

VJEŠTINE PREZENTACIJE

Prilagodite ih sebi i svojoj publici

1. Što su prezentacije?
2. Zašto se rade?
3. Kako procijeniti slušatelje?
4. Kako uspješno organizirati prezentacije?
5. Kako uspostaviti dobar odnos sa slušateljima, koristiti humor i pružiti dobar image?
6. Kako i zašto koristiti vizualna pomagala?
7. Kako napraviti uspješnu prezentaciju?
8. Kako riješiti neugodne situacije tijekom prezentacije i odgovarati na "teška" pitanja?

Što čini dobro izlaganje pred publikom?

- kvalitetna priprema;
- poznavanje “trikova” za dobru prezentaciju i njihovo korištenje;
- uspostavljanje odnosa s publikom;

ali prije svega

- **pozitivan stav i “zagrijanost” govornika za ono o čemu govori**

Ključ je u dobroj pripremi!

Prije nego što pripremite išta od svog izlaganja morate se upitati i pažljivo odgovoriti na tri pitanja:

1. Što je moja poruka? (To je ono što želim da ljudi upamte i shvate iz moje prezentacije)
2. Ko je moja publika? (Što će ih se dojmiti? Što će doprijeti do njih? Što oni trebaju ili žele od mene?)
3. Što bih željela/želio da ti ljudi učine ili osjećaju kada završim?

Ključ je u dobroj pripremi!

- Stav publike
- Da li su zadovoljni što prisustvuju?
- Da li ste morali da ih ubjeđujete da dođu?
- Kažite im da dijelite njihovo zadovoljstvo i da ste sigurni da će, na kraju prezentacije, biti zadovoljni.
- Veličina grupe pred kojom se izlaže

Ključ je u dobroj pripremi!

Tek kad odgovorite na ova pitanja možete početi pripremati stvarni sadržaj prezentacije:

- jednostavan,
- usredotočen na najvažnije stvari koje želite reći,
- kojim ćete ostvariti kontakt s publikom na osobnoj razini, kao da razgovarate s nekim koga poznajete

Ključ je u dobroj pripremi!

Prikupite veliki broj informacija kojima ćete obogatiti vašu prezentaciju:

- Primjeri
- Citati
- Priče
- Poređenja
- Statistički podaci
- Audio-video podrška

Vježba čini majstora...

- “Ako ne vježbam jedan dan, ja primjetim pad u kvalitetu mog izvođenja.
- Ako ne vježbam dva dana, kritika primjeti. Ako ne vježbam tri dana, svi to primjećuju.”
- Jaša Hajfec (Jascha Heifetz)



Ključ je u dobroj pripremi!

Sadržaj prezentacije treba biti organiziran određenim slijedom.

Trebate pripremiti:

- 1. uvodni dio;**
- 2. razradu teme;**
- 3. završetak**

Pri tom je dobro znati što sve pomaže – što privlači pažnju publike i čini govor zanimljivim.

UVODNI DIO

IZLAGANJE

ZAVRŠNI DIO

**PREDSTAVLJANJE
TEMA IZLAGANJA
ZANIMLJIV POČETAK**

**VIZUALNA POMAGALA
KORIŠTENJE GLASA
OSNOVNE TEHNIKE
NAPREDNE TEHNIKE
ODNOS S PUBLIKOM**

**ZAKLJUČAK
ODGOVARANJE NA
PITANJA**

Zanimljiv početak

«UDICE» = jednostavne tehnike za privlačenje pozornosti slušatelja

1. Dajte im problem za razmišljanje

- Zamislite ... Kako biste vi ...*
- Jeste li se ikada zapitali? Ako bih vam sada pokazala ..., bi li vas to zainteresiralo?*
- Koliko vas koji ste danas ovdje? Zamislite ... Mislite li da je to moguće?*

Zanimljiv početak

2. Zabljesnite ih nekim iznenađujućim podacima

- *Jeste li znali ...?*
- *Prema posljednjim istraživanjima, ...*
- *Podaci pokazuju da ...*
- *Neki dan sam pročitala ...*

3. Ispričajte im priču iz života ili anegdotu

- *Kao što znate ... To me podsjeća na ...*
- *Jeste li se ikada našli u situaciji da ...?*
- *Kad se to desilo meni/nekoj osobi ...*

Vizualna pomagala

- privlače pažnju
- skraćuju vrijeme potrebno za objašnjavanje
- dulje se pamte

Dobar vizualni prikaz govori umjesto Vas!

