

# Zkroťte trému

Průvodce sebevědomým  
vystupováním

- ŽIVOT  
V ZAJETÍ  
MÝTŮ
- POZNEJTE  
SAMI SEBE
- PRÁCE  
S MYSLÍ,  
DECHEM  
A TĚLEM

Jiří Daníček

**PPK**  
PSYCHOLOGIE PRO KAŽDEHO



# Zkroťte trému

Průvodce sebevědomým  
vystupováním



**Jiří Daníček**

GRADA Publishing

**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.*

**Mgr. Jiří Daníček**

**ZKROŤTE TRÉMU**

**Průvodce sebevědomým vystupováním**

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](http://www.grada.cz)

jako svou 5820. publikaci

Odpovědná redaktorka Jarmila Vohralíková

Sazba a zlom Radek Vokál

Návrh a zpracování obálky Daniela Eftimiadisová

Počet stran 96

Vydání 1., 2015

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

© Grada Publishing, a.s., 2015

Cover Photo © allphoto.cz

**ISBN 978-80-247-5328-7**

**ISBN 978-80-247-9053-4 (ve formátu PDF)**

**ISBN 978-80-247-9054-1 (ve formátu EPUB)**

# Obsah

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Předmluva</b> .....  | <b>7</b>  |
| <b>1. Osobní příběh</b> .....                                     | <b>9</b>  |
| <b>2. Čtyři dohody</b> .....                                      | <b>11</b> |
| 2.1 Dohoda první: Vyjdeme z komfortní zóny .....                  | 11        |
| 2.2 Dohoda druhá: Neříkejte, co nechcete, ale co chcete .....     | 12        |
| 2.3 Dohoda třetí: Zaměřte se na sebe .....                        | 13        |
| 2.4 Dohoda čtvrtá: Budu s vámi pracovat koučovacím způsobem ..... | 14        |
| <b>3. Žijeme život v zajetí mýtů</b> .....                        | <b>17</b> |
| <b>4. Jak funguje náš mozek</b> .....                             | <b>25</b> |
| 4.1 Mozek plazů .....   | 25        |
| 4.2 Emoční mozek .....  | 26        |
| 4.3 Vizualní mozek .....  | 27        |
| <b>5. Jezdec a slon</b> .....                                     | <b>29</b> |
| <b>6. Sebepoznání</b> .....                                       | <b>31</b> |
| 6.1 Zasaďte si prezentaci do kontextu .....                       | 31        |
| 6.2 Jak na tom s prezentačními dovednostmi skutečně jste? ...     | 33        |
| 6.3 Vraťte se na chvíli do dětství .....                          | 35        |
| 6.4 Změňte svou samomluvu .....                                   | 38        |
| 6.5 Utlumte svého vnitřního kritika .....                         | 39        |
| 6.6 Změňte své vnitřní našeptávače .....                          | 41        |
| 6.7 Zkuste využít sílu meditace .....                             | 42        |
| 6.8 Introverti, využijte svou sílu .....                          | 44        |
| 6.9 Neberte věci osobně .....                                     | 45        |
| 6.10 Odhalte spouštěče svých emocí .....                          | 46        |
| 6.11 Stanovte si hranice .....                                    | 47        |
| 6.12 Poznejte lépe sami sebe .....                                | 49        |
| 6.13 Hledejte řešení v sobě .....                                 | 53        |
| <b>7. Práce s myslí, dechem a tělem</b> .....                     | <b>55</b> |
| 7.1 Práce s myslí .....   | 56        |
| 7.1.1 Porcování .....   | 56        |
| 7.1.2 Mějte s sebou spojence .....                                | 57        |
| 7.1.3 Pracujte s fantazií .....                                   | 57        |
| 7.1.4 Najděte v prezentaci smysl .....                            | 58        |

