

SEBEVĚDOMÉ VYSTUPOVÁNÍ

ANEB JAK 10X ZLEPŠIT SVOJE

KOMUNIKAČNÍ SCHOPNOSTI

PETR VOJNAR



Obsah

Úvod	3
Kdo je Petr Vojnar?	5
Opakování je matkou moudrosti	7
Dotazník: Nastavení mysli	9
První kroky	10
Gratulace!	12
Jak na špičkové veřejné vystupování	13
Hlas	14
Oční kontakt	16
Gesta a pohyby	17
Sebevědomí a pocit	18
Pojďme se vyhodnotit	19
Jak pracovat s výsledky	21
Plevelná slova	22
Mluvíš příliš rychle	23
Hodnocení svých odpovědí během mluvení	25
Závěr	27

Ahoj, budoucí mistře komunikace!

Stáhl sis tenhle e-book, protože je zadarmo a má chytlavý název:

SEBEVĚDOMÉ VYSTUPOVÁNÍ aneb jak 10x zlepšit svoje komunikační schopnosti

Ale upřímně – kolik takových *í-buků* a *průvodců* už ti někde v kompu hnije? Vsadím se, že hodně. A kolik z nich jsi otevřel? Pravděpodobně ani jeden. Proč?

Protože **zadáčo**, že jo.

Tahle věta tě naštvála a máš chuť tenhle e-book od toho drzýho Vojnárka okamžitě zavřít? To by byla tvoje největší životní chyba! Fakt! A pokud jsi stále tady, gratuluju!

Jsi dál než 80 % ostatních, co jen sbírají soubory do šuplíku. Medaili ti za to nedám, ale odměna tě nemine. Kup si zmrzku, pořádněj burger, nebo co jenom chceš, zasloužíš si to.

Ale teď vážně:

Jestli opravdu použiješ techniky, o kterých tu budu mluvit, automaticky se zařadíš mezi 10 % výjimečných lidí.

To ti garantuju!

– *Samozřejmě bez nároku na vrácení peněz, protože... Nic jsi za to neplatil!*

Moje cesta k mistrovství v komunikačních dovednostech nebyla bez překážek. Udělal jsem víc chyb, než bych chtěl. Ale to je pro tebe skvělá zpráva! Ty už je totiž díky mně dělat nemusíš! Každá mě někam posunula, a tak teď jezdím v Corvettě, nosím bundu Louis Vuitton a spodní prádlo Cristiano Ronaldo.

– *Kecám, ale je to motivační, ne?*

Nechci, aby sis prošel stejnými slepými uličkami a vařil se v pekelném ohni trapnosti jako občas já. Otevřu ti dveře do zákulisí a provedu tě zkratkami. V **akademii SEBA** děláme z lidí **špičkové řečníky a mistry obchodu**. Ukážu ti, co funguje a co ne. A hlavně, jak můžeš ty sám posunout svoje komunikační dovednosti o několik úrovní výš!

MOŽNÁ SI TEĎ ŘÍKÁŠ:

- Fungovalo to u jiných, ale u mě to fungovat nemusí.
- Je to moc práce. A já mám nabitej program.
- Nepotřebuju zlepšovat svý **mluvení**, pro můj byznys to není důležitý.

Věř mi, že je. Po spolupráci s více než 550 profesionály z firem jako Innogy, Cyrrus, Aricoma, Broker Trust, Generali, IBM a dalších, ti můžu s jistotou říct:

Bude to fungovat i u tebe, nemusíš tím trávit půlku života a důležitý to je. Ano, není to úplně bez práce, ale výsledky za to stojí. Když ovládneš to **mluvení**, získáš brutální náskok před konkurencí. Tak už to neodkládej ani o vteřinu. Nebudeš litovat!


Kdo je Petr Vojnar?

Jsem specialista na komunikační dovednosti a mediální prezentaci, profesionální řečník a moderátor. Už víc než 15 let se na profesionální úrovni věnuji výuce a tréninku komunikačních dovedností.

Pomohl jsem tisícovkám lidí a stovkám firem zlepšit svoje schopnosti a dovednosti, odstranil jsem spoustu jejich nedostatků a strachů a dal jim možnost vydělat spoustu peněz.

Moje klientela zahrnuje vrcholné manažery, ředitele firem, obchodníky, investory, realitní makléře, influencersy, prodejce, sportovce, finanční poradce, úspěšné politiky a umělce.