Grafikoni

Tablice

Dijagrami

Vizualna pomagala

*Dobri govornici uvode vizualnu informaciju kratko i jasno, **ne opisuju je u detalje.***

Potrebno je skrenuti pažnju slušatelja na:

1. Ključne točke

Koji dijelovi prikaza su najznačajniji?

2. Komentirati

Zašto?

3. Interpretirati

Što se može iz toga zaključiti?

Korištenje glasa

- **Govorite glasno i jasno!**

Trebaju vas čuti i oni u zadnjim redovima, no nemojte vikati.

- **Pravilno izražavanje**

Budite sigurni da znate kako se neka riječ pravilno izgovara!

Pogrešan izgovor odvlači pažnju od sadržaja.

Dobro je poznavati uobičajene izraze i fraze

Korištenje glasa

- **Stanka u rečenici**

Stanka treba biti na pravom mjestu, inače se mijenja smisao!

npr. *Što je to ljubav?*

Što je to ljubav?

Što je to ljubav?

Korištenje glasa

- **Naglašavanje riječi glasom**

Značenje se mijenja ovisno o riječi koju naglasimo!

npr.

BRITANCI nikada neće na to pristati.

Britanci NIKADA neće na to pristati.

Britanci nikada neće na to PRISTATI.

Britanci nikada neće na TO pristati.

Korištenje glasa

- **Naglašavanje misli stankama između riječi**

npr. O, moj Bože!

Ovo se nikada nikome nije dogodilo.

- **Intonacija**

Podizanje i spužtanje glasa pomaže zanimljivosti.

Monotoni govornici su dosadni.

Zlatno pravilo – mijenjajte ton glasa tijekom izlaganja!

Osnovne tehnike izlaganja

- **Naglašavanje**

(glasom, stankom)

- **Usmjeravanje pažnje**

Koristite izraze koji dovode do toga da slušatelji očekuju odgovor

Umjesto: *Željela bih ovom pitanju pristupiti s dva različita stajališta.*

Recite: ***Ono što bih sada željela učiniti je pristupiti ovom pitanju s dva različita stajališta.***

Osnovne tehnike izlaganja

- **Ponavljjanje**

- Ponovite riječ

- *Uvijek je mnogo, mnogo lakše ...*

- Ponovite ključnu izjavu

- *Izjava – Izjava – Objašnjenje*

- Ponovite prvu riječ na kraju

- *Svi mogu pogriješiti – baš SVI.*

Napredne tehnike izlaganja

- Retorička pitanja
- Dramatična usporedba
- Trodijelne poruke
- Rafalna paljba (nabrajanje)
- Navođenje na zaključak
- Niski udarac na kraju
- Skraćene rečenice

Odnos s publikom

- Izgradnja odnosa s publikom je naročito važna u početku izlaganja.
- Osobine ličnosti pomažu, ali postoje i neki jednostavni trikovi

Odnos s publikom

Vodite računa o neverbalnoj komunikaciji!

- **kontakt očima**
- **smiješak**
- **izraz lica koji odgovara sadržaju o kojem govorite**
- **otvoreni položaj ruku**
- **držanje tijela**
 - Ako sjedite, nemojte se zavaliti u stolicu – sjedite malo nagnuti tijelom prema naprijed.
 - Ako je pred vama više od 15 ljudi – stojite!
 - Povremeno se pokrenite, promijenite položaj, ali nemojte stalno hodati!

Odnos s publikom

Ostali trikovi koji pomažu:

1. Koristite što više riječi:

Mi, nas, naše...

2. Koristite **upitne fraze** koje izazivaju slaganje:

Zar ne? Nije li tako?

3. Koristite negativno postavljena pitanja:

Nismo li svi mi ...?

