

Veština prezentacije

Šta vam prvo padne na pamet kada čujete reč prezentacija? Velika govornica sa mikrofonom, sa puno publike ili nešto slično tome? Da, i to je prezentacija, ali i svaki put kada se upoznajete sa nekim, kada tražite posao (na primer, na intervjuu...) ili plasirate novu poslovnu ideju ili uslugu, vi nešto prezentujete. Svaki put kada diskutujete sa nekim vi prezentujete svoj stav. Naravno, u „neformalnoj“ prezentaciji na vama je da dozirate pravila dobre prezentacije u onoj meri u kojoj vam to odgovara, ali ako je situacija zahtevnija i ako su veći uloženi u igri, naučite kako se to radi profesionalno.

Dakle da krenemo od definicije, poenta svake dobre prezentacije je da za kratko vreme plasirate „svoj proizvod“, istaknete njegove kvalitete, da oslušnete povratnu informaciju (koja vam može poslužiti da vas dalje usmeri) i ako ste ubedljivi i jasni, ako ste inspirativni i energični, ako umete da prenesete entuzijazam za temu prezentacije, ljudi će od vas više kupovati, više vas slušati, više doprinostiti vašem timu.

Šta čini dobru prezentaciju?

Sadržaj - Svaka dobra prezentacija treba pre svega da se bazira na kvalitetnom sadržaju koji treba da bude informativan, dakle, da sadrži dovoljno informacija da obavesti slušaoca o temi o kojoj se govori ali ne i da ih zaguši suvišnim detaljima. Ono na šta još treba obratiti pažnju je da sadržaj bude prilagođen auditorijumu, pa shodno tome ne bi trebalo da koristite usko stručne termine ukoliko vas neće moći svi razumeti. Takođe obratite pažnju na interesovanja, znanja i iskustvo koje ima publika kojoj se obraćate i prilagodite tome svoju prezentaciju. Na primer, stručnoj publici ćete se obraćati na jedan način i sa stručnim sadržajem, mlađoj publici ćete moći da pristupite možda neformalnije i da pričate o više osnovnim stvarima i zanimljivostima koji će im držati pažnju, pa čak ćete se možda i ležernije obući kako biste se približili publici... U svakom slučaju, poruke tako konstruišite da mogu da budu zapamćene i imajte na umu da publika može upamtiti samo ograničen broj različitih ključnih stvari ili poruka. Ne možete se raspliniti na previše tema. I naravno - morate se pobrinuti da sadržaj bude logično strukturiran i lak za razumevanja, a ako koristite vizuelnu prezentaciju, ona mora da bude lako čitljiva i pregledna, sa taman toliko teksta koliko je potrebno. Ne suviše šarena i iritirajuća za oko, ali takođe ne ni vizuelno dosadna.

Struktura - Prezentacija takođe treba da bude jasna i dobro strukturirana. Pre svega mora da bude isplanirana i da ima logičan početak, sredinu i kraj. Ukoliko se budete držali ovog uputstva, tok vaše prezentacije će imati logičan sled te vaše slušaoca neće zbunjivati a tako će i vaša poruka biti jasno poslana. Na ovaj način ste u poziciji da vi kontrolišete svoju prezentaciju a ne ona vas! Važno je i da, shodno cilju prezentacije, jasno date do znanja šta ste želeli da postignete - da li da informišete svoju publiku, motivišete, naučite ili nešto drugo. Takođe, vaša završna reč treba da ima voma snažana efekat, ona treba da sumira celu prezentaciju i da iznese vašu finalnu poruku.

Priprema - Kako biste ispoštovali gore navedena uputstva morate dobro da se pripremite i da detaljno osmislite šta i kako želite da bude organizovano ili predstavljeno u sklopu vaše prezentacije. Odredite koju poruku želite da prenesete. Pripremite materijal koji će vam biti potreban (literatura koja će potkrepiti vaše stavove, fotografije, video klipovi....). A kada je prezentacija sadržajno

