

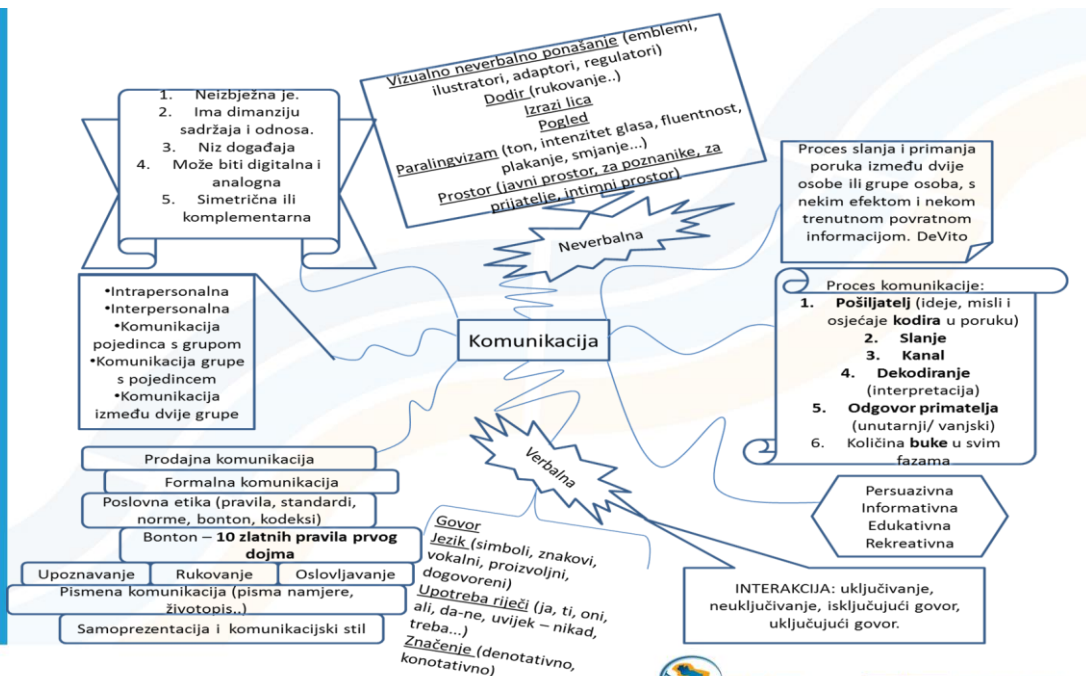
# Katalog poduzetničkih ideja

## Cilj

- Ponoviti naučeno o inovacijskom procesu
- Upoznati se s prezentacijskim vještinama
- Izvježbati osnovne prezentacijske vještine
- Savladati osnove dobre prezentacije poslovnog plana

## Ideje - zašto ne uspijevaju sve i zašto neki startupi uspijevaju?

- „Nema nezanimljivih tema, nego samo nezanimljivih prezentacija.“
  - Chesterton



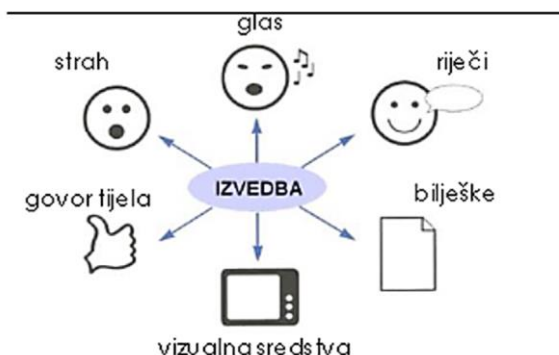
## PRAVILNA PRIPREMA

- Mentalna
- Vanjska
- Stručna
- Vremenska

## Elementi prezentacije

- Prezenterator
- Publika
- Sadržaj
- Prostor
- Vrijeme
- Pomoćna sredstva

Izvedba



## Prvi dojam: u samo 7 sekundi



publika će stvoriti mišljenje

- O vama
- O vašem radu
- O poduzeću za koje radite

Pozitivan prvi dojam nastaje:

zbog prijateljskog izraza lica.....	55 %
zbog prijateljskog tona glasa.....	38 %
zbog sadržaja izgovorenog.....	7 %



## NEVERBALNA KOMUNIKACIJA

- Govor tijela može se i svjesnim naporom naučiti tumačiti, no još je korisnije to što i sami možemo poraditi na svom govoru tijela kako bismo kod drugih ljudi postigli efekt o sebi kakav bismo željeli.
- Važno: neverbalnu komunikaciju uvijek treba promatrati u kontekstu!