Odnos s publikom

4. Koristite riječi ili izraze koje će izlaganje učiniti manje formalnim
 - **Znate**, kad čovjek malo bolje razmisli ...
 - **Čujte**, istina je da su podaci takvi, ali ...
 - **Ma, zapravo** se radi o tome ...
 - **OK, ...** **... OK?**
5. Izlažite kao da **vodite konverzaciju s publikom**

Dojmljivi završetak

- Primarni cilj vašeg uvoda bio je privući pažnju publike.
- **Primarni cilj vašeg zaključka je da ostavite trajni dojam i publici jasno date do znanja koja je vaša poruka.**
 - mala pauza prije zaključka,
 - poentiranje zaključka jasnim riječima,
 - pogled ravno u publiku i smiješak,
 - Hvala na pažnji!

Odgovaranje na pitanja

- Kad netko iz publike postavi pitanje, dobro ga je prvo prokomentirati. To vam daje vremena da razmislite!

Postoje 4 osnovne vrste pitanja:

1. Dobra pitanja

Zahvalite slušatelju na pitanju. Ono vam pomaže da vaše izlaganje još bolje dopre do publike.

Odgovaranje na pitanja

2. Teška pitanja

Ona na koja ne možete ili ne želite odgovoriti. Recite da ne znate, ponudite se da ćete potražiti odgovor ili pitajte slušatelja što on misli.

3. Nepotrebna pitanja

Već ste dali tu informaciju. Naglasite da ste to učinili, kratko odgovorite i prijedite dalje.

4. Irelevantna pitanja

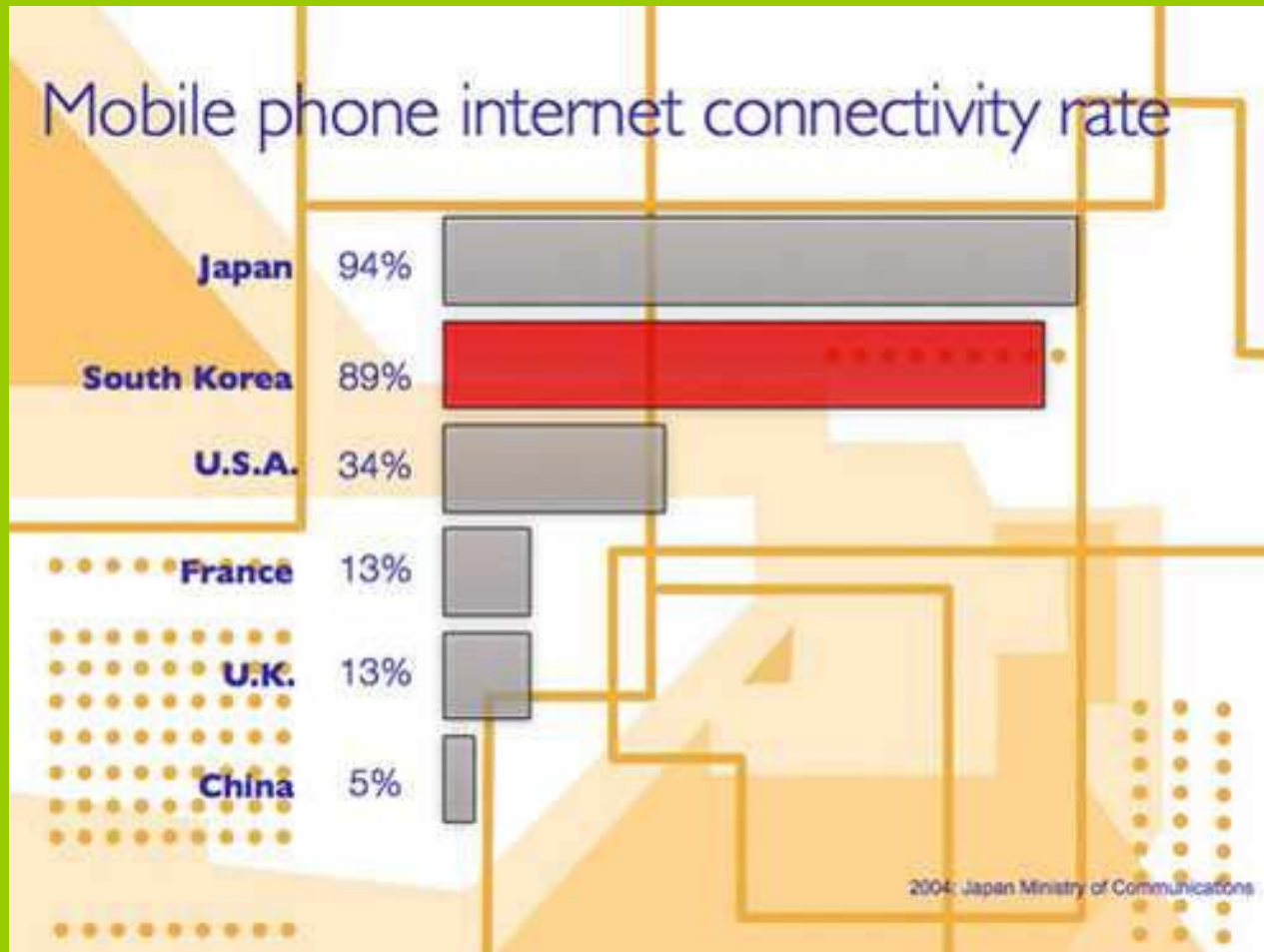
Nastojte da ne zvučite grubo, ali prijedite preko njih.