Každý z nich se naučil využívat sílu komunikace tak, aby dokázal prezentovat svoje myšlenky, zaujmout publikum, prodávat svoje produkty a být úspěšný ve své profesi.



KOMUNIKACÍ ŽIJU KAŽDÝ
DEN. PŘED KAMEROU, NA
PÓDIÍCH, NA SOCIÁLNÍCH
SÍTÍCH, PŘI PŘEDNÁŠKÁCH,
ŠKOLENÍCH, WORKSHOPECH
I OBCHODNÍCH JEDNÁNÍCH.

Obsah mých workshopů není teorie vyčtená z knih. Vše, co učím, je získané a ověřené praxí. Ukážu ti, jak se co nejrychleji stát skvělým řečníkem, jak prodat sám sebe, své myšlenky, produkty nebo služby. Moje zkušenosti a výsledky mých klientů jsou důkazem, že komunikace je dovednost, kterou se můžeš naučit i ty, a která ti otevře dveře k příležitostem, o kterých jsi možná ani nesnil.

Opakování matkou moudrosti

Tipni si, co odlišuje moje klienty, kteří zaplatí 6 tisíc za workshop nebo, nedejbože, 40 tisíc za mentoring, aby jen koukali na týpka z Instagramu, od těch, kteří do 3 měsíců vydělávají víc peněz a **mluvení** s/před lidmi pro ně začíná být komfortní a na pohodičku?

Disciplína a opakování!

Klíčem k tomu, abys posunul svoje komunikační dovednosti a stal se lepším komunikátorem, je **pravidelný trénink**. Takže teď hned otevři svůj kalendář – Google, Apple, Outlook... Víš jaký je rozdíl mezi úspěšnými a tím zbytkem?

Úspěšní dělají když se jim nechce.

A hlavně to, co se jim nechce.

TAK NEČTI DÁL,
DOKUD NEOTEVŘEŠ TEN KALENDÁŘ!

Máš? Super!

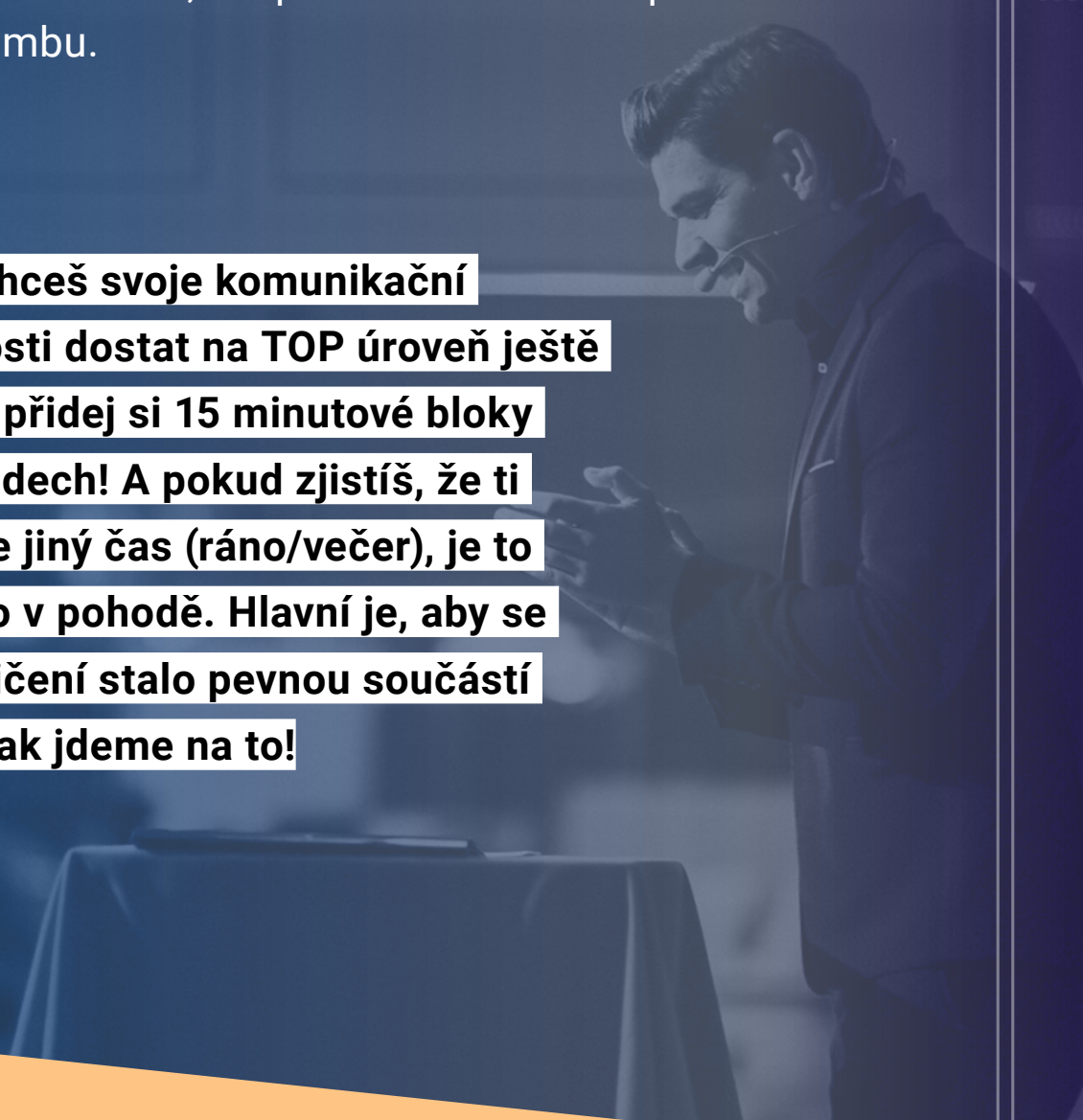
Teď si nastav **15 minutový blok na každý den** od pondělí do pátku, ideálně po obědě. Stejně bys prokrastinoval. Tohle bude tvoje každodenní mluvnická praxe. Něco, co se stane součástí tvého dne stejně jako oběd nebo seriál Ulice.

