



Presentation Skills

4 KLJUČNE OBLASTI
IZVRSNOG
PREZENTOVANJA

Ko važi za **majstora** prezentacije?

Zašto neki ljudi sa vrlo malo reči i pokreta **kontrolišu publiku**, a nekima ne vrede ni najnovija tehnička pomagala, a ni unapred uvežban tekst.

Kako možemo da **zablistamo svojim nastupom** pred velikim ili manjim grupama, na sceni ili sastanku, pred poznatima ili nepoznatima, uživo ili putem medija?

Šta je **ključ uspešnih prezentatora**?

Verovatno ste nekada imali želju da svojim izlaganjem jasno prenesete poruku koju ste namerili i fascinirate svojom prezentacijom, ali da su vas u tome ometale naizgled nevažne misli poput:

- *Kako li delujem?*
- *Da li se vidi da sam pod stresom?*
- *Kako mi stoji ova odeća?*
- *Da li ću se setiti da kažem sve što želim?*
- *Da li oni tamo negoduju ili mi se čini?*
- *Hoće li uopšte imati efekta ovo što pričam?*
- *Samo da prođe što pre!*
- *i slično.*

Verovatno su ovakve misli dodatno bile praćene i fizičkim manifestacijama poput **znojenja dlanova, sušenja grla i grča u stomaku.**



Prezentovanje je jedna od najprefinjenijih veština ljudske komunikacije i zahteva vladanje određenim veštinama i znanjima. Ovo su 4 ključne oblasti izvrsnog prezentovanja:

**PREZENTOVANJE JE
ENERGETSKA VEŠTINA**

01

**UPRAVLJANJE SCENOM
JE UPRAVLJANJE STANJEM**

02

**IZVRSNOST JE MOGUĆE
DOSTIĆI KROZ
ODGOVARAJUĆE MODELOVANJE**

03

**KLJUČNE STVARI ZA
NEODOLJIVO PRIPOVEDANJE**

04



1

PREZENTOVANJE JE ENERGETSKA VEŠTINA



Presentation
Skills

Prezentovanje podrazumeva i fizičku prisutnost i energetska angažovanje. Vešti prezentatori znaju ovu tajnu i koriste je kao svoju prednost. Ipak, ova tajna je dugo skrivana.

Verbalno izlaganje takođe pripada fizičkom. Pomoću našeg govornog aparata šaljem zvučne talase kroz prostor i utičemo na druge ljude. Naše pokrete registruju posmatrači ne samo svojim očima, već i telom. Fizičko prisustvo se oseća kroz energiju koju šaljem. Kao i svi drugi fizički fenomeni, ima svoje zakone.

1 Prvi zakon glasi: „Energija teče tamo gde je usmerena naša pažnja“.

Da li ste nekada imali priliku da vidite, čujete ili osetite šta rade veliki govornici? Oni vas zarobe, opčine i očaraju. A šta je to što oni ustvari zarobe, opčine i očaraju? To je naša pažnja. Oni usmeravaju našu pažnju tamo gde žele da energija teče. U energetske fizici ovo se zove zvučna dinamika.

2 **Drugi zakon glasi:** **„Energija teče iznutra ka spolja“.**

Prezentator nam prenosi naelektrisanje ne šokantnim rečima već fizičkom uverljivošću. A odakle ovo potiče? Pre svega, unutar prezentatora. Možda ćete na ovo reći: „To je tačno, ali ja držim PowerPoint prezentacije, a ne motivacione govore“. Da, ali čak i na poslovnom sastanku, mi osećamo prisustvo određenih ljudi, čijih samo par reči nosi fizičku snagu i moć.

3 **Treći zakon glasi:** **„Energija je recipročna“.**

Što više energije damo, više ćemo energije dobiti zauzvrat. Vešti prezentatori to znaju i daju energiju publici jer znaju da će je dobiti nazad. Publika prašta odvažnima. Obožavaju to. Ali ne prašta kukavicama. Možete da naučite kako da koristite ove zakone u svoju prednost pomoću instrumenata koji su vam potrebni za prezentaciju: tela, ekstremiteta, očiju i glasa.

