

Getting Your Ideas Across Brian Tracy



ROZŠÍŘTE SVÉ MYŠLENKY

V průběhu let jsem se naučil, že celých 85% toho, čeho můžete dosáhnout ve své kariéře a také ve svém osobním životě, bude určováno Vaší schopností rozšířit Vaši zprávu (sen, vizi, nápad...) a zároveň inspirovat lidi, kterým je zpráva určena, aby ji následovali – aby tedy podstoupili konkrétní akci ve směru Vašich nápadů, idejí a doporučení.

Můžete být limitováni dalšími aspekty, jako jsou například vzdělání, kontakty a peníze, ale pokud umíte (nebo se naučíte) správně působit na druhé efektivně, minuta za minutou a hodina za hodinou se budete stávat více a více neomezenými, stejně jako Vaše budoucnost.

V tomto ebooku s Vámi budu sdílet několik myšlenek, technik a dovedností, které můžete použít k tomu, abyste akcelerovali svůj pohyb a postup směrem k efektivnější komunikaci.

Nejprve se však pojďme společně podívat na dva nejběžnější mýty, které potřebujeme rozptýlit.

První mýtus je ten, že si mnoho lidí myslí, že když mohou mluvit, tak zároveň s ostatními mohou komunikovat. Z výzkumů vyplývá, že zvláště pak muži si myslí, že čím hlasitěji a rychleji mluví, tím efektivněji s ostatními lidmi komunikují.

Mnoho lidí si myslí, že jen proto, že mají dar být upovídání a proto, že nemají problém mluvit s druhými lidmi na různé témata, které nám přicházejí na mysl, jsou jednoduše dobrými komunikátory...

Často právě opak je pravdou. Lidé, kteří mluví hodně, jsou velmi často špatnými až ubohými komunikátory. Mnoho lidí v prodeji a podnikání věří, že když jsou schopni na sebe navázat

mnoho slov bez přestávky na to, aby se vůbec nadechli, dělá to z nich automaticky skvělé mluvčí, jejímž slovům rozumí mnoho lidí. Nicméně, ve většině případů, jsou právě tito lidé vnímání spíše jako nudní a nebo protivní řečníci či komunikátoři – partneři v rozhovoru. A někdy obojí zároveň...

Dovolte mi toto říct pomalu a jasně: Schopnost mluvit není to samé, jako schopnost komunikovat. Jak budeme hovořit později, komunikovat znamená ovládat jednak to, že umíte zprávu správným způsobem vyslat a jednak to, že ji umíte také přijmout, zpracovat a správně zareagovat.

Umění komunikovat znamená, že umíte ovlivnit myšlenky, pocity a jednání někoho druhého. Mnoho lidí sama sebe považuje za skvělé řečníky, ale většinou je také pravda, že nejsou příliš efektivní, když přijde na řadu ovlivnit myšlenky, pocity a jednání druhých.

Takže tedy pojďme nejdříve rozpustit mýtus první – mýtus, který říká, že mluvení je rovno komunikaci...

Neuspokojte se v tomto bodě, ale běžte ještě dále. Schopnost hovořit s jedním nebo více lidmi je pouze základním předpokladem pro komunikaci. Je to výchozí bod. Je to odrazové místo. Efektivní komunikace je o další krok dále a je to opět zcela něco jiného...

Druhý častý mýtus mnoha lidí je, že efektivní komunikace je dovednost, se kterou se člověk musí narodit. V takovém případě ji buď máte nebo jednoduše nemáte. Lidé tedy věří, že pokud nejsou extrovertní a společenší, zároveň nejsou dobrými komunikátory...

Opět platí, že nic nemůže být dále od pravdy. Komunikace je dovednost, které se můžete naučit. Je to jako jízda na kole, nebo psaní. Chce to čas a praxi a opakovat danou činnost znovu a znovu. Pokud jste však ochotni na tom pracovat, můžete velmi rychle zlepšit kvalitu každé části svého života, jak brzy uvidíte.

Komunikace vyžaduje obojí: Jak toho, kdo informace vysílá, tak toho, kdo je přijímá.

Proces komunikace se zpravidla stane velmi rychle a tento proces se koná vždy, když se setkají dva nebo více lidí a vyměňují si nápady, názory a informace.

