



## Tréma ako brzda rečníka

**Pôsobenie trémy ako prirodzeného emocionálneho stavu človeka nie je v rečníctve nič výnimočné. Až 90 percent ľudí máva pred vystupovaním na verejnosti trému. Ide o subjektívny strach z prezentovania svojich schopností pred inými. Okrem pozitívnej trémy pôsobí zvyčajne ako brzda.**

Tréma má svoje psychické i fyzické prejavy. Z fyzických je to najčastejšie zvieranie žalúdka, sucho v hrdle, potenie rúk, očervenenie alebo oblednutie. Z psychických okrem nepokojá, neistoty, nervozity a strachu to môže byť celkový chaos v myslení, ktorý vedie až k panike.

### ZARUČENÝ RECEPT NA TRÉMU

Pre praktickú rétoriku má význam nielen charakteristika trémy, ale najmä súhrn poznatkov o tom, ako sa dá proti tréme bojovať. Liek na odstránenie trémy neexistuje. Ide zväčša len o súhrn zásad a pravidiel, podľa ktorých sa každý rečník individuálne môže pokúsiť o psychoterapiu. Dôležité je dobré poznanie problematiky, ktorá je predmetom rečníckeho prejavu. Spojitosť medzi nerešpektovaním tejto zásady a trémou je takmer zákonitá. Je nevyhnutné pripraviť sa najmä na začiatok vystúpenia. Pri dobrom zvládnutí úvodu rečníckeho prejavu máva spravidla i existujúca počiatková tréma klesajúcu tendenciu. Za začiatok

prejavu však nemožno pokladať prvú časť textu (úvod), ale už príchod, pozdrav, oslovenie, predstavenie sa.

### PRÍCHOD REČNÍKA

Je jeho prvým kontaktom s poslucháčmi. Oči poskytnú prítomným prvé, často rozhodujúce informácie o kvalite rečníka. Energickým, sebavedomým, sebaistým príchodom rečník vysiela dôležitý signál i sám pre seba. Podceňovať nemožno ani pozorný a rýchly prieskum terénu, na ktorý treba vstúpiť. Rečníkovi to umožní vyhnúť sa prípadným prekážkam či iným neprijemným prekvapeniam, ktoré najmä v súvislosti s trémou nie sú žiaduce.

### POZDRAVENIE

Pozdrav patrí v prvom rade do oblasti prejavov slušného správania. V praktickej rétorike však zohráva dôležitú úlohu i jeho psychologická stránka. Úprimný, primeraný a slušný pozdrav je začiatkom dobrého kontaktu s publikom a vhodným „protitrémovým“ prvkom. Konkrétna

forma pozdravu vzhľadom na zloženie poslucháčov je vecou inteligencie rečníka, jeho komunikačných schopností a postavenia.

### OSLOVENIE

Oslovenie rámcuje začiatok rečníckeho prejavu. Rečník prostredníctvom oslovenia vysloví, komu prejav adresuje a do istej miery signalizuje, aký bude charakter celého prejavu. Zvládnutie oslovenia ako prostriedku na zmiernenie trémy má dve stránky:

- ★ spočíva v schopnosti rečníka rozhodnúť sa pre správne oslovenie vzhľadom na konkrétne publikum,
  - ★ záleží i na kvalite zrkovného kontaktu rečníka s poslucháčmi, najmä či rečník manifestuje dostatočné sebavedomie vedúce k zvládnutiu celého prejavu.
- Kvantitatívna stránka oslovenia je individuálna. Dolnú hranicu predstavuje magická trojka – na začiatku, v strede a pred koncom, hornú hranicu si musí rečník zvoliť sám. V súvislosti s trémou sa ukazuje vhodnejšie používať oslovenie častejšie.

### PREDSTAVENIE SA

Problematika anonymity má, podobne ako pozdrav, svoju etickú i „protitrémovú“ stránku. Čas medzi výstupom pred publikom a vlastným začiatkom prejavu je potrebné vyplniť zbavením sa anonymity. Ak rečníka nepredstaví niekto iný, nemal by prednášať ako anonymná osoba. Práve akt predstavenia správaný šarmom a príjemnou mimikou poskytuje možnosť „uchytiť sa“ a prekonať brzdiaci vplyv trémy.

Mimoriadne veľký význam pre hladký priebeh rečníckeho prejavu má zvládnutie úvodu prejavu. V rétorike sú známe štyri techniky úvodu:

- ★ technika nadviazania prvého kontaktu – srdečné slová, žartovná veta, milá osobná poznámka, malý kompliment,
- ★ technika uvedenia do témy – malá príhoda, prirovnávanie, osobný zážitok, anekdota, prekvapujúca otázka,
- ★ technika provokujúca myslenie – najzávažnejší momentálny spoločenský problém, kam speje dnešný svet, na čo by sme nemali nikdy zabudnúť, čo nesmieme urobiť,
- ★ priama technika – krátka správa, vysvetlenie, povzbudenie, poučenie, upozornenie.