|           |  |           |
|-----------|--|-----------|
| 7.1.5     | <i>Nepřeceňujte negativní, nevyhazujte kvůli tomu pozitivní</i>    | 58        |
| 7.1.6     | <i>Nevytvářejte si domněnky</i>                                    | 59        |
| 7.1.7     | <i>Naše slova a vnitřní řeč mají neskutečnou sílu</i>              | 60        |
| 7.1.8     | <i>Naladíte se</i>   | 60        |
| 7.1.9     | <i>Nebojte se autorit</i>  | 61        |
| 7.1.10    | <i>Najděte si na přemýšlení jiné téma</i>                          | 61        |
| 7.1.11    | <i>Změňte postoj k publiku a najděte si v něm spojence</i>         | 62        |
| 7.1.12    | <i>Zrestartujte mysl krátkou meditací</i>                          | 63        |
| 7.1.13    | <i>Strhňte pozornost ze sebe, věnujte se lidem</i>                 | 64        |
| 7.2       | <i>Práce s dechem</i>  | 65        |
| 7.2.1     | <i>Správný jógový dech</i>   | 65        |
| 7.2.2     | <i>Zklidnění pomocí dechu</i>                                      | 66        |
| 7.3       | <i>Práce s tělem</i>   | 67        |
| 7.3.1     | <i>Pevný postoj</i>  | 68        |
| 7.3.2     | <i>Přijměte alespoň na chvíli svůj vymezený prostor za vlastní</i> | 68        |
| 7.3.3     | <i>Držet něco v rukou, nebo ne?</i>                                | 69        |
| 7.3.4     | <i>Gestikulovat, nebo ne?</i>                                      | 70        |
| 7.3.5     | <i>Rychlé uvolnění těla – všechny svaly zaťaté a uvolnit</i>       | 71        |
| <b>8.</b> | <b>Několik tipů pro přípravu prezentací</b>                        | <b>73</b> |
| 8.1       | <i>Ujasněte si dobře, co chcete sdělit</i>                         | 73        |
| 8.2       | <i>Ujasněte si svou strategii</i>                                  | 74        |
| 8.3       | <i>Přizpůsobte se tomu, ke komu budete mluvit</i>                  | 74        |
| 8.4       | <i>Nevnímejte jen svůj pohled</i>                                  | 76        |
| 8.5       | <i>Každý z nás získává informace jinak</i>                         | 77        |
| <b>9.</b> | <b>Závěr</b>   | <b>79</b> |
|           | <b>Použitá literatura</b>  | <b>81</b> |

# Předmluva

Milí čtenáři,

velice si vážím toho, že jste právě otevřeli tuto knihu. Možná je za tím jen pouhá zvědavost, možná důvěra, že v ní najdete to, co potřebujete. Je ale jasné, že pokud vás zaujalo jen téma, nestačí to k tomu, aby vám kniha byla užitečná. Potřebujete najít i své odpovědi. Pokud váháte, jestli si knihu pořídit, zvažte několik důležitých věcí.

Pokud od ní očekáváte, že vám přinese zaručený recept a tréma sama odejde, knihu odložte a nekupujte ji. To vám totiž neslibuji a neumím to zařídit. Mám až příliš velký respekt k vašim životním zkušenostem a realitě, ve které žijete, abych vám mohl říct, že to, co si myslím já, je správné. Zvažte také styl, kterým s vámi chci pracovat. Nebudu vám říkat, co máte dělat. „Obecně platné zaručené recepty“ zkrátka nefungují.

Na následujících stránkách vám nabízím něco jiného. Něco, co se mi osvědčilo při práci s lidmi, kteří za mnou přicházejí ze stejného důvodu, z něhož jste vy teď otevřeli tuto knihu. Budu vás provázet vašimi myšlenkami tak, abyste si je utřídili a našli si v nich vlastní fungující řešení.

