

"You're not allowed to use  
the sprinkler system to keep  
your audience awake."

# Prezentacijske vještine u arhivskoj struci

## Mali e-priručnik

**Laura Bezić**  
**dr. sc. Hrvoje Stančić, red. prof.**

Odsjek za informacijske i komunikacijske znanosti  
Filozofski fakultet Sveučilišta u Zagrebu

Zagreb, lipanj 2018.

## Sadržaj

Sadržaj.....	1
Uvod.....	2
Zašto mi trebaju prezentacijske vještine?.....	3
Tko će me slušati i zašto?.....	5
Kako pridobiti publiku i kako je zadržati? .....	6
Alfa i omega (početak i kraj) prezentacije .....	8
Skrivene poruke tona glasa (važno je kako nešto kažete, a manje što).....	13
Što govorim tijelom?.....	15
Lice.....	16
Držanje tijela .....	16
Gestikulacija.....	17
Otjeraj strah od nastupa jednim zamahom .....	18
Savjeti hitne pomoći.....	19
Kratke upute za snalaženje u PowerPoint-u.....	21
Umetanje teksta.....	21
Rad sa slajdovima.....	21
Predlošci .....	21
Dizajn slajda.....	21
Sheme boja .....	22
Izbacivanje pozadine .....	22
Pogledi.....	22
Organizacijski dijagrami .....	22
Radijalni dijagram (i ostali).....	23
Animacijski efekti .....	23
Sheme animacija .....	23
Prijelazi sa slajda na slajd.....	23
Upravljanje prezentacijom .....	24
Lista za provjeru.....	25
Hoću znati još! .....	26
Literatura .....	27

Nadamo se da će Vam ovaj priručnik biti pomoć i motivacija za Vaše daljnje prezentacije i govore. On se temelji na literaturi i mrežno dostupnim izlaganjima iskusnih retoričara. Ovaj mali priručnik nastao je kao popratni materijal radionice *Prezentacijske vještine u arhivskoj struci* koja se održala 15. lipnja 2018. na Filozofskome fakultetu u suradnji Odsjeka za informacijske i komunikacijske znanosti i Hrvatskog arhivističkog društva (HAD), kako bi polaznici prema njemu mogli vježbati nakon same radionice. U njemu smo sistematizirali pronađene savjete i vlastita iskustva te pokušali čitateljima približiti tematiku dajući mnoštvo primjera.

Nadamo se da će Vam priručnik biti od koristi!

Laura i Hrvoje

## Zašto mi trebaju prezentacijske vještine?

Ono što osjećate iznutra prenosite i na publiku, nekad vaša tema može biti toliko banalna, možda objektivno i nezanimljiva, ali ako ste vi uvjereni u snagu te teme, u njezinu važnost, sigurna sam da će i vaša publika to osjetiti. Jezik nas oblikuje kao ljude, dio je naših identiteta, a uobličen u komunikaciju je i dio naših života. Jezik nas uvelike razlikuje od svega ostalog na ovoj zemlji, jezik nam je omogućio da mislimo, sanjamo i stvaramo. Kad nešto novo izumimo držimo govor, govor nam omogućuje da se zaposlimo, da jedni s drugima nađemo zajedništvo, govorom možemo toliko toga napraviti. Govorništvo nije usko vezano uz držanje velikih prezentacija, svaki sastanak s kolegama zahtjeva govorničke sposobnosti. Pri zaposlenju i napretku unutar trenutnog zanimanja poslodavci, često i nesvjesno, daju prednost boljim govornicima (Lucas 2015). Pripremajući radionicu u literaturi sam naišla na mnoga oprečna mišljenja autora kako bi se trebala držati prezentacija i što je dobar govornik. Oprečna mišljenja su samo pokazatelj, kako osobnost svakog čovjeka mijenja prezentaciju (Hartmann, Funk, Nietmann 2012). Možda se tehnika prezentiranja nekad čini zastrašujućom, ali u svaku vještinu krećemo s dozom straha. Oni od vas koji voze bicikl po gradu znaju da je prva vožnja bila daleko strašnija od 101. ili možda 501. Ostala sam šokirana kada sam otkrila da je strah od javnog govora najčešći strah na svijetu dok je strah od smrti tek sedmi na listi. Ako parafraziramo izgleda da bi većina radije umrla nego držala govor.

Strah se može prebroditi boljim poznavanjem vještina, nadam se da će vam ovaj priručnik biti suputnik u promjeni pogled na prezentiranje, javno izlaganje i strah. Mogućnosti koje se otvaraju nakon što se ukroti strah od javnog govora su bezbrojne. Zapitajmo se koliko je samo ideja ostalo tajno zbog straha? Možda ne želite biti novi Martin Luther King, Majka Tereza ili Nelson Mandela. Činjenica je da se ovladavanjem javnog govora otvaraju mnoga vrata kako u poslovnom tako i privatnom životu. Svatko se u svom poslovnom životu prije ili kasnije nađe u situaciji gdje ova vještina može biti od izuzetne važnosti (Lucas 2015).

Možda i dalje mislite kako nije bitno koliko smo dobri u javnom govoru i da ta vještina nema baš nekog velikog utjecaja na budućnost, ova priča ukazuje na nešto drugo:

Jedna se osoba pred kraj života povjerala svom dobrom prijatelju kako se nije htio suprotstaviti svojim kolegama nakon što su revidirali njegovo djelo jer se užasavao javnih nastupa. Ta je osoba bila Thomas Jefferson, a djelo *Deklaracija o neovisnosti*.

Riječi mogu motivirati, pokrenuti i promijeniti, ali mogu i uništiti, raniti i demotivirati. Kristina Presečki je na studiju informacijskih znanosti, smjer arhivistika, istraživala zahtjeve u oglasima za posao arhivista navodi kako se najveći izazov nalazi u promoviranju vlastite vrijednosti dijeljenjem znanja.

***Treća i posljednja uloga profesionalnih arhivista predstavlja mnogima najveći izazov, a to je promoviranje vlastite vrijednosti dijeljenjem znanja.***

Zašto je to tako? Da bi ljudi slušali što imate reći, morate ih motivirati. I ona navodi u svom radu kako je preduvjet promoviranja vlastite sposobnosti vladanje retorikom jer dobar govornik uvijek privlači više ljudi (Presečki 2015).

Neki od vas će možda na to reći da su već zatrpani poslom te što će im još jedan zadatak koji moraju obaviti. No, ako na jednom izlaganju, predavanju ili razgledavanju arhiva potaknete interes 5 pojedinaca iz publike za arhivističku struku tih 5 će pokrenuti novih 5 ili 7 pojedinaca i tako će se nastaviti dobar glas. Prezentacijske se vještine ne postižu preko noći, ali poznavanjem temeljnih struktura koje okružuju govor lakše je njima ovladati.