Zjednodušeně si můžete komunikaci představit v těchto krocích:

- 1) Odesílatel přemyslí o svých nápadech, myšlenkách nebo představách, které si přeje doručit příjemci zprávy.
- 2) Odesílatel následně přeloží své myšlenky či představy do formy, nebo slova, ať už písemné nebo mluvené. Tato slova představují základní zprávu, která je přenesena k příjemci.
- 3) Příjemce zachytí slova stejně, jako hráč baseballu chytí baseballový míček, a pak překládá daná slova či formu do myšlenek a obrazů, kterým rozumí on sám osobně a podle něho reprezentují daná slova tak, aby správně pochopil význam dané zprávy, která byla odeslána odesílatelem.
- 4) Příjemce pak potvrzuje přijetí zprávy prostřednictvím slov či forem, do kterých přeložil své myšlenky a obrazy a předá je odesílateli.
- 5) Když je zpráva odeslána a příjemce uznal obdržení této zprávy zasláním své vlastní odpovědi na ni, kterou odesílatel obdržel, akceptoval a chápe ji, pak je komunikace kompletní.

Pokud to zní komplikovaně, pak si uvědomte, že to skutečně komplikované je.

Pravděpodobně 99% všech potíží mezi lidmi, stejně jako uvnitř různých organizací, je způsobeno právě poruchou v komunikačním procesu – a je jedno, zda odesílatel zprávy jednoduše dostatečně jasně neřekl, co měl na mysli nebo příjemce neobdržel zprávu ve formě, ve které byla zamýšlena, či si ji správně nepřeložil...

Také je zde neuvěřitelné číslo faktorů, které může vyrušovat jakoukoliv komunikaci a každý z těchto faktorů může vést k narušení přenesení zprávy nějakým určitým způsobem. Snad každý problém, který kdy s komunikací budete mít, týkající se téměř čehokoliv ve Vašem životě, bude nějakým způsobem spojen se selháním nebo poruchou v komunikačním procesu.

Dovolte mi to vysvětlit...

Podle Alberta Mehrabiana, specialisty na komunikaci, existují tři prvky v jakékoliv přímé, z očí do očí komunikaci: slova, tón hlasu a řeč těla. Pravděpodobně jste slyšeli, že slova představují pouze 7 procent zprávy, tón hlasu dělá celých 38 procent zprávy a řeč těla tvoří plných 55 procent zprávy...

(Pozn. Překladaatele: V poslední době se zjistilo, že tato čísla nejsou úplně přesná, protože kdyby byla, pak bychom v cizí zemi nepotřebovali až tak hodně umět mluvit řečí dané země, stačila by pouze naše vlastní mateřština vyjádřená správným tónem a naše řeč těla...)

Ať už je to jakkoliv, pro efektivní komunikaci je nezbytné, aby byly přítomny všechny tři části zprávy a byly v souladu. Pokud existuje nějaký nesoulad v dané konkrétní zprávě, bude příjemce zmatený a bude mít tendenci přijímat převládající či dominantní formu komunikace spíše než skutečný a doslovný význam zprávy, která byla vyslána.

Velmi často se stává, že někomu něco řekneme a máme za to, že je to pro daného člověka neškodné, ale on se bohužel urazí. Při pokusu vysvětlit, že jste měli pocit, že slova, která jste

použili, jsou neškodná, Vám daná osoba řekne, že skutečný problém byl ve Vaše tónu hlasu nikoliv ve slovech, která jste použili.

Třetí ingrediencí úspěšné a efektivní komunikace je **řeč těla**.

Způsob jakým stojíte nebo sedíte nebo nakláníte hlavu nebo kam směřujete pohled svých očí, mají pro osobu či osoby, se kterými komunikujete určitý význam a bude to mít obrovský vliv na přijatou zprávu.

Například, můžete výrazně zvýšit účinek svých sdělení směřované k osobě, se kterou hovoříte následujícím způsobem...

Pokud sedíte, je to snadné prostě se více k dané osobě předkloníte a podíváte se jí upřímně do očí. Pokud stojíte, můžete dosáhnout stejného efektu tím, že přesunete svou váhu dopředu na bříška chodidel a nakloníte se mírně směrem k osobě, se kterou hovoříte. Když máte přímý oční kontakt s osobou, v kombinaci se soustředěnou pozorností, můžete až zdvojnásobit dopad toho, co říkáte.

Ve skutečnosti jedna z nejjednodušších cest, jak můžete dosáhnout přerušení rozhovoru, ve kterém již nechcete pokračovat, je pouhým otočením se k danému člověka zády a zahledět se do dálky, zatímco on stále mluví nebo prostě odejít. Tento způsob chování obvykle náhle zapůsobí tak, že daná osoba přestane mluvit a bude se cítit jako právě opuštěna uprostřed rozhovoru.