Pokud jste tedy připraveni na sobě opravdu poctivě pracovat a nečekat, až řešení přijde samo, je tato kniha opravdu pro vás a jsem vám plně k dispozici. Nejen jako průvodce touto knihou, ale i osobně. Přeji příjemné zážitky při sebeobjevování, a pokud si budete potřebovat něco ujasnit, neváhejte se na mě obrátit.

autor





# 1. Osobní příběh

Začnu osobním příběhem. Uvidíte alespoň, že v tom nejste sami a dozvíte se také, proč jsem se rozhodl knihu vydat. Mám za sebou dvanáct let práce v médiích. Když jsem začínal, bylo pro mě všechno nové, bavilo mě to, podnětů bylo tolik, že na trému nebyl čas.

Vlastně mi bylo jedno, jestli je všechno správně, hlavně že dělám svou vysněnou práci. Postupně jsem získával zkušenosti, učil se, víc jsem si uvědomoval, jakou mají média moc. Jak je důležité, aby novinář dodržoval řadu pravidel. Aby dobře mluvil a byl vzorem.

Když pracujete v médiích, kdekdo vás hodnotí. Každý má svůj názor, svou pravdu. Najednou zjistíte, že jsou i lidé, kteří vás nemají rádi, nepřipadáte jim dobrý. Egu se to nelíbí. Chcete přece být dokonalí. Mnohem víc se začnete hlídat.

Vlastně největší trému jsem měl po řadě let práce před mikrofonem. Už vás berou jako profesionála. Něco se od vás čeká. Zaučujete nové lidi. Nechcete se ztrapnit. Porovnáváte se s jinými. Uvědomujete si své nedokonalosti. A myslíte na to tolik, že vás to odzbrojí.

Hledal jsem rady v knihách, radil jsem se s odborníky. Přečetl jsem si řadu pouček o tom, jak se uvolnit, jak se ukotvit, jak správně dýchat. Jak to brát jen jako hru, jak si to užívat. Nepomáhalo nic.

Zjistil jsem, že nepotřebuji nové znalosti. Nepotřebuji teorii. V hlavě máme naopak přebytek informací. Řešení musím hledat uvnitř. Utřídit si myšlenky. Zjistit, proč mě tréma tak svazuje, proč ji mám. Uvědomit si, jaké mám slabé stránky, a naučit se s nimi správně pracovat, aby mi nepodrážely nohy. Změnit své myšlení.

Když se mi to podařilo, začal jsem pracovat s lidmi, kteří řešili podobné věci, a dařilo se. Po letech se mě řada klientů začala ptát, proč nevydám knihu, abych pomohl i dalším. Řekl jsem si, proč ne, když už se mi podařilo pomoci stovkám lidí. Doufám, že v ní najdete spoustu inspirace i vy.



## 2. Čtyři dohody

Tato kniha nebude vaším novým návodem. Bude vaší novou mapou a já vaším průvodcem. Aby naše společná cesta mohla mít naději na úspěch, potřeboval bych se s vámi dohodnout na čtyřech pravidlech, bez kterých se neobejdeme.

### 2.1 Dohoda první: Vyjdeme z komfortní zóny

Lidé za mnou občas přicházejí, popíšu mi své starosti a čekají, až je opravím. Čekají spásu zvenčí. Ale já nejsem mechanik, jsem kouč. Navíc hledání spásy v technikách stejně nefunguje, dokud nejdeme dovnitř a nenajdeme si své vlastní příčiny trémy a nenaučíme se s nimi pracovat.