Těch 15 minut je tvá investice do budoucnosti.

Vypadá to jako maličkost, ale pravidelnost a disciplína z toho udělá bombu.

PROtip:

Pokud chceš svoje komunikační dovednosti dostat na TOP úroveň ještě rychleji, přidej si 15 minutové bloky i o víkendech! A pokud zjistíš, že ti vyhovuje jiný čas (ráno/večer), je to naprosto v pohodě. Hlavní je, aby se tohle cvičení stalo pevnou součástí rutiny. Tak jdeme na to!



Dotazník:

NASTAVENÍ MYSLI OHLEDNĚ VEŘEJNÉHO VYSTUPOVÁNÍ / KOMUNIKACE

Dokonči věty. Nejprve tak, že napíšeš rychle první co tě napadne. Podruhé si dej víc času na rozmyšlenou. Tohle cvičení ti pomůže lépe pochopit, s čím máš největší potíž a proč.

1. *Pocit, který mám, když přemýšlím o komunikaci s lidmi, je...*
2. *Když si představím svoje veřejné vystoupení, cítím...*
3. *Když stojím před publikem, zažívám...*
4. *Když jsem nervózní, tak se mi děje, že...*
5. *Ostatní za mnou chodí, aby se dozvěděli o...*
6. *Když vystupuje/mluví někdo jiný, všímám si...*
7. *Když trénuji komunikaci, nejde mi...*
8. *Chci zlepšit své komunikační dovednosti v oblastech...*
9. *Rád mluvím o...*

Čeho jsi si při doplňování těchto vět všiml? Máš tendenci být nervózní? Bojíš se vystoupit mimo komfortní zónu? Myslíš si, že to není pro tebe? Že to ty nikdy nemůžeš zvládnout?

Až začneš **mluvení/vystupování** trénovat, uvidíš, jak se všechno rychle změní. Vrať se na tuhle stránku zhruba za měsíc a srovnaj si svoje pocity, zkušenosti a vnímání výzev.

PROtip:

Polož některé otázky i svým blízkým. Shoduje se jejich pohled na tebe s tvými pocity? Ve výsledku totiž není tak důležitý jak se vidíš ty, ale jak tě vidí při akci druhá strana.

První kroky

JE ČAS NA POŘÁDNOU AKCI!

Otevři prohlížeč a běž na stránku ChatGPT. Nech umělou inteligenci vygenerovat tři náhodné otázky. Můžou být jakékoliv – tvoje životní filozofie, co si myslíš o mracích na obloze nebo co si rád dáváš k obědu. Fakt úplně cokoliv. A čím větší blbost, tím lepší!