Takže Vaše volba slov je důležitá, ale stejně tak je důležitý tón Vašeho hlasu a řeč Vašeho těla, prostřednictvím čehož vysíláte signály ke svému protějšku v komunikaci. Čím lépe dokážete koordinovat tyto jednotlivé tři složky komunikace, tím větší vliv Vaše zpráva bude mít a tím větší bude pravděpodobnost, že člověk, který s Vámi komunikuje, bude danou zprávu chápat lépe a také na ni bude lépe reagovat a chovat se podle ní.

Pravděpodobně už jste také slyšeli, že Bůh nám lidem dal dvě uši a jedna ústa a v hovoru s druhými bychom je měli používat v tomto poměru. Není pravdivějších slov. Nejlepší komunikátoři jsou totiž vynikajícími posluchači. A právě ti nejhorší komunikátoři jsou nezastavitelní řečníci.

Ve skutečnosti, často nejdůležitější část zprávy je ta část, která je dopravena prostřednictvím pauzy, kterou mezi jednotlivými myšlenkami a nápady uděláte. Zpráva je předána tichem, které se koná v průběhu pauzy během konverzace. Pamatujte si, že pomlky ve Vaší řeči budou vždy zdůrazňovat a podtrhovat to, co říkáte.

Všichni mistři komunikace se naučili být pohodlní v tom, že uprostřed hovoru dojde k pauze a je ticho. Pamatujte si, že člověk, se kterým hovoříte, může absorbovat jen určité množství informací, stejně jako zem může absorbovat jen určité množství vody. Pokud se snažíte nalít příliš mnoho vody na zem, budou se tvořit louže místo toho, aby se voda vsakovala. Lidská mysl je velmi podobná.

Pokud nechcete dát někomu příležitost vstřebat to, co říkáte tím, že se zastavíte a tiše a trpělivě počkáte, než se tak stane, bude přemožen nepřetržitým proudem Vašich myšlenek a nápadů a to často zcela zkreslí zprávu, kterou k danému člověku vysíláte, stejně tak jako, že pravděpodobně daný člověk kompletně mine pointu celého rozhovoru.

Jedním z nejdůležitějších požadavků na efektivní komunikaci, zejména jedná-li se o důležité zprávy, je **příprava**. Příprava je značkou skutečných profesionálů. Kouč fotbalového týmu Paul "Bear" Bryant z University of Alabama byl slavný tím, že říkal: „*To není vůle vyhrát, ale vůle se připravovat na vítězství – to je to, co se počítá.*“

Ve veškeré komunikaci bude dělat celý rozdíl ochota připravit se na komunikaci s druhými v předstihu – což je klíčem k dosažení maximální efektivity.

Na střední nebo vysoké škole jste možná měli možnost účastnit se debatérských sezení, kde jsou jednotlivci a týmy posuzováni podle účinnosti jejich schopnosti dostat své myšlenky napříč celým sálem a vyhrávají své body díky tomu, co se naučili v přípravě vyčerpávajícím způsobem.

Zvláště pak jsou učeni, že se na debatu potřebují připravit z úhlu pohledu těch, se kterými v této debatě soutěží, dříve, než si připravují své vlastní argumenty ze svého vlastního úhlu pohledu.

Právníci se toto učí ve škole také. Dříve než jdou k reálnému soudu, důkladně přemýšlejí o každém možném kousku důkazu nebo informace, která je ve prospěch protistrany. Potom si připraví své argumenty takovým způsobem, aby podryli to, co si myslí, že protistrana bude prezentovat jako své nejsilnější body obžaloby či obhajoby...

Pamatujte, že v komunikaci lidé dělají věci pro své vlastní důvody, ne pro ty Vaše. Nejoblíbenější radio stanice každého člověka nese název CJVTPM, což znamená: „Co je v tom pro mě?“

Čím důležitější komunikace je, ať už se jedná o komunikaci na osobní nebo obchodní úrovni, tím důležitější je na ni se připravit. Přemýšlejte o tom , odkud osoba, se kterou komunikujete, přichází, jaká je její minulost, co zažila, nebo jaké zkušenosti v životě získala.

- Jaký může mít úhel pohledu na danou problematiku?
- co se obává?
- Čeho se snaží dosáhnout?
- S jakou úrovní znalostí či informací ohledně daného problému či předmětu diskuze vlastně pracuje?

Nejlepší komunikátoři nepoužívají mnoho slov. Místo toho si vybírají slova pečlivě v předstihu. Lidé oceňují diskuzi přímo k věci, zvláště pak v dnešní době. Vyhněte se proto tendenci přestrojovat či zakrývat pravý význam své zprávy nebo ji jednoduše „cukrovat“.