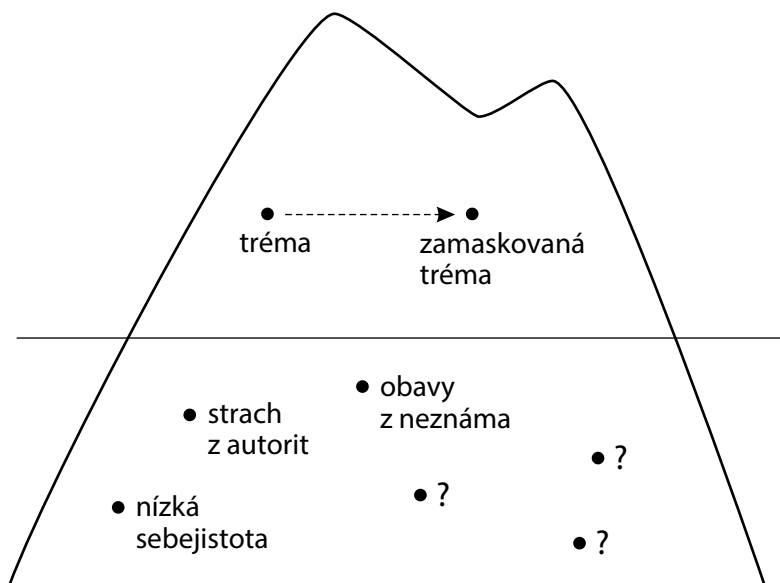
K tomu je potřeba opustit komfortní zónu. Podívejte se na obrázek ledovce (obr. 1). Na povrchu vidíme jen kousek. Základna je ale hluboko pod hladinou. Teď se zkuste na svou trému podívat jako na špičku ledovce.

Tréma je někde nahoře, nad hladinou. Je to území, které už máte prozkoumané dost, a pořád se výsledek nedostavil. Tréma je totiž jen prázdné slovo, které zamaskovává něco, co je pod hladinou. U někoho to může být strach z autorit, u jiného strach z neznáma nebo nízká sebejistota. Když budeme řešit trému tím, že vás naučím jen správně dýchat, vyslovovat, stát, výsledkem bude jen zamaskovaná tréma, ale pořád tréma.



#### Cvičení

To je vaše první cvičení. Pojdme společně pod hladinu. Vybavte si pojem tréma. Co se pod ním u vás konkrétně skrývá? Čím jsou způsobené vaše obavy? Máte strach vždycky, když jdete před lidi, nebo jen v některých situacích? Ve kterých? Čím to je? Odpovědi si zapisujte, budeme z nich později čerpat.



**Obr. 1** Abychom mohli hledat skutečné řešení, je potřeba jít pod hladinu ledovce

## 2.2 Dohoda druhá: Neříkejte, co nechcete, ale co chcete

Abychom mohli dál společně pracovat, potřeboval bych, abyste se zamysleli nad tím, jaký by měl být výsledek. Když se chceme něčeho zbavit, často přemýšlíme jen o tom. Nemáme ale žádný cíl. Když nemáme cíl, byla by jen velká náhoda, kdybychom ho dosáhli.

Nepřemýšlejte už tedy o tom, jak vaše tréma vypadá. To víte dokonale. Přemýšlejte nad novým cílem. Co chcete místo trémy? Jak to bude vypadat, až to bude podle vašich představ? K tomu už můžeme hledat cesty.

Trému jste si totiž dlouho budovali. Stala se vaším vzorcem, který je v mysli hluboko vyrytý. Abychom mohli něco změnit, musíme začít tvořit nový vzorec, se kterým budeme spokojenější. Bude navíc chvíli trvat, než ho vytvoříme a do mysli vryjeme tak hluboko, jako ten starý.

## 2.3 Dohoda třetí: Zaměřte se na sebe

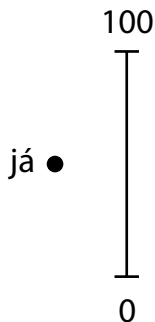
Ponořit se do sebe, probrat se vlastními myšlenkami a hledat řešení v sobě, nebývá někdy jednoduché. Pravdy nebývají příjemné. Je ale nutné je najít, jinak bude výsledkem jen maskovaná tréma, ale nikdy se při prezentacích před lidmi nebudete cítit příjemně.

Často slyším: „TO ON za to může, on to ve mně vyvolává.“ On mě našel. Tím připouštím, že má možnost manipulovat mým myšlením a mými emocemi. Skutečnost je jiná. TO JÁ jsem se našel na něj a je potřeba, abych u sebe hledal důvody, proč mě to štve.

Slychávám také: „TO ONO. To ta situace na trhu je složitá, proto se nám nedaří.“ Pak je ale možná lepší nepodnikat a zabalit to rovnou. Ano, situace na trhu může být složitá. Ale to neznamená, že nemůžeme využít svých silných stránek a USPět.