## Primjer:

- Vi ste na razgovoru za posao i želite budućeg poslodavca uvjeriti da ste baš vi prava osoba, a sjedite prekriženih ruku, 'skupljeni' u sebe.
- Većina ljudi takav položaj čak i svjesno tumači kao nesigurnost i zauzimanje obrambenog stava.



## UTJECAJ GOVORA TIJELA

- Dakle, razumijevanje trikova povezanih s govorom tijela i poigravanje njima u konačnici, kao što utječe na dojam drugih o nama, ponajviše počinje utjecati na naš dojam o nama samima.



## LICE



- Lice je najekspresivniji dio tijela. Ipak, poruke koje šaljemo licem ponekad znaju biti krivo protumačene.
- Netko tko je napet nerijetko će imati ozbiljan i krut izraz lica, koji se lako može pogrešno protumačiti kao tuga, ljutnja ili neodobranje.
- Kad sretnemo nekog novog, čiji izraz lica ne zrači dobrodošlicom, ne treba uvijek taj izraz lica povezivati s odnosom te osobe prema nama.
- To što netko nema srdačan izraz lica, ne znači da gaji negativne emocije prema nama, nego vjerojatno znači da je kao osoba nervozna, napeta ili iz bilo kojeg razloga izrazito neraspoložena.

## IZRAZI LICA

- Sreća se izražava smijehom pri čemu se donji kapci uzdižu i nabire se koža oko vanjskog kuta oka.
- Kad je osoba iznenađena širom otvara oči, obrve joj se uzdignu i zakrive, a donja čeljust padne i usne joj se rastave.
- Kod straha se oči također otvore, ali donji kapci su napeti; obrve se uzdignu i približe. Usne se povuku u vodoravnom položaju.
- Za gnjevan izraz lica karakteristično je spužtanje obrva, izravan pogled i intenzivno gledanje u oči, gornji kapci su spuštene, a donji su napeti i sužavaju pogled.
- Zgađeno lice ima podignute donje kapke i stisnute čeljusti ili otvorene čeljusti i često ga prati boranje nosa.
- Kimanje glavom služi kao povratna informacija govorniku, upućujući na to da se razumije ono što se govori, i kao potkrepljenje govorniku da nastavi.

## OSMJEH

- Sigurno ste čuli za ljude koji svojom pojavom osvajaju druge i čine ih raspoložnijima nego što su to bili prije susreta s takvom osobom.
- Takve osobe imaju srdačan osmijeh, a drugi ih ljudi doživljavaju kao tople osobe pune razumijevanja.



- Ako vam se smiješak čini lažnim, tj. ako mislite da se ne možete 'po narudžbi' smješhati da to djeluje iskreno, vježbajte opustiti mišiće lica.
- Gotovo je nemoguće djelovati napeto ako su vam mišići lica opušteni.

- Parajezik je zajednički naziv za:
  - prodiziju (visinu, naglasak, vremenski raspored i stanke),
  - emocionalni ton glasa,
  - naglasak
  - i pogreške u govoru kao što je zamuckivanje, glasovi na "aaa", "hm" itd.
- Brzina kojom osoba govori može biti indikator emocionalnog stresa.
- Tjeskobni ljudi često govore vrlo brzo ili tiho.
- Ponavljanja i zamuckivanja su također pokazatelji anksioznosti, dok "hm" i "ovaj" služe za dobivanje vremena, a istovremeno signaliziraju da se govor i dalje nastavlja.



