

Jak působit na druhé příznivým dojmem

Karel Kostka

Obsah

1. Naše osobní dějiny	4
1.1. Jsme produktem a důsledkem našich předchůdců	
1.2. Prezentujeme nejen sebe, ale celou svoji rodovou linii	
1.3. Kde hledat kritérium úspěchu	
2. V tezích uvedené zásady, které se snažím v životě uplatňovat	6
2.1. Projekce	
2.2. Osobnost	
2.3. Osobnost musíme rozvíjet	
2.4. Staňme se silnou osobností	
2.5. Přinutíme se naslouchat	
2.6. Naučme se mlčet	
2.7. Vztahy boží pomluvami	
2.8. Je důležité naslouchat, nejenom mluvit	
2.9. Prostor potřebuje i druhá strana	
2.10. Naučme se ovládat mysl	
2.11. Nadřazenost, pohrdání a sebestřednost	
2.12. Komunikace musí být dialogem	
2.13. K seberealizaci potřebujeme svobodu	
2.14. I skromnost a pokora vede k cíli	
2.15. Jaký svět vytvoříme v sobě, takový bude kolem nás	
2.16. Učme se věřit a důvěřovat	
2.17. Naučme se ovládat mysl	
3. Jak působit na druhé příznivým dojmem	13
3.1. Dobrá prezentace je podmíněna taktikou a diplomacii	
3.2. Neprezentujeme umanutě, ale odlehčeně	
4. Závěr	14
Seznam použité literatury.....	15

Úvod

Prezentace je zdánlivě moderním pojmem, nicméně tisíce let před námi hledali lidé takové formy a metody komunikace, prostřednictvím kterých by zapůsobili na jiné lidi a kterými by vykreslili sami sebe jako osobnosti rozhodné, znalé, sebevědomé apod.

Starověký Egypt, starověké Řecko, Řím, to jsou jenom malé příklady společností, ve kterých lidé kladli prezentaci a sebe prezentaci na jednu z nejvyšších příček krásných umění a politiky. Každá doba vyznávala poněkud jiný ideál prezentace, nicméně základy toho, jak se ve společnosti prosadit, jak jednat, jak diskutovat a jak vést monolog či dialog, kterým bychom zaujali, zůstávají i po tisíciletích neměnné.

Obvykle platí pravidlo, že ten, kdo pravidelně trénuje, pozitivně rozvíjí svoji osobnost i dovednosti, které chce tréninkem rozvíjet. To platí i v rozvoji sebe prezentačních technik.

Samozřejmě výhodu mají lidé s vrozeným pružným intelektem, s darem pozorovat a opakovat po jiných úspěšných lidech, se schopností vnímat řečové, tělesné i mimosmyslové projevy toho, s kým komunikují.

Důležitou roli hraje i genetický kód zděděný po předcích – v historii lze nalézt tisíce příkladů, kdy v jedné rodové linii najdeme množství příkladů, v nichž potomek neobyčejně silně připomíná ve své řeči, v intonaci hlasu, v gestech a dalších projevech silně své předky.

V této přednášce se chci zamyslet nad prezentací a sebe prezentací v rámci komunikace, a to z pohledu vlastních zásad a tezí, které považuji za důležité a jichž se snažím ve svém jednání držet.

1. Naše osobní dějiny

1.1. Jsme produktem a důsledkem našich předchůdců

Ve své předloni vydané knize „Ve spárech osudu“ jsem se v jejím úvodu zamyslel nad tím, jak značně podléháme příkladu i genetické výbavě zděděné po předcích.

Dědíme obrovské množství nepatrných i zásadních znaků, od barvy vlasů až třeba po určitou rychlost myšlenkových pochodů.

Obyčejně známe svůj rodokmen tři čtyři generace nazpět a můžeme tak poměrně přesně srovnávat, nakolik ty či ony naše znaky korelují se znaky rodičů, prarodičů a praprarodičů. Hluběji do minulosti obvykle nedohlédneme, a nemáme-li k ruce dokumentační materiál o našich starších generacích, musíme se spokojit s tím, co je dohledné.

1.2. Prezентujeme nejen sebe, ale celou svoji rodovou linii

„Představme si, že sedíme na ramenou svého táty, ten zase na ramenou svého táty a jeho táta na ramenou předcházejícího táty a tak dále až k tomu tátovi nejprvnějšímu, tátovi všech tátů.

Jak vysoký by asi byl sloup, na jehož vrcholku se nacházíme? A jak by vypadali všichni ti tátové pod námi?

