



JAVNI NASTUPI – TEHNIKE I PRIPREMA

prof.dr.sc. Božo Skoko

“Mozak je zaista prekrasna stvar. Započinje raditi istog trenutka kad se rodite i ne staje do trenutka kad trebate govoriti u javnosti.”

Mark Twain

- Govornik
- Publika
- Tema i sadržaj
- Organizacija



Persuasive Speech Example

Introduction: Begin by introducing yourself to the audience present, expressly addressing the important people like the guest of honor and the members of the jury. Then introduce your topic, stating the title. Begin with a brief introduction of the speech topics and why you chose it. Also, since it is a persuasive speech, you have to take a stand on the topic. So mention which side of the debate you'll be a part of.

Body: In the body, you have to delve really deep into the topic that you have chosen. Explain why you're taking the stand that you are. Use recent happenings, news stories, surveys, facts and figures, etc. to justify your point of view. You can also use a personal experience or an experience of someone you may know. Though every part is almost equally important, this portion of your speech has to be really convincing, because, a persuasive speech had to 'persuade' the listener to change his opinion and to listen, understand and finally believe what you're telling them. So much so, that they decide to change their line of thought and follow yours. How do you think major politicians get elected? They have the ability to convince people that what they say is true and what they is the only thing to be believed.

Conclusion: Now, you're nearing the end of your speech. You have the audience gripped. But you need to leave a powerful impression. For this you need to have a strong conclusion, which makes the right use of firm and effective language. And when spoken with the right amount of passion and the right intonation, this will have a lingering effect in the minds of the audience.

Prije nastupa u javnosti odgovorimo...



- Što je cilj izlaganja?
- Tko su slušatelji?
- Kakvo je znanje slušatelja?
- Kakav dojam želim ostaviti?

Još neke zadaće prije nastupa...



- Raspitajte se o sugovornicima.
- Analizirajte njihov rad i očekivanja.
- Napravite pozadinsku analizu da biste mogli reagirati u kriznim situacijama.
- Pripremite “izlaznu strategiju”.
- Prilagodite se publici i temi izlaganja.

Preuvjeti nastupa



- Treba poznavati psihostrukturu skupa kojem se obraća.
- Treba poznavati tehnologiju multimedijskog predstavljanja.
- Treba se pripremiti za izlaganje.
- Govornik mora imati kredibilitet za temu i nastup.

Javni nastupi: *istine i savjeti*

- Cilj svake naše prezentacije ili javnog nastupa je nekoga uvjeriti u nešto!
- Ako želimo reakciju publike moramo ostaviti snažan dojam.
- Na početku zauzmite stav, ovladajte publikom...
- Najviše se bojimo pogreške, ali pogrešku slušatelj vidi na temelju naše reakcije.
- 70% dojma kod publike dolazi preko organa vida pa su iznimno važni držanje i neverbalna komunikacija!
- Izbjegavajte rečenice u kondicionalu.
- Najjače argumente koristite na početku, a slabije u sredini.