Veliki fokus stavljam na tekst koji ćemo izgovoriti. Kreiramo sadržaj danima, ispišemo stranice i stranice teksta da nešto ne bismo zaboravili, a važno je.

Zapamtite!

- **Sa prezentacije niko nije poneo znanje, *već emociju koju ste u njima izazvali.***
- **Nisu ljudi poneli informacije, *već ideju.***

Zato se bavite samo tezama, a ne kompletnim tekstom. Kada znate ključne reči o kojima želite da pričate, lako ćete vi pričati o tome danima, jer znanja imate. I nemojte uvek reći sve. Ostavite ih da pitaju šta ih stvarno interesuje. Možda sve sitnice ne interesuju sve prisutne.





2

UPRAVLJANJE SCENOM JE UPRAVLJANJE STANJEM



Presentation
Skills

Upravljanje stanjem je takođe važno. Ako nemate sposobnost da uspostavite i održite moćno, pozitivno emocionalno stanje, nećete moći ni da ustanete, a kamoli da prezentujete. Ipak, većina neiskusnih prezentatora misli da je tu jedino pitanje samopouzdanja.

Postoje tehnike kako da u trenutku steknete samopuzdanje, a još važnije, kako da pristupate bogatoj paleti emocija, tako da za svaku priliku možete da odaberete prikladnu emociju. Šta više, možete da naučite i vežbate menjanje i nadovezivanje emocija kako bi izazvali drama efekat koji pokreće kako grupu tako i pojedince na akciju. Kao što emocije imaju paletu i obrasce po kojima funkcionišu, tako i prostor po kojem se krećemo ima svoj značaj. Pomoću upravljanje stanjem otkriva se kako različita mesta i gestovi, čak i na malom prostoru, mogu izazvati veoma različite emocionalne reakcije.



Zato, uvek dođite ranije do mesta odakle ćete prezentovati, pre nego ostali dođu. Stanite na mesto koje vam se čini zgodno za to. Zastanite tu par minuta i zamislite da je publika u prostoriji.

Na ovakav način vašem umu dajete ideju da ste već bili na tom mestu. Veliki je problem osećaj da smo negde po prvi put, nepoznata lokacija u nama budi drugačije emocije od lokacije koja nam je poznata. Obavezno markirajte i neko mesto odakle ćete pokazati neku specifičnu emociju, ili odgovarati na neznodna pitanja. Postavite tablu za pisanje na najzgodnije mesto i imajte na umu da stojite ukoso kada pišete da ne biste okretali leđa publici.

I uvek sebi priznajte svoje stanje. Ukoliko se znoje dlanovi, nemojte to da krijete.

Ja sam srećan kada imam tremu pred nastup jer to znači da mi je stalo do toga što radim. Da nemam tremu, zapitao bih sebe da li sam na dobrom mestu.



3

**IZVRSNOST JE
MOGUĆE DOSTIĆI
KROZ ODGOVARAJUĆE
MODELOVANJE**



Presentation
Skills

Kroz istoriju prepoznamo da vrhunski prezentatori koriste modele izvrsnosti. Ovo se može videti po formi izvrsnih govora. Čuveni govor Abrahama Linkolna „Gettysburg Address“ ima puno sličnosti sa grčkim posmrtnim govorima. Ovde ne postavljamo pitanje koliko toga je pozajmio odatle i koliko je bio inspirisan njime. On je znao kontekst u kome će održati govor, pronašao najprikladniji i najbolji dostupan model i napravio svoj govor po tom modelu.

Postoje razne vrste modela zavisno od prilike u kojoj se nalazite – ne u smislu sadržaja prezentacije, već, mnogo važnije, procesa koji prezentator koristi. Modelovanje forme prezentacije je „modelovanje sadržaja“ sa kojim smo upoznati još od školskih dana. **Na Presentation Skills edukaciji možete da steknete mnogo efikasniju veštinu koja se retko gde podučava – „modelovanje procesa“ – kako da modelujemo vešto izlaganje prezentatora.** Bilo da je prezentator mentor, lider kompanije ili čak konkurencija, možete preuzeti njihove prezentacione veštine.

