

PREZENTACIJSKE VJEŠTINE

Filip Miko

FER

4.5.2016

UVOD

- Neophodno znanje svakom IT profesionalcu.
- Zanimljivi rezultati ne čine sami po sebi dobru prezentaciju.
- Kako kreirati atraktivan sadržaj (uvod, glavni dio...)?
- Koja su ključna mjesta na koja treba obratiti pažnju?
- Kako prezentirati svoju ideju?

UVOD

- Najveći problem u prezentaciji je da je ista bila uspješna. (API)
- Što je vaša vizija idealnog predavača i prezentera?
- Strah? Postoje dvije vrste prezentatora: oni koji su nervozni i oni koji lažu.

STRAH

- Glavni neprijatelj svih nas kod javnog nastupa je strah ili trema.
- Više ljudi se boji javnog nastupa nego umrijeti
- Kvaliteta prezentacije raste do dana prezentiranja i onda padne
- Kako vas taj strah može uništiti (tehnički problemi)
- 2 stvari su potrebne: dobra priprema i naučiti kontrolirati strah
- Ljudi strah uspoređuju s leptirićima u trbuhu

SIMPTOMI STRAHA

- Ruke se tresu
- Podrhtavanje glasa
- Snažno lupanje srca
- Crvenilo i znojenje
- Sušenje grla

SIMPTOMI STRAHA

- Probava / grčevi u želucu / povraćanje
- Disanje
- Padanje u nesvijest
- Mentalna blokada

KAKO POBJEDITI NAPADE PANIKE?

- Publika nije tako strašna
- Nervoza je obično nevidljiva
- Budi ono što jesi
- Locirati i krenuti iz 'komforne' zone
- Fokus na predavanje
- Uvježbati početak (kako krenuti?)
- Vježbati prezentaciju (samopouzdanje)
- DEMO (da/ne)

TEHNIKE OPUŠTANJA

- Meditacija, duboko disanje
- Glazba
- Hodanje po prostori
- Pričajte s ljudima

UVOD U PRIPREMU PREZENTACIJE

- Morate znati odgovor na 3 vrlo važna pitanja:
 - 1) Kome je predavanje namijenjeno?
 - 2) Što je glavna poruka mog predavanja?
 - 3) Duljina trajanja prezentacije?

ANALIZIRATI PUBLIKU

- Imena, titule, prošlost, razlog dolaska
 - Kakva je njihova percepcija vas i/ili institucije
 - Koja pitanja možete očekivati?
 - Je li ovo za njih zaista važno
 - Koliko detalja očekuju
-
- Jedno ili 2 uvodna pitanja (100 ljudi)

PRIPREMA PREZENTACIJE

- Svako predavanje koliko god da traje mora imati neki uvod, srednji dio i zaključak
- Dobro strukturirati prezentaciju. (rijeka, most i kamenje)
- Ubacite dijelove koji su zabavni
- Vježbati prezentaciju
- Prezentacija bi se trebala raditi na kraju

PRIPREMA PREZENTACIJE

- Broj slajdova
- Minimalizirati količinu teksta na slajdu
- Veći font (ne ispod 18 ili 20)
- Pazite na boju i kontrast
- Animacije, slike, grafikoni

