



AITÄH, ANNETTE!

ANNETTE!

Lugu sellest, kuidas
Eesti mehed säravad
Euroopas nagu päike

Praktikas läbiproovitud, uskumatult hästi toimiv meetod, kuidas muuta oma ettekanded tõeliselt mõjukaks. Asja käis uurimas **Taivo Paju**.

1. septembri pärastlõuna, Inglise suursaadiku residents Pirital. Esinemistreening käib täie hooga.

Praxise uurimiskeskuse asutaja **Ain Aaviksoo** nägu näitab välja kergeid väsimuse märke. Mõne nädala pärast tuleb temal ja ta treeningukaaslastel rääkida Londoni kõrgseltskonnale IT-alastest edusammudest Eesti meditsiinis. Mõne minuti pärast aga peab ta tegema järjekordse näidisesinemise Londonist kohalesõitnud suhtlustreenerile **Annette Kramerile**.

Aini ettekande kolm eelmist versiooni treenerilt just ovatioone välja ei meelitanud ja ta on pidanud neid üha uuesti ümber tegema. Aga kui keegi üldse on kogenud esineja, siis on see ju tema!

Täna tundub väikest kasvu veidi lokkis juustega naine eriti tõre: ta naaldub tugitoolis pingsalt ettepoole, jälgides ettekandjaid väga pingsalt ja katkestades neid: „Miks sa mulle *seada räägid*? Miks see peaks *mind* huvitama? Unusta oma slaidid! Räägi nagu inimene!“

Hetk tagasi oli Annette nagu püssikuul püsti karanud, läinud Ida-Tallinna keskhaigla arsti **Peeter Rossi** ette ja haaranud tal põlvedest kinni: „Rääkimise ajal neid *ei liiguta*!“ **Kristjan Port**, kogenud Tallinna Ülikooli õppejõud, sai oma jao liiga vaikse hääle pärast. „Ma ei kuule ju midagi. Ma ei *kuule midagi*!!!“

Sel korral astus Ain Aaviksoo Annette'i ette ilma ühegi slaidita. „Kui ma 9aastane olin,“ alustas ta, „jäi mu vanaema haigeks ja suri. Mulle läks see nii kõvasti hinge, et otsustasin: õpin arstiks ja teen nõnda, et mitte ükski inimene ei sureks...“

Ja tugitoolist kostis aplaus. „Väga hea! See on just see, mida meil vaja on – sa hakkasid lõpuks ometi *oma lugu* rääkima!“ Tõepoolest, Aini oli huvitav kuulata. See, et tema jutt jõudis kiiresti Eesti digitaalse haiguslooni, mis on palju keerulisem teema, ei seganud. Side esineja ja kuulaja vahel oli loodud.

Tegelikult ei olnud Annette tol õhtupoolikul ei tõre ega närvi-line. Kohvipauside ajal oli kõik taas mõnus ja rahulik. Aga see, kui intensiivselt ta esineja kuulamisele ja tema vigade lihvimisele keskendus, oli siinmail harjumatu.

Tegelikult oli tema külas-käik inglaste kingitus eestlastele. Mainekas Londoni suhtlustreener tuli Eestisse Briti saatkonnas asuva organisatsiooni **UK Trade & Investment** kutsel – brittidel on nimelt väärt tava konverentside esinejaid põhjalikult koolitada.

Annette on õppinud näitejaks. Järk-järgult hakkas ta õpetama esinemist näitlejatele, seejärel tulid koolitused juba äriettevõtete juhtidele. Muuhulgas treenis ta kaheksa aastat PWC juhte ja tippspetsialiste ladusalt esinema.

Ta elab Londonis ja tal oma ettevõtte. Annette'i põhimõte ei ole aidata võimalikult keerulisi Powerpointi slaide teha.