### AKO SI PRIPRAVIŤ DOBRÝ PREJAV?

- ★ Nepoužívajte žiadne ošúchané frázy.
- ★ Podstatu prejavu prezentujte jasne, zreteľne a viackrát.
- ★ Všetky vaše výroky musia byť dôveryhodné.
- ★ Vynechajte všetky nepotrebné „omáčky“.
- ★ Celý prejav postavte na hlavných bodoch.
- ★ Poskytnite poslucháčom informácie a radosť z počúvania.
- ★ Pozdravte poslucháčov maximálne trikrát na začiatku.
- ★ Dobrý úvod zvyšuje pozornosť poslucháčov.
- ★ Jadro usporiadajte jednoducho a prehľadne.
- ★ Rozprávajte zrozumiteľne, obrazne, cudzie slová radšej vynechajte.
- ★ Tvorte jednoduché, krátke a vhodné vety.
- ★ Využívajte pôsobivé metafory.

**„NADEĽAHČENIE“ SITUÁCIE**

K regulovaniu trémy prispieva i celková dobrá dramaturgia rečníckeho prejavu. Jej súčasťou môže byť aj schopnosť rečníka zmierniť zložitosť situácie istým „nadľahčením“. Odporúča sa priblížiť si životné situácie, ktoré sú oveľa závažnejšie a dô-

o vzhľade publika (kapustné hlavy, ľudia z inej planéty a pod.).

**ZRAKOVÝ KONTAKT S PUBLIKOM**

Je známe, že medzi účastníkmi rečníckeho prejavu sa takmer vždy nachádza mnoho zložitých a často pro-

„protitrémovo“. Možno predpokladať, že uvedený typ priaznivo nalaďených ľudí existuje aspoň v minimálnom množstve v radoch takmer každého publika. Negatívne zrakové pôsobenie z radov publika (uhrančivosť pohľadov, pochybovačnosť, irónia a pod.) je najlepšie ignorovať.

mu hoci aj jedna minúta.

Ak vychádzame z predpokladu, že rečník dobre pozná sám seba, nemalo by byť problémom zvoliť si na regulovanie trémy vlastný postup i vlastné prostriedky. Bez pozitívnej trémy je človek nedbalý, flegmatický, suchopárny, chýba mu energia na to, aby bol tŕižiadostivý. Ak dokážeme spoľahlivo (s istým šarmom) povedať, že máme trému, práve ju strácame.

Ako príklad uvádzame tento „protitrémový“ návrh na prednesenie úvodu rečníckeho prejavu: „V tejto chvíli mám strach. Avšak strach je predpokladom odvahy. A tak mám jednoducho odvalu mať v túto chvíľu strach a prosím vás o preddavok dôvery.“ Sympaticky pôsobí i návrh na „protitrémový“ záver rečníckeho prejavu: „Počúvali ste ma, zniešli ste ma, pomohli ste mi. Boli ste priateľskí. Srdečná vďaka za spoluprácu a za vaše otvorené duše. Dovoďenia.“ ■

**NEDOSTAŤ SA DO ČASOVEJ TIESNE**

Časová tieseň máva pri rečníckom prejave dve základné podoby. Je to prebytok a nedostatok času. Jednu i druhú situáciu zaregistruje rečník až v druhej časti prejavu. Na trému pôsobia pravdepodobne obidve rovnakým spôsobom – zvyšujú ju. Najlepšie je prvej či druhej alternatíve predísť. Umožní to dobrá príprava časovej osi prejavu a jej čo najpresnejšie dodržiavanie. Skúsenejší rečník dokáže „zvládnuť“ aj viacminútové disproporcie, začiatčovníkovi môže narobiť problémy a zvýšiť tré-

**Rečník spravidla nezíska toľko správnym a vhodným oslovením, čo sa pokladá za samozrejmosť, ako stratí neprímeraným a nevhodným oslovením. Šum, ktorý týmto môže spôsobiť, je v súvislosti s trémou najmenej potrebný.**

ležitejšie, ako je práve prebiehajúca.

Napríklad čo je to proti nekonečnosti vesmíru, veď to nie je vec života a smrti, zajtra bude oveľa príjemnejší deň a pod. Funkciu „nadľahčenia“ situácie plnia i komické predstavy

tirečivých osobností. Niektorí hneď od začiatku reagujú na rečnícky prejav priateľsky, pozitívne, iní zase opačne. Zrakový kontakt s pozitívne naladenými účastníkmi pôsobí už od prvého okamihu povzbudzujúco

# Život je zmena – ako to vidíte vy?

**Riadenie zmeny môže byť ťažké a stresujúce. Ľudia nemusia vidieť potrebu zmeny, dôvod zmeny môžu pokladať za pochybný, stavajú sa k zmene skepticky. Niektorí ľudia neradi podstupujú riziko, neznášajú neistotu, majú radšej „ticho plynúcu rieku“ bez akýchkoľvek komplikácií. V zmenách vidia hrozbu.**

Ich opakom je skupina ľudí, ktorí majú radi riziko, v zmenách vidia príležitosti, pokladajú ich za užitočné, pretože ich stimulujú k novým výkonom a nápadom. Títo ľudia sa prejavujú entuziazmom a pozitívnym postojom k životu.