Nic seriózního, prostě náhodná témata.

Dej si 60 vteřin na přípravu a pak 60 vteřin mluv o čemkoliv, co tě k danému tématu napadne. V normálním tempu a plynule.

Všechny tři akce si nahraj na telefon. Pak si svoje nahrávky prohlédni.

Nejdřív vypni zvuk a jenom se pozoruj.

Jak sám na sebe působíš? Nervózně? Nedůvěryhodně?

Sebevědomě? Autoritativně? Klidně? Divně? Hloupě? Pevně?

A teď si video pusť i se zvukem. Dává ti tvoje odpověď smysl?

Jak bys to řekl zpětně jinak?

Taky si zapiš kolik a jakých plevelných slov (*jakoby, vlastně, tak, eeee...*) jsi použil.

TOHLE CVIČENÍ TĚ NAUČÍ NEJEN
MLUVIT BEZ VĚTŠÍ PŘÍPRAVY,
ALE TAKY TI POMŮŽE ZLEPŠIT
STRUKTURU ŘEČI A POSTUPNĚ
SE ZBAVIT ZBYTEČNÝCH VÝPLNÍ,
KTERÉ TVÉ SDĚLENÍ KAZÍ.

Tak jdeme na to! Otevři “džípítko” a pusť se do toho! První krok na cestě ke skvělému řečníkovi právě začíná!

PROtip: Odpovídej hned bez přípravy, bez toho, že by jsi nejprve zopakoval otázku.

PROtip2: Nech tvoje “zjištění” posoudit někým druhým. Jak moc se shodují s tvými?

Gratulace!

NATOČIL JSI TO? FAKT? HUSTÝ!

Právě jsi vytvořil svůj historicky první řečnický videozáznam! Rozhodně ho nemaž! Tohle video ti bude sloužit jako referenční bod pro jakékoliv budoucí nahrávky, které vytvoříš.

(Nebo ty z pódia na konferenci!)

Teď máš na svém telefonu důkaz o tom, jak jsi mluvil na začátku. Porovnání je klíčové pro to, abys mohl sám sebe hodnotit a vidět, jak se tvé řečnické dovednosti postupně zlepšují. A budeš fakt překvapený, trochu dokonce ztrapněný tím, jak jsi mluvil na začátku, ve srovnání s tebou za 3-6 měsíců.

Ale slovy klasika:

Kdo se za svoje první video/post nestydí, začal pozdě.

– Myslím, že jsem to řekl já...

Možná to nebylo snadné. Začít se nahrávat a koukat na sebe při mluvení je ta nejtěžší část. Ale teď, když ji máš za sebou, naučíme tě, jak si objektivně dávat zpětnou vazbu.

Jak na špičkové veřejné vystupování

Když jsi sledoval své nahrávky, všiml sis, jaký jsi měl oční kontakt? Jak jsi stál, gestikuloval, tvářil se? Hodnocení řečnického výkonu je dovednost sama o sobě!

Když totiž nebudeš umět rozpoznat, jestli to bylo špatné, dobré, skvělé nebo špičkové, nikdy se nedokážeš dostat na **level VOJNAR. Teda MASTER. Já to fakt napsal!**

Čti dál a dozvíš se 5 klíčových prvků řečnického vystoupení, které náš tým používá k tomu, aby poskytl klientům odbornou a efektivní zpětnou vazbu.

PROtip: Když tě čeká „veřejné vystoupení,” přednáška, školení, workshop – dej si cíl, kterého tím chceš docílit. Standing ovation, zvětšení prodeje, povýšení atd... Podvědomě tak děláš víc, než když máš jenom touhu danou akcí „přežít”.

Obsah tvé akce není jen o tom, co říkáš, ale o tom jak to říkáš a jaké poselství chceš předat.

Když mluvíš, navazuje každá věta na tu předchozí?

Když sdílíš data, jsou srozumitelná?

Vyprávíš příběhy?

Je každé tvé třetí slovo *jakoby*, eeee?

A nekončíš sdělení stylem *...no, takže tak nějak*?

A to nejdůležitější – zůstáváš u tématu?

Neodbíháš často? Nevětvíš zbytečně?