Tema eesmärk on muuta presentatsioonid vestlusteks, mida inimesed tahaksid jätkata. Näitlejaid õpetab ta endiselt, aga üha rohkem kutsutakse teda koolitama ka alustavaid ettevõtjaid, kellel ilma tema treeninguta oleks palju raskem oma äriideed investoritele selgitada.

Lühidalt: Annette õpetab, kuidas rääkida kõige olulisemat lugu kõige efektiivsemal viisil. Ta ütleb, et hea esinemise taga on ainult 5% inspiratsiooni, tegelikult on seal 95% tööd. Hea esinemine koosneb lihtsalt kasulikest harjumustest, mida tuleb treenida, et need automaatseks muutuksid. „Eestlased peavad end väga introvertseks, aga mina ei ütleks nii. Te püüate lihtsalt käituda „nii nagu peab“ ning teil on harjumus iseennast mitte eriti esile tõsta.“ Anette ütleb, et selle kohta, mida ta

teeb, polegi head väljendit – treenerid on rohkem koerte ja hobuste jaoks. „Suhtun sellesse tegevusse kui koostöösse, mitte kui õpetamise või treeningusse. Minu seminaridel pingutavad inimesed ikka ise ning eesmärgid seab elu ise vastavalt suhtlusolukorrale. Tähtis on leida iga inimese puhul üles tema unikaalsed tugevad küljed, neid talle meelde tuletada ning luua lugu, mis läheb korda nii rääkijale kui kuulajaile. Nii tekibki suhtlus või vestlus.“

Suhtluse eesmärk on alati ja kõikjal vestlust alustada ning seda edasi arendada, olgu see siis võrgustiku loomisel, konverentsil esinedes või rääkides klientide ja pressiga. Ainult et protsess, kuidas jõuda kuulajani, ja lugu, mida sa räägid, on alati iga inimese ja publiku puhul erinev.

Päike on juba üsna madalal, kui koolitus lõpeb. Aga enne lahkumist paneb Annette eestlastele südamele: „Londonis kulutavad inimesed teie kuulamise peale oma väärtus-

„Eestlased peavad end väga introvertseks, aga mina ei ütleks nii. Te püüate lihtsalt käituda „nii nagu peab“ ning teil on harjumus iseennast mitte eriti esile tõsta.“

likku aega. Niisiis, ärge hetkekski unustage mõelda selle peale, *miks* nad peaksid teid ikkagi kuulama.“

Kui kaks nädalat mööda sai, olin jõudnud eestlaste esinemise juba vaikselt unustada. Aga mitte Annette. „UKs läks kõik väga hästi!“ tuli mulle veel samal õhtul e-kiri.

