchat, co jsem říkal.

Po této zkušenosti už mě mluvení na veřejnosti přestalo děsit. Nejsem si jistý, zda bych podobně drastickou metodu doporučil i vám, ale **když se naučíme dobře strukturovat svůj projev a předneseme ho energicky, jasně a lidsky, tak nás publikum rychle přestane posuzovat a začne poslouchat to, co říkáme.**

Ale i když překonáme pochyby o svém zevnějšku a víme, že náš projev má dobrou strukturu, musí se většina z nás postavit největšímu postra-
chu každého řečníka, kterým je nervozita.



JAK ZVLÁDAT NERVOZITU

Takže tady vás máme, jak stojíte před skupinou lidí. Začínáte se třást, je vám špatně, nemůžete si vzpomenout na jediné slovo, v ústech máte sucho, nemůžete ani polknout a hlasivky přestávají fungovat. Nic moc, co?

Proč se to vše děje?

Když jsme žili v jeskyních a báli se útoků dravé zvěře, naše těla vysílala poplašné zprávy po nervových drahách do nejstarší části našeho mozku označované jako amygdala. Říká se tomu **reakce „útoč, nebo uteč“**.