Modelovanje procesa nije kopiranje. U pitanju je dodavanje i obogaćivanje vašeg seta prezentacionih veština.

Kroz ovaj proces otvaramo pažnju da primetimo, čujemo i osetimo sve te detalje koji su značajni tokom izlaganja i primenimo ih u svojoj prezentaciji.

Na šta tačno obraćamo pažnju?

- **Varijacije glasa**
- **Ponašanje i kretanje na sceni**
- **Pauze u govoru, akcentovanje važnih delova**
- **Facijalne ekspresije**
- **Ključne reči**
- **Dramske uvode**
- **Tempo i dubinu disanja**

Ukratko, želite da pričate sporije, dišite dublje. Pre nego kažete nešto važno, prvo postavite pitanje na koje ne čekate odgovor već napravite pauzu par sekundi i date odgovor.

Govorite tiše kada je nešto važno, kao da govorite tajnu i glasnije kada želite da pokrenete energiju i entuzijazam.



4

KLJUČNE STVARI ZA NEODOLJIVO PRIPOVEDANJE



Presentation
Skills

Teško je poverovati da je pričanje priče na poslovnom sastanku pre deset godina bilo gotovo nezamislivo, osim ponekad radi izgradnje jačeg raporta. Od tada, neuro nauka je potvrdila ono što su svi već (potajno) znali – mi volimo priče. Pričamo priče o svemu, a pažljivo slušamo ljude koji su vešti pripovedači.

Poslovne škole i žurnali su ovo prihvatili i uključili priče, ali vrlo često su te priče samo anegdote koje služe kao uvod ili svesno osmišljene, neprirodne priče koje služe postizanju nekih biznis poena. Suštinsko pripovedanje prijanja čulima, emocijama i mašti. Ima svoju logiku. Kada naučite kako funkcioniše ta logika znaćete i kako da kreirate živopisne slike, upečatljive i uverljive priče. Kako da izaberete pravu priču za svaku od vaših prezentacija i time ostvarite pozitivan uticaj kakav ste želeli.

Vaša prezentacija može postati priča koju će ljudi prepričavati!



Osnovni principi kojih je bitno da smo svesni kada pripovedamo je da:

1 Ne možemo svima da se dopadnemo, i ne treba, jer tako gubimo autentičnost.

Ljudi imaju drugačije živote, iskustva, stilove života. I uvek će biti neko na prezentaciji kome možda nećemo biti zanimljivi. Znam da ta istina teško pada većini jer bismo mi voleli da se dopadnemo svima, ali što je pre prihvatimo, olakšavamo sebi proces prezentovanja.

2 Svako je tu da radi svoj posao.

Vi ste tu da prezentujete najbolje što znate, oni znaju zašto su tu i neka rade ono zbog čega su došli. Ukoliko je neko došao samo da bi došao, bez namere da vas sluša i to je ok, a vi tu ne možete promeniti ništa. Ukoliko mu se dopadne priča i uključi se, odlično, ukoliko ne i to je sasvim u redu. Jer kako kaže NLP aksiom: Mapa nije teritorija. Svi smo mi različiti i imamo pravo da nam se dopadaju različite stvari.



3

Nije potrebno da budemo savršeni.

Težimo nekom savršenstvu od malena. Uče nas da radimo savršeno sve što radimo. Moja ideja je da je potrebno da budemo razumljivi, jasni i konkretni. Sve ostalo je stvar percepcije. Za jednu prezentaciju neko će reći da je savršena, drugi da je prosečna, a treći neinteresantna. Ali najvažnije je da su ljudi shvatili suštinu koju ste želeli da prenesete.





ZASIJAJ



ENERGY HOUSE