

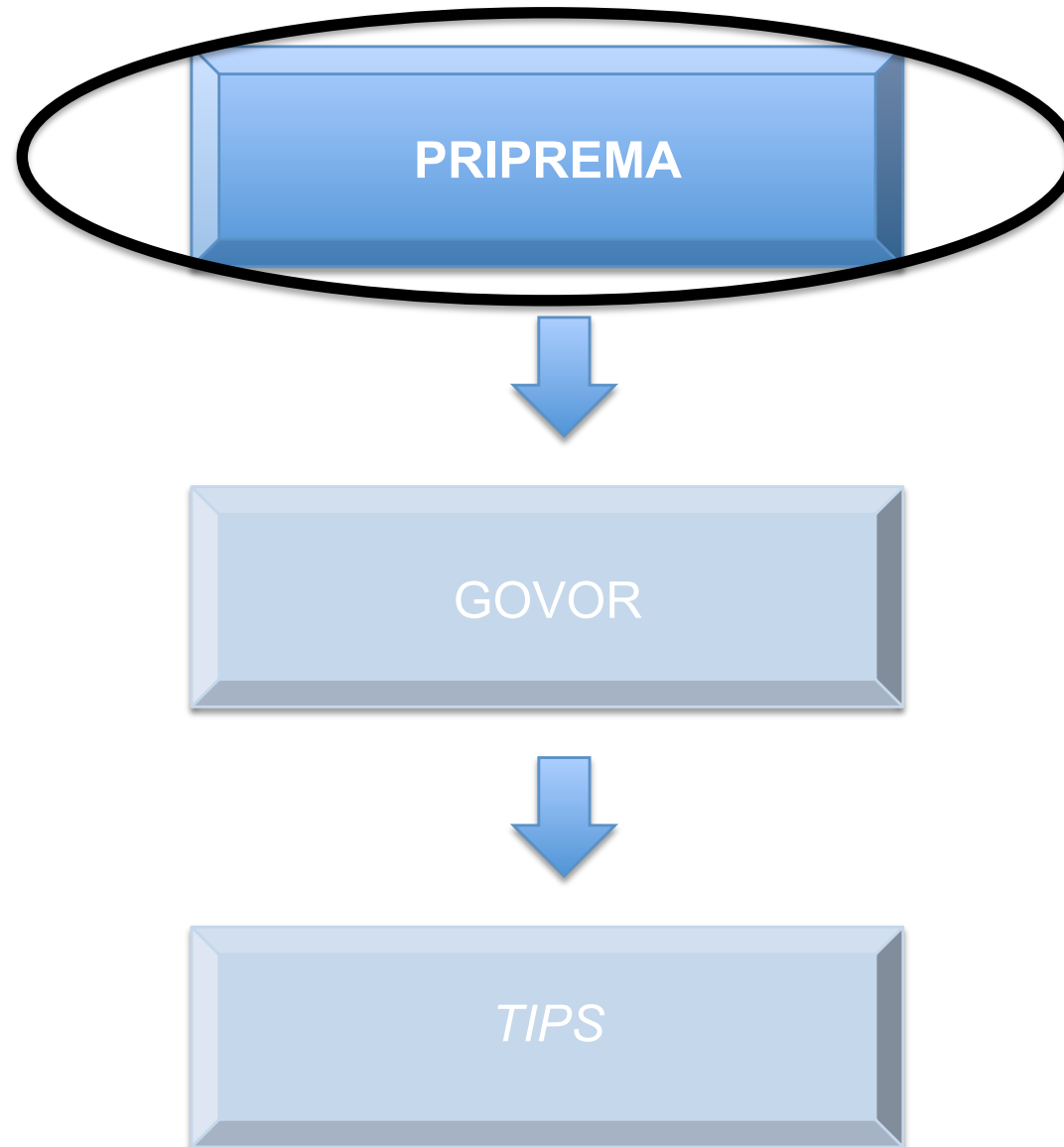
# Sadržaj

---



# Preduvjeti uspješnih govora i prezentacija

---



# Prije svega

---

- Javni nastup je vještina
- Vještina se stječe kroz djelovanje
- Ponavljanje
- Ako je netko drugi to mogao...



# “Ja ovo znam...”

---

- Znati je samo više informacija
- Ovo je vještina

Znajte manje, koristite više.



# Zašto javni nastup

---

1. Benefiti dobrog javnog nastupa
2. Kako osobu drukčije percepiraju
3. Što bi sve bio javni nastup
4. Osobna motivacija



# Priprema

---

1. Motivacijska
2. Psihološka
3. Fizička
4. Publika
5. Tipovi govora
6. Sadržaj
7. Prostor



# Motivacija

---

- Zašto ste ovdje ?
- Koji su Vam ciljevi ?
- Što želite postići ?
- Što ste spremni učiniti za to ?