## Tko će me slušati i zašto?

Prije same pripreme prezentacije, prije nego sastavite ono što ćete govoriti, posvetite se razmišljanju o svojoj publici.

Postavite si pitanja: *Tko su slušači? S kojim interesom slušaju to izlaganje i zbog čega? Koje koristi imaju slušatelji od vašeg izlaganja?* Osim što ste kao govornici dužni opravdati vrijeme dok vas publika sluša, danas nitko ne može pobjeći od toga da kako bi zadržao koncentraciju svojih slušača, mora biti zanimljiviji od mobitela. Neovisno jeste li profesor, predavač, papa ili predsjednik. Ovo je nešto s čim se morate suočiti, ako je ljudima više stalo gledati u telefon nego se naći s prijateljima čega smo često svjedoci, vi pogotovo morate biti spremni uhvatiti koncentraciju publike (Hartmann, Funk, Nietmann 2012).

Mislim da ste svi svjesni kojom brzinom ljudi uzimaju svoju pametnu kutijicu u ruku ako nešto smatraju suviše banalnim za pridavanje njihove pažnje. Samo ako se na ulici osvrnete na ljude koji hodaju oko vas, sigurna sam kako ćete primijetiti da svaki treći gleda u svoj mobitel. Efekt gubitka koncentracije za duže čitanje primijećen je prije sedam godina i naziva se Google efekt. Google efekt ili digitalna amnezija je zaboravljanje informacija za koje smo sigurni da su nam dostupne na internetu, a pri tome informacije koje čitamo su povezane kroz hipertekst, kroz pretrage dolazimo do informacija brzo i lako što snižava prag naše koncentracije (Kutcher 2018). Internet nam je omogućio da su sve informacije dostupne brzinom jednog klika. Ovo vam ne govorim kako bih vas još više prepala prezentiranja, već da postanete svjesni što se događa kod pojedinaca koji vas slušaju.

Još 1994 Elsie Freeman u svojoj knjizi o zastupanju arhiva kaže kako je razlog postojanja arhivistike upotreba (Freeman 1994). Čime stavlja korisnika u prvi plan, takav pristup se očekuje od vas i kada razmišljate o temi prezentacije. Koliko moja publika poznaje temu o kojoj ću govoriti? Objasniti nekom što je digitalan arhiv i kakva je njegova uspostava, oblik i način prikaza gradiva, nije isto ako je ta osoba arhivist po struci, zaposlenik u arhivu bez znanja o računalima, programer koji će izraditi digitalan arhiv, korisnik budućeg digitalnog arhiva ili sponzor istog. Tako sponzoru nećete govoriti o eCTD formatu dokumentacije, a programera nećete uvjeravati kako je takav arhiv prijeko potreban. Iako se možda ovo čini kao banalna pogreška, ona je jedna od najčešćih kojima možemo svjedočiti unutar raznih oblika prezentacije. Ljudi koji su izuzetno stručni ponekad polaze od toga da će djelovati nekompetentno ako pojednostave jezik svoje prezentacije. Zašto je to krivo? Prisjetite se zadnjeg predavanja koje ste slušali ili možda nekog profesora koji vam je predstavljao novo gradivo za vrijeme vašeg obrazovanja. Jeste li ste našli u situaciji da ste promislili: *Kako da ja ovo razumijem? Imam li premalo znanja?* Tako se osjeća i publika kada nadidete okvire njihova znanja. Ne mora svatko tko vas sluša bit stručan u onom u čemu vi jeste. Da je tome tako stajao bi na pozornici umjesto vas. Ako vas i dalje muči pitanje kako vaša kompetencija neće doći do izražaja, primjerice jer je dio publike iste ili slične stručnosti kao vi, imajte na umu da prilikom pripreme prezentaciju pripremate za publiku ne za vaše kolege. Ako imate mogućnost u pripremi prezentacije ispričajte sadržaj nekom tko zna malo ili ništa o tom području, na taj ćete način moći otkriti u kojim dijelovima je prezentacija previše stručna (Rohr 2016).

Što se **fizičkog izgleda** tiče, važno je da načinom odijevanja ostanete vjerni sebi. Na taj ćete se način osjećati dobro u onom što nosite, jednako je tako bitno da se pridržavate dresscode-a koji je primjeren za određeno događanje na kojem prezentirate (Rohr 2016).

Sada kada znamo sve dane činjenice o publici neki od vas će reći da tim još manje žele prezentirati jer publika ima ograničenu koncentraciju, moram joj se prilagoditi govorom i još me cijelo vrijeme promatraju i analiziraju što nosim. Možda vam se to čini naporno, iscrpljujuće i kao previše posla, ali ne zaboravite da ste zbog publike tu kada prezentirate. Da nema publike ne bi bilo ni izlaganja.

Imala sam 21 godinu i to mi je bio prvi ozbiljan posao, predavanje u školi stranih jezika. Nakon mjesec dana mi je jedan polaznik na sat došao pijan. U tom trenutku polaznici su bili moja publika, a moje najvažnije pitanje je bilo kako postići da ostatak grupe sluša mene, a ne obraća pozornost na njega. Publici je, naravno, u tom trenutku bilo kud i kamo zabavnije promatrati njega. Vjerujte mi da to nije bilo lijepo iskustvo. Malo kasnije ću vam otkriti kako su slušali mene, a ne njega.

### ***Kako pridobiti publiku i kako je zadržati?***

Priprema je pola posla. Dobra priprema vas čini boljim govornikom jer odišete samopouzdanjem. Ako ste govor izvježbali pred ogledalom i pred prijateljima nebrojeno puta i ako ga već sanjate, manje je šansa da će vas netko ili nešto izbaciti iz takta. Dođite malo ranije na prezentaciju (ako je to moguće) kako biste osjetili kakva je publika. Možda će netko prije vas imati izlaganje pa ćete vidjeti jesu li zainteresirani za postavljanje pitanja govorniku ili uopće ne pokazuju interes za temu. Ako držite vođenje grupe u arhivu, dođite malo ranije i pitajte ih čime se bave, što ih je dovelo u arhiv, kako se osjećaju danas te imajte na umu da većina ljudi voli kada im se pridaje pažnja. Znae onaj osjećaj kada ne kupite nešto u dućanu jer je prodavačica bila neljubazna? Ljudska priroda je da na pozitivno odgovaramo s pozitivnim i suprotno. Shvatite svoju publiku ozbiljno, makar to bila grupa djece vrtićkog uzrasta. Kada nekome date na vrijednosti, taj će vam pokloniti svoju pažnju (Rohr 2016).