Mobile phone internet connectivity rate

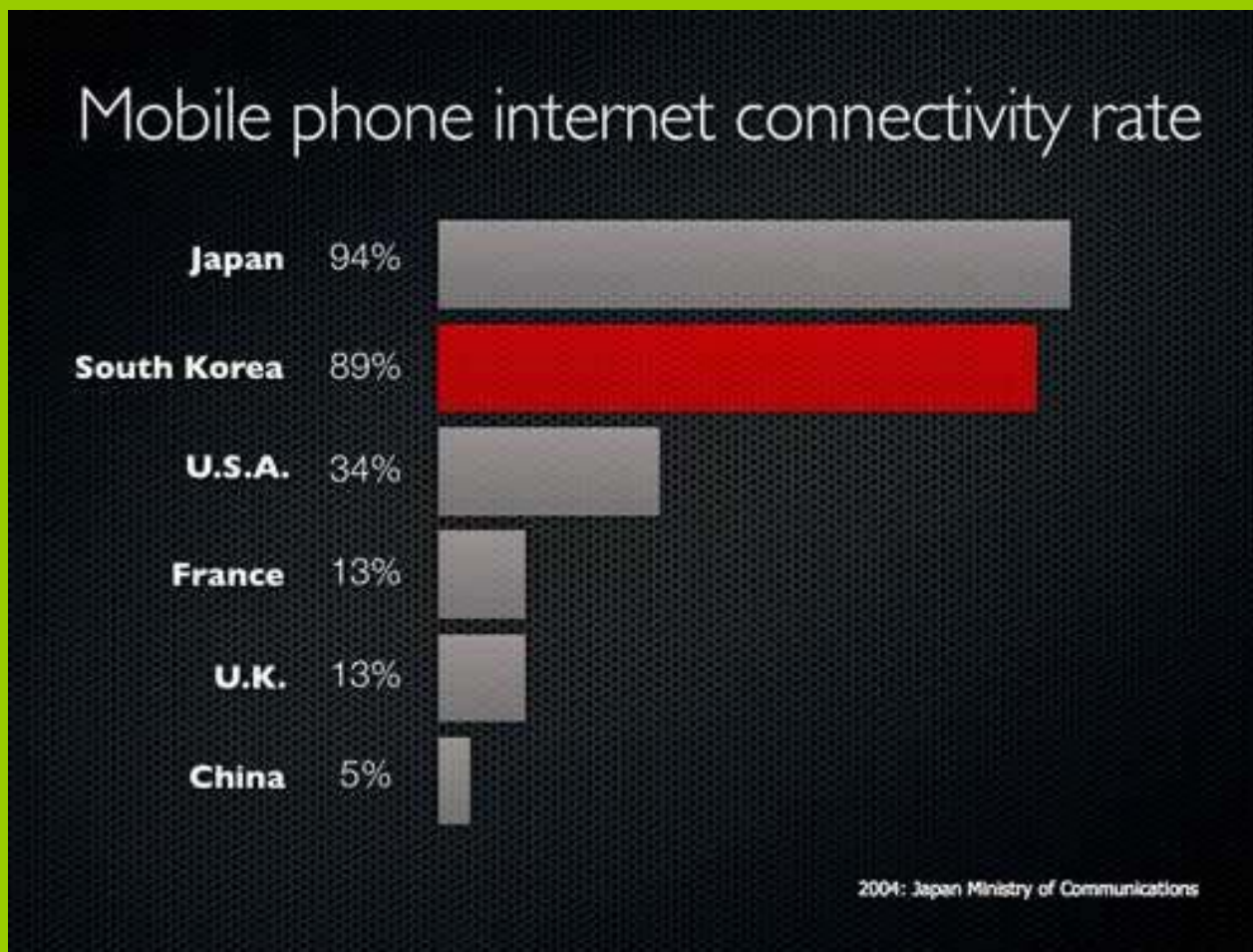


2004: Japan Ministry of Communications