Samozřejmě v jiném gardu mohu uvažovat o linii matek, abych neurazil, ale jde mi o princip, ne o to, co je historicky, společensky či geneticky transparentnější.

Naše osobní dějiny jsou produktem a důsledkem rodokmenu našich předchůdců. Nebýt našich předků a milionů shod okolností, které jejich životy provázely, nebyli bychom ani my a nemohli bychom dnes číst tyto řádky. Jsme bytostí vzešlé z dědictví minulosti, naše kořeny jsou hluboké a nedělitelně spojené s těmi, kteří žili před námi.

Běžíme malý okamžik v čele své rodové linie, a aniž to tušíme, předkové nás ženou stejně, jako i my budeme hnát své následovníky.

Realita našich životů je podložena mnoha tisíci lety, jejichž historií se museli prodrat naši předkové jeden za druhým. Každý z nich si musel projít početím, narozením, dětstvím, růstem, dospíváním, učením, poznáváním, prací, milováním i nenávisť, štěstím i neštěstím, bídou i bohatstvím, stárnutím a smrtí, prostě vším, co k jednomu lidskému životu patří...

Lidé přicházejí a odcházejí a to se opakuje neustále – podléháme času a vše, co naše životy provází, postrádá stálost: majetkem počínaje a prožíváním emocí konče. Stálá je pouze kontinuita naší rodové příslušnosti, ať už o ní víme všechno, nebo zhora nic.

Najdeme-li ve vlastní mysli okénko, kterým se nám podaří poohlédnout se po svých kořenech, uvědomíme si lépe svoji přítomnost a snad se lépe vyrovnáme s vlastním životem utvářeným okolnostmi, jimž často říkáme prostě a jednoduše – osud.

Rodová příslušnost je v našich životních hrách jednou z nejsilnějších karet, jestli ne ta vůbec nejsilnější, s níž svoji životní etudu hrajeme, protože v našich myslích a charakterech vyjadřuje a zosobňuje podhoubí, ze kterého jsme vyrostli. Každého z nás totiž vede nejenom biologická podmíněnost, ale doslova nás ženou i společenské, kulturní, rodinné, náboženské, profesní, politické či intelektuální tradice, jejichž jsme pokračovateli.

Dodal bych ještě malé zamyšlení: Jsme-li naživu, nejen máme, ale i prožíváme znovu a znovu svoji minulost. A dokonce ji můžeme sdílet s jinými. Je to ohromující privilegium.

Sdílení je jedním z nejvzácnějších koření našich životů a znamená, že nikdy, pokud nechceme, nejsme na světě úplně sami...“ (KOSTKA, Karel. Ve spárech osudu, 1. vydání, Frýdek Místek, Alpress, 2010, předmluva)

1.3. Kde hledat kritérium úspěchu

Úspěch naší prezentace lze měřit nejrůznějšími způsoby. V podstatě ovšem platí, že podmínkou úspěchu jsou velmi jednoduché zásady: Odvaha, sebedůvěra, znalosti, schopnost riskovat, rozhodnost, empatie, pokora a schopnost prezentace a s tím spojené sebeprosazení.

Můžeme disponovat přemírou znalostí, řadou dovedností, mít spoustu vědomostí, pokud se ovšem nenaučíme to, co je naším osobnostním bohatstvím, odvážně prezentovat, pak své možnosti prohosподаříme.

Základním kritériem úspěchu je tedy míra sebeprosazení se ve společnosti. Prostředkem, kterým míru máme možnost naplnit, je právě to, jak se projevujeme, jak se prezentujeme, jak komunikujeme a jak působíme na druhé lidi.

2. V tezech uvedené zásady, které se snažím v životě uplatňovat

Celý život si budujeme hierarchii zásad, chování a přesvědčení, které jsou nám blízké a které se snažíme dodržovat.

V následující části postupové práce se pokusím stručně a ve zkratce své zásady vystihnout. Nejdříve však několik slov o projekci.

2.1. Projekce

Pod pojmem projekce si představujeme spíše promítání filmu než nějaký proces probíhající v našem myšlení, ale já mám na mysli právě cosi, co se odehrává uvnitř našeho mozku v době, když přemýšlíme. Přejde mi vhodné alespoň zmínit tuto pro komunikaci a prezentaci nesmírně důležitou věc.

Představme si někoho, koho velmi dobře známe, a pokusme se charakterizovat tohoto konkrétního člověka z hlediska jeho duševních a fyzických vlastností.