Nemá smysl se příliš zabývat tím, CO ON a CO ONO. Buď to můžeme změnit, nebo ne. Jediné co má smysl, je zabývat se tím, CO JÁ. Proč mám trému? Jak já se vidím? Jaký skutečně jsem?

Nabízím obrázek, který nám lépe ukáže, co sami sobě provádíme (obr. 2). Podívejte se na osu vpravo. To je naše myšlení. Jsou chvíle, kdy si připadáme na nule. Naprosto neschopní. Jindy se cítíme na stovce. Naprosto skvěle. Je to i smýšlení ostatních o nás. Někdy nás vidí na nule, jako naprosto neschopné. Jindy na stovce, naprosto dokonalé. Je důležité vědět, že je to jen naše myšlení. A je na nás, co si o sobě myslíme.



Zkuste si ale představit sami sebe mimo tuto osu. Tam totiž skutečně jste. Když budete dobře znát sami sebe, své silné a slabé stránky, už nebudete tolik skákat na ose z místa na místo. Nebudete ani tolik závislí na názorech druhých. Bude celkem jedno, jestli vás vidí na nule, jako naprosto neschopné. Jejich názor totiž nezmění nic na tom, kdo a jací skutečně jste.

**Obr. 2** Osa vpravo jsou jen naše myšlenky, realita je mimo osu

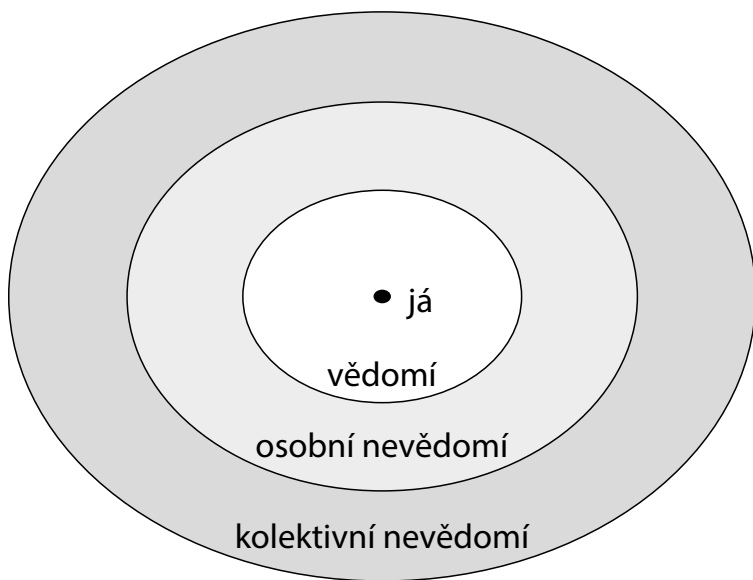
## 2.4 Dohoda čtvrtá: Budu s vámi pracovat koučovacím způsobem

Ukážu vám důvod, proč nemá smysl, abych vám dával rady. Nevím totiž, proč se právě u vás projevuje tréma. Byl bych jen dalším zdrojem informací, které vám nepomůžou, dokud se neprobereme vašimi myšlenkami. Budu vás proto provázet vašimi myšlenkami a vést vás k hlubšímu zamyšlení.

Podívejme se, proč je důležité, abyste poznali sami sebe. Nabízím velmi zjednodušeně na psychologii Carla Gustava Junga (obr. 3). Mállokdy známe dobře sami sebe, své JÁ. Náš souhrn představ o tom, kým jsme, je plný omylů, které jsme si vytvořili my sami. Ve vědomí máme jen pár věcí. Nejsme schopni vědomě pojmut celou naši realitu. Ani teď nevnímáte vědomě vše, co je kolem vás.