Jasno **strukturirajte sadržaj** svog izlaganja,  **uvedite publiku u temu, dajte ključne segmente o temi i jasan zaključak**. Nemojte ići preširoko. Ako govorimo o novoj mobilnoj aplikaciji nije potrebno pričati kada je nastala Nokia 3310. Osim vježbe govora kao takvog, obratite pozornost držite li se zadanih vremenskih okvira. Ponekad želimo publici ispričati puno više nego što stane u predavanje od sat ili dva, zato se fokusirajte na ono što je ključno i što svojoj publici želite prenijeti kao glavne poruke o danoj temi. I vaša prezentacija je priča kod **koje je bitno da ne skrećete s teme**. Ako primjerice govorite i predstavljate novu internetsku stranicu, onda je važno da ne govorite o tome je li na dan pokretanja stranice padala kiša ili je sijalo sunce. Ne možete očekivati da publika prati nejasan tok misli zato prilikom pripreme prezentacije sastavite jasan sadržaj koji ima svoj tok i smisao.

Ako se nađete u situaciji da **imate osjećaj kao da vas publika više ne prati**, pribjegnite jednom od trikova i kratko krenite u neku priču, a zatim je nemojte dovršiti kako biste ostavili napetost. Drugi je način da postavite pitanje na koje nećete odmah dati odgovor. Kad smo kod toga koliko vas i dalje zanima situacija s pijanim polaznikom? Odgovor na ovu

situaciju je upravo bio pokloniti pažnju svima iz grupe, kroz pitanja i gestikulaciju, tako da odvrate pozornost s drugog polaznika koji se onda i sam smirio.

Naš je život satkan od **priča**. Vjerojatno vam je poznato da kada se nađe grupa prijatelja ili kolega priče se ili pričaju ili stvaraju. Priče su duboko vezane uz ljude, one donose emocije u prezentaciju, ostavljaju utisak na njima i priče se pamte. Još od Cicerona postoji pravilo da govor treba **podučavati, radovati i ganuti publiku**. Pri tome niti jednu od ove tri funkcije ne treba zaboraviti. I niti jedna nije bolja od ostalih, ali kada publiku emocionalno dodirnete kroz humor, priču ili čak tugu, to su govori koji se ne zaboravljaju (Borbonus 2010).

Ako se suočite s publikom koja je jako nemirna, postoji više načina kako vratiti njihovu koncentraciju. Jedan je da napravite nenadanu pauzu, a drugi je da budete direktni i kažete primjerice: *Čini mi se da je ova priča potakla diskusiju među nama? Ima nekih otvorenih pitanja?* Pri tome morate biti pažljivi kako ne biste zvučali kao profesor u školi koji pita ima li nešto što biste podijelili s razredom.

Što ako vam netko postavi pitanje, a ne možete reagirati u istom trenutku? Možete na prvu podijeliti s publikom da pitanje smatrate dobrim, zanimljivim. Ako Vam treba još vremena, pitajte slušaoca kako se zove. Naravno, ako je to kolega kojeg poznajete, da ga nećete pitati kako se zove, ali onda možete produžiti odgovor oslovljavajući ga imenom.

Pokušajte gledati publiku u oči. Naravno da ne možete gledati 500 ljudi u oči, ali prva dva reda sigurno možete. Umjesto da čitate sa slajdova, ekrana ili papira, gledajte publiku! Ako se radi o prezentaciji gdje sigurno ne možete sve zapamtiti, zapišite si najvažnije natuknice na papire koje stanu u vaš dlan, na taj način ćete biti slobodni kretati se dok govorite, gledati publiku i gestikulirati. Ako se slučajno dogodi da napravite lapsus u govoru, na trenutak se zapletete u svojim riječima ili nešto tomu slično, nemojte se dati smesti u tom trenutku, to su prirodne pogreške, a što smo prirodniji u prezentaciji, to smo ljudima bliži, mane nas čine publici bližima. Nitko nije došao na prezentaciju čuti savršenstvo, već ono što imate reći. Publika čak voli kada se našalite na svoj račun, time ste simpatičniji jer ste publici bliži, zašto bi onda lapsus bio problem?

Koliko i posvećenost publici, važan je vaš stav kad stojite pred publikom, ton glasa i neverbalna komunikacija, do kojih ćemo doći. Kako na početku pridobiti publiku da vas sluša? Početak i kraj prezentacije, nisu slučajno nazvani alfa i omega u ovoj radionici (Rohr 2016).



## Alfa i omega (početak i kraj) prezentacije

Pridobivanje publike se događa na početku zato neki od najvećih retoričara i smatraju da je početak prezentacije najvažniji dio. Jedna od najboljih metoda osvajanja početne pozornosti publike je izići uspravno na binu i s osmjehom, a zatim zauzeti mjesto i izbrojati do tri. Ovo je metoda koju koristi puno iskusnih govornika, kratkom pauzom stvarate napetost u publici i time ste zadobili početnu koncentraciju. Na vama je sada opravdati pozornost koju vam je publika poklonila, ovaj poklon dobiju svi prve dvije do tri minute pozornosti i oni koji izađu pred publiku pognute glave, ali ne ostavljate isti dojam ako izađete pognute glave pred publiku ili uspravni i nasmiješeni. Kao i kod svakog upoznavanja prvi je dojam onaj koji odlučuje je li nam netko simpatičan (Rohr 2016).

Započnimo s negativnijim pogledom na ovu temu, s onim što NE činiti, da ne biste ovaj poklon od publike bacili kroz prozor:

- ⊗ Dopustite da vam objasnim / Rado bih vam objasnio/la sljedeće.

Ako biste rado nešto učinili, onda to i učinite. Najčešće se nalazite u poziciji da publika bar dijelom ili na neki određeni način zna zbog čega je tu nema potrebe da tražite dopuštenje ili se na bilo koji način opravdavate publici zbog čega stojite pred njima (Rossie 2016).

- ⊗ Drago mi je da ste pronašli put do ovdje.

U današnjem svijetu GPS-a i svih digitalnih pomagala, publika će reagirati s dozom nepovjerenja prema ovom pozdravu.

Umjesto toga možete reći:

- ✓ Nismo očekivali ovako veliki interes.
- ✓ Drago mi je da smo mogli iskoristiti stolice sa strane, kako bi svi pronašli svoje mjesto.

Svaki pozdrav za koji Vam se čini da ste ga čuli 1000 puta do sada, pokušajte izbjeći, naš mozak uzima zdravo za gotovo ono što je tisuću puta čuo ili vidio. Koliko puta vam se dogodilo da ste zaboravili kako je izgledao put do posla? Ili ste se vratili provjeriti jeste zaključali vrata? Informacije koje se ponavljaju za naš mozak više nisu važne i ne koncentriše se na njih s punom pozornosti kako bi napravio mjesta za ono što mu je trenutno važnije. Ako kažete kako svakako želite započeti klasičnim pozdravom, odlučite se za nešto inovativniji pristup, umjesto:

- ⊗ Drago mi je što smo se ovdje okupili.
- ✓ Baš lijepo, da na ovaj petak (npr.) imate vremena za ono što ću vam reći.