Hlavní prvky na které bys měl myslet, když se zaměřuješ na obsah svého veřejného vystupování jsou **hlas, oční kontakt, gesta a pohyby, sebevědomí a pocit.**

Hlas

Slyšet sám sebe na nahrávce může být často divné, v horším případě děsivé. To je úplně normální. Celý život se totiž slyšíš zevnitř. A zvenku je to holt prostě jinak. Nejsi tak sexy, drsnej, zvučnej a sebevědomej. Ano, ty vrzající a skoro neslyšitelný dveře jsi ty!

Tady jsou některé faktory, na které bys měl myslet, když hodnotíš svůj hlas:

A) TÓN

Zníš přísně, nesměle, nervózně, sebejistě, „nijak“, monotónně nebo afektovaně? Zeptej se blízkých okolo sebe, jaký dojem z tvého tónu mají. Nebo jak vnímají tvou náladu.

PROtip:

Rozešli svojí audionahrávku lidem, kteří tě neznají a nech je odhadnout, co „ten kdo mluví, dělá za práci“ nebo „jaký asi je“ nebo ať tě rovnou zkusí namalovat. Uvidíš jak působíš.

B) ARTIKULACE

Mluvíš rychle? Drmolíš? Polykáš koncovky slov? Nebo je tvůj projev srozumitelný a na první dobrou obsahově pochopitelný? A nebo dokonce příjemný na ucho?

PROtip:

Nahraj video a dej ho do aplikace Captions

nebo Veed. Přepíše ti tvůj hlas do titulků

bezchybně? Nebo je musíš opravit? Kolikrát?

Co konkrétně? Zapiš si to.

C) PAUZY

Děláš vůbec pauzy? Dáváš posluchači čas na zamyšlení? Nebo se ti při mluvení dělají mezery, že by posluchač umřel? Šneku!

Tohle jsou aspekty, na které by ses měl při hodnocení svého hlasu soustředit. Hlas má totiž obrovský vliv na to, jak tě ostatní vnímají, a je důležitým prvkem pro pochopení sdělení.

Oční kontakt

Oční kontakt je klíčový pro budování důvěry a propojení s publikem.

Při mluvení k širšímu publiku si ho (publikum) rozděl na zhruba stejné výseče (vlevo, vpravo, uprostřed, vpředu, vzadu, na stranách atd.) a snaž se spravedlivě věnovat každé z nich.

Pokud pak chceš někoho **vyčlenit**, dát mu pocit důležitosti a výjimečnosti, tak se něj na pár sekund podívej. I přímo z očí do očí, aby cítil, že mluvíš právě k němu.

Udržování očního kontaktu a jeho správné používání buduje s publikem vztah. Propojuje a odráží sebevědomí, odvahu a zájem.

Nesmíš bloudit očima ze země do stropu ani na prezentaci, propisku či prezentér v ruce.

A ano, „oční kontakt“ existuje i při mluvení na kameru a má úplně stejný efekt!

PROtip:

Představ si, že stojíš na pódiu a máš před sebou velké publikum. Dej si 5 minutové souvislé mluvnické cvičení, kdy se budeš snažit zaujmout úplně všechny v sále. Dokážeš to? Jak u toho vypadáš? (Cvičení si samozřejmě nahraj)

Gesta a pohyby

Až 60 % komunikace je neverbální. Tvůj fyzický projev, jako jsou gesta, postoj a mimika, dokáže oživit každou prezentaci nebo projev a řekne o tobě víc, než si myslíš.

A ano, platí to i pro Zoom nebo jiné videokonference. Ve virtuálním prostředí je to možná ještě důležitější, protože lidé mají tendenci se rychleji unavit a přestat ti věnovat pozornost.

GESTIKULACE

Pomáhá tvému projevu dát energii a jasnost sdělení. Může publikum vidět tvé ruce? Používáš popisná gesta? (Například ukazuješ nahoru, když říkáš **nahoru**, nebo děláš, že píšeš, když mluvíš o psaní?) Gestikuluješ během celého projevu? Gesta jsou důležitým prvkem řeči, která pomáhají udržet posluchače v obraze a dodat slovům dynamiku.

MIMIKA

Je také velmi důležitá, ukazuješ emoce? Asi si myslíš, že při prezentování rozpočtu pro ně není moc prostoru. Ale představ si, že se při zmínce o výši zisku na kolegy usměješ. Ten úsměv dokáže mnohem víc než samotná slova. Nebo třeba víc otevřeš oči a zvedneš obočí, když mluvíš o nelehkém rozhodnutí, které jsi udělal. Dodáš tomu na vážnosti.