# Psihološka priprema

---

- Strah od neuspjeha: poniženje !
- Na kome je vaš mentalni fokus ?
- Što govorite sami sebi ?
  1. ...
  2. ...
  3. ...
  4. ...
  5. ...





# Psihološka priprema

---

- Što će misliti o meni?
- Je li me prosuđuju?
- Tko sam uopće ja da govorim njima?
- Jesam li dovoljno sposoban/na?
- Što ako zabrljam?
- ?



# Psihološka priprema

---

- Trema je normalna
- Publika želi da uspijemo !
- Pozitivan unutarnji dijalog
- Osjećajte zahvalnost
- Vizualiziranje
- Glumljenje da smo netko drugi
- Shvaćanje da to ništa nije osobno



# Fizička priprema

---

- Inspekcija dvorane
- Duboko disanje (7x7x7 metoda)
- Mumljanje
- “Rad” nožnim prstima
- Uspravno stajanje i micanje ramena
- Upoznavanje s publikom



# Publika

---

- Što ih zanima ?
- O čemu mare ?
- Koje probleme imaju ?
- Što sanjanju ?
- Osobine, predrasude, uvjerenja, uloge
- Da, klišei



# Publika

---

- Ima li mene tute...?!
- “Ovo je važno zbog...”
- “Što ovo znači vama?”
- “Zašto vam ovo govorim?”
- “Koga briga?!”
- “Pa što?!”



# Tipovi govora

---

- Koja je svrha govora ili prezentacije?
- Čemu služi? Zašto ste tamo gore?
- Početi sa ciljem na pameti
- Što želite da publika...?
  - Osjeća
  - Misli
  - Nauči
  - Učini



# Priprema sadržaja

---

## Aristotelova retorika:

- *Ethos* – vjerodostojnost i kredibilitet
- *Logos* – logička struktura i istinitost
- *Pathos* – emotivna uključenost publike



# Priprema sadržaja

---

- Počnimo od kraja
- Što želite postići ovim govorom?





# Priprema sadržaja

---

## Plan i priprema:

- Apsolutno najvažniji dio govora
- Saznajmo sve o publici
- Prazan papir – svrha na vrhu i 10-50 točaka
- Organiziramo u logičke cjeline
- Disciplina misli i poštivanje vremena
- Verbalizacija – samo ‘prava stvar’ se računa





# Priprema sadržaja

---

## Logičko organiziranje

- Metoda pravokutnika
- Dijagram toka
- Stav – Razlog – Primjer - Stav
- Lijevo-desno metoda

Potpuna kontrola: početak-sredina-kraj



# Priprema sadržaja

---

- Početak
- Uvod
- Prva točka
  - Prijelaz s prve na drugu
- Druga točka
  - Prijelaz s druge na treću
- Treća točka
- Sumiranje i završetak



# Metoda pravokutnika - zidanje

## Uvod

- Priča za početak
- Postavljanje tona
- Predstavljanje radionice

## Točka 1: PRIPREMA

## Točka 2: GOVOR

## Točka 3: *TIPS*

## Završetak

- 12 vježbi
- Hi hi, ha ha
- Podizanje energije
- Priča za kraj



# PRIPREMA

- ①
- ## UVOD
- ŠTO, ZAŠTO I KAKO
  - LJUDI I PRIPREMA
  - PRAVILO "DO POLA PUTA"