Ili pristup koji će biti individualniji:

- ✓ Kada sam zadnji put prezentirala u Zagrebu, nisam sreća toliko turista na putu do prezentacije.
- ✓ Ovdje su danas s nama kolege iz \_\_\_\_\_ i kolege iz \_\_\_\_\_.

Individualniji pristup nikako ne znači da bi trebali samo pozdraviti ljude koje unutar grupe poznajete. Poput: *Hrvoje drago mi je da si danas tu, ali i svi drugi.*

- ⊗ Ja sam Laura Bezić i danas ću zajedno s prof. Hrvojem Stančićem govoriti o prezentacijskim vještinama.

Ako ste došli na radionicu, odgovorili ste na poziv, znate tko su govornici, znate već nešto o njima iz poziva, a i tema vam je poznata zbog nje ste tu. Ako se nalazite u situaciji u kojoj se morate predstaviti pokušajte se koristiti retoričkim trikom **kroz tri**, u retorici se običava ponavljanje kroz strukturu od 3 i 3 kao idealan broj navođenja novih informacija. Npr. kod vođenja grupe kroz arhiv možete reći: *Ja sam Ana, arhivist i danas vaš osobni vodič kroz tajne arhiva.*

Ili odmah krenite s razlogom zašto se nalazite tu?

- ✓ Zašto sam baš ja danas vaš vodič? Vidite kroz XY godina mog rada u arhivu, čini mi se da je svaka polica džep moje jakne...

Ili se našaliti na vlastiti račun pa reći:

- ✓ Činilo mi se zgodno riješiti straha od prezentiranja organiziranjem radionice o prezentacijskim vještinama.

Jedan iskren početak poput:

- ✓ Ni sama danas nisam znala kako započeti ovaj govor...
- ✓ Od nervoze sam upravo odustala započeti s citatom jer...
- ✓ Znam da bi na ovaj sunčani dan radije pili kavu, ali učinit ćemo ovu prezentaciju zanimljivu poput kave s kolegicom, sunce ipak zamijeniti ne možemo.

Možda vam se ovo čini brutalno iskreno, ali kao što je već u poglavlju o publici rečeno mane vas kao govornika čine jakim i publici bliskim, a početak koji publika ne očekuje, zasigurno će vam osigurati njezinu pozornost. Jorge Bucay kaže: „*Djeci pričamo priče da bi zaspali- Odraslima kako bi se probudili*“<sup>1</sup> Započeti s pričom je uvijek dobra ideja. U tom trenutku kada priču ispričate imat ćete energiju te priče u prostorijski bez obzira je li to vaša priča ili priča koju ste jučer pročitali u novinama. Ako vam se čini da je dobra za vašu prezentaciju, iskoristite je!

Možete ispričati publici što se dogodilo u pripremi prezentacije.

Stanite potpuno sigurni iza svoje teme, provocirajte publiku. Primjerice započeti prezentaciju intrigantnom izjavom: *Prezentacijske vještine, nisu samo pravila i postupci, svaka prezentacija je priča za sebe.*

Neobična uvodna rečenica poput: *Pa ni ja danas na Vašem mjestu ne bih ulagala u arhive*, koju potom u prezentaciji objasnite izlaganjem koliko toga arhivi rade, a uzima se zdravo za gotovo, zadržat će koncentraciju publike.

---

<sup>1</sup> Slobodan prijevod

Možete ostvariti i napetost kod publike:

- ✓ Dragi moji danas je moj zadnji dan. Zadnji dan na ovom projektu i zadnji dan u ovom odjelu, ali srećom ne u ovoj tvrtki.

Spominjanje budućnosti uvijek pobuđuje interes kod publike. U ljudskoj je prirodi da razmišljamo o budućnosti, bilo bliskoj, kao kada će pauza da popijem kavu, ili onoj daljoj, kao npr. hoćemo li auta za 20 godina voziti po zraku. Ne morate biti stručnjaci za ispitivanje budućnosti da upravo s ovakvom mišlju započnete prezentaciju.

- ✓ Kada se nađemo na ovoj konferenciji za 10 godina, govorit ćemo o arhivima u kojima ćete pričati hologramima. Do tada zanima nas što možemo učiniti za arhiv danas?

Domišljata metafora može privući pozornost na vašu temu, no pri tome je bitno da to nije neka od najčešćih metafora.

- ✓ Došli smo na sprovod starih ideja.

Usporedba može biti snažan početak, a pri tome je bitno da bude što je moguće sažetija.

- ✓ Govor mora biti poput espresa: jak, intenzivan, aromatičan.

Citat je lijep uvod govora, ali kod citata morate paziti da vam ne ukrade šou.

Ako se odlučite za citat ili poslovicu, započnite s njim, ali bez pretjeranih uvoda poput:

- ⊗ Kao što je jednom A.B. rekao, ...
- ⊗ Jedna naša poslovice kaže...

I ovdje je inovativnost ključ uspjeha pa se možete koristiti citatom vaših kolega ili djece ili vas samih kad ste bili djeca. Poput:

- ✓ Kada bi mi govorili da ću pasti, ja bih samo odgovorila, a zašto bih? Imala sam tri godine.

Ovaj se citat usmenom predajom zadržao u mojoj obitelji još iz vremena moga djetinjstva. Ako se odlučite za citat nekog autora, ne trebate ni tada raditi uvod, već prvo recite citat on tu ima glavnu ulogu, npr.:

- ✓ Govornik treba imati na umu tri stvari: što govori, kome govori i kako govori. (Ciceron)

Na kraju je dovoljno izreći autorovo ime, a ako se radi o nekom manje poznatom, ne morate ga ni imenovati, već ga predstavite kao kolegu, sina ili stručnjaka za neko područje.

Možete se odlučiti i početi pitanjem koje će Vas pratiti kroz vaše izlaganje.

- ✓ Što želimo od arhiva sutra?