Zjistíme, že pozornost věnujeme nejen tomuto konkrétnímu člověku, ale pravděpodobně ho srovnáváme sami se sebou. My totiž nehodnotíme jeho, ale posuzujeme sebe!

V čem jsou další problémy? Ve zdánlivých drobnostech. Při posuzování člověka podléháme celé řadě vlivů a mnohé vidíme zkresleně. Řekneme si „stačí si dát pozor a nezkreslovat, a jsme v pohodě“. Ale tak snadné to není.

Může se například stát, že jsme o posuzovaném člověku slyšeli, že je lhář, a přestože sami nemáme ani jediný důvod považovat ho za lháře, díky haló efektu nám pořád něco našeptává – pozor, je to lhář! Že šlo jenom o pomluvu? To není podstatné, už staří Čechové tradovali vlastně docela zavádějící tvrzení, že „na každém šprochu pravdy trochu.“

Ale vraťme se k tomu, že jiné srovnáváme se sebou. Říká se tomu opravdu projekce – prostě jiné lidi hodnotíme prostřednictvím svých vlastních názorů, pocitů, stanovisek, charakteristik, vlastností... Promítáme si je přes vidinu, kterou vidíme sami sebe.

Jsme pečliví? Automaticky předpokládáme jistou míru pečlivosti, námi považovanou za obvyklou, i u ostatních. A od té se odrážíme. Ale nepořádník jednoho člověka osočí, že je úzkoprsý hnidopich a nechutný pečlivec, a toho samého člověka úzkostlivý pořádku milovník označí za neskutečného bordeláře.

Jak tedy postupovat, abychom dokázali „přečíst“ co nejlépe jiného člověka, neučili se číst jenom sami v sobě a byli schopni co nejobjektivnějšího pohledu?

Pro začátek si uvědomme, že každý živý organismus, tedy i člověk, je pouze relativně stálým a neměnným souborem fyzických a duševních charakteristik. Není přímo chameleónem, ale dokáže mít celou řadu tváří, kterými se prezentuje.

Podívejme se nejdříve na fyzické charakteristiky:

Malý, střední, vysoký – dávejme pozor a nepodléhejme pocitu, že kdo je menší než my, je malý, a kdo je větší, je vysoký. Tady nás projekce může splést už na začátku. Říkali jsme si, že nehodnotíme prostřednictvím sebe, ale snažíme se vycházet od průměru ve společnosti. Muž malého vzrůstu v Evropě měří do sto šedesáti centimetrů, muž vysokého vzrůstu nad sto devadesát centimetrů. Že to bude za padesát let jinak? Nevadí. Hodnotíme teď.

Podsaditý, dlouhonohý? Opět používejme obecná srovnání. A pokračujme: vlasy, tvář, uši, krk, šíje, paže, hrud', břicho, záda, boky...

Až donutíme mozek každou fyzickou charakteristiku vědomě vyhodnotit, pak teprve začneme vyvozovat. Třeba taková tvář. Nestranným pohledem jsme si řekli: kulatá, opálená, lehce podmračená s ostrými rysy. Co vyvodit? Máme zatím jenom obecnou a snad jakž takž objektivní charakteristiku – ano, teprve teď nastává správný čas pro naše „já“. Nebojme se pustit trochu svého „já“ do celého procesu posuzování, teď už můžeme.

Kulatá tvář je nám příjemná, sympatická a přitažlivá, ostré rysy jí dávají určitou přísnost, ale současně i osobitost, opálení je skoro svůdné a ta nepatrná podmračenost v sobě skrývá tajemnost a nedostupnost...

A tak si projdeme celého člověka nejdříve vždy očima nezaujatého pozorovatele - kousek po kousku, a potom znovu přimíchejme své vlastní emoce a posuzujeme prostřednictvím sebe všechno, pro co jsme dokázali najít více či méně objektivní kritéria.

Nemysleme si ovšem nikdy, že pravda je všechno to, co za pravdu považujeme. Jsme závislí na schopnosti svých smyslů vnímat podněty, tedy všechno to, co vidíme, slyšíme, cítíme, nahmatáme, ochutnáme... My lidé jsme bytosti velice omylné. Stačí třeba jenom to, že se nacházíme v jisté z normálu se vymykající situaci, a nejednou nám mozek, to myslící zařízení v nás, doslova vypoví službu a my přijímáme zcela nepochopitelná rozhodnutí a nečekané

závěry. Stačí, když se zamilujeme, a co bylo dosud šedivé, je najednou báječně barevné...
Prezentace nás samých se tak relativizuje ve vzájemné symbióze s prezentací jiného člověka.