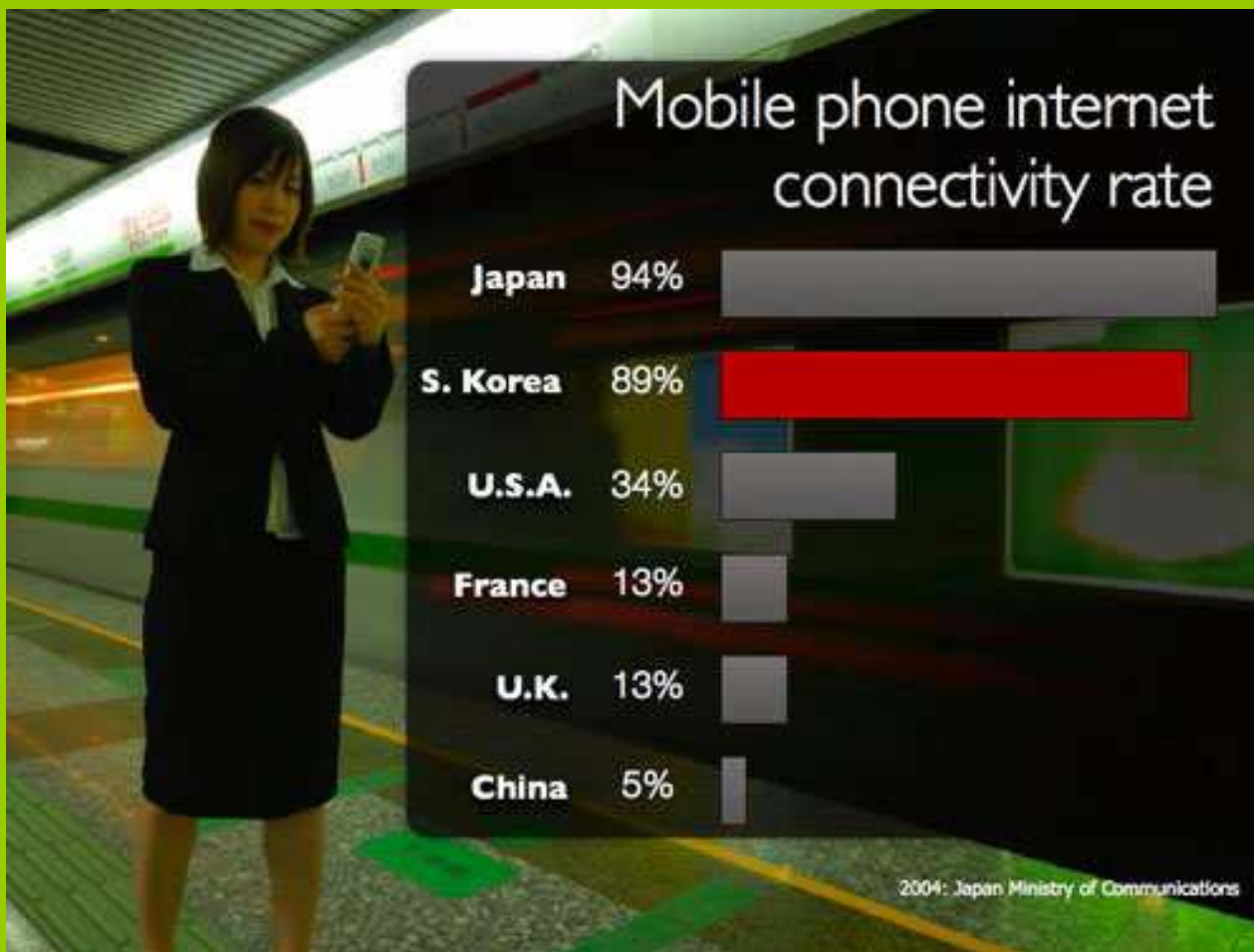
Dobre i loše prezentacije- grafikoni



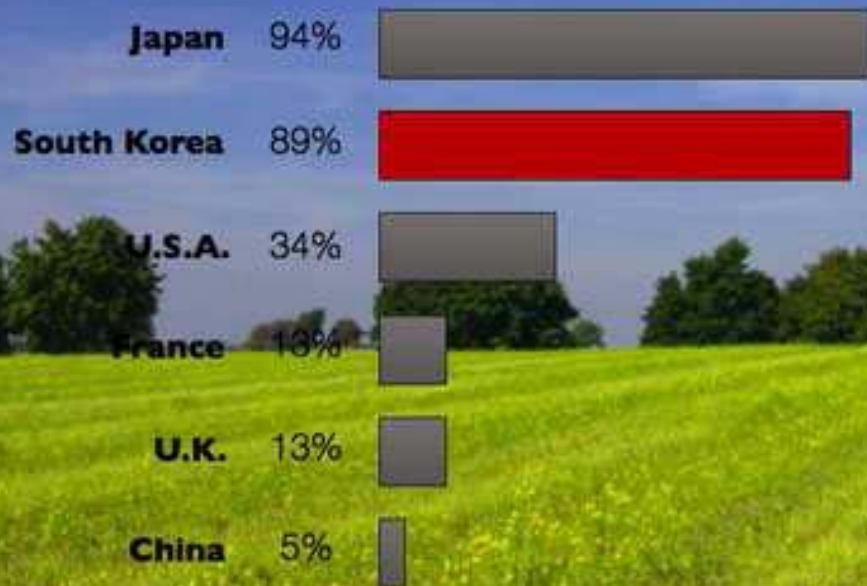