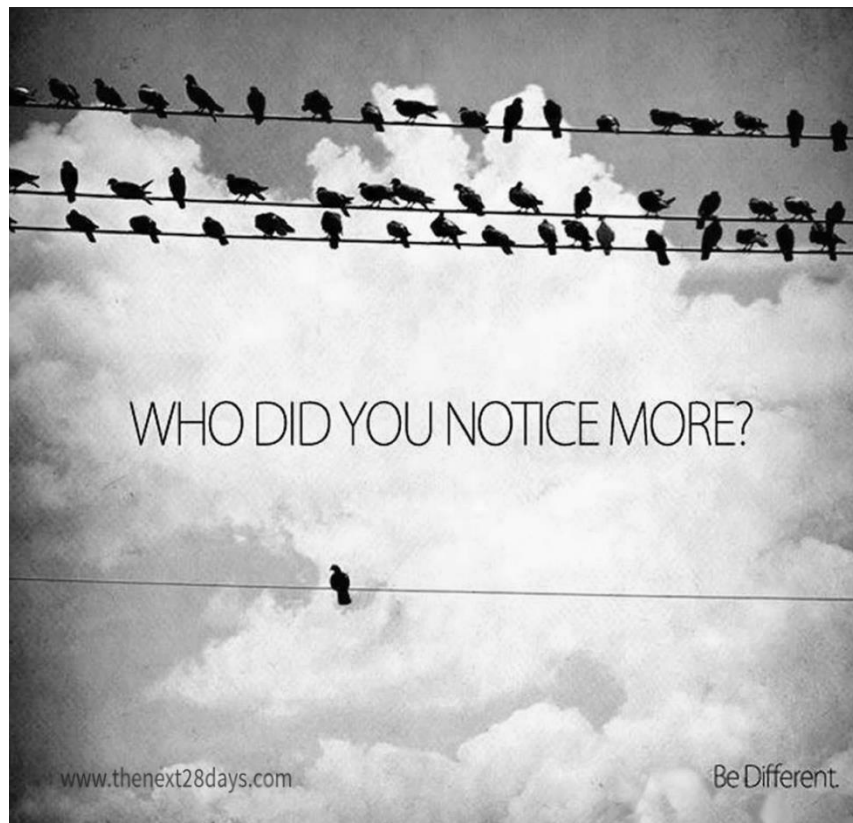
Ostavljam par humorističnih početaka za kraj, ipak, tko se više smije, duže živi:

- ✓ Zadnje riječi lošeg govornika? Još samo 60 slajdova!

- ✓ Paradoks je ako su pojedini od vas došli u velikom broju.
- ✓ Učinite mi uslugu ostavite upaljene mobitele, obožavam kada me prati ritam glazbe uz govor. Slobodno ulazite i izlazite iz predavaonice, rekli su mi da treba imati aktivnu publiku. I molim vas da nikako, ali nikako ne postavljajte pitanja.
- ✓ Neću vas dosađivati dugim govorom. Mogu vam ja dosaditi i kratkim.

Naravno, ako se odlučite za neki od ovih početaka, vaš ton treba jasno odavati da se radi o šali.

Ako mislite da je prikladno možete započeti slikom, filmom ili glazbom. Možda su neki od vas gledali predstavu *Spektakluk* kazališta *Kerempuh*, oni su jako lijepo uklopili takav tehnički početak. Predstava započinje satom koji otkucava bez glumaca, a glas u pozadini govori kako je vrijeme dragocjeno, a ako ste korisnik ZET-a trećinu svog vremena ste potrošili čekajući javni prijevoz. Ja sam predstavu gledala prije četiri godine i još se sjećam tog početka. I zapamtite za kraj dijela o počecima: bitno je da vaš početak bude poseban, individualan!



**Kraj** je jednako bitan kao i početak jer na kraju vaše prezentacije ostavljate slušateljima utisak koji će imati o svemu što ste rekli. Ostavljate u njima osjećaj koji ste do sada pokušali prenijeti kroz sve što ste rekli. U ovom trenutku nemojte navoditi literaturu, internetske stranice i slično sve to napravite prije kraja. Kraj treba biti kratak, jasan i efektan (Rossie 2016).

Napravite stanku, pogledajte publiku i recite im jednostavno:

- ✓ Hvala vam!

Ako ste započeli citatom možete i završiti s tom mišlju ili se na bilo koji način osvrnuti na početak govora:

- ✓ Zato su arhivi danas potrebni no ikad!
- ✓ Uvod: Prezentacijske vještine, nisu samo pravila i postupci, svaka prezentacija je priča za sebe. Kraj: Dopustite da vaša prezentacija bude priča koja će potaknut druge!

Ako se pak odlučite za kratki sažetak vašeg izlaganja, pobrinite se da on stvarno bude kratak.

- ✓ Kako smo čuli, arhivi se bore s financijskim problemima i neshvaćanjem javnosti o njihovoj važnosti. Danas je dan kada možete otići s porukom da su arhivi stupovi naše povijesti, koji se ne smiju urušiti.

Ovo je ujedno i emocionalan završetak govora koji potiče publiku da još jednom razmisli o svemu što je rečeno (Lucas 2010).

Možete se odlučiti za kraj poput pričanja priče:

- ✓ Pouka priče je...
- ✓ Poanta bi bila...
- ✓ I tako će digitalni arhiv i blockchain živjeti još dugo i sretno...

I ovdje je poanta da budete drugačiji i ostavite posljednji utisak na publiku. Ako ste započeli s pitanjem, sad je vrijeme da odgovorite na njega. Ili se ponovno poslužite retoričkim pravilom broja tri poput:

- ✓ Ovo nije kraj. Nije niti početak kraja. Ali je možda, kraj početka (Winston Churchill).<sup>2</sup>

Možete se i ovdje poslužiti idejom da budete što bliži publici i reći:

- ✓ Nadam se da je predavanje bilo zanimljivo i da ćete djelić njega ponijeti sa sobom.

Možda vam se čini da je ovo sve previše razmišljanja o početku i kraju. Ipak je to samo prezentacija, ali vjerujte mi razmišljanje o početku i kraju dat će vašoj prezentaciji poseban utisak. Svi volimo serije i filmove koje nas ostavljaju u razmišljanju, zar ne?

Ako vam se zasada čini preteško osmisliti svoj početak i kraj, slobodno se poslužite nekim od navedenih ili pokušajte naći neki drugi u literaturi. Sigurna sam da ćete s vremenom prilikom pripreme prezentacije sami doći na ideju što će biti vaša alfa i omega.

---

<sup>2</sup> Slobodan prijevod: *This is not the end. It is not even the beginning of the end. But it is, perhaps, the end of the beginning.*

## Skrivene poruke tona glasa (važno je kako nešto kažete, a manje što)

Staro retoričko pravilo je bilo 7-38-55 u kojem se govori da riječi nose tek 7% našeg govora, 38% nosi naš glas a preostalih 55% neverbalna komunikacija i mimika. Danas se pokušava pomaknuti od ove teze, jer teško je tvrditi da naš govor koji tako dugo spremamo ima tako malo značenje (Borbonus in Löhr, J. 2010). Međutim, ton našeg glasa je nesporno iznimno bitan. Uzmimo za primjer jednu, svima dobro poznatu situaciju: *Draga, jesi li ljuta? Nisam!*

Odgovor na ovo pitanje je u stvari jesam. Međutim, ako nam se netko obrati drugačiji tonom glasa i kaže nisam, povjerovat ćemo da stvarno nije.

