

Tučňák – metafora pro prezentaci

Těm, kdo chtějí, mohou nebo musí komusi cosi prezentovat.

Prezentujeme. V situaci, kdy chceme někomu něco vysvětlit, seznámit ho s vlastním názorem, analýzou, když potřebujeme odsouhlasit rozpočet, když svému týmu vysvětlujeme, na čem budeme pracovat. Když zdůrazňujeme přednosti našeho produktu, když mluvíme ke studentům, na výroční schůzi nebo konferenci. Profesionálů, kteří se někde dostanou k prezentaci něčeho nebo čehokoli jiného, je habaděj a utěšeně jich přibývá. Stejně jako návodů, jak se prezentaci naučit, zvládnout trému a napětí, srozumitelně říci, co je potřeba, nenudit a přesvědčit, předat data. Tučňák je jednoduchý návod, který v prezentaci pomůže.

Je jistě důležité zabývat se obsahovou stránkou prezentace. Pokud nebudete vědět, co říci, bude Vaše vystoupení jenom vaření z vody a asi by bylo lepší se do něj vůbec nepouštět. Velmi důležité je ale i to, jak říkáte to, co pokládáte za důležité sdělit.

Když srovnáme dobrého řečníka a řečníka řekněme nezkušeného, zjistíte, že působení na lidi je i v případě shodných argumentů zcela jiné. Nejde jen o nudu nebo zaujetí, které vyvolají v publiku. Dobrý řečník způsobí, že si publikum informace lépe zapamatuje, naslouchá jeho argumentům, vzbudí důvěru a rozptýlí pochyby. Sebezajímavější poznatky předávané mizernou prezentační formou ztrácejí na přitažlivosti a nikdo je nechce slyšet. Většina z lidí, kteří se ve svém vzdělávání dostali do kontaktu s nějakými přednáškami, si jistě vzpomene na typ řečníka – uspavače hadů. Ten dokáže svým vystoupením navodit naprostý výpadek paměti, doplněným změnou vědomí směrem k spánku a touhou urychleně se něčeho napít (podle času přednášky, věku a bohémství posluchačů může být touha zaměřena na různé typy nápojů obsahujících oxid uhličitý, kofein i alkohol v libovolné kombinaci).

Až tedy zvládnete taje Powerpointu a perfektně sesumírujete text, který chcete prezentovat, povolejte, pokud se nechcete stát

uspavačem hadů, tučňáka – pomůcku, která pomůže s tím „jak“. Tučňáka lidé běžně vnímají jako přátelského opeřence, který je jim sympatický komickými pohyby, baculatostí a chutí na ryby. Stává se dokonce hrdinou filmů – třeba jako stepující outsider, který díky svému pohybovému talentu oslnil i lidské publikum. To se nám hodí, protože tučňáčí metafora nám pomůže právě s pohyby, které při prezentaci děláme. Pohyby jsou totiž důležité – pomáhají publiku vnímat a dělají z Vaší prezentace to, čím má být. Řečník svými pohyby informuje publikum o třech tématických okruzích:

Za prvé, jaký je jak se cítí v dané situaci – od sebevědomé a uvolněné role po napjatou, nervózní, stresovanou osobu. Prostě jak se adaptuje na danou situaci.

Za druhé, co si myslí o publiku – může mu být lhostejné, přitažlivé, může s ním pracovat, nebo se ho bát, úplně ho ignorovat nebo na něm být zcela závislý, ovládat ho, zpracovávat... Jedním slovesem, jak reguluje publikum.

Za třetí, jako se vztahuje k prezentovanému tématu – které oblasti jsou pro něho a tím i pro publikum důležité, co dokáže zdůraznit jako vhodné zapamatování, jaký obraz doprovází jeho proslov – podobně jako ilustrace v knize.