- ②
- ## PSIHOLOŠKA
- STRAHovi
  - TREMA
  - INTERNI DIALOG
  - SAVJETI

- ③
- ## FIZIČKA
- ADRENALIN
  - VJEŠBE:
    - DISANJE
    - RAMENA

- ④
- ## PUBLIKE
- TKO SU
  - ŠTO SU
  - ŠTO ĆELE

- ⑤
- ## SADRŽAJA
- STRUKTURA
  - CILJEVI
  - TIMING

- ⑥
- ## PROSTORA
- DOĆI RANIJE
  - PROVJERITI SVE
  - MURPHY

- ⑦
- ## TIPA ~~PUBLIKE~~ GOVORA
- STIL
  - PRILAGODITI

- ⑧
- ## ZAKLJUČAK
- KORISTI PRIPREME
  - PROFESIONALCI I AMATERI
  - PREP FORMULA

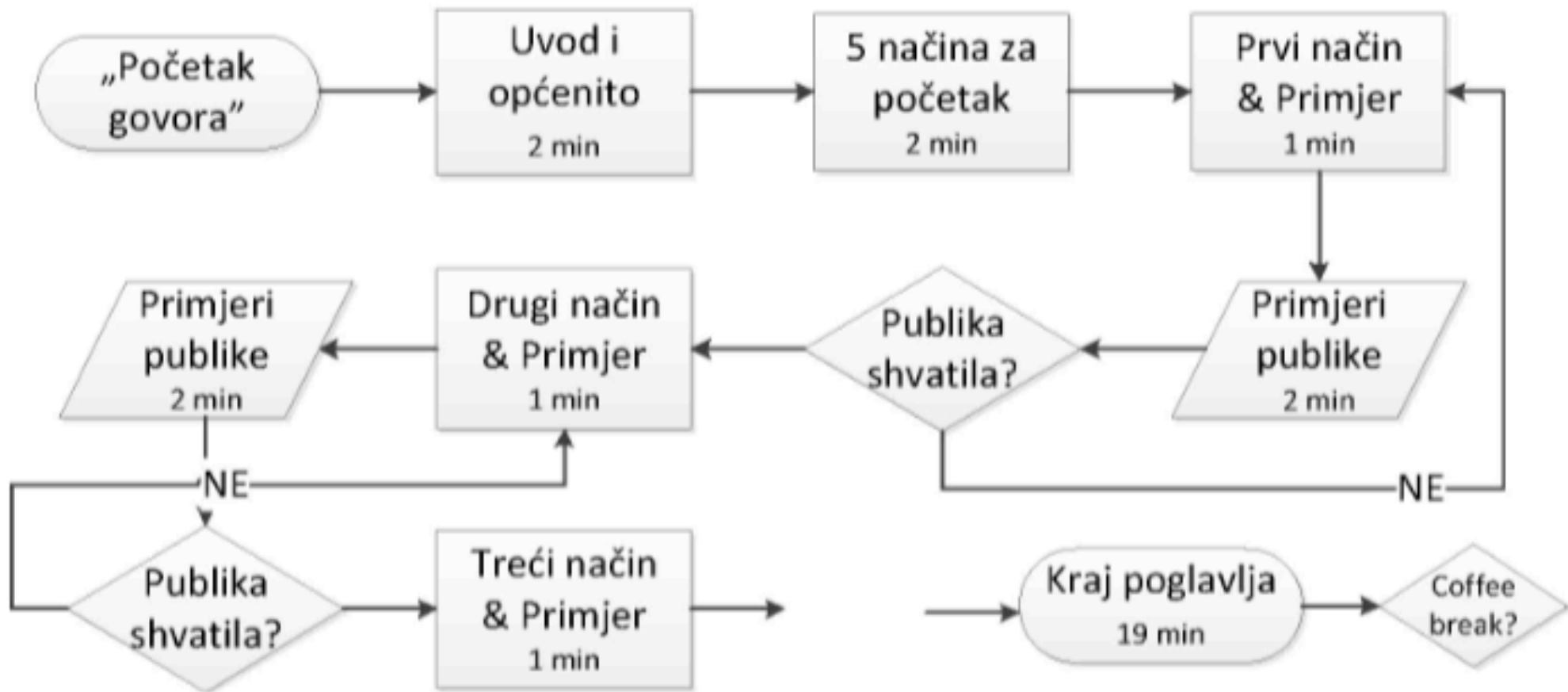


# Dijagram toka

---

- Dobar nastavak Metode zidanja
- Precizno planiranje govora
- Uključivanje pauzi, prijelaza







# Stav – Razlog – Primjer - Stav

---

- PREP formula
- Stav: “Vještina javnog nastupa ključni je...”
- Razlog: “Ljudi koji mogu izvrsno...”
- Primjer: “Bila jednom jedna Tea...”
- Stav: “Zato sada možete zaključiti kako je...”



# Lijevo-desno metoda

---

- Lijeva i desna moždana polutka
  - Podatak + priča
  - Podatak + citat
  - Podatak + primjer
  - Podatak + slika



# 4MAT sustav

---

- Bernice McCarthy
- Zašto?
- Što?
- Kako?
- Što ako?



