

# grow

---

S kouzlem osobnosti  
vám může pomoci  
i mazlení s vaší  
milovanou kočkou,  
čímž se do těla vyplaví  
dávka láskyplných  
hormonů. (Americká  
herečka Mia Farrow si  
tak zvedla hladinu  
oxytocinu v listopadu  
roku 1964.)





# Charisma není dané... Naučte se, jak si ho vyrobit

Zapomeňte na pověru, podle které o vašem kouzlu osobnosti rozhodla nespravedlivá genetická loterie. Oslňovat a ovlivňovat může každý, i bez magické hůlky. Nástroje má neurověda, koučink a hlavně vy.

PŘIPRAVILA VERONIKA KOŠTÁLKOVÁ

**V**ěřte, nevěřte, moudré hlavy v Oxfordském slovníku pravidelně vybírají „slovo roku“ a v prosinci 2023 to na plné čáře vyhrál „rizz“. Tedy tiktokově rychlá zkrácenina slova „charisma“, kterou si gen Z tak trochu oskala o všechny „nudnější“ oblasti, kde se kouzlo osobnosti může taky hodit. Pracovní pohovory, firemní prezentace, veřejná vystoupení... Rizz vám zkrátka pomůže bodovat spíš na Tinderu než na LinkedInu, je to slangový výraz pro šarm v romanticko-sexuálním smyslu. Když se ale podíváte na charisma trochu obecněji, zjistíte, že jde o naprosto univerzální jackpot, který vám může výrazně usnadnit snad všechny oblasti života. Ať toužíte rozjet uměleckou dráhu, obhájit bakalářku, točit úspěšná reels, uzavřít obchod s klientem nebo udělat dojem na večírku, hodí se mít na ostatní větší vliv než průměrný smrtelník. Ale pozor! Jestli jste doteď uvažovali stylem: „No jo, to má někdo štěstí, že se narodí s aurou neodolatelné přitažlivosti,“ máte nejvyšší čas hodit tato stará přesvědčení do koše. Charisma se totiž podle odborníků dá trénovat, získat, ale dokonce i vypnout a zapnout! To kdyby vás náhodou začalo nudit, jak dobře na lidi působíte, a chtěli jste si na chvíli „odfrknout“ od obdivných

pohledů. Marilyn Monroe tenhle on-off model údajně praktikovala, alespoň to tvrdí Olivia Fox Cabane, špičková koučka, která napsala knihu Charisma mýtů zbavené (Albatros Media, 2014). Při shánění téhle beznadějně vyprodané příručky jsem měla sto chutí spřádat konspirační teorie o tom, že vesmír propůjčí osobní kouzlo jen tomu, kdo je ochotný obíhat knihovny nebo ukořistit poslední antikvariátní výtisk na celém CZ & SK trhu, samozřejmě za čtyřnásobek původní ceny. Ušetřím vám toto trápení, takže na úvod dostanete seznam všech pověr, které se vyplatí pustit z hlavy... A pak společně obejdeme i české expertky na charisma.

## Jen ať mluví o sobě!

Dobrá zpráva na startovní čáře: Podle Olivie Fox Cabane trénink charismatu rozhodně neznamená, že byste museli měnit svou osobnost nebo se jakkoli stylizovat. (Ufff!) Všeobecně zakořeněná představa, že charismatický člověk musí být živý, nespoutaný, extrovertní a pohledný, neodpovídá tomu, co ukázaly behaviorální výzkumy a kognitivní vědy. Budete potřebovat jiná ingredience! „Charismatické jednání se skládá ze tří klíčových prvků: přítomnosti, schopnosti a vřelosti.

Všechny tři závisejí jak na vědomém chování, tak také na faktorech, které vědomě neovládáme,“ uvádí koučka. Že na ostatní uděláte lepší dojem, když něco dobře umíte a zároveň se nechováte nafoukaně nebo nadřazeně, to asi nikoho nepřekvapí. Ale co má s osobním kouzlem společného, jestli mi při nudné debatě s kolegyní bloudí myšlenky do různých stran? „Soustředěná přítomnost má obrovský vliv, protože druhému člověku signalizuje náš respekt a zájem. Když nám někdo věnuje pozornost, automaticky se cítíme víc ceněni. Podporuje to v nás pocit, že i naše myšlenky a slova mají svou hodnotu,“ vysvětluje Markéta Hamrlová, úspěšná brněnská koučka a lektorka koučinku (marketahamrova.cz). Třebaže se může zdát, že charismatičtí lidé jsou superstars svého druhu, hvězdné manýry ve stylu „poslouchám, jen aby se neřeklo“ vám plusové body nenaženou. Pokud člověka, se kterým hovoříte, vnímáte jen napůl a zbylých 50 procent pozornosti investujete do chatování na Messengeru, s velkým wow efektem nepočítejte. Když ale druhé necháte vyprávět o nich samotných, podle neurovědky Jasona P. Mitchella z Harvardu se jim v mozku aktivují tatáž centra potěšení, která „oživíjí“ například při sexu nebo dobrém jídle. V zásadě si tím i ušetříte práci: Než abyste sypali z rukávu