Ocjena?



Ocjena?

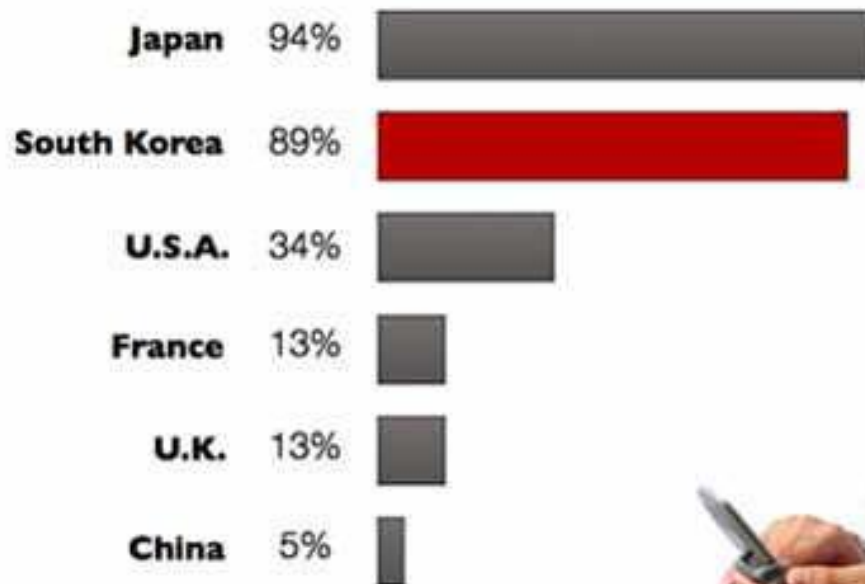


Mobile phone internet connectivity rate



Ocjena?