2.2. Osobnost

Život si nelze představit bez vzájemných mezilidských styků, bez komunikace, která je základním prostředkem pro sdělování informací mezi lidmi.

Člověk chce najít své místo v lidské společnosti, chce mít přátele, získat lásku, dosáhnout určitého postavení v zaměstnání, založit rodinu, vychovávat děti, pomáhat druhým, chce být úspěšný ve všem, co považuje za důležité.

Chceme být úspěšní?

Pak se nesmíme bát, ale projevme a prezentujme naplno svoji OSOBNOST.

2.3. Osobnost musíme rozvíjet

Úspěšným chce být každý člověk, ať už si představuje pod slovem úspěch cokoliv.

Lidská společnost se řídí dlouhodobě ustálenými pravidly a vytěsni na okraj toho, kdo tato pravidla výrazně a dlouhodobě porušuje.

Pozice „hvězdy“ ve škole, v restauraci, ve sportovním zápole, apod. ještě neznamená, že člověk zůstane „hvězdou“ a středem pozornosti celý život.

Své místo musí člověk neustále obhajovat a posilovat.

V každé fázi života jsme osobností, ale nezapomínejme na to, že svoji OSOBNOST NESTAČÍ POUZE PREZENTOVAT, ALE MUSÍME JI NEUSTÁLE ROZVÍJET.

2.4. Staňme se silnou osobností

Člověk má často tendence k přeceňování či podceňování sebe sama. Současně má vedle touhy být úspěšným i přání stát se všeobecně oblíbeným.

Bohužel v případě úspěšnosti a všeobecné oblíbenosti jde o dvě stejně těžko slučitelné věci jako u podceňování a přeceňování.

Chceme-li být úspěšní, pak musíme počítat s tím, že vše, čím budeme vynikat nad ostatními, nám získá nejen obdiv jedněch, ale i závist a nepřátelství druhých.

Chceme-li být úspěšní, budme sebevědomí, výjimeční a komunikativní.

Jen velmi vzácně se úspěch snoubí s oblíbeností, a to u živých lidí zpravidla krátkodobě – např. u sportovců či umělců. U mrtvých lidí se úspěch s oblíbeností snáší lépe, bohužel, jejich nositeli je to už jedno.

Chceme-li být úspěšní, nestačí nám být jen osobností, musíme se stát SILNOU OSOBNOSTÍ.

2.5. Přinuťme se naslouchat

Komunikovat je zdánlivě tak snadné!

Od dvou či tří let se naučíme mluvit a zvládneme-li řeč, pak najednou můžeme svému okolí sdělovat vše, co uznáme za vhodné. Učíme se sebezprezentaci. Jenomže nestačí jenom mluvit. Je třeba komunikovat tak, aby proud informací nešel jenom od nás k ostatním, ale abychom se stali průsečíkem co nejširšího vícesměrného informačního toku a byli jeho aktivní součástí, protože jenom tak získáme svůj skutečně reálný podíl na ovlivňování společnosti kolem nás.

Vstupujeme-li do komunikačního procesu, najdeme sílu ztlumit v sobě přirozenou potřebu vyjádřit se, prosadit své názory, prezentovat výhradně sebe a mluvit, ale zkusme opak – přinuťme se NASLOUCHAT.

2.6. Naučme se mlčet

Že naslouchání je jednoduché?

Nevěřme. Naslouchání je mnohem náročnější disciplína než mluvení.

Mluvit dokáže prakticky každý, naslouchat umí jenom někteří a umění mlčet zvládnou jenom opravdové osobnosti, nepočítáme-li s lidmi psychicky či jinak postiženými.

Není těžší a náročnější formy komunikace než mlčení. Že nejde o komunikaci? Nemylme se. Unést s grácií a šarmem mlčení je vrcholným uměním rétoriky.

Máme přece přehršel jiných komunikačních prostředků než pouhou řeč. Jen tehdy, zvládneme-li mlčení, vytvoříme si dostatečný prostor k tomu, abychom byli schopni sledovat a plně vnímat to, co nám jiní lidé sdělují svým postojem, držením trupu, hlavy, končetin, bezděčnými pohyby, výrazem obličeje, pohledem, pohyby očních víček a obočí nebo třeba dotykem.