# Planiranje

---

- Otvaranje govora
- Zatvaranje govora
- Komuniciranje glavne poruke
- Prelazak s točke na točku
- Zadržavanje pažnje i podizanje interesa

ZAPAMTITE: Profići planiraju, amaterčine improviziraju



# Najvažniji savjet

---

- Posložite svoju priču !
  - Koja je svrha
  - Što želite reći
  - Kakav učinak želite postići
- Pretvara nesigurnog prezentera u odlučnog i samopouzdanog



# Albert Mehrabian, Ph.D.

---

Tri elementa u direktnoj oči-u-oči komunikaciji (1971):

55% poruke je govor tijela  
38% čini ton glasa i dikcija  
7% sadržaj i riječi

Omjer prikazuje postotke parametara koji utječu na naše (ne)svidanje druge osobe i vrijedi **isključivo** u slučajevima komunikacije stavova ili osjećaja.

Kongruentnost je ključ.



# Priprema prostora

---

- Koliko ranije je potrebno doći ?
- Osvjetljenje i ozvučenje
- Grijanje/hlađenje
- Akustika i pozadinska buka
- Raspored sjedenja
- Oprema



# Priprema – riječ upozorenja

---

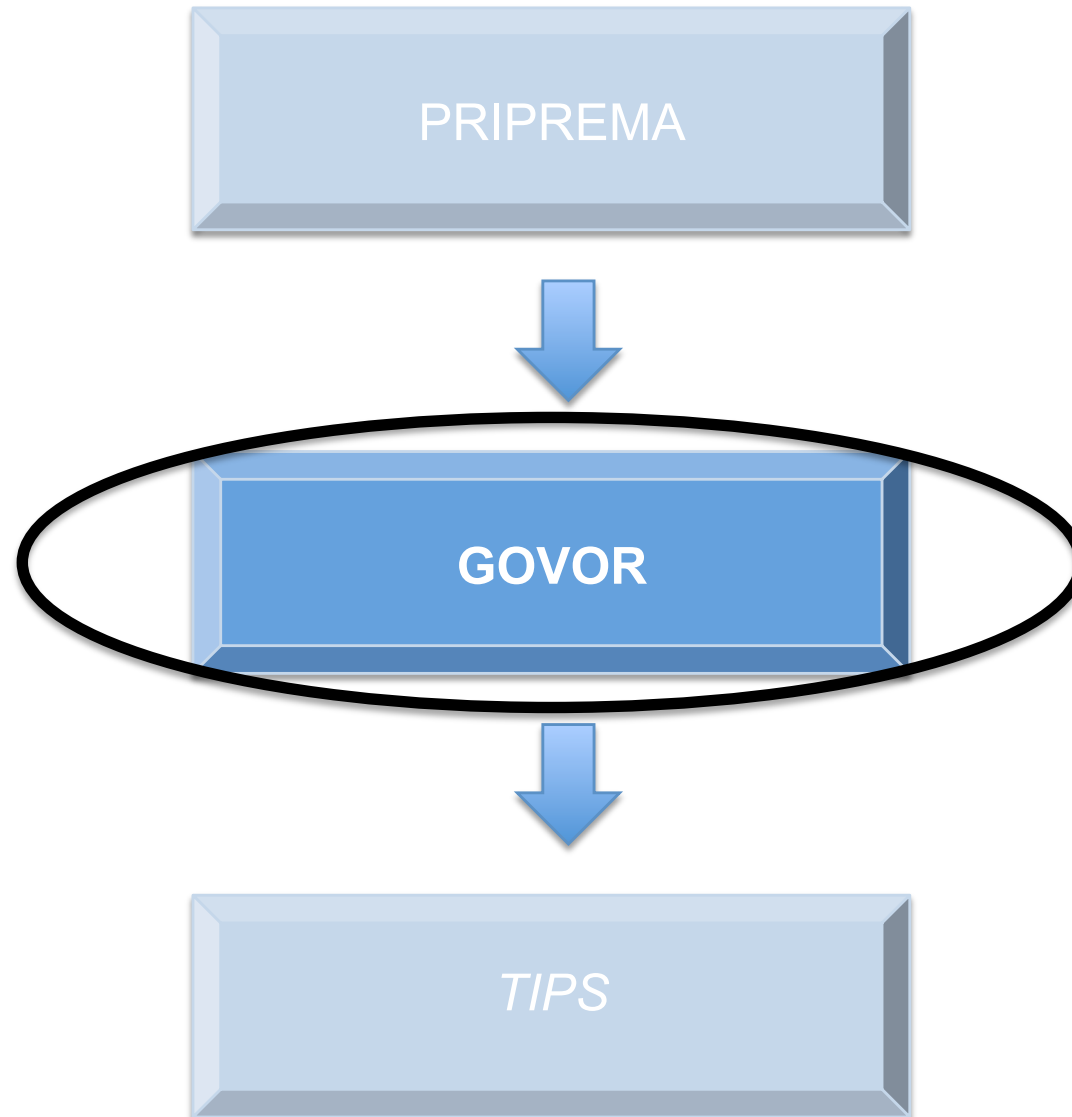
- Ljudi se ne pripremaju dovoljno
- Precijene svoje sposobnosti
- Potcijene vrijeme potrebno
- Neutemeljeno se nadaju dobrom ishodu
- Pravilo o pola puta do roka