- Tri su znaka važna za glatke izmjene govornika:
  - To su verbalni znakovi /završetak rečenice i izreke kao što su "znaš"),
  - znakovi u intonaciji (otezanje zadnjih slogova i pad u jačini)
  - i geste (posebno geste rukama koje označavaju kraj izreke).
- Znači, i glasovni i neglasovni aspekti spontanog govora doprinose glatkom naizmjeničnom preuzimanju riječi.
- Uvijek kad je riječ o spontanom govoru, prisutno je i oklijevanje.
- Prazno oklijevanje je tišina između riječi ili rečenica duža od 200 milisekundi.
  - Prvo je ponavljanje istih riječi ili izraza.
  - Uzgredne opaske su druga vrsta,
  - stanke ispunjene glasoima na "aaa" ili "hm"
  - i lažni počeci (pogreške u govoru koje govornik brzo ispravi).
- Ispunjeno oklijevanje pomaže govorniku da zadrži riječ jer ga je teško prekinuti u takvim okolnostima, a prazno oklijevanje pomaže govorniku pri planiranju onog što će reći



## OČI

- Oči govore o vašim emocijama. Premalo kontakta očima znači stidljivost ili nezainteresiranost.
- Ako nekoga pak stalno fiksirate očima, djelovat ćete agresivno, a osoba koju gledate osjećat će se nelagodno.

Izbjegavanje pogleda i gledanja u oči povezuje se s nepostojanim ponašanjem, što navodi na prepredenost, pa čak i na nepoštenje.



- Kod ulaska u prostoriju dobro je malo pogledati uokolo, jer ćete tako ostaviti dojam osobe zainteresirane za to gdje ste i ljudi će vam rado prilaziti.
- Tzv. otvorene geste (usmjerenje ruku prema osobi s kojom komunicirate, tako da su vam zapešća na rukama vidljiva) karakteristika su iskrenih osoba otvorenih prema drugim ljudima.

Pokazivanjem prsta ili približavanjem ruku dat ćete važnost onome što govorite.



## RUKE

- Svakako je preporučljivo izbjegavati prekrížene ruke ili dodirivanje rukava - tako šalžete poruke da ste napeti, nervozni, nesigurni, a ponekad i neiskreni.
- Što god rukama radili, neprekidne gestikulacije svakako treba izbjeći, jer i tako djelujete nervozno i vrlo nekontrolirano.
- Često dodirivanje očnih kapaka i općenito diranje lica odvraća pozornost drugih, a vi djelujete nesigurno ili nezainteresirano.
- Potreba da se pri konverzaciji ograniči sugovornikovo kretanje, često se pokazuje spuštanjem obuzdavajuće ruke na njegovo rame, dok ga dodirivač nastavlja uvlačiti u razgovor.

## POLOŽAJ TIJELA

- ljudima prema kojima želimo biti srdačni češće prilaziti opušteno, otvoreni za komunikaciju, dok ćemo se od nasrtljivaca naučiti braniti i bez riječi, samo položajem tijela.

Kad se spremamo izvesti neku radnju, često radimo pripremne pokrete.

Oni djeluju kao nagovještaji onog što namjeravamo učiniti.

Primjerice, smatra se da smjerajući

pokret ka ustajanju sa stolice često djeluje kao nagovještaj naše potrebe da prekinemo razgovor.





- Obično orijentiramo svoje tijelo prema osobi s kojom pričamo, tako da okretanje od osobe zahtjeva pokret tijela.

- **Držanje tijela** - način na koji stojimo ili sjedimo može biti vrlo jasan pokazatelj onog što osjećamo.
- **Otvoreni položaj ruku i nogu**  
= naklonost
- **Prekrižene ruke i noge**  
= oprez, nesigurnost



The project is co-funded by the European Union, Instrument for Pre-Accession Assistance.

## Rukovanje

- Najuobičajeni oblik dodira pojavljuje se kad se sretnemo ili se opraštamo.
- Najčešće dolazi do rukovanja, koje je očekivana formalnost pri pozdravljanju.
- Toplina pozdrava često se izražava pre naglašavanjem te radnje na različite načine:

npr. hvatanjem šake  
objema rukama,  
hvatanjem za nadlakticu,  
hvatanjem za rame  
i zagrljajem oko ramena.

- Greške kod rukovanja:  
prenježno rukovanje;  
presnažno rukovanje;  
nepotpuni stisak ruke;



The project is co-funded by the European Union, Instrument for Pre-Accession Assistance.