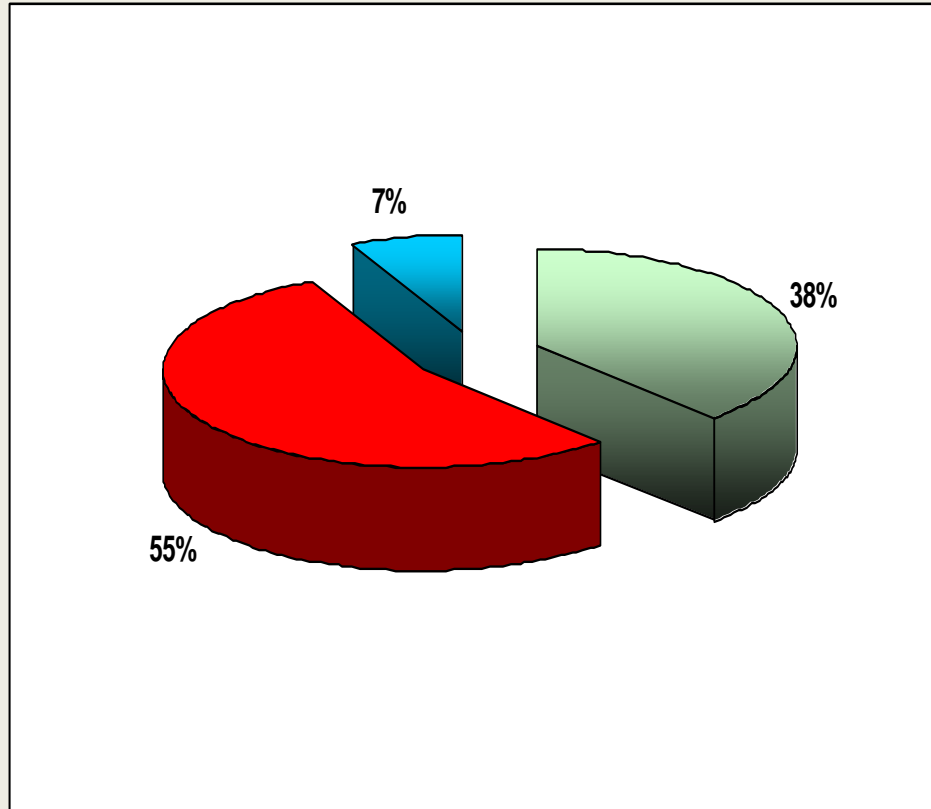


Vještina i pripremljenost rađaju povjerenje



- Dobro se informirajte o proizvodu koji “prodajete”.
- Uvjerite sebe da u to vjerujete.
- Pomozite drugima da osnaže svoje povjerenje.

Kako nas publika doživljava?



Publika nas percipira na tri razine:

- Glasovnoj (*ton, boja glasa*)
- Vizualnoj (*izgled i držanje*)
- Verbalnoj (*poruka*)

Budimo slikoviti! *Aktiviranje osjetila*

Pamtimo:

- *30% onoga što vidimo*
- *50% onoga što gledamo i čujemo u isto vrijeme*
- *80% onoga što sami iskusimo*



Priprema izlaganja



- Čarobna brojka 3
- Odaberite tri ključne poruke koje ćete predstaviti.
- S više poruka zbunit ćemo ljude i neće se sjećati što smo zapravo rekli.

Ključne pogreške



- Predugačko izlaganje
- Loša procjena vremena
- Usmjerenost na nebitno
- Prezentacija nije priopćavanje nego komunikacija – dvosmjerni proces

Odlike dobrog javnog nastupa

- Jasan i razgovjetan govor
- Ugodna artikulacija
- Dobro osmišljen i argumentiran sadržaj
- Stilski dotjeran nastup
- Dobra neverbalna komunikacija (geste, mimika, stav tijela)
- Prikladno odijevanje (komuniciranje izgledom)



Sadržaj izlaganja

- Recite publici o čemu ćete im govoriti, to im recite i na kraju im recite što ste im rekli!



Struktura izlaganja

- UVOD (najava)
- GLAVNI DIO (poruka)
- ZAKLJUČAK (sažetak, poanta)



Uvod



MOĆ PRVOG DOJMA: Publika donosi sud o izlagaču u vremenu 8-30 sekundi

- Privući pozornost slušatelja
- Navesti temu i cilj izlaganja
- Navesti glavnu tezu i ideje
- Najaviti trajanje izlaganja

Glavni dio



- Objasniti o čemu se govori
- Učiniti to zanimljivim
- Učiniti da slušatelji to zapamte (*primjeri, priče, anegdote...*)
- Dokazati ono što želite (*argumenti, kontrargumenti, “đavolji odvjetnik” – što bi moji protivnici mogli reći na ovo!?*)

Zaključak



- Dati do znanja da je kraj
- Sumirati glavne ideje (naglasiti jasno i uvjerljivo)
- Izvući AS iz rukava
- Važna poruka na kraju

Tehnike izlaganja

- Očima održavajte kontakt sa slušateljima i nemojte vrludati očima
- Govorite dovoljno glasno
- Budite sigurni u izražavanju
- Glavne točke u izlaganju naglasite pokretima ruke, izrazima lica i tonom glasa
- Izbjegavajte poštapalice i budite oprezni s vicevima



Tehnike izlaganja

- Budite opušteni ali ne previše
- Izbjegavajte ometajuće geste
- Držite se plana izlaganja
- Nemojte čitati, ali imajte natuknice
- Ostavite vremena za pitanja i odgovore
- Pazite na odijevanje (previše modnih detalja odvlači pozornost)



Najčešće pogreške u nastupu



- Nejasan cilj izlaganja
- Nezadovoljene potrebe slušatelja
- Loša organizacija
- Previše nepotrebnih informacija
- Monoton glas
- Neuvjerljiv nastup
- Nepotrebna ili neprikladna vizualna pomagala
- Čitanje izlaganja

Bližimo se kraju...

Zamislite si tišinu koja bi nastala kad bi ljudi
govorili samo ono što znaju!

Karel Čapek





Govor bi trebao biti poput ženske suknje: dovoljno dugačak da bi pokrio temu a dovoljno kratak da bi bio zanimljiv.

W.Churchill

Hvala vam na pozornosti!

Opširnije:



www.bozoskoko.com

UPOZORENJE: Sva prava pripadaju autoru. Zabranjena distribucija izvan kolegija i javno objavljivanje na bilo kojoj on-line komunikacijskoj platformi!