argumenty, proč jste skvělí, zkrátka dáte ostatním prostor, aby se mohli vypovídat, mozková chemie už se postará o zbytek. Nemáte zač.

## Když já jsem nervózní!

Čeká vás veřejné vystoupení na konferenci nebo důležitá prezentace před klientem? Chcete, aby vám ostatní věnovali pozornost? Když se vám podaří setrvat v módu „tady a teď“, výrazně tím zvýšíte šanci, že posluchači skutečně budou vnímat vaše slova. Důvod? Začnou totiž zrcadlit vaše chování, ani o tom nebudou vědět! „Když je přednášející naprosto soustředěný, vede to k přirozené reakci u publika – odpovídá stejnou měrou soustředěné pozornosti. Tento proces vytváří silný pocit, chemii společného prožívání a sdílení momentu,“ objasňuje Markéta Hamřlová. Prakticky v každém návodu na instantní charisma se dočtete dlouhý seznam don'ts. Hlavně žádné podupávání nohou, cvakání tužkou, nervózní popocházení sem a tam... Jenže jak s tímhle vnitřním neklidem pracovat? Pokud mám ve zvyku korzovat, nebude můj projev ještě víc nervózní a strnulý, když si to zakážu? „Především je nutné si uvědomit, že určitá míra nervozity je zcela normální a může nám být dokonce velmi prospěšná. Trocha adrenalinu nám totiž může pomoci zvýšit naši energii i soustředěnost a podat publiku signál o našem nadšení pro věc. Klíčem je naučit se svůj nervový systém správně ladit,“ povzbuzuje zkušená koučka. V její praxi se osvědčuje řada dílčích kroků: Můžete si svůj projev natočit a potom na základě záznamu vychytávat, na čem se hodí zapracovat. Místo neurotického cvakání lze zařadit jemné dýchací techniky. Pocit kontroly nad vlastním tělem vám může dodat, když se soustředíte na pevné, ale přirozené držení páteře. A klíčovou roli hraje i příprava na prezentaci či proslov: Čím důkladněji se nachystáte, o to méně s vámi bude cloumat nervozita. „Pamatujte, že cílem není eliminovat veškerý pohyb, ale naučit se pohybovat způsobem, který je přirozený a zvyšuje vaše charisma i efektivitu komunikace. Někdy například může být užitečné, když máte v ruce ukazovátka nebo pero, které kontrolovaně používáte k podtržení bodů vaší prezentace,“ radí odbornice. A mimochodem, pokud vás trápí tréma, není ideální koukat „do blba“, aby vás ještě víc nezervóznil pohled na stovky párů upřených očí. Svým zrakem byste měli navazovat spojení, i když mluvíte k větší skupině lidí. „V dnešní době neustálého

## Namíchejte si charisma

Na okouzlující koktejl vám budou stačit čtyři přísady!

### Neuhýbejte

Člověku, se kterým se bavíte, byste měli hledět do očí asi polovinu času celé konverzace. Dejte si pozor, ať mu nekoukáte přes rameno, působí to, jako když čekáte, až dorazí někdo jiný.

### Správně intonujte

Chcete-li ve svých posluchačích vzbudit větší důvěru, na konci vět klesejte hlasem. Podle psychologů kolísání hlasu zřetelně ovlivňuje, jestli vás posluchači vyhodnotí jako vřelé a schopné.

### Nespěchejte

Že charisma svědčí vřelost, neznamená, že máte každému horlivě přikyvovat. Naopak, reagujte s rozmyslem, nestyďte se zařazovat krátké odmlky. Pomalejší tempo mluvení vyvolává dojem klidu a jistoty.