Podle těchto tří okruhů se hlavní znaky neverbální komunikace jmenují adaptéry, regulátory, ilustrátory. Pro úspěšnou prezentaci čehokoliv je tedy dobré potlačit co možná nejvíce takové adaptéry, které by publiku vypovídaly o Vaší nervozitě, užívat takové regulátory, které by publikum přesvědčily, že Vám na něm záleží a že jste s ním v kontaktu, a takové ilustrátory, které by publikum přesvědčily o zajímavosti, důležitosti a tím pádem i zapamatovatelnosti daných informací.

Co s tím má proboha společného tučňák?

Ono to totiž není tak jednoduché. Zdálo by se třeba, že stačí pochopit, jak které gesto na lidi působí (třeba když máte založené ruce před tělem, to většina lidí vnímá dost negativně) a prostě ho nedělat. Bohužel, pokud máte ve zvyku skládat ruce křížem přes tělo, můžete vzít jed na to, že to v prezentační situaci uděláte, jen co se dostanete trochu pod tlak. No a pokud si to ohlídáte, zase zapomenete, o čem jste chtěli mluvit, a tak

pořád dokola. Stejně je tomu třeba s klepáním nohou, bloudění zrakem po stropě nebo podlaze, strnulými zády...

Tučňák nabízí možnost, jak své pohyby při prezentaci přizpůsobit. Pokud totiž místo volního impulsu (musím držet ruce takhle) dokážete pracovat s pocitem a metaforou (ted' budu dělat jako bych byl) dokážete s nedlouhým tréninkem to, co byste jinak zvládli až dlouhou praxí (a některým nepomáhá ani to).

Co tedy nabízí prezentace podle tučňáčího vzoru? Především je třeba si představit tučňáka, který stojí v mrazivém povětří s vejcem na předních nohou – to oni opravdu dělají, alespoň některé druhy. Ať se děje co se děje, nesmíte o vejce přijít, a sebemenším pohybem neztratit přirozené teplo. Pokud se při stání s vejcem na předních nohou příliš zatnete, taky plýtváte energií – zaťaté svaly pracují, a tudíž spotřebovávají teplo. Stůjte tedy uvolněně a klidně. V této pozici zkuste reagovat na nějakou otázku – třeba prostě na to, kolik je hodin. Pokud se u Vás projeví jakákoli adaptační reakce – přenesení váhy, poklepání rukou, zavrtění se, ale i úsměv, sklopení očí – vejce je ohroženo. Je třeba zachovat uvolněnou, nehnutou pozici. (OBR) Je samozřejmé, že v poloze tučňáka s vejcem prezentovat nemůžeme. Působili bychom příliš staticky a nemotorně. Pozice tučňáčího rodiče s vejcem ale dobře slouží k odstranění adaptérů – všech možných pomůcek, které vyjadřují naši nervozitu, nejistotu a tím i nedůvěryhodnost před publikem. Pokud dokážete zbavit při prezentaci svůj projev adaptérů a reagujete tak, že Vás nic nerozhodí, nepřijdete o vejce. Nepřijdete ani o důvěryhodnost a dobrý kredit před publikem.

Druhou tučňáčí dovedností je pohyb hlavou. Tučňák je pták, a tím pádem má oči umístěné daleko více po stranách hlavy, než je tomu u primátů – tedy i ve Vašem případě. Aby obsáhl zorné pole před sebou, musí občas pohnout hlavou ze strany na stranu. V situaci prezentace je tenhle pohyb užitečný – v normálním rozhovoru totiž běžně upíráme oči na jednoho, maximálně dva lidi, při prezentaci většímu množství lidí děláme totéž. Po vzoru tučňáka je tedy dobré představit si, že máte oči po stranách hlavy, a občas jimi publikum obhlédnout, zda se neblíží nějaká

chutná ryba. Zvenku to vypadá tak, že se lidem věnujete, navazujete s nimi zrakový kontakt, dokážete říkat věci jim, nikoli stolu, stropu nebo podlaze. Regulujete vztah mezi nimi a sebou, posilujete regulátory v neverbální komunikaci.