## Osobni prostor

- Korištenje **osobnog prostora** je neverbalno ponašanje koje uvelike varira među kulturama. Razlikujemo nekoliko zona:

**Intimna zona** - do 45 cm

**Osobna zona** (obitelj i prijatelji) - do 1.20 m

**Socijalna zona**  
(društveni i poslovni odnosi) - od 1.20 do 3 m

**Javna zona** (nepoznati) - više od 3 m

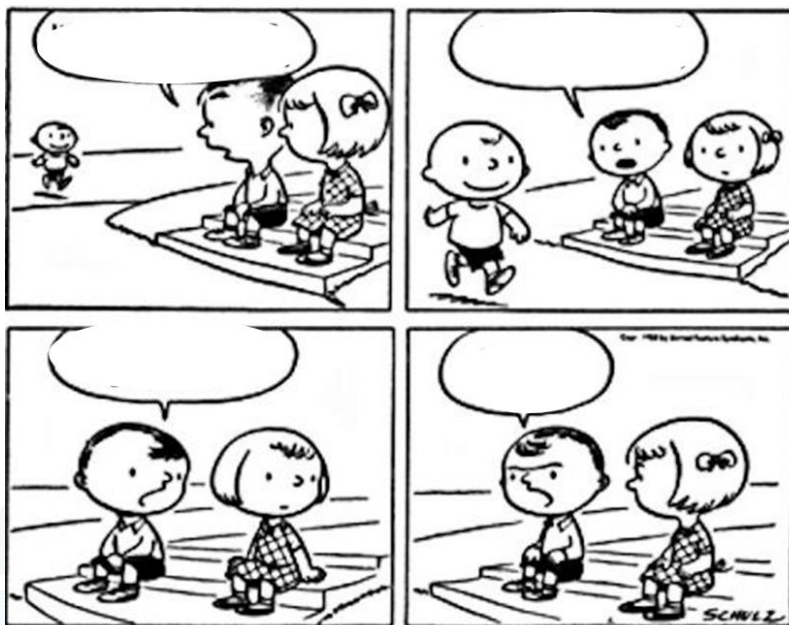


## Vanjski izgled i prvi dojam

- Odjeća koju nosimo, način na koji se češljamo, koristimo šminku i ukrašavamo tijelo drugim umjetnim proizvodima predstavljaju načine izražavanja sebe.
- Način na koji projektiramo sebe pruža ljudima informacije o društvenoj klasi, etničkoj identifikaciji, bračnom statusu.
- Može se zaključivati i o karakternim crtama ličnosti. Primjerice, vjerojatnije je da će ekstravertirani ljudi češće oblačiti izrazito jake boje od introverata.







## Kako govoriti tako da vas ljudi žele slušati?

## Stilovi komunikacije

### Stilovi ponašanja u interpersonalnoj komunikaciji



## Asertivni stil ponašanja

### Asertivna osoba ...

- aktivno sluša, pri tome gleda u oči i pokazuje osjećaje
- poštuje druge i to traži za sebe
- jasno, konkretno i direktno govori – ne okoliša
- glas prilagođava situaciji
- iskazuje svoja očekivanja i osjećaje
- pozitivno izriče prigovore (kritiku)
- zna pohvaliti druge
- preuzima odgovornost za svoje riječi i djela
- spreman/na je ispričati se kad pogriješi
- zna se kontrolirati (svoje negativne osjećaje)



## AGRESIVNI STIL PONAŠANJA

### Agresivna osoba:

- zahtjeva i naređuje (*nema molim i hvala*)
- optužuje i krivi druge
- ne priznaje svoje pogreške
- usmjeren na osobu, a ne na ponašanje osobe
- ne sluša i prekida
- glasno govori
- agresivna gestikulacija
- zuri u sugovornika





# Pasivni stil

## Pasivna osoba:

- \* izbjegava raspravu
- \* većinom šuti ili puno priča, a pri tome ne kaže svoje mišljenje
- \* ne izražava svoje mišljenje, nego ponavlja tuđe
- \* brzo priznaje svoju pogrešku i često se ispričava
- \* govori tiho, ne podiže glas
- \* većinu vremena ne gleda u oči
- \* smiješi se i stalno kima glavom



# PASIVNO AGRESIVNI STIL

## Pasivno agresivna osoba,

- \* iznosi sarkastične, ironične primjedbe
- \* rijetko iznosi svoje mišljenje javno
- \* "general poslije bitke"
- \* uvijek je "žrtva" (*Naravno, uvijek ja moram ...*)
- \* ne pokazuje prave osjećaje
- \* optužuje druge za svoje frustracije



## Uvježbavanje neverbalne komunikacije i komunikacijskih stilova

- Igra uloga
- Uvježbavanje pred ogledalom
- Snimanje izlaganja/ razgovora i pregledavanje snimke s kritičkim osvrtom

## Prezentacija

- Predstavljanje, izvedba, prikazivanje, iznošenje, predavanje, poklanjanje..