# Preduvjeti uspješnih govora i prezentacija

---



# Govor

---

1. Najava govornika
2. Osobine vrhunskih govornika
3. Početak govora
4. Odnos s publikom
5. Stas i glas
6. Pauza
7. Završetak govora



# Najava govornika

---

- ‘Ako vi kažete, onda je marketing – ako netko drugi kaže, onda je istina’
- Najava usmjerava očekivanja publike
- Uvijek koristiti



# Vrhunski govornici i...

---

prezenter i imaju 4 zajedničke osobine:

- Visoka razina energije (dopadljivi, prijateljski, veseli)
- Izvrsno pripremljen sadržaj i nastup
- Važnost poruke
- Uspostavljen odnos s publikom



# Početak govora

---

- Započeti sa stilom
- Čvrsto stati, nasmješiti se i pričekati
- Gledati u oči
- Jasno dati do znanja tko je glavni
- Uspostava rapora – što im se više sviđate...
- Recite im ono što žele čuti



# Početak govora - primjeri

---

- Zahvalom organizatoru
- Komplimentom publici
- Komentarom koji provocira razmišljanje publike
- Pozivanjem na neki nedavni ili povijesni događaj
- Pozivanjem na osobu koja je svima poznata
- Ponavljanjem nedavnog razgovora
- Podacima iz istraživanja
- Citatom
- Davanjem nade



# Početak govora – primjeri II

---

- Humorom – vicem ili šaljivom zgodom
- Zabavnom anegdotom
- Postavljanjem pitanja u formi ankete
- Navođenjem publike da sama započne razgovor
- Postavljanjem retoričkog pitanja
- Predstavljanjem problema
- Pričanjem priče
- Izricanjem stava, pitanjem i davanjem odgovora
- Pričanjem nečega o sebi



# Riječ upozorenja

---

- Humor NE
- Adrenalin radi svoje
- Potreba nasmijati ljude – najlakše za napraviti grešku
- Što humor čini vašoj poruci?





# Riječ upozorenja

---

- Nikad ne postavljate pitanje publici za koje ne znate kakav ćete odgovor dobiti
- Znači:
  - Ili je pitanje retoričko...
  - Ili nije bitno što publika odgovori...
  - Ili ste dogovorili 'dobrovoljca'...



# Odnos s publikom

---

- Pogled u oči
- Osmijeh
- Direktno obraćanje
- Uključiti publiku

Govor ili prezentacija nije ništa drugo nego niz individualnih razgovora.



# Odnos s publikom

---

- Ukoliko mislite na publiku, što njima treba i što oni žele – biti ćete OK
- Ukoliko govorite iz srca – biti ćete OK
- Ukoliko mislite o sebi, što Vama treba i što Vi želite – hm, *zaključite sami*



# Stas i glas

---

- Izgled i odijevanje
- Govor tijela
- Brzina govora
- Glasnoća i dubina glasa



# Stas i glas

---

Mojih 5 znakova:

- Usporite !
- Energija !
- Gledajte u oči !
- Nasmješite se !
- Mirujte !



# Pauza

---

- Šutnja jest zlato
- 4 tipa pauze:
  - Normalna – nakon nekoliko rečenica
  - Dramaturška
  - Empatijska
  - Kada publika sama nastavlja rečenicu



# Čemu služe pauze ?

---

- Sređujemo misli
- Izbjegavamo 'argh' ili 'hmm'
- Dajemo publici vremena za procesuiranje
- 3 sekunde – relativnost vremena