Mobile phone internet connectivity rate



Ocjena?

Ecological Era: Organic Foods

Arable Land in Organic Production
by Continent



Ocjena?



- Idealna PowerPoint prezentacija u kojoj predstavljate svoju biznis ideju bi trebala da:
 - ima 10 slajdova
 - traje najviše 20 minuta
 - ne sadrži font manji od 30- 36
- “10/20/30” pravilo PowerPointa



Gaj Kawasaki (Guy Kawasaki) Venture kapitalista i jedan od zaposlenih u kompaniji Epl (Apple) kojisu bili odgovorni za marketing Mekintoša (Macintosh) 1984. god

Stilovi prezentacije



Windows Live™

- Internet-based personal services to bring together your digital world
- Centered on the individual
- Communications, information, protection
- Separate from Windows
- MSN.com continues as program content
- Primarily supported



Digital Lifestyle

Memories

Education

Games

Productivity

Communications

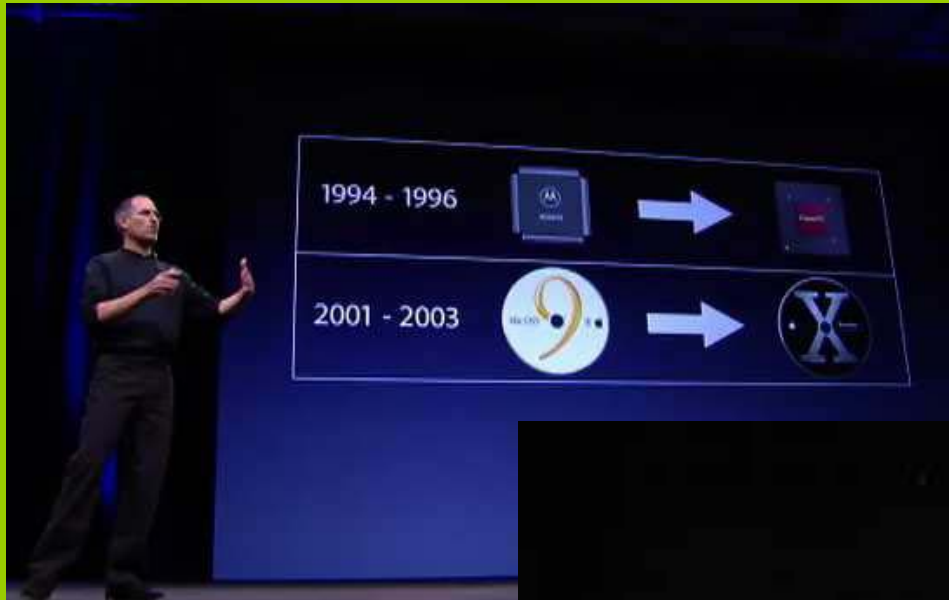
Working/Selling

Dig Workst

collabo

Opti supply

Stilovi prezentacija



Šta publiku nervira?

- Govornik čita slajdove = 60,4
- Tekst nije moguće pročitati = 50,9%
- Pune rečenice umjesto crtica = 47,8%
- Loš kontrast = 37,1%
- Previše animacije = 24,5%
- Upotreba zvučnih efekata = 22,0%
- Suviše složeni grafikoni = 22,0%

Nemojte da se krijete iza bine,
jer...

Good wall



Bad wall



...ljudi žele da vas vide!



4 P

- 1. Prepare (Pripremite se)
- 2. Practice (Vježbajte)
- 3. Pronunciate (Pričajte jasno)
- 4. Participate (Uključite publiku)

Pet “zabranjenih” fraza

1. **“Napravite malo buke!!!”**

– Svaka publika je drugačija. Upoznajte je!

2. **“Um...”**

– Odras nedovoljne pripremljenosti i nesigurnosti.

3. **“Je li vam ovo jasno?”**

– Vježbajte! Ispred ogledala, pred svojom porodicom, prijateljima...

4. **“Što još da vam kažem?”**

– Prezentacija je priča. Trebalo bi da ima početak, sredinu i kraj.

5. **“Pa, mislim da je to sve.”**

– Završite prezentaciju u velikom stilu!