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima

uređena pređite na uređivanje prostora gde će se vaša prezentacija održati. Pripremite materijal koji će vam trebati kao podsetnik ili će vam služiti da bolje publici dočarate to o čemu pričate ili će biti deo onoga što ćete deliti publici. Takođe, priprema obuhvata i ispitivanje prostora u kome ćete držati prezentaciju (ukoliko vam je to do sada nepoznat prostor). U zavisnosti od teme prezentacije, možda ćete želeti da vam publika bude bliže, ili da imate prostor da šetate kroz publiku, ili vam je potrebna mala sala u kojoj će se formirati prisnija atmosfera ili vam treba dobro prirodno svetlo.. Sve su to faktori o kojima treba razmisliti unapred. Osim toga, dobra priprema obuhvata i vaše vežbanje prezentacije, kako biste na samoj prezentaciji ostavili utisak osobe koja potpuno zna šta radi i o čemu priča i prezentacija joj je uigrana i prirodno teče. U sklopu toga, morate obratiti jako pažnju na vreme i kroz vežbanje prezentacije meriti koliko vam je vremena za nju potrebno, kako biste se uklopili u raspoloživi termin. Nemojte zapasti u zamku da držite dugačke prezentacije - najvećem broju ljudi one su zaista dosadne. A ako držite neku vrstu predavanja ili obrađujete temu koja zaista zahteva dosta vremena, onda napravite barem pauze na svakih 45 - 60 minuta i u prezentaciji se fokusirajte samo na bitne stvari.

Ljudski faktor u prezentaciji

Osim onoga što ćete reći, dakle osim samog sadržaja i poruka koje želite da pošaljete, jako je važno na koji način ćete to učiniti, kojom bojom i intonacijom glasa, kakvim stavom tela i pokretima. Uspešnost prezentacije zavisi od pripreme i u velikoj meri od vežbe i iskustva, ali nekoliko sledećih saveta mogu u tome da vam pomognu:

Glas kao koristan alat

Glas je vaš put do uspeha, on može da utiče da nešto fenomenalno pripremljeno, loše zvuči i da tako nehotice upropastite mukotrpan rad. Glas poseduje karakteristike koje mogu da odrede uspešnost vaše prezentacije.

Jačina - intenzitet glasa je jako bitan ali s obzirom da nije lako, niti korisno vikati tokom cele prezentacije, treba naći način kako da pričate tako da vas svi čuju a da vi pri tom ne morate da vičete. Plansko korišćenje variranja intenziteta glasa može da vam pomogne da istaknete najvažnije delove prezentacije da biste održali pažnju svojih slušalaca

Ton -način na koji koristite ton svoga glasa može da vas približi publici. Ton je odličan alat kojim ćete moći da se poslužite da biste preneli emocije i da istaknete kraće poruke. Promenom tona menjate „osećaj“ kod svojih slušalaca i time možete uticati na efekte i rezultate nakon prezentacije. Veoma ozbiljnim tonom, punim straha, svojim slušaocima možete „uneti“ nemir u raspoloženje, a sa samopouzdanjem i optimizmom u glasu možete im uneti pozitivniji i motivisaniji stav ka nečemu... Naravno, u zavisnosti od vaše namere. A značajan za prenošenje emotivnog utiska svakako jeste i **tempo** kojim govorite. Što brže govorite činićete se dinamičnijim i energičnijim, ali naravno, ne smete ni preterati u brzini kojom govorite jer vas ljudi neće razumeti. Pogotovo ako govorite o složenim temama za koje je većini ljudi potrebno više vremena da prime informaciju i razumeju je kako treba. Ipak, ne treba delovati ni flegmatično ni uspavljivati publiku svojim glasom. . Setite se samo profesora ili učitelja koji su sve vreme mrmljali sebi u bradu ili govorili tiho i jednolično tokom celog časa. Sigurno vam nisu držali pažnju.

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima

Govor vašeg tela

Na prezentaciji, osim svojim glasom, svojim govorom tela takođe privlačite pažnju svoje publike i što je još važnije šalžete određenu poruku. Govor tela u nekim situacijama može da bude puno glasniji od vaših reči te je veoma važno da obratite pažnju na to kako će vas ljudi videti. Sam **stav tela** je veoma značajan, jer neko ko je ispravljen i „ponosnog“ držanja daleko lakše može da vas uveri u smisao svoje prezentacije, da ostavi utisak pouzdane osobe, sigurne u sebe, da vam u skladu sa time proda svoj proizvod ili nešto slično. Dobar stav govori da znate šta radite i da vam je stalo do toga, a time automatski dobijate poverenje svoje publike. Takođe, osim držanja važno je i vaše kretanje tokom prezentacije, koje treba da bude smireno i plansko, jer nervozna šetnja gore-dole, cupkanje u mestu, maltaranje rukama i slični potezi tela samo sugerišu da ste nervozni ili imate tremu i apsolutno nisu preporučljivi.