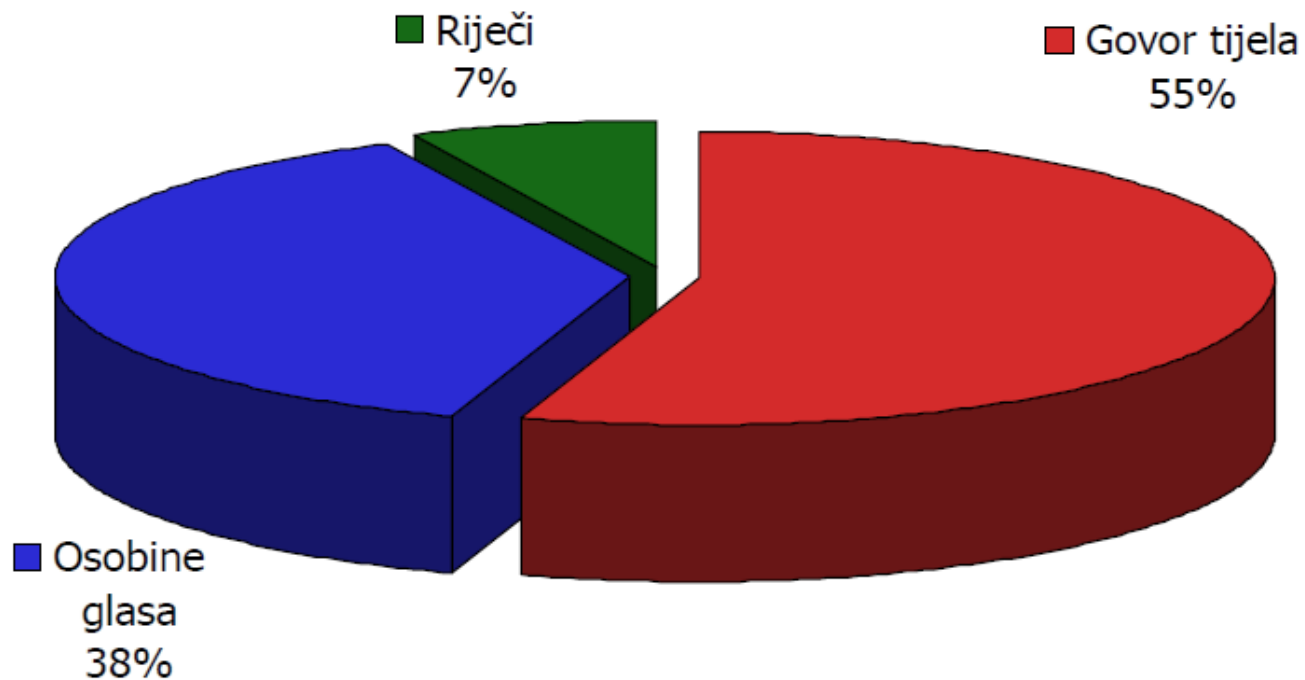
IZLAGANJE

- Dođite ranije i pogledajte dvoranu i opremu
- Naučite prvu rečenicu
- Glasno pričati
- Ostvariti kontakt s publikom, kontakt očima
- Pokažite strast

IZLAGANJE

- Mijenjati dinamiku glasa i brzinu
- Šokirajte publiku kad zaspe
- Blokada
- Alkohol

OTVARANJE – PRVI DOJAM



- Poslije je sve 3 x 33,33%

GOVOR TIJELA KOD IZLAGANJA

- Ponašati se kao da je vaše pobjedničko postolje.
- Biti nepokretan ili kretati se samo na jednom mjestu
- Ponavljanje istih gestikulacija
- Sklopiti ruke preko grudnog koša
- Žvaka u ustima
- Igranje s olovkom ili pokazivačem

POLOŽAJ TIJELA

- Uspravan stav, leđa ravno
- Opuštena koljena, ramena, vilica
- Noge paralelno, okrenutost prema publici
- Vizualno pomagalo sa strane