Máte-li dotaz nebo obavy, nebo něco chcete, přijďte přímo za daným člověkem a řekněte to bez zmatečných informací nebo zkreslení. Budete se divit, o kolik lépe se budete cítit a jak pozitivněji druzí budou na Vaši zprávu reagovat.

K tomu, abyste svou pointu či své myšlenky mohli rozšířit efektivněji, použijte jeden z pravděpodobněji nejefektivnějších nástrojů: Pokládejte otázky.

Nejefektivnější komunikátoři jsou ti, kteří jsou velmi efektivní v pokládání otázek, či žádání toho, co chtějí. Pokládají otázky takovým způsobem, aby odkryli skutečné potřeby a zájmy druhých lidí.

Pokládají otázky takovým způsobem, aby došlo k odhalení skrytých námitek či problémů, které lidé mohou mít s tím, co komunikátoři navrhuji. Pokládají otázky tak, aby rozvinuli konverzaci a zvýšili porozumění s ostatními lidmi.

Můžete druhým pomoci Vaši zprávu pochopit tím, že vystoupíte ze svého vlastního pochopení a dáte stranou své ego a místo toho zaměříte veškerou svou pozornost na druhou osobu.

Můžete získat druhé pro své myšlenky, nebo aby udělali to, co chcete tím, že budete prezentovat své argumenty z hlediska jejich vlastních zájmů – z hlediska toho, čím se chtějí stát, mít nebo dělat.

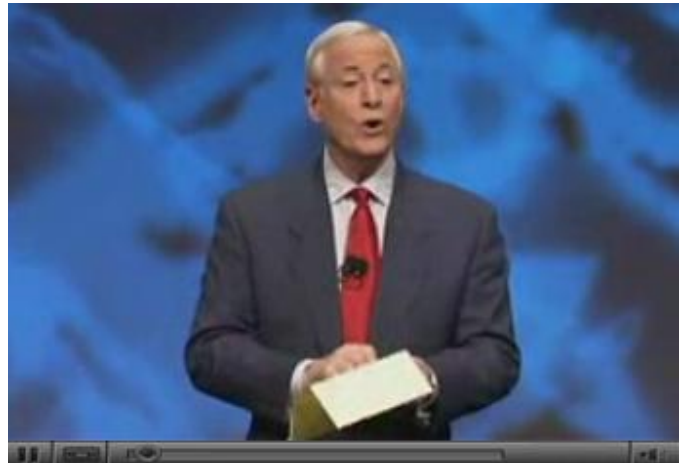
Připravte se v předstihu důkladně na jakoukoliv důležitou konverzaci. Přemýšlejte dříve než něco řeknete a přemýšlejte na papír. Můžete říct téměř cokoliv, pokud to řeknete nebo o to požádáte příjemně, pozitivně a zdvořile a přívětivě.

Schopnost komunikovat je dovednost, kterou se můžete naučit tak, že se budete skutečně zajímat o lidi a také tím, že jejich potřeby dáte před své vlastní, když k nim vysíláte nějakou zprávu nebo je jednoduše o něco žádáte.

Když svou pozornost soustředíte na to, abyste vytvořili důvěru na jedné straně a na druhé straně hledáte porozumění, brzy se stanete známými a respektovanými pro své efektivní komunikační dovednosti, kdekoliv, kde budete kráčet...

O AUTOROVI

Brian Tracy je předseda představenstva a generální ředitel společnosti Brian Tracy International, společnosti specializující se na vzdělávání a rozvoj jednotlivců a organizací.



Brianovým cílem je pomoci Vám dosáhnout Vaše osobní nebo profesní cíle rychleji a jednodušeji než jste si kdy vůbec mohli představit.

Brian Tracy konzultoval s již více než 1000 firmami a mluvil k více než 5.000.000 lidí ve více než 5.000 rozhovorech a seminářích jak po celém území USA a Kanady, ale i v dalších 40-ti zemích po celém světě. Jako hlavní řečník každoročně osloví více než 250.000 lidí ročně.

Již více než 30 let studuje, zkoumá, slovem i písmem oblasti lidského zájmu, jako je ekonomika, historie, obchod, filozofie a psychologie. Je nejprodávanější autor s více než 50-ti knihami, které byly přeloženy do desítek jazyků po celém světě.

Napsal a produkoval více než 500 audio programů a video programů, včetně celosvětově nejprodávanější *Psychology of Achievement* (Psychologie Úspěchu), která byla přeložena do více než 20-ti jazyků.

Brian mluví pro firemní a veřejné publikum na témata osobní, ale i profesního rozvoje, včetně vedoucích pracovníků a zaměstnanců v mnoha nadnárodních amerických společnostech náležících do Fortune 500. Jeho semináře na témata Vedení, Prodej, Sebeúcta, Cíle, Strategie, Kreativita a Psychologie úspěchu posluchačům, jsou plně nadšení, přináší okamžité změny a dlouhodobé výsledky.