Mnohem více nás ovlivňuje naše nevědomí. Do něj si často saháme pro reakce. V našem osobním nevědomí jsou obsahy, které jsme si během života posbírali. Jsou v něm naše vlastní vzorce, které jsme si vytvořili, abychom si zjednodušili život. Mezi ně patří i vzorce, podle kterých fungujeme, když máme vystupovat před lidmi.

Ovlivňuje nás i kolektivní nevědomí. Vzorce, které jsou typické pro všechny a vycházejí ze zkušeností celého lidstva. Tam se například dozvíme, že správný řečník má umět tohle, tohle a ještě tohle. Jenže kdo ta pravidla stanovil? A jsou opravdu obecně platná? Mezi nejlepší řečníky přece vždycky patřili ti, kteří se takovými pravidly neřídili, ale kteří dobře znali své JÁ, a uměli dobře využít své silné stránky.



**Obr. 3** Fungování vědomí a nevědomí podle C. G. Junga

Dokud neznáme dobře sami sebe, jsme vždycky závislí na názorech ostatních. Jenže ty bývají často i protichůdné. Zkuste si představit jakoukoli situaci. A představte si, že byste se měli řídit radami všech. Zřejmě byste skončili v péči psychologa. Nejde to. Vždycky podle někoho budeme reagovat špatně.

Jediné, co můžeme udělat, abychom byli v pohodě, je dobře poznat sebe samotné a rozhodnout se správně podle sebe. Najednou nejsme závislí na názorech ostatních. Koneckonců, jaké mají oni právo nás soudit? Oni nežijí náš životní příběh.





# 3. Žijeme život v zajetí mýtů

Abychom se mohli při prezentacích cítit lépe, potřebujeme se zbavit mýtů, ve kterých žijeme. To, že se něco říká, a že to říká spousta lidí, ještě neznamená, že je to pravda. Spoustu pravd o prezentování nám dokonce říkají lidé, kteří o prezentování nic nevědí, nebo je za dobré řečníky nepovažujeme.

Už samotné přemýšlení o tom, kdo je dobrý řečník, je zbytečné. Známe kolem sebe spoustu řečníků, kteří plní všechno, co by se od nich podle těchto mýtů očekávalo. Ale vždycky bude velká část lidí, kteří je nebudou považovat za dobré řečníky. A vždycky bude velká část lidí, kteří neplní vůbec nic z toho, co by se od dobrého řečníka očekávalo. A většina lidí je označuje za výborné řečníky.

Kde tedy je ta pravda? Jakou hodnotu mají taková pravidla? Nebudeme tedy pracovat na tom, abyste se naučili plnit jakási pochybná pravidla. Budeme pracovat na tom, abyste se vy sami cítili při prezentacích dobře.

## Dobrý řečník by měl umět...

Zkuste si teď napsat pravidla, kterými by se měl řídit dobrý řečník. Co všechno by měl zvládat? Podívejte se teď na obrázek 4. To jsou věci, které píšu pravidelně na tabuli, když se ptám účastníků tréninků, co by měl dobrý řečník zvládat.

Všechny tyto věci jsou v lidech hluboce zakořeněné. Někdo je někdy řekl. Ale kdo? Jakou mají logiku? A opravdu je má umět každý? Ano, očekávám je od profesionálního mluvčího nebo moderátora. Ale potřebujete je nutně vy, když jdete prezentovat? Kdybych byl svázaný všemi těmito pravidly, určitě už se mi nepodaří to, co je na obrázku na konci. Usmívat se. A už vůbec ne být přirozený.