Chceme-li opravdu jiným lidem naslouchat a naplno vnímat jejich prezentační snahy, naučme se MLČET.

2.7. Vztahy boříme pomluvami

Mlčení, myslím tím aktivní mlčení, kdy zůstáváme uvnitř komunikačního procesu, patří k vůbec nejtěžším technikám sebeovládání a jeho zvládnutí patří mezi nejnáročnější umění komunikace, a přestože jsme potichu, je to svým způsobem i rétorická dovednost.

Mlčení nás naučí nechat si pro sebe určité informace, umožňuje v klidu zvážit situaci a citlivě informaci použít až tehdy, kdy je to vhodné, případně si nechat informaci dál jenom uloženou v paměti.

Tíha mlčení je mnohdy k neunesení! Nutkání běžet s každou zprávou a podělit se o ni s ostatními je v každém z nás neodbytná, protože nás činí zdánlivě zajímavými a strhává k nám pozornost okolí.

Když novou zprávu sdělujeme, chvíličku zažíváme pocit, že se stáváme středem pozornosti a již zmíněnou hvězdou.

Jsme-li stálými roznašeči zpráv, je jen krůček k tomu, aby se z původně stručných promluv vyklubaly z našich úst i následně i pomluvy.

Pozor. O co rychleji zprávy roznášíme a o co více mluvíme, o to rychleji ztrácíme zájem okolí a vyvoláváme vůči sobě ostrážitost ze strany ostatních. Naše prezentace se tak stává kontraproduktivní.

Jsme-li opravdu jenom bezmyšlenkovitými roznašeči zpráv, získáme na okamžik zájem okolí, ale v mezilidských vztazích nejen ztrácíme, ale často tyto vztahy nevědomky boříme. A to za chvilkový pocit zájmu o nás NESTOJÍ.

2.8. Je důležité naslouchat, nejenom mluvit

Zvládneme-li mlčení, čeká nás neméně důležitá komunikační schopnost – naslouchání.

Myslíte, že umíme naslouchat?

Všimněme si žáků základních škol či studentů středních škol, jdou-li po ulici ve větší skupině. Překřikují se, hovoří jeden přes druhého, zvyšují hlas, křičí, gestikulují, přitom téměř nikdo neposlouchá nikoho jiného než sebe. Jejich snahou není komunikovat, mají zájem vypovídat se, upozornit na sebe, urvat si svůj díl na hluku, který skupina šíří.

A pak, když nastane situace, že se ze skupiny vyčlení dva lidé, třeba chlapec a dívka, a začnou si vzájemně naslouchat, není daleko k zažehnutí plamínku vzájemných sympatií.

Přátelství a láska jsou přímo podmíněny tím, že nám druhý člověk nejen říká to své, ale především tím, že ho zajímá, co si myslím, co prožívám a co mu chci sdělit já.

Naučíme-li se trpělivě naslouchat, jsme pro své okolí mnohem přitažlivější než ti, kteří JENOM MLUVÍ.

2.9. Prostor potřebuje i druhá strana

Je kolem nás velké množství lidí, kteří jsou přesvědčeni o tom, že právě oni mají nejlepší nápady, největší rozhled, nejsprávnější názory, nejpřevratnější myšlenky...

Nadutci, napadne nás.

Naučme se takové lidi potichu pozorovat a sledujme i ty nebožáky, kteří jsou jejich nucenými posluchači, ať už jsou to rodinní příslušníci či jejich kolegové v práci.

Pozorujme reakce zúčastněných v takovém pseudokomunikačním procesu.

Mluvka mluví a mluví, posluchači poslouchají a poslouchají, ale myslí si svoje a přes souhlasné přikyvování (jiný přístup nemá smysl) buď nevnímají nebo z větší části principiálně potichu nesouhlasí.

Mluvíme-li my sami už příliš dlouho a publikum nám jenom přikyvuje, případně posedává nebo zívá, nezvyšujme hlas, nemluvme rychleji, ale uvědomme si, že dostatečný prostor ke komunikaci potřebuje i DRUHÁ STRANA.

2.10. Pro prezentaci jsou nezbytné komunikační dovednosti

Komunikovat neznamená pouze sdělovat, ale znamená i mlčet, naslouchat, zpracovávat informace, formulovat, reagovat, mluvit, gestikulovat, kombinovat řeč těla s řečí mluvenou atd.

Komunikace je navázání vzájemného spojení s jinými lidmi, je to most, přes který nalézáme, chceme-li, duševní, myšlenkový a citový kontakt s někým druhým.