Gestikulacija, kao neverbalni deo komunikacije, mora da postoji ali, kao što smo rekli, nervozno mahanje rukama vam ne može puno pomoći da objasnite publici ono što želite. Ukoliko unapred znate da imate ovakav problem, pripremite flomaster (ne hemisku olovku jer ljudi imaju tendenciju da klikanjem koje sami ne primećuju stvore nervozu kod svoje publike) koji ćete sve vreme držati u rukama i na veoma suptilan način sprečiti sebe da „ne mlatite“ rukama.

Kontakt očima je veoma važan, jer na taj način stvarate osećaj bliskosti sa publikom a ta bliskost vam omogućava da bolje plasirate svoju informaciju. Takođe, povećava kredibilitet govornika, pouzdanost informacija i interesovanje. Ukoliko imate manju publiku, možete s vremena na vreme maltene svakoj osobi da zadržite na kratko pogled, čime joj sugerišete da obraćate pažnju na nju i pridajete joj značaj. Jer samim tim što je u vašoj publici, svaka osoba je za vas značajna. Međutim, ukoliko imate veliku publiku, logično je da nećete moći da uhvatite svačiji pogled, ali i tada možete da prelazite pogledom s leva, preko sredine na desno ili obrnuto i da ne zapostavite nijedan deo publike.

Ekspresija lica je takođe veoma značajna za prezentaciju i može biti veoma snažno oruđe. Ljudi gledaju jedni u druge kako bi primili emociju koju emituju a na prezentaciju sve oči su uprte u vas i ljudi upijaju vaše emocije. Smeh je moćan ključ za prenos sreće, prijateljstva, toplote i dopadljivosti i ako se budete smejali budite sigurni da to neće proći bez efekta i neprimećeno. Naravno, taj osmeh mora biti iskren.

Trema - ubica prezentacija!

Spremni ste za finalno izvođenje vaše prezentacije, publika se okupila sve je spremno i čeka vas. Vi izlazite napolje i stajete na „pozornicu“ i... ništa... Glas ne izlazi iz vašeg grla, noge vam se tresu a ruke znoje... Promuckujete par reči i shvatate da vam ne ide i nastavljate samo da čitate sa slajdova... Nervozna zaista ume da uzme svoj danak i da sve što ste do tada radili ima malo uticaja na to da se izborite sa njom. Naš predlog je da se ne borite! Umesto da prikrivate i sakrivate nešto što je izuzetno očigledno vi prihvatite tu svoju tremu pa čak možete i napraviti neku šalu na svoj račun (ne preterivati!). Iskoristite je u svoju korist i adrenalin koji vam doprema, dok god je prisutna, može da bude jako koristan i da vas učini strastvenijim i ubedljivijim nego inače. Kad osetite tenziju i strah zapamtite da ih svi imaju, ali da ih samo retki koriste radi svoje dobiti. Prvo se potrudite da umirite svoj glas i opustite svoje telo koliko možete i tada počnite. Kako vreme odmiče tako ćete se polako smirivati a adrenalin će vam dati vatrenosti i živost. Isto to važi i za slučaj da napravite neku grešku u govoru, spotaknete se ili se desi bilo šta slično, zbog čega možete da „zablokirate“ usred

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

Saveti

Kako sam našao posao

Poslodavac vas pita

O zanimanjima

prezentacije. Zapamtite da se to dešava i najboljim govornicima i da je jedina ispravna stvar u tim trenucima da prosto nastavite dalje, ispravite se, možda čak i uz šalu na svoj račun. Kad se to desi, setite se samo [kako se Elvis Prisli snašao kada je zaboravio reći pesme](#), ispred velike publike na koncertu. Oblio ga je znoj, ali prosto je nastavio dalje i izvukao se uz snalažljivost i šalu.

Vežba kao ključ uspeha

Kako bi vaša prezentacija bila uspešna, morate da vidite gde su joj mane tj. trebalo bi da probate pred nekim da je održite. Vežba će vam koristiti na više načina, moći ćete da ispravite sve manjkavosti prezentacije koje primetite, a "publika" pred kojom je izvodite vam može dati povratnu informaciju vezanu za sadržaj i stil prezentacije. Ukoliko nemate publiku tj. nekoga ko će vam pomoći da izanalizirate prezentaciju, jedna od mogućnosti je da se snimate kamerom, pa pregledate sami taj snimak. Ponovite svoju prezentaciju što više puta jer ćete je bolje izvesti kada bude vreme za to a i možete da menjate tehnike pa da vidite koja vam najviše odgovara.

Dok tražite posao, mogu da vam pomognu:

[Saveti](#)

[Kako sam našao posao](#)

[Poslodavac vas pita](#)

[O zanimanjima](#)