Třetí dovedností tučňáka je pohyb křídly. Všimněte si, že tučňák má křídla přeměněna v jakési ploutve, kterými se dokáže mistrně pohybovat ve vodním sloupci. Křídloploutve vyrůstají skoro z poloviny těla, rozhodně daleko níže, než máme my ramena. Pokud máme napodobit pohyby tučňáka na souši, nejlépe to dokážeme tak, že přitáhneme lokty k tělu a máváme předloktím – a to je přesně to, co se v prezentaci počítá. Pohyb ruky vycházející z ramene je v drtivé většině prezentací vnímán jako příliš emocionální, málo kontrolovaný. Strnulé svěšení křídla před tělem je zase vnímáno jako projev menší energie, někdy zbytečného napětí nebo naopak ochablosti. Ruka-křídlo, které vstřícně gestikuluje s loktem přitaženým k tělu, je to, co potřebujete – vyvolává živý, intenzivní dojem kontaktu, gesta, která zvýrazňují obsah spolu s uměřenou kontrolou situace – člověk-tučňák na svém místě. (OBR) Je pochopitelné, že pokud budete oběma rukama dělat stereotypní pohyby směrem vzhůru s loky u těla a předloktím v pravém úhlu, napodobíte sice tučňáka, ale vyjádříte nejspíš něco jako „co se dá dělat“, „já za to nemůžu“, což je gesto, se kterým v prezentaci dlouho nevystačíte. U prezentačního tučňáka se počítá pohyb tu jedním, tu druhým křídlem, kterým vybízíte lidi k diskusi, ukazujete jim rozsah problému, vtahujete je do děje – regulujete jejich chování a zároveň ilustrujete téma. Mimochodem, dokážete si představit tučňáka se založenými křídly nebo s křídly za zády? Pokud na Vás působí bizarně, vezměte si z toho ponaučení – podobně nešťastně působí i člověk, který tato gesta dělá v prezentační situaci.

Čtvrtou dovedností tučňáka je jeho chůze. Je dobré při prezentaci stát, trochu se občas pohybovat, zároveň je zbytečné pobíhat po místnosti. Získáte tím pozornost lidí a jste přirozeně trochu nad nimi – dodáte svým slovům respekt. Tučňák raději stojí, pokud se pohybuje na souši, činí tak kolébavým krokem, který nejspíše napodobíte tak, že propnete kolena a pohybujete

nohama jen v kyčlích.(OBR) Zní to neuvěřitelně, ale pokud to neuděláte příliš strnule, působí tento pohyb při prezentaci zcela přirozeně, dokonce důstojně. Dokážete tím, že jste dobře adaptováni na prezentační situaci, nechybí Vám energie, pomocí pohybů navazujete i kontakt s publikem.

Celou tučňáčí etudu doporučuji nazkoušet doma před zrcadlem – přeci jen je třeba získat v ní patřičný grif. Pokud dokážete v rámci prezentace zahrát přiměřeného tučňáka, je vysoce pravděpodobné, že bude Vašimi posluchači vnímána jako kvalitnější. Pikantní na tom je, že nejspíš nedokáží říci proč – neverbální komunikace běží hodně po nevědomé úrovni a málokdo dokáže bez tréninku nahlédnout, čím přesně si ho řečník získal. Ze všech sociálních dovedností se prezentace nejvíce blíží divadlu, navíc divadlu jednoho herce. Je také nejlépe naučitelná – zejména proto, že celá hodně záleží na nás, publikum je (třeba oproti vyjednávání) spíš pasivní. Je to role, kterou je dobré se naučit – nedostáváme se do ní od dětství, je to spíš záležitost dospěléjšího věku a tak začínáme více od nuly, než u jiných sociálních rolí. S přípravou obsahu, zacházením s hlasem nebo strukturou Vám tučňák moc nepomůže, ale v neverbální komunikaci při projevu platí: Vejce! Ryby! Křídla! Chůze!

Z knihy: Gruber, J. Čemu se to podobá, co by to mohlo být? Tres consulting s.r.o., Praha 2010.