Ona predstavlja osobno iznošenje strukturiranog tijeka misli, poduprto vizualnim pomoćnim sredstvima. Možemo je promatrati kao planirani i organizirani proces prenošenja određenih mentalnih sadržaja od predavača do slušatelja.

- CILJEVI PREZENTACIJE:

informirati (pružiti informaciju o nečemu)

uvjeravanje (promijeniti mišljenje/stav o nečemu)

reagiranje (utjecati na ponašanje)



## Kreiranje i izvođenje prezentacije

1. Definirajte svrhu
2. Prikupite sadržaj i ideje o prezentaciji
3. Strukturirajte temu
4. Razvijte kako ćete je prezentirati
5. Pripremite prezentaciju
6. Vježbajte
7. Planirajte, iskusite, kontrolirajte okruženje
8. Napravite generalnu probu ako je potrebno



## Priprema za prezentaciju

1. Tko je publika?
2. Što žele čuti?
3. Zašto ja ovo radim?
4. Kada ću ja to raditi?
5. Gdje ću ja to raditi?
6. Kako ću ja to raditi?



## Publika

### Ciljna publika –kome govorimo?

- Koliko će ljudi biti prisutno?
- Koliko poznaju temu?
- Kakvo im je obrazovanje?
- Zanima li ih tema?
- Hoće li sudjelovati ili samo slušati?

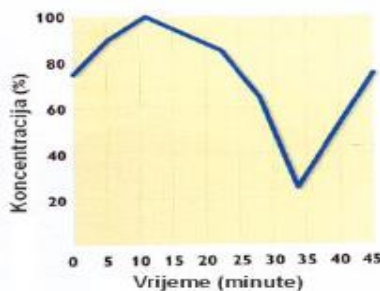
### Ciljna publika – zašto im je to važno?

- Koje su potrebe publike?
- Zbog čega im je tema važna (poslovno, osobno)?
- Što mogu učiniti s informacijama koje dobiju?
- Koliko ste im Vi važni?
- Kako ih zainteresirati?

## Publika



Kako vas slušaju



## Audiovizualna pomagala

- koriste se kako bi podržali i pomogli vašu prezentaciju
  - nisu zamjena za sadržaj prezentacije, ona vode publiku kroz vaš materijal i pomažu pri zadržavanju njihove pažnje
  - ona nisu poruka koju želite prenijeti
  - provjeriti funkcionalnost prije početka
- Ne koristite pomagala:
    - kako bi impresionirali publiku
    - kako bi izbjegli publiku
    - kako bi čitali tekst - od riječi do riječi



## Korištenje .ppt, flipcharta ili ploče

- Izgled pozadine prilagoditi sadržaju (najbolja je neutralna pozadina)
- Izbjegavati jarke boje i prešarene pozadine
- Upotrebljavati jedan dizajn kroz cijelu prezentaciju
- Boju pozadine prilagoditi uvjetima gdje će se izlagati (tamni zid za projekciju i slično)

## Korištenje .ppt, flipcharta ili ploče

- Početni slajd mora sadržavati naslov i imena osobe koja je prezentaciju izradila
- Veličina slova najmanje 20 (izbjegavati nečitke fontove)
- Uvijek provjeriti da li je čitko na projektoru, jer prikaz ne mora biti isti na projektoru i monitoru
- Ukloniti linkove iz teksta (radije koristite hyperlinks)
- Što manje teksta na slajdu
- Izbjegavati cijele rečenice, pišite u natuknicama i pojmovima, samo najbitnije
- Umjereno korištenje slika (3-4 max. na slajdu) koje su pravilno raspoređene, uz manje teksta
- Izbjegavati previše različitih animacija

## Obilježja dobre prezentacije



- imati u mislima osnovne ideje i njihov redosljed
- uvijek stajati u laganom raskoraku ili se krećite - razbijanje početne treme
- držati tijelo uspravno
- gledati u publiku, ne počinjati dok ne bude tišina
- postaviti se kao vođa
- paziti na gestikulaciju i komentare
- reći slušateljima kada mogu postavljati pitanja
- ne dijeliti materijale dok pričate
- pažljivo koristiti dijalekt i "sleng"
- govoriti razgovjetno
- osigurati da ne izgubite glas na dijelu prezentacije
- održavati kontakt očima s publikom, ne gledati u pod
- omogućiti nazočnima da se osjećaju važni
- potaknuti komunikaciju s publikom