Komunikace není stav. Komunikace je proces, který se musíme celý život učit. Je to proces živý, nespoutaný, který v sobě skrývá celou řadu očividných i skrytých nuancí, jež dokáže plně vnímat pouze člověk mající nejen zájem a chuť komunikovat, ale člověk disponující komplexně tím, co označujeme jako KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI.

2.11. Nadřazenost, pohrdání a sebestřednost

Často podléháme pokušení poměřovat své okolí sami sebou. Co chci já, je správné, důležité, podstatné, nezpochybnitelné, co chtějí jiní, je potřeba podrobit pečlivému rozboru, zvážit, posoudit, okomentovat...

Uvědomovat si v průběhu komunikace svoji osobnost je významné, vtisknout způsobu komunikace vlastní osobitost a individuální formu je přínosné, ale nezbytné je projevit dostatek respektu ke každému, s nímž komunikujeme.

Jsme-li povýšení, neprojevíme-li dostatek respektu, pak nezískáme důvěru komunikačního partnera, která je nezbytnou podmínkou toho, aby k sobě lidé nacházeli cestu.

Nic nenabourává úroveň komunikace tak, jako NADŘAZENOST, POHRDÁNÍ A SEBESTŘEDNOST.

2.12. Komunikace musí být dialogem

Slovo komunikace je odvozeno od slova komuniké (sdělení).

Když už se rozhodneme s někým komunikovat, měli bychom vědět, co je podstatou sdělení, jsme-li těmi, kteří míní sdělovat.

Vždy začněme tím, co je jádrem sdělení, aby příjemce věděl, o čem chceme mluvit, a pak teprve základní téma a myšlenku rozvíňme, zdůvodňujeme, vysvětlujeme, objasňujeme.

Sdělujeme-li, všimějme si reakcí příjemce a reagujeme ihned, jestliže ucítíme, že něco není v pořádku.

Jestliže příjemce nerozumí, nesouhlasí, odmítá, pak se nehádejme, nezvyšujeme hlas, ale hledejme společné východisko, od kterého se můžeme posunout dál.

Hádka, nesrozumitelnost, neakceptovanost, nevysvětlený rozpor, to vše komunikační proces narušuje a přerušuje.

Jestliže do komunikačního procesu vstoupí hádka, komunikace přestane být dialogem, ale stane se navzájem oddělenými monology.

Sdělujeme tak, abychom zaujali a přesvědčili druhé, ale dbejme vždy na to, aby naše komunikace byla skutečným DIALOGEM.

2.13. K seberealizaci potřebujeme svobodu

Život člověka uprostřed lidské společnosti je téměř nepřetržitou manipulací.

Jsme manipulováni a současně sami manipulujeme s jinými, a aniž bychom chtěli, usměrňujeme a omezujeme svým jednáním jiné, stejně, jako to činí oni nám.

Chceme-li získat pozornost a respekt druhých, nechávejme jim co největší prostor, nespoutávejme je našimi představami a našimi přáními, s kterými nejsou ochotni se ztotožnit.

Budou-li se vedle nás cítit jako přehlížení, zbyteční, nesvéprávní a spoutaní, ovládne je touha zbavit se těch pout, které jim nevědomky nasazujeme.

Pamatujme si, že každý člověk potřebuje svobodu, aby se mohl SEBEREALIZOVAT A CÍTIT DOBŘE.

2.14. I skromnost a pokora vede k cíli

Ať už jsme sebevzdělanější, sebeinteligentnější, sebeúspěšnější a sebeobdivovanější, vždy nám bude slušet skromnost a pokora.

Skromnost a pokora se nedá hrát a nic nepůsobí tak falešně jako snaha předstírat něco, čím nejsme.

Nechtějme tedy všechno hned a tady, nebuďme netrpěliví, važme si toho, co máme, a netrapme se tím, co je zatím mimo náš dosah.

Máme-li cíl, který je daleko a vysoko, pamatujme si, že ho nezískáme jedním velkým skokem, ale budeme potřebovat kroků a skoků víc. A čím jich bude potřeba více, o to nám bude logicky trvat déle, než budeme moci své představy naplnit.

Zvažme dobře své možnosti a radujme se z každého drobného krůčku na cestě ke kýžené metě. Ona se často samotná cesta k vytčenému cíli vychutnává lépe než konečná radost z jeho dosažení. Budeme-li skromní, pokorní a trpěliví, velké skoky a dosažené cíle PŘIJDOU SAMY.