### Hrajte si na zrcadlo

Pokud chcete lidi povzbudit, aby se vám otevřeli, snažte se napodobit jejich řeč těla. Zrcadlete ale jen ty projevy, které jsou vám přirozené, a dělejte to s odstupem pár vteřin.

rozptýlení a připojení na virtuální svět je aktivní naslouchání a navazování očního kontaktu skutečným darem. Tento jednoduchý, ale mocný způsob komunikace je v konečném důsledku přesně tím, po čem na základě evolučního vývoje všichni na nějaké úrovni toužíme – být viděni a slyšeni.“ (Člověk si hned přeje potkávat víc charismatických lidí, že?)

## Na čem svůj rizz stavět?

Když si poskládám základní trio pilířů, na kterých charisma podle odborníků stojí, tedy plná přítomnost, vřelost a schopnost, tuším, proč mi lidé často říkali, že působím charismaticky, i když jsem nechápala proč vlastně. (Ano, teď přijde okénko vyhrazené na first world problems!) Narodila jsem se vysoce citlivá, což v překladu znamená, že jsem něco jako chodící soucit & empatie, zkrátka jedno velké ucho. Vřelost, vnímavost i aktivní naslouchání mám tak nějak v krvi, takže nejspíš umím dát lidem pocit výlučnosti. (Je zajímavé zjistit, že charisma vlastně vůbec není o vás, lol!) Nicméně, jak už asi tušíte, teď přijde to ALE. Jakmile vyjedu ze zajetých kolejí redakčních porad, rozhovorů a jiných, jasně strukturovaných aktivit, přijdu si všechno možné, jen ne okouzlující. Zkuste mě jako introvertku postavit před výzvu typu: „pořádám party a vůbec nevdám, že tam nikoho neznám, protože tě chci seznámit úplně se všemi,“ a začínám mít osypky. Obracím se proto na Báru Kravčíkovou, mentorku, která se na webovkách popisuje jako expertka na charisma, ženskost a seznamování (barborakravcikova.cz). Na fotkách všude vidím rozesmátou divu plnou života, a když se dočtu, že si Barbora s klientkami tyká, správně tuším, že do škrobeného mentoringu bude mít tahle konzultace daleko. Když se o pár dní později potkáváme na WhatsAppu, smalltalkově sonduju, jestli se Bára s výrazným kouzlem osobnosti už narodila, nebo ho rozvinula až v dospělosti. „Odkáživa jsem si vědoma toho, jaký mám na lidi vliv: Některé okamžitě zaujmu, jiné zase dráždím. Už v dětství jsem dost vyčnívala z davu, vyjadřovala jsem, co si myslím, i když to nebylo líbivé a populární. Tohle charisma se postupně rozvíjelo a sililo. A dneska už ze mě doslova stříká,“ směje se srdečně a obratem mi klade klasickou koučovací otázku: Kdyby existoval kouzelný proutek a mohl by mi něco přičarovat, jak by vypadal ideální výsledek dnešní konzultace? „Mně by se líbilo, kdybych do těch sociálních situací, které mě



doteď stresovaly, nešla vnitřně sevřená, ale uvolněná. Kdybych dokázala ventilovat svoje názory, říkat si, co potřebuju... Zkrátka abych byla v pohodě s tím, že před ostatními vyndám svoji osobnost ven,“ přemýšlím nahlas. Bára má hned jasno, kudy hovor vést – na kameře si ukazuje na oblast břicha a pánve a otevírá téma hluboké sebedůvěry. „Je rozdíl mezi sebevědomím a sebedůvěrou. Sebevědomí je něco, co můžeš zahrát, naučit se pár nějakých postojů, póz a komunikačních figurek, abys věděla, jak zareagovat. Ale v okamžiku, kdy dojde na pravdivost toho, kdo skutečně jsi, se ti to zboří jako domeček z karet,“ dává mi feedback pěkně bez obalu. „Naproti tomu sebedůvěra, ta je hluboká a vychází opravdu z tebe – víš, že jsi v pořádku tak, jak jsi, a že můžeš říct, co chceš, co potřebuješ.“ Obě se shodneme, že bez magického náčiní takovéhle issues těžko vyřešíme za jedno online sezení, Bára však vytahuje zásobu technik, kterými se dá sebedůvěra posilovat. Úkol zní jasně: Alespoň čtyřikrát denně si říct o něco, co potřebuju – od partnera, od kolegyně, od obsluhy v obchodě... Zkrátka od kohokoli. „Otázka ale zní, jestli jsi se sebou natolik