## Obilježja i uzroci loše prezentacije



- prevelika/premala prostorija
- neprimjerena temperatura
- pogrešan raspored slušatelja
- telefon u prostoriji
- nedostatak tehničkih pomagala ili tehnički problemi
- loša zvučna izolacija
- nesnalaženje u nepredviđenim situacijama
- otvoreno kritiziranje
- dozvoljavanje prekida i ometanja
- izigravanje klauna
- neudobna odjeća/obuća, glad, žeđ
- negodovanje zbog postavljenog pitanja
- gubljenje kontrole nad prezentacijom
- žurba zbog kratkoće raspoloživog vremena

## Kako prezentirati projekt u pet minuta?

- **Minuta 1:** Objasnite problem ili potrebu zbog kojeg ste kreirali vaš proizvod ili uslugu. U nekoliko rečenica. Ako možete u jednoj rečenici, to je stvarno dobro. Ako mislite da se to ne može napraviti u minuti, upitno je hoće li vaš proizvod išta rješavati.
- **Minuta 2-4:** Pripremite mali demo vašeg proizvoda i pokažite kako rješavate problem objašnjen u 1. minuti. Ako proizvod nije gotov, pripremite simulaciju funkcioniranja proizvoda ili poslovnog koncepta. Animacija ili video mogu dosta pomoći.
- **Minuta 5:** Objasnite vaš poslovni model - kako će projekt kreirati dovoljno prihoda.

## Kako prezentirati projekt u pet minuta?

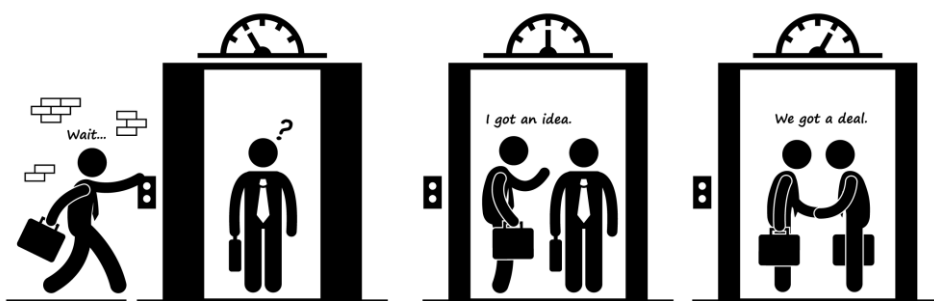
- Nemojte pričati o sebi i vašem timu. To će biti važno tek u kasnijim razgovorima. Sada je važan vaš proizvod i on će jedini napraviti utisak. Kvaliteta tima bit će očita iz proizvoda i iz prezentacije.
- Nemojte samo stavljati bullete u Power point prezentaciji i onda to čitati publici - nadopunjujte sliku pričom i obrnuto.
- Nemojte prikazivati komplicirane sheme poslovnih procesa. To je ih neće zainteresirati, posebno ako još ne shvaćaju što uopće pokušate napraviti.

## Elevator pitch

Prezentacija u manje od minute!

„Razgovor u dizalu” je sažet, precizno isplaniran i dobro izvježban opis o proizvodu ili kompaniji, na takav način da svatko može razumjeti.

To nije prodajni razgovor!



- Učinite da osobi koja Vas sluša bude stalo
- Omogućite lako uključivanje
- Zainteresirajte ih da traže više
- Pozovite na akciju
- Budite prirodni
- Testirajte se



## Elevator pitch

Elevator pitch mora dati odgovore na pitanja:

1. Što je vaš proizvod ili usluga?
2. Tko čini vaše tržište?
3. Na koji način ćete stjecati prihod?
4. Tko je tim koji čini tvrtku?
5. Tko su vam konkurenti?
6. Koje su vaše komparativne prednosti?