2.15. Jaký svět vytvoříme v sobě, takový bude kolem nás

Premýšlíme-li o svých cílech, zvažujeme-li možnosti a cesty k jejich naplnění, často se chováme tak, jako bychom hledali nějaký jiný svět, než je ten, ve kterém žijeme a který nás obklopuje.

Přítom naše prožitky, emoce i představy odehrávající se v našem nitru se navenek zřetelně projevují v pohnutkách a v činech, jimiž se prezentujeme a jimiž poměřujeme a ovlivňujeme své okolí.

Hledáme-li někde kolem sebe dokonalý svět, hledáme na nesprávném místě, neboť ve své různorodosti nemůže naše okolí nikdy zcela odpovídat našim představám.

Hledejme a vytvářejme co nejdokonalejší svět sami v sobě, protože jenom tento prostor máme skutečně plně ve své moci.

Vytvoříme-li si hodnotný a laskavý svět sami v sobě, stane se takovým i SVĚT KOLEM NÁS.

2.16. Učme se věřit a důvěřovat

Každý žijící člověk je svým způsobem nezralou osobností, ať už je třeba stár devadesátí lety nebo se honosí nejrůznějšími tituly nebo má za sebou něco, co vyvolává u jiných lidí úctu a obdiv.

Nikdo nemůže vědět a znát všechno, nikdy nebude všemu rozumět, i když v některé oblasti může být výjimečně zdatný.

Vyhýbejme se lidem, kteří kolem sebe šíří zdání, že oni jsou ti zralí a vševědoucí, kdežto všechno kolem nich je nezralé, nevzdělané a prostoduché.

Skutečně vzdělaní a opravdu lidé vyzrálejší než ti ostatní nikdy nestaví své přednosti na odív.

Jsme-li přesvědčeni, že v něčem výrazně převyšujeme jiné lidi, halasné vychloubání způsobí pouze to, že nám ostatní přestanou VĚŘIT A DŮVĚŘOVAT.

2.17. Naučme se ovládat mysl

Mysl je tím, z čeho pramení všechny naše touhy, představy, sny, mysl je tím, čím vnímáme a prožíváme svět i sami sebe.

Mysl je plná žádostivosti, má tendence hnát se slepě za novými prožitky a zkušenostmi, stává se nezkontrolovatelnou, jestliže nedokážeme vlastní vůlí stanovit pravidla, kterými jí povolíme naplňovat její žádosti, které jsou nekonečné.

Svoji mysl musíme vycvičit tak, aby ve své nezávislosti byla ochotna respektovat přiměřenost, která je samozřejmě u každého člověka různá.

Jestliže jsme konstatovali, že každý člověk je nezralou osobností s jinou mírou duševní zralosti, pak je nutné dodat, že to, co přináší člověku vyšší stupně zralosti, je především schopnost OVLÁDAT MYSL.

3. Jak působit na druhé příznivým dojmem

Výčet několika výše uvedených zásad je mým osobním pohledem na to, jak by se měl člověk chovat a jaké zásady by měl vyznávat, aby mezi druhými lidmi nepůsobil jako nežádoucí element, ale aby jej okolí respektovalo a aby si jej vážilo v osobní i pracovní rovině.

A také aby člověk dokázal probudit zájem okolí, což je mimo jiné podmínka nejen úspěšné sebe prezentace, ale třeba i úspěšného jednání například v podnikatelském a obchodním styku. „Zájem budí touhu a touha kupuje. Proto je rozpoznání zájmu, vedle prodejních signálů, nejdůležitějším bodem obchodního jednání.“ (BRABEC, Jiří. 33 základních dovedností pro obchodní jednání, 1. vydání, Brno: Computer Press, 2003, s. 72 ISBN: 80-7226-987-9.)

3.1. Dobrá prezentace je podmíněna taktikou a diplomacií

Prezentací i sebe prezentací se snažíme ovlivnit lidi kolem nás. Chceme-li být ve svém snažení úspěšní, měli bychom být připraveni na správném místě ve správném čase a zejména bychom měli chápat myšlení svých posluchačů.

Má-li být prezentace úspěšná, pak je nezbytné dopředu zvážit sled podávaných informací, jejich dávkování i způsob, jakým se rozhodneme sdělovat.

Správná taktika a diplomacie je předpokladem toho, abychom svého cíle dosáhli.

3.2. Neprezentujme umanutě, ale odlehčeně

Mezi dovednosti, které nám ulehčí prezentaci, patří odlehčující otázka, odlehčující poznámka, vtip a nadhled.