v kontaktu, abys vůbec věděla, co potřebuješ...“ posouvá náš dialog mentorka. Když přiznám, že mi někdy dojde až po hodinu, že jsem šla ostatním zbytečně na ruku, přidává i další tip. Neřešit, že bude působit hloupě, když vezmu zpátky, co jsem před chvílí ochotně odkývala (a jsme zase u té nedoporučované horlivosti, že...), a prostě stát při sobě. „Je důležité vzít za své i tu nápravu, naučit se, že se na sebe nevykašleš. Protože dokud se bojíš říkat, co chceš, dokud se cítíš maličká a ponižená, tak sama sobě podsouváš: Nezáleží na mně, nejsem důležitá. A potom tvoje duše nedůvěřuje tobě samotné, že se o sebe hezky postaráš,“ pouští se Barbora do hloubky. Zároveň mi dává i cenný tip, jak se na sebe lépe napojit a vystupovat z hektického autopilota – zařadit si extra pomalé rituály ve sprše, kdy se opečuju vonným olejíčkem, budu vnímat sama sebe a dostávat se do kontaktu s tím, co cítím. „Hmm, takže když se vrátím zpátky k charismatu... To, co v konečném důsledku působí na lidi okouzlejícím dojmem,

je fakt, že se propojím sama se sebou, vím, co chci, a věřím si?“ sonduji, jestli jsem celé to „kouzlo“ správně odhalila. „Tam jde o jednu hodně podstatnou věc: Že si můžeš i nevěřit a bude to v pořádku. Držet všechny ty obrany a ochrany totiž stojí strašně moc psychické energie. Být sama sebou je nesmírně úlevné, je to velká svoboda.“ Ehm, a jak by to „sama sebou“ mělo vypadat na akci, kde si připadám jako mimoň? Nebo na firemní prezentaci, které se děším už týden dopředu? „Je skvělé, když to víš a řekneš třeba: ‚Na dnešek jsem se moc těšila, ale trochu se bojím, že nebudete spokojeni tak, jak bych si přála.‘ Co děláš tím, že to pojmenuješ? Snímáš ze sebe vnitřní tlak na to, že máš nějak působit,“ připomíná na závěr další brzdu charismatu. „Nemůžeš počítat s tím, že 100 procent lidí bude mít pro tebe pochopení, ale velká část ano. Vždyť se ostatní nejistě třepetají taky, jen to nechťej říct nahlas.“

INZERCE

# Poslední šance ulovit ikonu v této podobě

Zbývající vozy FIAT 500 už za **2 990 Kč měsíčně**



**NEPROMARNĚTE SVOU PŘÍLEŽITOST. LEGENDÁRNÍ FIAT 500 SE V TÉTO PODOBĚ UŽ NEBUDE VYRÁBĚT. NIKDY.**

Reprezentativní příklad financování Fiat 500 1.0 BSG 70k MAN6 (312.0QH.2), kombinovaná spotřeba a emise CO<sub>2</sub> (WLTP cyklus): 4,6 l/100 km a 105–107 g/km. Cena vozu 339 900 Kč vč. DPH, část kupní ceny hrazená klientem: 220 935 Kč (65 % z poř. ceny), výše úvěru 118 965 Kč, pevná úroková sazba: 4,02 %, RPSN: 13,3 %, 1–60. měsíční splátka 2 192 Kč bez pojištění, 1–60. měsíční splátka pojištění: 798 Kč (měsíční splátka pojištění \*HAV: 409 Kč, \*\*POV: 389 Kč), poplatek za poskytnutí úvěru: 3 399 Kč, celková částka k uhrazení (to znamená výše vypůjčené jistiny plus úroky a poplatky za poskytnutí úvěru, pojištění): 159 578 Kč, délka úvěru 60 měsíců, pojištění od Generali Česká pojišťovna a.s. Povinnost uzavřít smlouvu s pojišťovnou Generali Česká pojišťovna, \*HAV = havarijní pojištění, \*\*POV = pojištění odpovědnosti z provozu vozidla (povinné ručení). Sazby za pojištění jsou kalkulované jako průměrné sazby, které se mohou lišit dle jednotlivého zákazníka. Tato nabídka je pouze indikativní, není návrhem na uzavření smlouvy, a nelze z ní proto dovozovat povinnost společnosti uskutečnit jakékoli transakce. Tato nabídka platí do 30. 4. 2024 nebo do odvolání. Více informací na fiat.cz nebo u autorizovaných prodejců Fiat. Foto je pouze ilustrativní.

**FIAT**