Brian cestoval a pracoval ve více než 90 zemích na šesti kontinentech a mluví čtyřmi světovými jazyky. Je šťastně ženatý a má čtyři děti a kromě toho, je také aktivní ve své komunitě a národních záležitostech, a je prezidentem tří společností se sídlem v Solana Beach, Kalifornie.

Brian je také prezidentem Brian Tracy University, soukromé on-line Univerzity pro prodej a podnikání.

Další informace o Brianovi najdete na adrese: www.briantracy.com/AboutBrian

Máte-li jakékoli dotazy týkající se programů Brian Tracyho a jeho vzdělávacích služeb, prosím zašlete e-mail na Support@BrianTracy.com nebo volejte 1-858-436-7300.

Brian Tracy International 462
Stevens Ave. Suite 305
Solana Beach, CA 92075

Překlad tohoto ebooku Vám zajistila komunita osobního rozvoje: www.zivotbezhranic.cz

Kdo jsme?

Jsmo komunita osobního rozvoje, která pomáhá jednotlivcům rozvinout jejich nekonečný potenciál a dosáhnout svého vlastního Mistrovství tak, aby praktickým výsledkem tohoto procesu osobního rozvoje byl nekonečný život bez hranic...

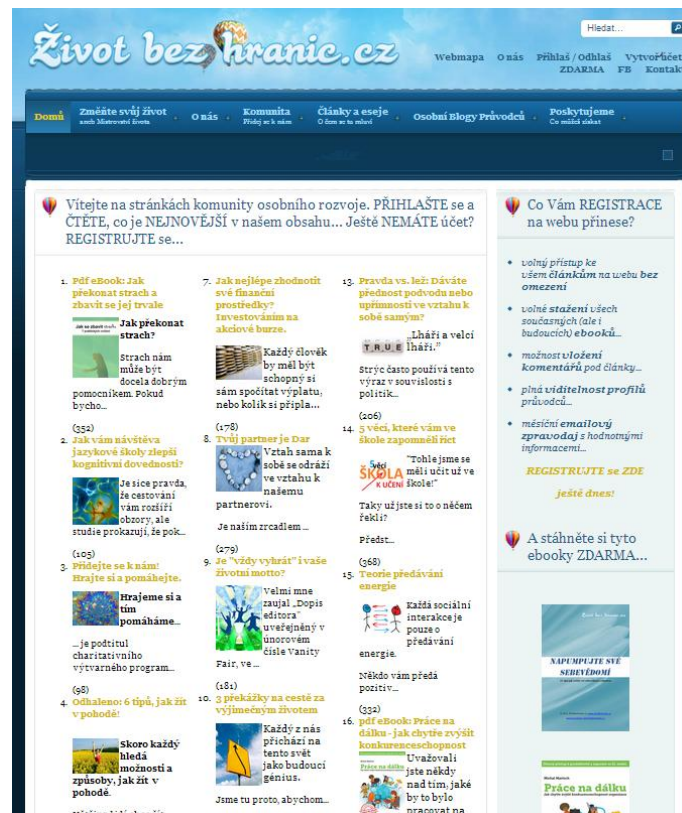
Posláním komunitního webu ŽivotBezHranic je pomoci každému jednotlivci dosáhnout mistrovství života, prostřednictvím neustálého osobního rozvoje a každodenního zlepšování...

Je to Váš život. Žijte jej tedy. S vášní. Použijte svůj potenciál...

Jedině Vy jste odpovědní - žádné výmluvy!

Co od nás můžete dále získat?

Kromě tohoto ebooku, který jste právě dočetli máte možnost stáhnout si několik dalších ebooků z rozličných oblastí života, které Vám pomohou ve Vašem dalším osobním rozvoji...



Registrujte se (<http://bit.ly/eQhbMn>) nebo se přihlaste ke svému účtu pod svým uživatelským jménem a heslem (<http://bit.ly/fKVnV6>) a stáhněte si další ebooky z naší rozšiřující se sbírky:

- <http://www.zivotbezhranic.cz/zdarma/blog.html>

Spojte se s námi...

Pokud se Vám líbí to, co vytváříme, pak neváhejte a staňte se našimi fanoušky na sociálních sítích a pomozte nám tak šířit naše poslání:

- <https://www.facebook.com/ZivotBezHranic.cz>
- <https://twitter.com/ZivotBezHranic>
- <http://www.youtube.com/user/ZivotBezHranicLive>