
UPUTE ZA PREZENTIRANJE

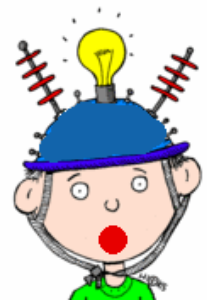
Faze prezentiranja:

1. **Otvaranje prezentacije** – predstavljanje, pozdrav, zahvala publici na odazivu
2. **Najava teme** – najaviti o čemu ćeš govoriti i kojim redoslijedom (tema prezentacije je ta i ta, prvo ću vam reći nešto o tome i tome, a onda o tome i tome....)
3. **Izlaganje teme** – mora biti jasno, zanimljivo, usredotočeno, dobro pripremljeno, bez zastajkivanja, pristojno, s primjerima koji te čine uvjerljivim
4. **Rezimiranje teme (zaključak)** – na kraju treba sažeto reći o čemu se pričalo (Ne završiti prezentaciju riječima I TO JE BILO TO, nego nakon posljednje rečenice napraviti zaključak, primjer: Dakle, danas ste saznali najzanimljivije pojedinosti o tome i tome, Nadam se da vam se svidjelo, Imate li kakvih pitanja vezanih za temu? Hvala na pažnji... Važna je poruka na kraju.)

Prilikom prve dvije točke moraš: pobuditi zanimanje slušatelja i najaviti temu. Zato na početku pridobij publiku nekim zanimljivim pitanjem, pričom, šalom, ili jednostavno reci nešto lijepo, i smiješi se...

ŠTO UTJEČE NA USPJEH

- Dobro se pripremiti
- Čitanje je zabranjeno, smiješ imati male kartice s natuknicama i povremeno ih kratko pogledati da ne odlutaš s teme i da se podsjetiš što sljedeće moraš reći)
- Biti jednostavan i zanimljiv, govoriti polako, jasno, glasno
- Steći naklonost publike – osmijeh, pozdrav, prikladno ponašanje
- Prikladno se neverbalno ponašati (paziti na pokrete tijela, ruku, izraze lica, glasnoću glasa)
- Uspješno odgovarati na pitanja
- Paziti da animacije na slajdovima ne odvlače pozornost od teme i sadržaja
- Poštivati dogovoreno vrijeme
- Polazite od pretpostavke da govorite inteligentnim i zrelim ljudima
- Ne govorite s visoka, već s poštovanjem, otvoreno i uvidavno
- Ne spominjite sadržaje koji nisu vezani za temu kao ni komplicirane riječi kojima ne znaš značenje
- Gledaj u publiku i održavaj kontakt očima
- Ponašanjem i odgovornošću razvijte povjerenje kod publike
- Ne kritizirajte, ne budite površni i užurbani, ne mijenjajte temu, ne odbijajte tuđe ideje, konstruktivno prihvaćajte kritiku
- Ako se zbuniš, ne diži paniku, svi griješimo ;) Nasmiješi se, ispravni pogrešku (ispričaj se) i nastavi hrabro dalje



Navedene upute koristite u svakodnevnoj komunikaciji s ljudima kako bi poboljšali mogućnost usmenog uvjeravanja drugih, primjerice nastavnika ili roditelja.

Kako privući pozornost prilikom prezentiranja

- Motiviranje publike za temu
- Navođenje primjera, neočekivanih činjenica, anegdota, poslovice
- Atraktivnost prezentacije
- Dinamičnost u izmjeni sadržaja (ne imati jedan slajd prikazan 5 minuta)
- Glasan (ne previše), ritmičan, razumljiv, zanimljiv govor
- Povezivati temu s interesima publike
- Pratiti reakcije publike i po potrebi ubrzati izlaganje ili se na neki drugi način prilagoditi publici
- Pokazujte zanimanje za publiku i probudite u njima osjećaj osobne vrijednosti
- Ne dajte obećanja koja ne možete ispuniti
- Ispričajte se iskreno kada ste pogriješili
- Smiješite se... 😊