ZANIMLJIV POČETAK

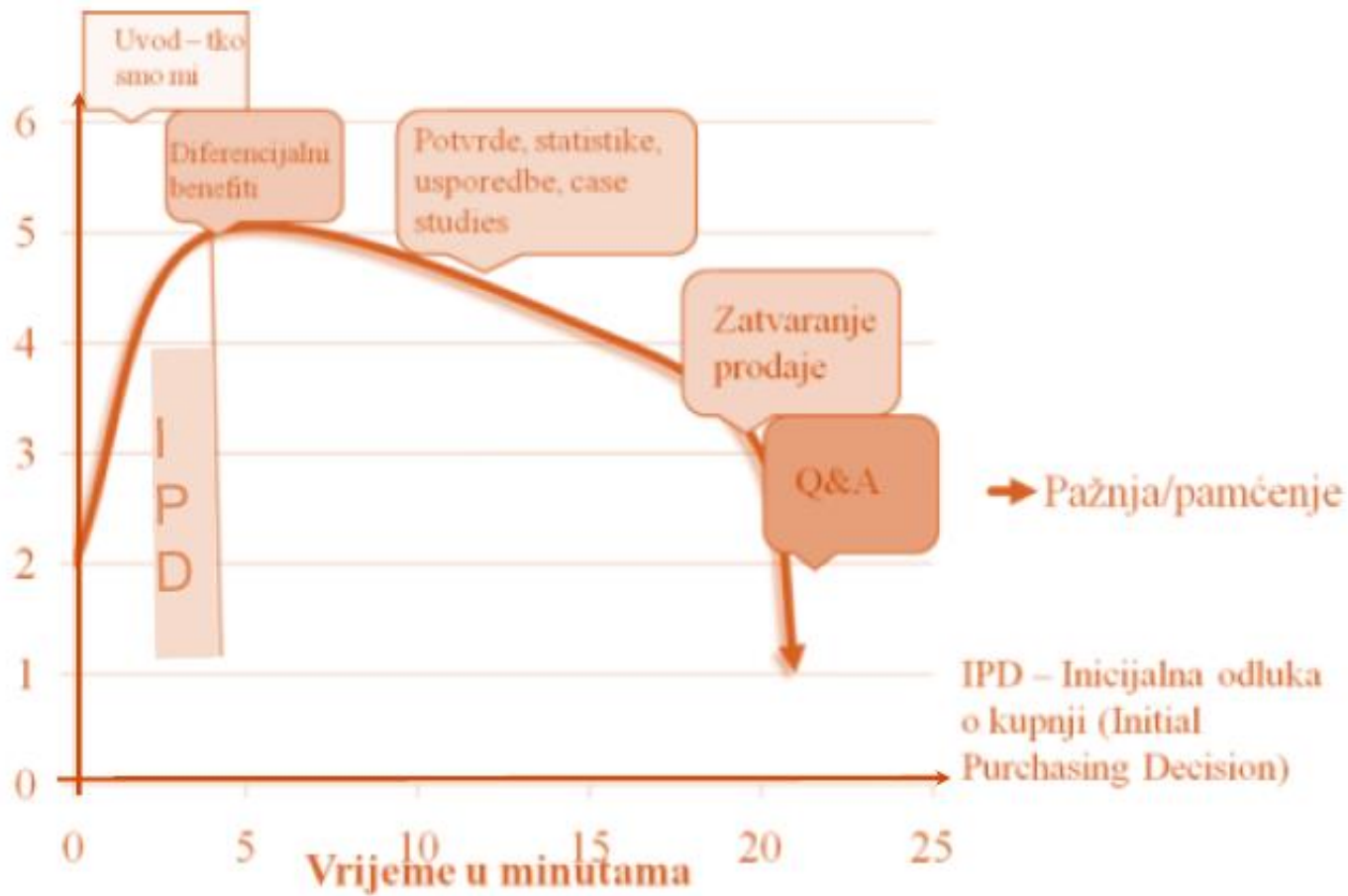
- **UDICE** - jednostavne tehnike za privlačenje pozornosti slušatelja
 1. Dajte im problem za razmišljanje

Zamislite ... Kako biste vi ...Koliko vas koji ste danas ovdje?
 2. Zabljesnite ih nekim iznenađujućim podacima

Jeste li znali ...? Podaci od korisnika pokazuju da ...Neki dan sam pročitao...
 3. Ispričajte im priču iz života ili anegdotu

Jeste li se ikada našli u situaciji da ...?

PAŽNJA PUBLIKE



PITANJA I ODGOVORI Q&A

- Uvidite koliko vas je publika shvatila.
- Odgovori neka budu kratki
- Budite iskreni
- Bez ružnih riječi
- Pozvati se na druge izvore
- Ne se prepirati s publikom

UPRAVLJANJE PITANJIMA I ODGOVORIMA

- Priznat da ne zna odgovor
- Dati približno točan odgovor
- Kontra-pitanja
- Pitanja će se odraditi na kraju događaja
- ‘Zasipajući’ informacijama onog koji je postavio pitanje

'PRODATI' SEBE I INSPIRIRATI SLUŠATELJE

- Uvjerljivost i govornička moć rastu sa stupnjem samopouzdanja
- Govoriti se uči govorenjem – mnogo vježbe i treninga
- 3 cilja govora:
 - 1) Informiranje publike
 - 2) Zabavljanje publike
 - 3) Pokretanje publike

SAVJETI ZA GOVOR

- Izbjegavati prestručne izraze, kratice
- Rabiti slikovite izraze, metafore
- Personalizirati govor
- Formulirati jednostavne i kratke rečenice

ZAKLJUČAK

‘Govor treba biti kao ženska suknja – dovoljno dug da prekrije bitno, a dovoljno kratak da privuče pozornost i objasni najvažnije.’

Winston Churchill