SINUST VÕIB SAADA SUUREPÄRANE ESINEJA, SÕLTUMATA SELLEST, KES SA OLED. ANNETTE'I SOOVITUSED

- ▶ Ettekande tegemine ei ole midagi müstilist. 95% suurepärasest ettekandest on ettevalmistus/harjutamine ning 5% inspiratsioon ja anne.
- ▶ Inimesed on oma harjumuste orjad. Kui oled kord midagi endale sisse harjutanud, siis on väga raske seda murda.
- ▶ Empaatia on keemiline reaktsioon. Naerata, kui see tundub loomulik, aga ainult siis, kui on see on tõeliselt siiras. Usu või ära usu, ka see on harjutatav.
- ▶ Leia oma esinemise stiil. See ei tähenda kindlasti seda, et peaksid selle kelleltki üle võtma – igale inimesele oma. Jälgi igapäevaselt, kuidas inimesed liiguvad, istuvad ja seisavad sinu ümber. Vaata, mis mõjub loomulikult ja mis mitte.
- ▶ Slaidid ei taga veel head ettekannet, nii et ära sõltu nendest.
- ▶ Harjuta iga päev pool tundi kellegi ees, kes ei tea sinu ettekande sisu.
- ▶ Sinu eesmärk on kõita kuulajaid oma looga, mis tekitab huvi ja ärgitab vestlema.
- ▶ Räägi oma lugu, millel on algus, keskpaik ja lõpp koos üleminekutega, mis viib kuulaja ühe osa juurest sujuvalt teise juurde.
- ▶ Anna kuulajale teada, kuhu sa plaanid oma jutuga välja jõuda. Nad kuulavad sind palju tähelepanelikumalt, kui teavad, miks nad seda teevad.
- ▶ Sinu jutu eesmärk on inimestele selgeks teha, et neil on mõtet sinu firmast/projektist rohkem teada saada. Muide, põhjus, mis seda lugu rääkida, peab olema loogiline. Mis viis sind selleni, et sa hakkasid selle asjaga tegelema? Just see tekitab klientides-koostööpartnerites tunde, et asi toimib. Isegi kui sa teed seda vaid raha pärast, siis peab sinu isiklik panus sellesse projekti olema selgelt tuntav. Siis on see nakkav.
- ▶ Mitte keegi ei tee kunagi otsust, mis toetub ainult numbritele. Andmed peavad hoopis toetama seda tunnet, mida sa oma looga genereerid.
- ▶ Too näiteid – need aitavad publikut kaasa tõmmata. Need võivad olla väga lühikesed, aga iga kord, kui räägid midagi üldist, lisa ka konkreetne näide.
- ▶ Loobu erialakeelest, kasuta igapäevast keelepruuki. Kujuta ette, et räägid ruumis, mis on täis väga intelligentseid, edukaid, haritud ja uudishimulikke pagareid. Millisest kõnepruugist sa peaksid hoiduma?
- ▶ Ära kasuta lühendeid. OECD on veel okei, kui seda öelda aeglaselt, aga parem ütla see sõnadega välja. See ei võta eriti kauem aega (proovi, nt Word Wide Web võtab isegi vähem aega kui WWW).
- ▶ Ütle on nimi aeglaselt ja selgelt, jätta väike paus ees- ja perenime vahele.
- ▶ Ole keskendunud esinemise algusest kuni lõpuni; näita, et sa tõesti hoolid oma loost.



MIDA ANNETTE'I TREENING ANDIS?

PEETER ROSS

Ida-Tallinna Keskhaigla radioloog ning e-tervise sihtastusue ekspert. Haiglas käivitatud digiloosüsteem on suuresti tema töö tulemus.

Mulle jäi kõige enam meelde see, et Annette sundis väga tugevalt mõtlema ettekande põhisoõnumi üle. Faktidega soovitas ta tagasihoidlik olla – kogu loengu jooksul tuleks rõhutada ühte-kahte põhisoõnumit. **Tähtis on mulje, mitte faktide hulk.** Mulje, mis tekitab kuulajas sügavama huvi selle vastu, millest ettekandja räägib ja millega ta tegeleb.

Annette'i treening oli hästi vahetu, hiljem

selguski, et ta on näitlejaharidusega inimene. Niipea kui ta leidis mingi kohta, mis talle ei meeldinud, katkestas ta sind ilma igasuguse valehäbita ja surus peale oma arvamuse, kuidas peaksid asjad olema. Eestis sellist koolitajapoolset vahelesegamist ikka naljalt ei kohta. Tal on ameerikalik stiil, et kui juba harjutada, siis harjutada kõik nüansid läbi, et midagi kahe silma vahele ei jääks.

Olen enam kui 15 aastat suhteliselt suure auditooriumi ees esinenud, aga sellist koolitust pole varem kohanud. Rõhuasetus sellele, kui oluline on mulje jätmise, oli minu jaoks uus kogemus.



” Tähtis on mulje, mitte faktide hulk.



HEIKKI HALDRE

Eesti edukaima startup-firma **Massi Miliano** asutaja, mis on välja töötanud **Fits.me** rõvabotid.

Annette Kramer on tilluke naisterahvas, kes teeb oma klientidest suured staarid.