**FIRMÝ POTREBUJÚ DVA TYPY ĽUDÍ**

★ Entuziasti podporujú a stimulujú zmeny, nové pohľady na riešenie problémov, nové podnety na rozvoj organizácie.

★ Skeptici sú dôležití, lebo dokážu pribrzdiť nerozumné návrhy, upravujú extrémne myšlienky, pomáhajú udržiavať stabilitu organizácie.

Je dôležité, aby manažér, ktorý zmenu zavádza a riadi, vedel identifikovať charakteristiky ľudí, s ktorými bude spolupracovať, na ktorých bude mať zmena vplyv a ktorí môžu zmenu významne ovplyvniť. Ale nielen to. Manažér musí vo vzťahu k zmenám v prvom rade poznať sám seba.

Pri hodnotení postojov k zmenám môžeme ľudí rozdeliť aj podľa ďalšieho kritéria, a to na inovátorov a adaptorov. Toto rozdelenie vychádza z predpokladu, že ľudia sa líšia vo všeobecnej pripravenosti iniciovať a prijímať zmenu.

**INOVÁTORI**

Majú tendenciu robiť veci INAK, s úsilím predefinovať problém alebo úlohu, pozerajú sa na veci a riešiť ich novým spôsobom. Sú charakteristickí tým, že: ★ uprednostňujú netradičné situácie, neštruktú-

rované úlohy, ktoré pokladajú za výzvy a príležitosti,

★ produkujú veľa nových nápadov, niektoré z nich sú v súčasnosti nerealizovateľné, niektoré nie sú akceptovateľné inými, ale niektoré z nich dokážu riešiť predtým neriešiteľné situácie,

★ pri riešení problémov a úloh akceptujú väčšie sprievodné riziko.

Inovátori sú dôležití v čase krízy, keď sa cítia ako ryba vo vode. Majú však ťažkosti s prispôbovaním sa každodennému pokojnému životnému a pracovnému tempu. Keď prehrmí najdynamickejšie obdobie, začínajú sa nudiť a hľadajú nové pole pôsobnosti. Svojím prístupom často spôsobujú diskontinuitu vo vývoji, čo na jednej strane môže v čase krízy organizáciu zachrániť, ale i vážne ohroziť.

**ADAPTORI**

Prijímajú problém tak, ako je zadaný. Pri jeho riešení sa usilujú pohybovať v rámci vymedzených hraníc so snahou robiť veci LEPŠIE. Predkladajú starostlivo vybrané a relevantné riešenia. V organizácii sú dôležití na udržiavanie každodenného chodu organizácie. Uprednostňujú jasné a štruktúrované situácie, sú schopní dobre zakomponovať nové údaje alebo udalosti do existujúcich štruktúr, ale významnejšie zmeny ich stresujú a vyvolávajú v nich obavy.

V zásade môžeme povedať, že inovátori sú pre organizáciu dôležití v čase krízy a adaptori pri

udržiavaní každodenného chodu organizácie. Dôležité je však rozumieť ich vzájomnému spolu-  
nažívaniu a spolupráci:

★ inovátorov adaptor vnímajú ako riskujúcich, nebezpečných, narúšajúcich rovnováhu, niekedy ako neurotických, necitlivých k druhým, ktorých treba kontrolovať,

★ adaptorov inovátori vnímajú ako ťažkopádnych, nepružných, konzervatívnych, ako ľudí, ktorí bránia pružnému rozvoju; pokladajú ich za podriaďujúcich sa, konformných, vypočítateľných, za „zabetónovaných“ v systéme.

Tieto dva typy – inovátori a adaptor – predstavujú extrémne, okrajové prípady. Väčšina z nás sa nachádza niekde na škále medzi nimi, avšak v čase krízy sa jednotlivé charakteristiky viac zvyrazňujú.

Manažér, ktorý riadi, zavádza zmenu, musí poznať svojich spolupracovníkov a ich vzťah k zmenám. Na základe ich poznania bude vedieť, s kým a ako má riešiť aktuálne situácie. V zásade môžeme povedať, že inovátorov nebude podľa možnosti vhodné poverovať úlohami stereotypnými, pravidelnými a od adaptorov nebude vhodné požadovať netradičné riešenia a prístupy. Pochopiteľne, dôležité je uvedomiť si svoje vlastné preferencie pri riešení problémov a úloh. ■

*Príloha Štýl (s. 61 – 65) pripravená v spolupráci s časopisom Úspešný manažér, © Dr. Josef Raabe Slovensko, s.r.o. Viac na [www.raabe.sk](http://www.raabe.sk)*