Znám spoustu lidí, kteří nikdy nestudovali normu spisovné výslovnosti a netrénují pravidelně artikulační cvičení. Přesto jsou dobří řečníci. Znám naopak spoustu lidí, kteří se naučili nějaká gesta a vypadají jako hlupáci. Znám řečníky, kteří nemají příjemný hlas, nevypadají jako ideály krásy, nemají charisma a občas se přehrajou. Přesto jsou skvělí.

|                       |                                  |
|-----------------------|----------------------------------|
| Výslovnost            | Znát víc než publikum            |
| Artiklace             | Zaujmout                         |
| Gesta                 | Nemít trému                      |
| Sebejistota           | Přirozenost                      |
| Mít co říct           | Příjemný hlas                    |
| Nepřeříkávat se       | Udržet pozornost publika         |
| Charisma              | Nechodit, stát pevně, ukotvit se |
| Dobře vypadat         | Být klidný                       |
| Vtipný                | Být vzorem                       |
| Umět odpovědět na vše | Usmívat se                       |

**Obr. 4** Co má umět dobrý řečník podle účastníků mých tréninků

A kdo vymyslel, že musíte stát a nesmíte se pohnout? Kdo říká, že nesmíte mít trému? Kdo rozumný očekává, že umíte odpovědět úplně na vše? Není navíc tohle všechno dost v rozporu se snahou být přirozený?

Neříkám, že není fajn, když má někdo příjemný hlas a dobře vyslovuje. Ale o to přece nejde. O co vám jde, když posloucháte řeč, prezentaci? Chcete se něco dozvědět a chcete se cítit příjemně? Čili: Co se chce od vás? Předat informaci, vytvořit příjemné a bezpečné prostředí. Nic víc. Mimochodem na co se vás pak doma ptají? „Co jsi se dozvěděl?“ nebo „Jaké to bylo?“ Nepřemýšlejte už o hloupostech. Mám pro vás další cvičení. Zamyslete se spíš nad tím, čím to je, že se s vámi lidé cítí příjemně. A to jim dávejte i při prezentacích. Budete se lépe cítit vy i oni.



### Cvičení

Zamyslete se: Proč se s vámi lidé cítí příjemně? Když vám dojdou nápady, zapátrejte v paměti: co vám kdy hezkého řekli? V jakých situacích vám řekli, že je jim s vámi fajn? Kdy vám to dali najevo? Odpovědi si zapisujte, při dalších cvičeních si usnadníte práci a budete jen přidávat další odpovědi.

## Může se stát, že...

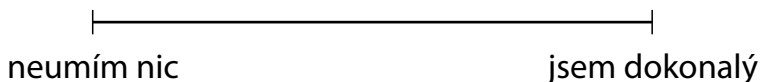
Na trénincích se lidí ptám, čeho se bojí. Podívejte se na obrázek 5 s nejčastějšími odpověďmi.

|                                      |                           |
|--------------------------------------|---------------------------|
| <i>Budu mít okno</i>                 | <i>Odejdu</i>             |
| <i>Přeřeknu se</i>                   | <i>Zkolabuji</i>          |
| <i>Nebudu znát odpověď na otázku</i> | <i>Budu se třást</i>      |
| <i>Budu se potit</i>                 | <i>Nebudou mi rozumět</i> |
| <i>Budu se červenat</i>              | <i>Selže technika</i>     |
| <i>Ztrapním se</i>                   | <i>Něco se stane</i>      |
| <i>Nebudou mě poslouchat</i>         | <i>Budou se smát</i>      |

**Obr. 5** Z čeho mají před prezentací strach účastníci mých tréninků

Máte to také tak? Pak se nedivím, že vás svazuje tréma. Pojdme se teď na jednotlivé situace podívat trochu realističtěji. Škrtněte si věci, které se dají odstranit dobrou přípravou. Škrtněte si věci, které se nikdy nestaly. Mark Twain na sebe kdysi prozradil: „V životě mě trápila spousta věcí, z nichž většina se nikdy nestala.“

Pořád se vám nechce škrtnat? Dobře. Pojdme se tedy podívat, jak vyhadujeme věci, které nejsou na sto procent. Ptám se lidí, čeho se bojí. Jeden z nich mi odpoví: „Ztrapním se. A to se fakt stalo.“ Ptám se dál. „Opravdu jste se od začátku do konce ztrapňoval?“ A odpověď? „Ne, jednou jsem se přerekal, bylo to hloupé, to se nesmí stávat.“ Podívejte se na obrázek 6:



**Obr. 6** Kde na škále skutečně jste?