Seda juhtub harva, et kuulen mõnel konverentsil esinemas inimest, kes jahmatab oma sära ja sõnumiga. Annette toodab selliseid inimesi: Steve Jobsi, Apple'i juhi esinemistest kirjutatakse umbes selliseid raamatuid nagu "Kuidas esineda nagu Steve Jobs".

Annette arvab siiski, et raamatust esinemist ei õpi, seda on vaja treenida. Tean seda nüüd oma kogemusest, sest olen tema käe all ise vaid poolepäevase treeningu järel hüppeliselt paremaks muutunud.

Arvan, et Annette'i treening polegi kõige olulisem mitte Eesti Jobsidele, vaid nendele, kes peavad esitama oma ideid äripartneritele või teistele inimestele organisatsioonis. Kõik teavad, et keskpärase ja superhea idee vahe on tihti ainult see, kuidas seda suudetakse edasi anda. Annette aitab õppida, kuidas leida sõnumis keskne osa, kuidas fookuseeritult seda esitada ja kuidas teha seda selliselt, et esineja isiksus sõnumile kaasa aitaks.

Toon mõned näited. Kui ma esmakordselt Londonis olles Annette'i treeningut nägin, oli meie grupis kaheksa inimest. Kõigil üks eesmärk: kuidas esitada kogu oma äriplaan viie minuti jooksul. Ladusalt, fookuseeritult ning selliselt, et see publikule maksimaalset mõju avaldaks. Vaatasin, kuidas umbes minuvanune noor naine alustas treeningut ning nägi välja nagu

ehteestlaslik hall hiireke. Tema esinemine oli igav nagu uni. Kolme tunni pärast lahkus aga seesama hall hiireke paljunäinud žürii otsuse järel sealt ühena kolmest võitjast.

Enamik presentatsioone tehakse keeruliste Powerpointi slaididega. Annette oli esimene, kes veenis mind, et slaidid ja idee esitus on kaks teineteisest sõltumatut asja. Selle asemel et teha järjekordset haigutama ajavat Powerpoint-presentatsiooni, oskas ta muuta põnevaks nii slaidil näidatava kui sellega kaasneva sõnumi, panna kõik loogilise järjekorda – nii, et selle mõju oleks võimalikult suur.

Esimene kord, kui sain tema treeningu, oli Londonis TheNextWomeni konverentsil. Tulemus – Fits.me võitis!

Tunnistan, et esimene poolepäevane õpetus polnud minu jaoks piisav. Kuigi ta oli mind veennud ja õpetanud, ei uskunud ma kõike, mida ta rääkis slaidide tähtsusetuse kohta. See oli viga, mis sai ruttu parandatud!

Tundsin seda järgmisel korral Brüsselis, kus slaidi näitamise aparaat asus presentatsiooni ajal näitama täiesti valesid asju. Võtsin end kokku, meenutasin Annette' karme sõnu ja jätkasin, nagu poleks midagi juhtunud. Pärast esitlust umbes poolepäeva inimesega vesteldes selgus, et mitte ükski nendest ei pannud tähelegi, kui untsu esitus oli läinud. See oli Brüsselis, Plugg.eu's – Euroopa ühel tähtsaimal *venture capital* istide üritusel, kus Fits.me krooniti Euroopa kõige kuumemaks veebitehnoloogiks.

Annette on karm, kuid efektiivne, inimene kes suudab teisi muuta tundide, mitte kuudega.

KRISTJAN PORT

Tallinna Ülikooli dotsent ning Terviseteaduste ja Spordi Instituudi direktor, innovaatilistele lahendustele keskendunud firma Curonia Research asutaja.

Annette'i üheks oluliseks sõnumiks oli see, et esinedes tuleb saavutada kohe kontakt oma kuulajaga ja mitte seda kaotada. Sest sa võid ju väga vajalikku juttu rääkida, aga ilma kuulajata pole sellest suurt kasu. Asjad, mida ta seoses kuulaja poole pöördumisega rõhutas, olid seotud nii esimeste lausete kui kehahoiaku ja intonatsiooniga.