# Završetak govora

---

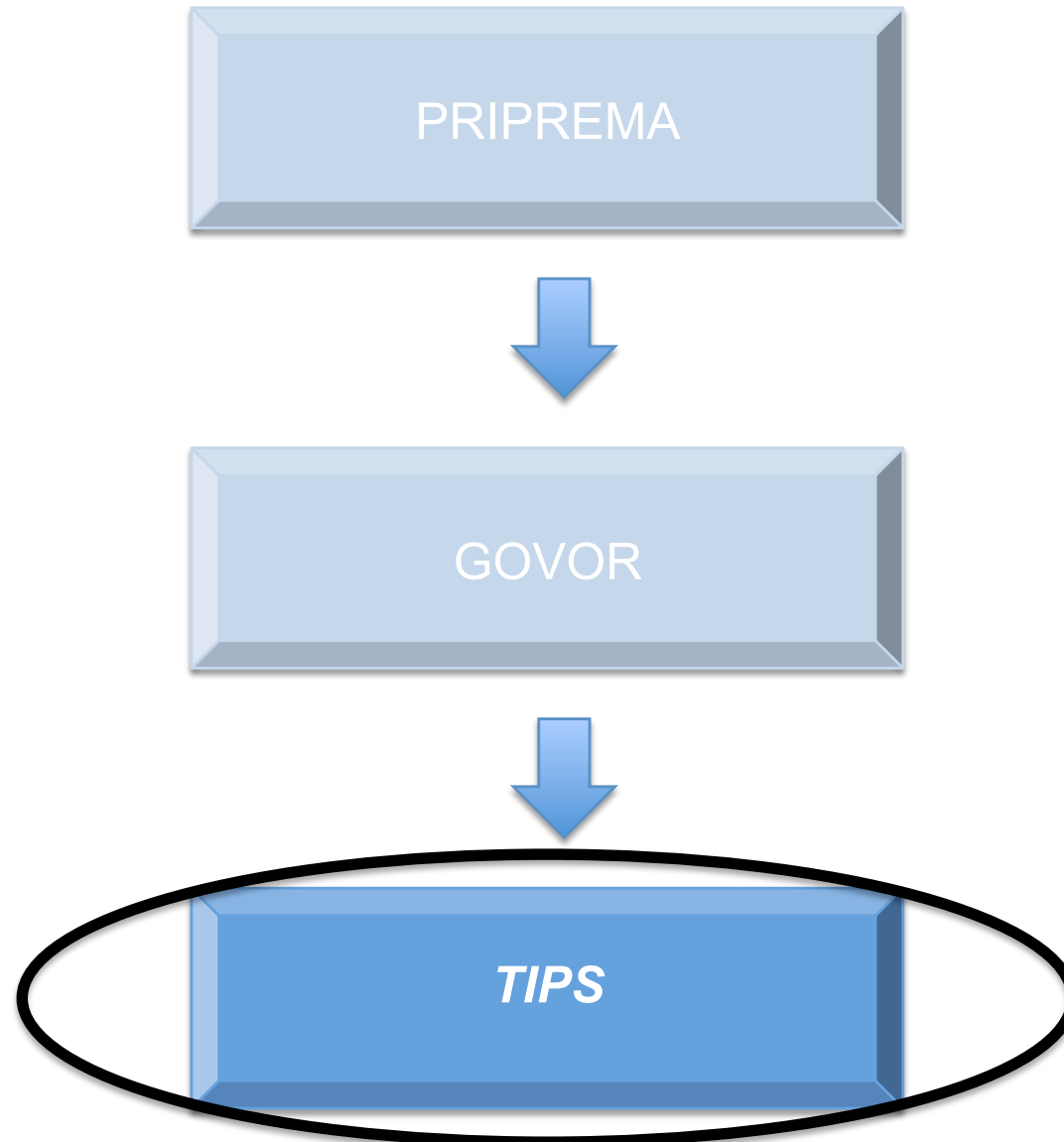
- Završiti sa stilom
- Prvo sumarizirati poruku
- Motivacijsko-inspiracijski završetak
- Poziv na akciju
- Humor ili vesela anegdota
- “Hvala lijepa”, mirno stanemo i pričekamo (brojimo do 10 očekujući ovacije)





# Preduvjeti uspješnih govora i prezentacija

---



# *Tips*

---

1. Sedam smrtnih grijeha
2. Nekoliko behaviorizama
3. PowerPoint
4. Najljepša riječ
5. Najveći ljudski izum
6. Referiranje
7. Teška i neugodna pitanja



# Sedam smrtnih grijeha

---

- Bez jasne svrhe
- Bez benefita za publiku
- Nejasni flow
- Previše detalja
- Predugačko
- Monotonost
- Neuspostavljen odnos



# Nekoliko behaviorizama

---

1. Nesvjesni um u prvih 4 sekunde kategorizira ljude u vlastite stereotipe
2. Dojenčad preferira gledati fotografije nasmiješenih ljudi u odnosu na fotografije namrgođenih.
3. Većina ljudi učiniti će mnogo više kako bi sačuvali što već imaju, nego kako bi dobili što još nemaju.
4. Mogućnost izbora povećava zadovoljstvo.