Využívej všechny nástroje, které máš k dispozici, aby tvoje sdělení bylo co nejsilnější. Gesta a mimika jsou nepostradatelnou součástí úspěšné komunikace a pomohou ti zaujmout a zapůsobit na tvoje publikum.

PROtip:

Vem si stejné téma a nahraj ho několikrát za sebou. Pokaždé ale použij jinou „sadu“ mimiky a gest. Zkus být jednou flegmatický, podruhé afektovaný, potřetí sebevědomí, počtvrté hravý atd.

Sebevědomí a pocit

Většina lidí, které mentoruju, nemá ve skutečnosti problém s tím, jak mluví. Mají problém se sebevědomím. Necítí se dostatečně jistí na to, aby sdíleli své názory s ostatními a nemají dostatek odvahy, aby si stoupli před větší počet lidí. Co kdyby se ztrapnili?

Kdybich se tě teď zeptal, co si myslíš o současné vládě, pravděpodobně bys neměl problém to říct svým přátelům. Ale kdybich chtěl, abys to samé řekl před nadřízenými nebo lidmi, které neznáš, byl bys určitě mnohem nervóznější.

Co si o tom budou myslet?

Problém často tedy není v tom, že nevíš, co říct, ale v tom, že v závislosti na situaci možná nebudeš mít dostatečné sebevědomí, abys svůj názor, svoji práci, svůj pohled, sdílel.

Takže nejde jen o to, jak se naučit mluvit. Jde i o to, jak se naučit cítit se pohodlně při vyjadřování toho, co máš na mysli. Získat k tomu odvalu. **Když se zavážeš k tréninku svých řečnických dovedností, zavazuješ se i k budování svého sebevědomí.** Věřím, že tohle je nejlepší cesta, jak si vybudovat opravdovou jistotu.

PROtip:

Stará moudrost praví „není na světě ten, který by se zalíbil všem“. To že se to nebude líbit Frantovi, neznamená, že Jana z toho nebude nadšená.

A příště to zase bude úplně naopak. Co z toho plyne? Že se nemusíš dopředu bát, co si o tom bude kdo myslet. To totiž nezáleží tak úplně na tobě. Ale na interpretaci té druhé strany.

Pojďme se vyhodnotit

Pokročil jsi už hodně daleko, takže je čas na první zhodnocení sebe sama. V návaznosti na obsah předchozích kapitol si sepiš následující body na papír a **upřímně a pravdivě** slovně vyhodnoť svůj projev.

Obsah _____

Hlas _____

Oční kontakt _____

Gesta _____

Sebevědomí _____

Tvoje řečnické schopnosti se budou zlepšovat tak, jak často se budeš soustředit na hodnocení svého vystoupení. Je těžké se zlepšovat v něčem, o čem nemáš žádné povědomí, žádný výstup, žádná data. Je nezbytné, aby jsi pokaždé, když mluvíš, věnoval pozornost tomu, co děláš.

Abys byl svému výkonu přítomný. Věděl co děláš.

Navíc je také naprosto zásadní, abys nezapomínal **oslavovat své úspěchy!**

Proč je to důležité?

Pokud se budeš soustředit jen na to, co *nevyšlo*, co ti *nejde*, ztratíš motivaci k tréninku a skončíš přesně tam, kde jsi začal. Uvědomit si, co děláš dobře, není pro slabé, ale je to něco, co ti pomůže udržet motivaci k dalšímu tréninku a připomene ti cestu, po které jdeš.

Tenhle **check** používej po každé nahrávce a sleduj, jak se postupně zlepšuješ. Každé zlepšení, ať malé nebo velké, je krok správným směrem. Tak se pusť do hodnocení a nezapomeň si užít svoje úspěchy!

CO SE MI PAVEDLO

Příklad: Mluvil jsem pomaleji a srozumitelně.

NA ČEM MÁM ZAPRACOVAT

Příklad: Chci více zapojit gesta a mimiku.

Jak pracovat s výsledky

Právě jsi si dal zpětnou vazbu (**důvod k oslavě!**), ale teď si nejsi jistý, na co se zaměřit.

Podívej se na svůj sebehodnotící list a vyber si jednu věc, která by udělala v kvalitě tvé řeči zásadní posun. Nedoporučuju ti pracovat na více věcech najednou. Měl bys v sobě zbytečný zmatek a nevěděl, co dřív. Pro mnoho klientů, se kterými jsme pracovali, byl hlavní problém v těchto tomto:

Plevelná slova
Mluvili příliš rychle
Málo gestikulovali

Pamatuj, že **klíčem k pokroku není dokonalost, ale soustředěná praxe**. Krok po kroku – dneska se zaměř na plevelná slova, zítra na tempo řeči. Každý malý krůček tě přibližuje k tomu, abys byl špičkovým řečníkem!