Põhjamaise inimese jaoks tundusid sellised sisuvälised tegevused esialgu natukene liiga teatraalsena, kuid tal on põhimõtteliselt õigus: treeningus peadki natukene üle piiri tegema, et mõista seda territooriumi, kus sa ennast mugavalt tunned (sest siis on ka kuulajal mugav).

Siit jõuab Annette teise olulise õpetuseni

– Briti kuulaja! Meie sihtgrupiks olnud sõõrid, ministrid ja ettevõtete juhid, on liigagi palju (müügi-)ettekandeid kuulanud ja on seetõttu konkreetse sõnumi suhtes kärsitud ja tülpinud. Keskendusime viisidele, kuidas oma sõnum võimalikult lühikese ajaga edasi anda, sellest ebaoluline eemaldada ja pakendada see nii atraktiivsesse vormi, et Briti kuulaja tõesti kaasa mõtleks.

Olen pidanud peamiselt akadeemilisi loenguid, mille eesmärk on suhteliselt pika aja jooksul üles ehitada kahte-kolme väidet toetav argument koos näidetega. Minu jaoks oli Annette'i koolitusel see väärtus, et sa sattusid teistsugusesse, n-ö lahingtreeningusse, mis kulmineerus siis juba „püssist paugutamisega“ Londonis.

Kuldreegel: pea kogu aeg kuulajaid silmas, hoiä üleval sisuga seotud tempot ning näita, et sa ise hoolid oma sõnumist.



” Kuldreegel: pea kogu aeg kuulajaid silmas, hoiä üleval sisuga seotud tempot ning näita, et sa ise hoolid oma sõnumist.

AIN AAVIKSOO

Praxise juhatause liige, kes veab eest ka Eesti tervisepoliitika, sh meditsiinieksporti programmi.

Annette on aus, väga aus. Ja tal oli sinu jaoks aega. Kogu koolitus käis suunavate küsimuste kaudu. Sa pidid ise leidma vastuse väga lihtsatele ja fundamentaalsetele küsimustele, nt „Miks ma seda ettekannet pean?“ või „Mis on peamine eesmärk, mida ma loodan saavutada?“

Kui ta andis ausat tagasisidet – *ma ei saa mitte kui midagi aru* –, siis tegi ta seda nii siiralt sõbraliku naeratusega, et see ei tekitanud ebamugavust. Kui, siis ainult sedavõrd, et motiveeris edasi pingutama, mitte käega lööma. Enamik osalejaid tegigi oma ettekande mitu korda täiesti ümber, mis sellest, et nad on ju kogenud esinejad ülikoolis või konverentsidel.

Annette ei võtnud kogu au endale, kinditades korduvalt, et suur roll asja õnnestumisel on oma etteaste järjepidev harjutamine. Mitte pähetuupimine, vaid loo jutustamine, nii et sa ise ka usud sellesse. Kui sa räägid sellest, mis sulle endale korda läheb, siis huvitab see teisi. Tehnilised üksikasjad on vähem tähtsad kui emotsioon.

Ning kuulajat ei ole mõtet hirmutada negatiivsete sõnumitega (selleks, et asja olulisust rõhutada). Eesmärgiks peab olema positiivse emotsiooni tekitamine, see motiveerib tegusema ja vestlust arendama.

Auditooriumisse soovitas Anette suhtuda kui „doktorikraadiga pagaritesse“, st väga intelligentsetesse inimestesse, kes ei pruugi siiski sinu konkreetsest teemast mitte midagi teada. Selle pean küll edaspidi meele.



” Auditooriumisse soovitas Anette suhtuda kui „doktorikraadiga pagaritesse“, st väga intelligentsetesse inimestesse, kes ei pruugi siiski sinu konkreetsest teemast mitte midagi teada.