# PowerPoint

---

- Sluga, a ne gospodar
- 5x5 pravilo
- Ljudi jesu vizualci
- Očekujte neočekivano
- Okrenite mu leđa
- Manje je uvijek više

Bijela podloga - tamna slova ili obratno



# Manje je uvijek više

---

- Ozbiljnost i profesionalnost
  - Književni jezik i pravopis
  - Bez djetinjastih pokušaja
- Manje boja, animacije, [WordArta](#)
- Prvo poruka, onda dizajn
- Dizajn – jednoobrazan, funkcionalan
- Jedino je veći font više



# Najljepša riječ

---



# Najveći ljudski izum

---





# Referiranje

---

- Način povezivanja s publikom
- Oblici referiranja:
  - Osobno
  - Zajedničko
  - Pozivi na iskazivanje mišljenja i iskustva
  - Relevantni događaji
  - Prilagodba materijala



# Teška i neugodna pitanja

---

- Zlonamjerna i iskrena
- Odlučno “Ne, nije točno” na provokaciju
- Aktivno slušanje !
- Empatija
- Što s višestrukim pitanjima ?



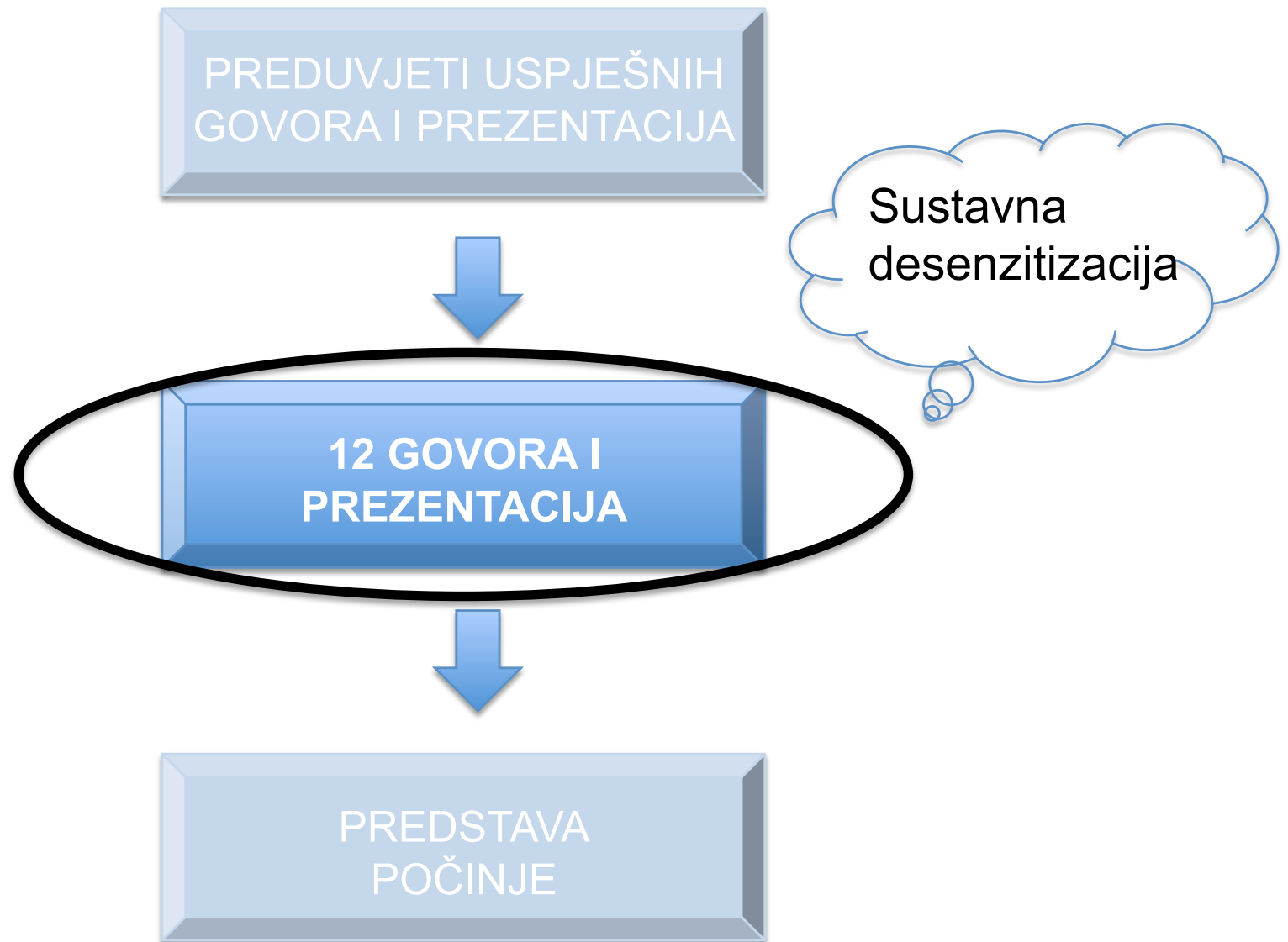
# Pet zapovjedi

---

1. Javni nastup je vještina – stječe se isključivo vlastitom praksom
2. Ovce se ne pripremaju – vi da !
3. Posložite priču – vrag je u detaljima
4. Javni nastup je samo malo veći broj razgovora 1na1 – ništa drugo
5. Čast je i nagrada moći dotaknuti ljude svojim riječima