Správná prezentace nesmí být pouhým monologem, ale měla by být efektivní komunikací založenou na dialogu, který prezentující verbálně i neverbálně řídí.

Pokud cokoli tvrdíme, nepřinášíme sdělované jako neměnné pravdy, ale vždy argumentujeme. A dovolme argumentovat i posluchačům.

Buďme si vědomi, že naše image se odvíjí právě podle toho, nakolik najdeme odvahu pustit se do otevřené komunikace a zvládat při prezentaci psychologický tlak.

3.2. Snažme se pochopit hodnoty druhých

Prezentace je odsouzena k nezdaru, pokud je výhradně jednosměrná a pokud se nedokáže otevřít.

Aby prezentující mohl navodit tvůrčí atmosféru, měl by se pokusit najít, odhalit a pochopit hodnoty druhých. Jestliže se mu to podaří, pak by je měl zkonfrontovat s hodnotami vlastními a hledat ty, které jsou společné.

Prezentace postavená na společných hodnotách pak má dobrou šanci k tomu, že posluchače nejen osloví, ale že se posluchači s prezentací a s prezentujícím ztotožní.

4. Závěr

Na závěr chci ještě uvést, že komunikaci a prezentaci, ať už osobní či pracovní, je vždy dobré podpořit vizualizací. Dnešní doba přináší celou řadu možností, jak pomocí technických prostředků prezentaci povýšit nad prostý ústní projev.

V té souvislosti je ovšem nutné si uvědomit, že podstatou a základem prezentace je vždy člověk, který chce jinému člověku sdělit určité informace, a to člověk s osobními charakteristikami a s vlastní rozumovou a emoční výbavou.

Naskýtá se otázka, kde se nachází vhodná hranice mezi tím, co by člověk měl sdělovat ve své ryzí člověčí podobě, a co by měl svěřit technice. Nalézt vhodný mix obou přístupů je na každém z nás.

Já osobně jsem velkým příznivcem moderní audio-vizuální techniky a při své přednáškové činnosti ji hodně používám, zejména power pointovou podporu prezentací, nicméně mluvené slovo a přímý kontakt s posluchači kladu stále na první místo prostředků, kterými člověk oslovuje své posluchače. Technika je vynikajícím doplňkem, neměla by se však v žádném případě stát dominantním činitelem prezentace. Tím musí zůstat osoba prezentujícího člověka.

Seznam použité literatury

BĚLOHLÁVKOÁ, V.,: Jak porozumět řeči těla, Computer Press, Praha, 2001.

BRABEC, Jiří.,: 33 základních dovedností pro obchodní jednání, Computer Press, Brno, 2003.

ČERNÝ, V.,: Jak překonat Stres, Computer Press, Praha 1999.

DAVIDSON, J.: Jak zvládnout stres, Pragma, 1998.

DÖRNER, K., PLOG, U.,: Bláznit je lidské. Grada, Praha 1998.

HOLÁ, L.,: Mediace. Způsob řešení mezilidských konfliktů, Grada publishing, 2003.

KHELEROVÁ, V.,: Komunikační a obchodní dovednosti manažera, Grada Publishing, 2006.

KOLAJOVÁ L.,: Týmová spolupráce, 1. vydání, Praha : Grada publishing, 2006

MEDZIHORSKÝ, Š.,: Asertivita, Alfa, Praha 1991.

NEŠPOR, K.,: Uvolněně a s přehledem, Grada, Praha 1998.

STACKE, É.,: Koučování pro manažery a firemní týmy, Grada Publishing, 2005.

SYŘIŠŤOVÁ, E.,: Normalita osobnosti. Avicenum, Praha 1972.

ŠTĚPANÍK, J.,: Umění jednat s lidmi 2 Komunikace. 1. vydání. Praha: Grada publishing, 2005.

URY, W. Síla a moc pozitivního nesouhlasu. Management Press, Praha, 2007.

VALENTA, J.,: Učíme (se) komunikovat, AISIS, Kladno, 2005.

VAŠINA, L., STRNADOVÁ, V.,: Psychologie osobnosti I., Gaudeamus Hradec Králové, 1998.

Kontaktní údaje:
PaedDr. Karel Kostka

Ústav pedagogiky a sociálních studií
PdF Univerzity Palackého v Olomouci
Žižkovo nám. 5
771 40 Olomouc

Tel.: +420 603 259 095

cubeca@seznam.cz