Možda ne volite svoj glas? Ili ste ga čuli na snimci i smeta vam što vaš glas nije onakav kakvim ga zamišljate? Ne brinite, reproducirani zvuk našeg glasa stvarno zvuči drugačije. Zvuk putuje zrakom, a čujemo ga tako što se prenosi na vanjski slušni kanal, zatim na bubnjić i srednje uho do pužnice te dolazi do unutarnjeg uha. Na taj način čujemo druge. Zvuk našeg glasa osim zrakom putuje i kroz naše tijelo, kroz tkivo glave, čime svojstva glave mijenjaju zvuk, a mi čujemo vibracije niže frekvencije, dakle, najčešće dublji zvuk. No razloga za brigu nema jer su ljudi oko vas naviknuti upravo na vaš glas (Geek 2018).

**Pa kako zvučati publici dobro?** Prije nastupa možete pokušati par vježbica. Ovo su vježbe prema izlaganju dr. Monike Hein (2015) prema njenom videu na kanalu *GedankenTanken*. Naš glas je poput miksete u kojoj više faktora zajedno daje rezultat. Kao prvi regulator našeg glasa je tijelo. Stavite se u položaj tijela gdje su vam leđa pogrbljena i recite: Govorim snažno i oduševljeno. Ne možete? Glas ne može izaći odlučno kad je tijelo u položaju koji govori da ste loše, jeste vidjeli nekoga na stadionu da se veseli pogrbljenih leđa? Naravno da ne. Kao sljedeći regulator dolazi disanje. Pokušajte odlučno reći *psst!* Pri tome bi se trebao pomaknuti vaš trbuh. Pokušajte to isto sada tako da stavite ruku na trbuh. Kada kažete *psst*, trbuh ide prema unutra. Ako nakon ovoga pokušate nešto reći, riječi imaju u potpunosti drugačiji tonalitet. Kada ste nervozni dišete visoko i glas nije opušten. Dišete visoko u plućima, a disanje uz pomoću trbuha opušta glas.

I za kraj možete u potpunosti naštimati glas, za u potpunosti miran i opušten glas, koji će djelovati dobro na publiku. Kako opustiti glasnice? Stavite ruku na prsa i recite : „Mmmm“, osjetit ćete zujanje u prsima, a zatim recite: Mmm jamjamjam čokolada. Kada mislimo na nešto što volimo, nesvjesno se mozak opušta, a time i naš glas. I čut ćete nakon ponavljanja vježbe kako vam glas opuštenije zvuči. Kako bi ste na kraju bili sigurni da dobro artikulirate, zatvorenih usta prođite jezikom u smjeru kazaljke na satu i obratno, a zatim još pritisnite jezikom jedan pa drugi obraz. Time ćete popraviti artikulaciju .

Ovaj dio komuniciranja spada u paralingvistiku. Ponekad je teško kontrolirati glas, pogotovo kada ste nervozni. Glas nije ruka ili noga da direktno možete utjecati na njega pa da se poslani signal iz mozga producira kao dizanje ruke ili noge. Ali to ne znači da ga uopće ne možete kontrolirati, poznavanje teorije o glasu i o neverbalnoj komunikaciji tijelom vam pomaže da se bolje pripremite. Već za vrijeme pripreme možete brže čitati dijelove koji su zanimljivi i na kojima želite privući pozornost publike. Promislite kako inače govorimo, kako naglašavamo, stišavamo i pojačavamo glas. Ako npr. želite nekome ispričati kako vam je bilo

na godišnjem zasigurno nećete pričati u tonu, da svaka riječ bude jednakomjerno naglašena i s jednakim pauzama (Ethos 3 2018):

Ovog- smo- ljeta- bili- na- Braču. Bilo- je- jako- lijepo. Puno- smo- plivali, a- znaš,- sreli- smo- i- onog- našeg- susjeda,- s- kojim- je- uvijek- zabavno- da- ne- povjeruješ. Možda i hoćete ako ste prvašić i pišete sastav na temu Kako sam proveo ljeto?.

Prirodno ni ne započinjem teme uvodnim rečenicama poput ove, ovog smo ljeta bili na Braču. Niti držimo tonalitet stalno na istoj razini. U prirodnoj situaciji bi većina nas započela nižim tonom priču da nam je bilo lijepo, kada bismo rekli da smo sreli susjeda, tu bismo povisili ton i govorili nešto brže i tome slično (Ethos 3 2018). Zašto onda većina ljudi pri prezentaciji upravo izabere ovaj jednolični polagani ton? Ljudi krenu previše razmišljati o onome što imaju reći pa pričaju neprirodno.

Prilagodite ritam tona vašeg glasa onome što govorite. Ako nešto želite naglasiti, možete krenuti s jako tihim glasom. Na taj način ćete prisiliti publiku da vas sasluša. Ili govorite u tom trenutku nešto glasnije nego što ste govorili prethodno. Ako pak ubrzate odjednom ritam vašeg govora, možete priči pridati dodatno uzbuđenje. Koristite povremeno pauze, ali ne prečesto. Pauze bi trebale doći prije nego kažete nešto što je zaključno za taj dio govora. Pauzu ili stanku možete i iskoristiti da povećate napetost pred onim što dolazi, primjerice nakon što postavite neko pitanje na koje ćete nakon toga dati odgovor ili nakon nečeg što dolazi slušateljima kao neočekivano unutar vašeg govora (Pizek 2016).

Mislite da je slika arhiva dobra danas? Pa mislim i ja da je dobra PAUZA (izborjati 1,2, 3,4), dobra koliko je i bila prije 30 godina. Pitanje je želimo li to prihvatiti.

Kada govorimo o pauzama ostvarenima kroz hm, um, eh, er i ostale poštapalice, jedino je rješenje, kako bi se ove pauze prestale ostvarivati ili radile što rjeđe. vježba, vježba, vježba, a nakon vježbe, priprema, priprema i priprema (Tarfa-Vlahović).

Za one koji se žele usavršiti i riješiti hm, aa, um... postoji vježba od samo jedne minute, ili kako bi vam na TV-kupovini rekli: *Dovoljna je jedna minuta da dođete do vašeg cilja*. U ovoj vježbi je potrebno govoriti jednu minutu bez da izgovorite ikakvu poštapalicu koja će vam omogućiti pauzu. Kad osjetite potrebu da kažete nešto poput um...jednostavno napravite manju pauzu u govoru, tako ćete se s vremenom naučiti da su manje pauze prirodne, a riješit ćete se nepotrebnih poštapalica.

## Što govorim tijelom?

U svim segmentima do sada spominjemo stare Grke koji su postavili temelje za razvoj govorništva pa tako je i kod neverbalne komunikacije još grčki povjesničar ustvrdio kako ljudi više vjeruju svojim očima nego ušima. Danas svjedočimo brojnim istraživanjima koja su se oslonila na tu tezu i koja su pokazala kako ljudi kod nesklada govora i neverbalne komunikacije radije vjeruju neverbalnoj komunikaciji (Tafra-Vlahović).