# II. dio



**DAN I**



# Prije početka - verbaliziranje

---

- Priprema kod kuće
- Kao da stvarno držite govor
- Uspravno, jasno i glasno
- Priprema u sebi se ne računa



# Govor predstavljanja (Vježba 1)

---

- Odaberite omiljeni citat
- Recite tko ste
- Citirajte citat
- Zašto ste ga odabrali
- 1 minuta



# Individualna “prodajna” prezentacija

(Vježba 2)

---

- Proizvod, usluga ili ideja
- Svaka komunikacija je “prodaja”
- Što žele, u što sumnjaju, čega se boje?
- “Dao Bog da imao pa nemao”
- Malo nas je – obratite se svakom osobno
- 2 minute





# Govor najave (Vježba 3)

---

- Međusobno se podijelite
- Zadatak vam je najaviti kolegu govornika
- Izgradite im *ethos*
- Odgovorite na onaj “pa što?!”
- Kako bi to učinile njihove mamice ?
- 1 minuta



# Timski govor “uvjeravanja” (Vježba 4)

---

- Rad u parovima
- Podjednako vrijeme govorenja
- PowerPoint kao vizualna pomoć
- Proizvod, usluga ili ideja
- 4 minute



# Individualna prezentacija projekta

(Vježba 5)

---

- Proširena “prodajna” prezentacija
- PowerPoint kao vizualna pomoć
- Podaci, tablice, grafikoni
- Publika kao skup potencijalnih investitora
- Poziv na akciju
- 3 minute



# Individualni impromptu govor (Vježba 6)

---

- Izvlačenje tema “iz šešira”
- Pazite na mojih 5 znakova
- Strukturirajte poruku
- Vrijeme
- 1 minuta



# DAN II



# Analiza velikih govora (Vježba 7)

---

- Povjesni ili moderni
- Stvarni ili fiksijski
- Zašto ste ga odabrali?
- Što iz njega možemo naučiti?
- Recitirajte najbolje dijelove
- *Ethos, logos, pathos*
- 3 minute



# PR nastup (Vježba 8)

---

- Rad u parovima
- Sjedeći govor direktno u kameru
- Upute se nalaze na zasebnom papiru
- Hrvatski dozvoljen u iznimnim slučajevima
- 3 minute



# Debata (Vježba 9)

---

- Presentacija u parovima
- 4 minute po polazniku (3+1)
- Pripremite prvo protivnikov argument
- Moguća struktura:
  - Uvod i iznošenje stava
  - Argument 1
  - Osvrt na protivnikov argument
  - Argument 2
  - Završetak i potvrđivanje stava





# Debata – lista tema (za i protiv)

---

- Eutanazija
- Pobačaj
- Homoseksualni brakovi
- Povećanje trošarina i PDV-a
- ACTA
- Nuklearna energija
- Saborske mirovine
- Legalizacija narkotika
- Romi u mom susjedstvu



# Govor s porukom (Vježba 10)

---

- Priča ili osobna anegdota
- Vrijednosti i uvjerenja
- Emotivno uključivanje publike
- Toplina, smirenost, dubina
- Cilj je u potpunosti “zarobiti” publiku
- Ne smije biti “očiju bez suza”
- 3 minute



# “Demostenski” govor (Vježba 11)

---

- Govor prema vlastitom izboru
- Pjesma, “prodajni” govor, predavanje
- Zadnji komadić puzzlea...na radionici
- 2 minute



# *Stand-up* komedija (Vježba 12)

---

- Sadržaj, timing, izvedba
- Glas, tijelo, pauze
- Tko su Vaši favoriti? Kako oni to rade?
- Dobro se zabavljajte !
- 2 minute



# *Feedback listići*

---

- Glas \_\_\_\_\_
  - Tijelo \_\_\_\_\_
  - Odnos prema publici \_\_\_\_\_
  - Poruka \_\_\_\_\_
  - Ostalo \_\_\_\_\_
- 
- *Feedback* izrecite pozitivno