Plevelná slova

Příliš mnoho plevelných slov může naprosto odvést pozornost od hlavního sdělení. Když používáš příliš mnoho *jakoby, vlastně,* nebo *prostě*, lidé se začnou zaměřovat spíše na tahle *kurvítka* než na to, co se skutečně snažíš říct. A tím se zcela znehodnotí tvůj projev a cíl snažení.

Tahle slova jsou natolik rušivá až otravná, že posluchači ztrácí přehled o tom, co jim chceš říct, a můžou dokonce úplně ztratit zájem o to, co říkáš... Začnou ti je počítat!

Cvičení 1: Pomoc od okolí

Řekni lidem okolo sebe, že když uslyší, jak říkáš *jakoby, vlastně, prostě* nebo jiné plevelné slovo, ať udělají nějaké předem smluvené fyzické gesto (lusknutí, zvednutí ruky, vytažení obočí). Pomůže ti to získat vědomí o tom, jak často je používáš.

Cvičení 2: Úspornost

Dalším jednoduchým způsobem, jak omezit plevelná slova, je mluvit jen po 5 až 10 slovech najednou. Zkus takhle trénovat v příštích několika dnech. Možná se budeš cítit divně, když do své řeči vložíš víc pauz a ticha, ale trénuješ tím, aby tvůj projev zněl sebevědoměji a postupně se plevelných slov zbavíš.

PROtip:

Vymaž plevelná slova ze svého slovníku úplně. I v případě, že by dávala v kontextu sdělení smysl, opiš je jinými slovy. Dokud to nezvládneš, nedovol si je použít nikdy.

Mluvíš příliš rychle

Když mluvíš příliš rychle, děje se toto:

Říkáš, co máš říct, zároveň přemýšlíš, co říct dál, analyzuješ, co právě říkáš, a odhaduješ, co si o tobě ostatní myslí. Do toho se kritizuješ a hodnotíš. Všechno to probíhá najednou.

Je to, jako bys měl v hlavě otevřených pět různých oken. Co se tedy nakonec stane? Zakopáváš, koktáš, používáš **plevelná slova**, zapomínáš, o čem jsi mluvil – to jsou všechno příznaky toho, že jsi zahlcený. Jak se tomu vyhnout?

Nejjednodušší způsob je zpomalit.

– *Překvapení!*

Mluv prostě pomaleji a víc artikuluj. Když mluvíš pomalu, máš mnohem víc času na přemýšlení. Ostatní to budou vnímat tak, že mluvíš přirozeně právě takhle – **s klidem a rozvahou** a budou stíhat tvoje myšlenky.

Nemusíš se bát, že si ostatní budou myslet, že jsi moc pomalý. Mnoho úspěšných manažerů a ředitelů takhle mluví, často si dávají dlouhé pauzy. Co to přináší? Srozumitelnost, napětí, očekávání, zdání rozvážnosti, klidu.

Cvičení 1:

Čti nahlas a pomalu

Skvělý způsob je číst něco nahlas. Většina lidí při prezentaci spěchá, aby *to měli za sebou*, aniž by se ujistili, že publikum rozumí. Vezmi si knihu nebo čtečku a přečti si dvě stránky opravdu pomalu. Sleduj rozdíl. Jakmile zvládneš zpomalit svou řeč, můžeš tuhle techniku využít k přidání více emocí a intonace do projevu.

Cvičení 2:

Dej si chvíli na přemýšlení

Jedním z důvodů, proč možná mluvíš rychle, je snaha rychle odpovědět na otázku, na kterou nemáš hned odpověď. Zkus říct: *Abych ti mohl dát dobrou odpověď, dej mi chvíli na přemýšlení*. Tím umožníš mozku se zklidnit, a nebudeš hektický ani v projevu.

Pamatuj, že nemusíš odpovědět hned – stačí chvíle na rozmyšlenou, a odpověď bude relevantnější.

Hodnocení svých odpovědí během mluvení

Tohle může působit jako přímý rozpor s předchozí stránkou, ale nic není černobílé.