Ako govornik stoji pred publikom i kaže kako je iznimno počašćen što se nalazi danas pred njima, a pri tome gleda kroz prozor ili na sat i primjerice drži ruke iza leđa, on šalje publici poruku o neskladnosti onoga što govori i načina na koji se ponaša (Tafra-Vlahović).

Neverbalna komunikacija daje zajedno s tonom glasa puninu vašoj prezentaciji. Kako našu svakodnevnu komunikaciju prate ovi faktori, tako su oni jednako bitni i kod prezentacije. Prirodno i nesvjesno čitamo neverbalnu komunikaciju drugih ljudi i stvaramo o njima kompletni dojam.

To je onaj osjećaj kad kažete:

- Sumnjam da mi govori istinu.
- Djeluje mi baš simpatično.
- Čini mi se iskren.

Ove zaključke donosimo bez da poznajemo osobu ili da znamo odakle nam takav osjećaj. Neverbalna komunikacija vam može pomoći da učvrstite verbalnu poruku kada su signali u skladu s rečenim, a oslabjeti je ako se neverbalna komunikacija ne slaže s porukom. Ako pokažem prstom na usta, jasno je da želim da se netko utiša. Kada se verbalna poruka, ton glasa i pokreti tijela ne slažu s izrečenim, nesvjesno nam je jasno da nešto nije u redu. U mozgu se javlja alarm. Neverbalno dijelimo poruke s ljudima htjeli mi to ili ne, pokazujemo emocije, stavove, odražavamo našu ličnost. Što sve spada u ovu vrstu komunikacije? Izrazi lica, pogled, geste, odjeća i vanjski izgled (Pizek Meštrić 2016).

Ovim snažno možete utjecati na dojam koji ostvarujete kod publike. Tako se može čak reći da osrednji govor kroz dobru prezentaciju može biti izvrstan, a da će dobar govor loše prezentiran brzo pasti u zaborav. Da bismo ostvarili prirodan pristup pri prezentiranju, treba prvo naučiti, kako isti postići. Zbog straha od prezentiranja, a i zbog toga što se intenzivno pripremamo, dogodi se često da ne možemo biti opušteni kada stanemo pred ljude. Međutim, ako znamo koji se neverbalni znakovi percipiraju kao dobri te kako pomoću njih izgledati bolje, naravno da ćemo lakše stati pred publiku. Pa krenimo s konkretnim primjerima.



Kada govorimo o onom što s licem možete napraviti, jednu smo stvar već spomenuli kada smo govorili o publici, a to je - **ostvariti kontakt s publikom**. Kao drugi savjet dolazi - **smiješak**. Osmijeh stvara osjećaj otvorenosti, topline i naklonosti. Svi retoričari će vam spomenuti ovo pravilo, ali... Uvijek ima jedan mali ali. Morate pripaziti da osmjeh ne bude pretjeran ili umjetan. Kod pripremanja ove prezentacije gledala sam video uradak jedne trenerice za govor, iako je njezin govor izrazito stručan i daje odlične savjete, ja jednostavno nisam mogla pobjeći od dojma da je neprirodna, zašto? Jer se stalno smije. Jako malo ljudi, usudila bih se reći i nitko, se ne smije stalno, to nije prirodno. Zato se možete poslužiti jednim trikom prije nastupa: pročitajte ili pogledajte nešto što vam je smiješno kao na primjer stand-up video ili neki vic. Tako ćete sebe prirodno staviti u poziciju da nasmijani dođete na prezentaciju, a za vrijeme prezentacije zadržite pozitivu, ali ne morate se bez prestanka smijati, ni svaki osmijeh nije simpatičan osmjeh (24 slides 2018).



## Držanje tijela

Nekoliko savjeta:

- svakako izbjegavajte okretati leđa publici,
- držite se uspravno, ali opušteno.

Držite većinu vremena ruke otvorene s dlanovima prema gore, ovo je pokazatelj pouzdanosti i iskrenosti. Pri tome vam može pomoći da prije prezentiranja stanete u tkz. *Wonder women pozu*, čime ćete ostvariti samopouzdanu držanje tijela ( Ethos 3 2018).



Ako nije nužno, nemojte sjediti.

Nakon što vam nabrojim nemojte i morate, što se dogodi? Odmah to napravite. Na primjer ako vam kažem nemojte stavljati ruke u džepove, o tome ćete misliti za vrijeme prezentacije i onda će vam ruka bježati prema džepu. Poput svima poznate reklame *nemoj misliti na torticu*. Zato je od svih pravila važnije da se opustite prije prezentiranja, imajte pravila na umu kako biste ostvarili bolji dojam, ali nemojte se mučiti njima. Ako i stavite ruku u džep neće se ništa dogoditi, dok niste statični pred publikom i vaša prezentacija ima svoju dinamiku pokreta, koja se slaže s vašim riječima, budite sigurni da ćete djelovati pozitivno na publiku (Rohr 2016).

## **Gestikulacija**

Veliki smo obožavatelji gestikulacija. Iako ih se često zaboravlja kod prezentiranja ponekad ljudi gestikuliraju, ali tek neprimjetno. Ponekad je gestikulacija nužna kako biste istakli svoju poantu i bili vidljiv. Nije potrebno lamatati na sve strane rukama, ali ruke su snažan alat pomoću kojeg možete popratiti svoje riječi i proširiti priču.

Svakako se držite pravila da gestikulacija prati ono što govorite i mislite.

Zahvaljujući mobitelima danas se možete snimiti i pogledati svoju snimku govora. U svakom slučaju važno je da i ovaj dio prezentacije provježbate. Snimate isključivo svoj glas ako ste upravo tu najnesigurniji ili cijelu izvedbu. Možda ne volite snimanje? Onda vježbajte pred ogledalom sve dok ne budete zadovoljni onim što vidite (Rohr 2016).

## Otjeraj strah od nastupa jednim zamahom

Trema je povezana sa strahom, strah da ćemo skrenuti s teme, kako nećemo pronaći prave riječi, kako će nam publika odvratiti pozornost ili da će netko postaviti pitanje na koje nećemo znati odgovor (Hartmann, Funk, Nietmann 2012). Prvo zlatno pravilo kada krene strah je da se sjetite da **publika ne zna što vi želite reći**. Ovim se vode i glumci, ako nešto na kazališnim daskama zaborave ili krivo kažu, jednostavno se tome prilagode, publika ne može znati da se radi o pogrešci. Dobro, reći ćete vi, ali to nam ne pomaže da i dalje osjećamo tremu, loše nam je kad promislimo da moramo držati prezentaciju.