[Primjer 1](#)

[Primjer 2](#)

[Upute i primjeri](#)

## Trema

- stisne se želudac
- srce lupa kao ludo
- ruke ti se znoje
- crvene obrazi
- konfuzija, kaos u glavi / ili praznina
- totalna "blokada" i praznina u glavi (osoba se osjeća kako se ne može sjetiti ni vlastita imena kad je profesor prozove, a pogotovo gradiva)
- zamuckivanje, ili ubrzan govor, isprekidan, drhtav glas...



## Kako se nositi s tremom?

1. dobra priprema
2. uvježbavanje
3. vizualizacija - zamišljanjem provesti sebe kroz cijelu situaciju i pripremiti se za nju
4. skretanje pažnje prije izvedbe - kako je trema najgora prije samog početka dobro je dok čekamo skretati sebi pažnju na neutralne situacije i predmete u okolini
5. pravilno disati
6. realniji pogled na tremu
7. izlaganje takvim situacijama
8. opuštanje
9. umiriti sebe



## Savjeti lidera za prezentiranje

1. Ispričajte priču koja zaokupljuje
2. Postavite retoričko provokativno pitanje za promišljanje
3. Izjavite statistiku ili naslov koji šokira
4. Koristite snažan citat
5. Prikažite sliku koja zadržava interes
6. Koristite rekvizite ili kreativna vizualna pomagala
7. Pustite kratki video



## Deset savjeta za izvrsnost u prezentacijama i javnim nastupima

1. Prije samog javnog nastupa upoznajte se s pozornicom i napravite **pokus** barem uvodnog dijela.
2. Tijekom prezentacije uspostavite **kontakt očima** sa što više osoba u publici naizmjenično.
3. **Smiješite se**. Dozvolite svojim gestama i glasu da budu prirodni.
4. Nemojte misliti "Kako da ovo preživim?" radije razmišljajte o tome "Kako da ovo odradim fantastično?"
5. Smatrajte svoju prezentaciju **konverzacijom**. Zašto? Kako biste (p)ostali ljudsko biće pred očima publike, a ne neki profesionalni prezentacijski stroj!
6. Mijenjajte **tonalitet svog glasa i brzinu govora**. Dajte energiju tamo gdje je to potrebno i usporite i stišajte se tamo gdje želite da vam se publika približi.
7. U svoj govor dodajte više **entuzijazma** jer vaša publika nikada neće biti onoliko oduševljena vašom prezentacijom koliko ste vi njome oduševljeni.
8. **Pričajte priče**. Vaša publika pamtit će vaše priče duže nego što će pamtiti točke vaše prezentacije.
9. Kada niste sigurni što treba, **govorite iz srca**.
10. Koristite **humor** na prikladan način i po mogućnosti spontano. Zapamtite, najbolje prezentacije su zabavne.

### ▪ Priprema verbalne prezentacije - elevator pitch!



## Izvori:

[alenmajer.com](http://alenmajer.com)

[croatiabiz.com](http://croatiabiz.com), Javni nastupi i prezentacije - Izvrsnost ili strah, T. Sorić

[damirsabol.wordpress.com/2009/05/16/kako-predstaviti-projekt-u-pet-minuta/](http://damirsabol.wordpress.com/2009/05/16/kako-predstaviti-projekt-u-pet-minuta/)

dr. sc. Saša Petar poslovni savjetnik - srpanj/kolovoz 2007

Human communication, Burgoon i dr., Thousand oaks

[jatrgovac.hr](http://jatrgovac.hr)

[malaskolaprodaje.wordpress.com/](http://malaskolaprodaje.wordpress.com/)

[oliver.efos.hr](http://oliver.efos.hr)

[os-podturen.skole.hr/.../ASERTIVNOST\\_U\\_KOMUNIKACIJI](http://os-podturen.skole.hr/.../ASERTIVNOST_U_KOMUNIKACIJI)

Poslovne komunikacije, Fox, Han

Poslovne komunikacije, Fox, Han

Prezentacijske vještine, Rašetina, Jasenka, Školska knjiga

Recite to jasnije i glasnije, Petar, S., Consult

[scribd.com/doc/24223422/6-1-pravilo-prodajne-prezentacije](http://scribd.com/doc/24223422/6-1-pravilo-prodajne-prezentacije)

[statusprosper.com/2006/tehnika.html](http://statusprosper.com/2006/tehnika.html)

Temelji suvremenog govorništva, Škarić, I., ŠK

[tesa.hr](http://tesa.hr)

The interpersonal communication book, DeVito, Harper and Raw