Máš pocit, že ti trvá dlouho přijít s odpovědí? Jeden z mých klientů čelil přesně tomuhle problému. Když jsem mu položil otázku, často se zastavil i na 15 vteřin, než s odpovědí přišel. Zjistil jsem, že se snažil ve své hlavě filtrovat, která odpověď by mohla být ta **nejlepší**.

Chtěl, aby byla naprosto **dokonalá**, **aby zněla co nejlépe a aby zapůsobila**. **Aby udělala dojem a neřekl nějakou hloupost**. Tenhle přístup ho ale vedl k tomu, že byl zablokovaný a trvalo mu daleko déle než je potřeba, aby něco řekl. A to paradoxně vyvolává přesně opačný dojem.

Kvůli touze po dokonalosti ztrácel spontánnost, která často přináší ty nejlepší odpovědi. Spontánnost také značí přehled, pohotovost a hlubší znalost tématu.

JAK TO TRÉNOVAT?

Cvičení 1:

Použij GPT na různé krátké otázky.

Napiš prompt: Zahrajeme si hru. Ty mi budeš pokládat krátké otázky ze života a já na ně budu odpovídat. Na otázku nesmí existovat odpověď ANO nebo NE.

Například: ***Jaké je tvoje oblíbené ovoce?***

Pojďme hrát, ptej se.

Máš jen 2 vteřiny na odpověď a musíš odpovídat plynule, kontinuálně a smysluplně po dobu 30 vteřin. Řekni první odpověď, která tě napadne. Pokračuj otázkami rychle za sebou.

Cvičení si nahrávej a pak si poslechni, jak ti to jde. Tím naučíš svůj mozek přestat filtrovat ***nejlepší možnou odpověď*** a zároveň se naučíš, že zatímco odpovídáš první částí, už můžeš promýšlet další větu.

Cvičení 2:

Použij kontrastní strukturu při vícero možnostech odpovědí.

Máš příliš mnoho možných odpovědí na jednu otázku?

Když ti někdo položí otázku a máš více možností, vyzkoušej kontrastní strukturu:

Příklad: ***Na jedné straně je možné, že... na druhé straně také, že... ale můj osobní názor je...***

Místo toho, abys vybíral jen jednu odpověď, můžeš tímto způsobem spojit více úhlů pohledu. Nakonec je důležité vybrat jednu hlavní myšlenku a jít do hloubky. Tak zaujmeš všechny názorové oponenty a vyhneš se případné kritice.

Závěr

Pokud jsi došel až sem, gratuluji ti k dokončení svého tréninku komunikačních dovedností a přečtení celého e-booku

SEBEVĚDOMÉ VYSTUPOVÁNÍ aneb jak 10x zlepšit svoje komunikační schopnosti

95 % lidí, kteří říkají, že chtějí pracovat na svých řečnických dovednostech, se nikdy takhle daleko nedostane.

Pokud jsi některé části přeskočil, vrať se zpátky a projdi si poctivě všechna cvičení. Rozdíl mezi úspěšnými a superúspěšnými je právě v poctivosti a disciplíně.

„ÚSPĚCH SE RODÍ,
KDYŽ DĚLÁŠ VĚC,
KTERÁ SE TI DĚLAT
NECHCE, V MOMENTĚ,
KDY SE TI NECHCE.“

Na závěr si odpověz na tyto otázky, abys získal lepší představu o tom, jak se tvoje dovednosti vyvinuly od chvíle, kdy jsi s tréninkem začal.

Svým klientům vždy doporučuju začít tím, co se jim podařilo. Proč? Protože když nebudeš vidět žádný pokrok, ztratíš motivaci pokračovat.

Co mi jde dobře _____

Co můžu zlepšit _____

Komunikační dovednosti jsou výjimečnými dovednostmi, které ti zlepší život ve všech jeho směrech: v osobním životě, v pracovním prostředí, online i naživo.

Proč? Protože většina lidí si myslí, že komunikace je jenom mluvení – něco, co přece umí už od malička. Jenže právě jakože vůbec.

Chceš se toho naučit ještě víc?

ZÍSKEJ SEBEVĚDOMÍ, RÉTORICKÉ
DOVEDNOSTI, OVLÁDNI ŘEČ TĚLA
I KOMUNIKACI.

Víc najdeš na SEBA academy.
Naskenuj QR kód a posuň se na další úroveň!



SEBACADEMY.CZ



WORKSHOPY