Ljudi traže tehnike kako se riješiti straha za vrijeme prezentacije pa se odlučuju za rješenja poput:

- projurim kroz ono što imam reći, da bude što prije gotovo
- ne gledam u publiku
- sam sebi govorim kako će uskoro biti sve gotovo
- čitam, iako sam htio govoriti na pamet itd.

Poznat je i savjet iz filmova: *Zamisli ljude gole*. Ja iskreno ne znam kako bih sad pred vama govorila da vas zamišljam gole jer bih vam se vjerojatno smijala. Ove „tehnike“ nas ne dovode nigdje jer ako ubrzamo govor, smanjuje se naš raspon disanja i time automatski pojačavamo anksioznost koju osjećamo. Odmah na početku moramo razjasniti da strah nikada neće nestati kao takav i najbolji govornici osjećaju strah. On se može manifestirati kao čudan osjećaj u trbuhu, znojni dlanovi, suha usta, ubrzan rad srca, drhtanje glasa ili hvatanje zraka. Cilj je da dođete do trenutka kada će vam ovi znakovi biti pokazatelj da ste puni energije i spremni za nastup. Oni sretnici koji su prirodno talentirani za javne nastupe, sami interpretiraju ovo kao pozitivan znak pred nastup, dok oni koje se boje interpretiraju iste kao paniku (Rijavec, Miljković 2001).

Vjerojatno ste do sada shvatili da je priprema sve. No još jednom ćemo naglasiti – **priprema je sve!** To je vaša prva i najvažnija vježba protiv treme. Moja tehnika je da sebi napišem sve najvažnije što imam reći u prezentaciji, nekad čak i doslovno riječi koje ću govoriti. Kako i zašto? Kroz pisanje svojevrsnog **manuskripta** vaše prezentacije ili govora prisiljeni ste i sami nekoliko puta evaluirati ono što je na papiru. Puno smo kritičniji kada nakon jednog dana pročitamo ono što smo napisali nego kada u trenutku riječi izgovorimo, primjerice po nekim natuknicama. Ova tehnika ima još jednu prednost, kada vježbate prezentaciju i nekog određenog dijela se ne možete sjetiti, taj dio je lako pronaći u napisanom tekstu, puno lakše nego u natuknicama, obilježite si taj dio i nastavite dalje, kada ponovite vježbu vaše prezentacije, pročitajte sebi samo dijelove kojih se prvi put niste mogli sjetiti i tako i treći put. Ono čega se ni treći put ne možete sjetiti napišite sebi u obliku natuknica na kartice jer toga se nećete sigurno ni na prezentaciji sjetiti. Za odabir podsjetnika tijekom prezentacije najbolji izbor su kartice koje stanu u dlan, kako bi govor vašeg tijela mogao biti što slobodniji. Zašto je još manuskript dobar? Ovaj put je omogućio da pripremimo malo iznenađenje na kraju ove radionice za vas, ovaj tekst vama za podsjetnik i uspomenu.

Ovo nikako, nipošto i nikad **ne znači da učite tekst na pamet**, već najvažnije argumente iz teksta zapamtite. U potpunosti napisan govor vam omogućava sigurnost u kretanju vašim govorom, no to ne znači da se slijepo trebate držati svake riječi. Ako ga naučite napamet poput recitacije u školi, to vas može dovesti do toga da pred nastup doživite blokadu i ne znate što reći. Vježba je vaš najbolji prijatelj u borbi protiv treme, vježba čini majstora, a vježba vam i omogućava da uključite *autopilot*. Kada je vaš govor toliko izvježban, mozak će raditi i onda kada vam se čini da biste najradije pobjegli, govor će vam bit toliko blizak, jasan i automatski, da će praktički sam izlaziti iz vaših usta (Rijavec, Miljković 2001).

Kao što je do sada spomenuto priprema je pola posla, tako nakon što ste se pripremili možete sa sobom proći kroz par misli:

- Intenzivno sam se pripremio/la i poznajem svoju temu, moje misli tokom prezentacije će biti složene i jasne.
- Poznajem publiku kojoj govorim i znam što očekuju, sadržaj joj je prilagođen.
- Pozorno sam pripremio/la tok moje prezentacije. (Hartmann, Funk, Nietmann 2012)

Osim što publika ne zna što ste vi zapravo pripremili, jednako tako publika može tek vidjeti deseti dio treme koju osjećate. Da bi netko mogao primijetiti Vašu tremu u potpunosti, mora biti profesionalac u čitanju neverbalne komunikacije, a takvi najvjerojatnije neće biti vaša publika. Formula za smanjenje treme je vježba 75%, 15% ispravno disanje i 10% pozitivan mentalni stav (Rijavec, Miljković 2001).

### **Savjeti hitne pomoći**

Ako se bojite i dalje da ćete se zakočiti napišite prvu rečenicu vašeg predavanja u potpunosti na podsjetnik to će vam omogućiti da lakše krenete dalje (Winkler, Commichau 2005).

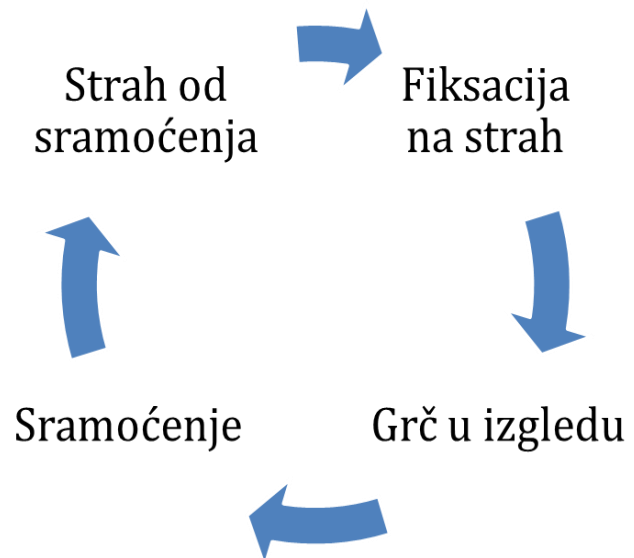


Ako ste nervozni večer prije prezentacije, prođite u mislima u kratkim natuknicama još jednom govor, još jedno ponavljanje zasigurno će umiriti paniku.

Ako imate osjećaj da ste prazne glave prije nastupa, nemojte krenuti paničariti i to je u potpunosti normalno, čak i dobar pokazatelj da možete čiste glave krenuti u prezentaciju.

Ako osjećate strah od javnog nastupa ili sramoćenja pred određenom grupom, jedini način da se toga straha oslobodite je da održite prezentaciju.. Što češće si recite: *Nek misle o meni što žele. Dobar/Dobra sam ovakav/ovakva kakav/kakva sam.* Ova misao će vam omogućiti da smirite jak strah, a to neće značiti da vam nije stalo do publike. Naravno da se ne morate svakom svidjeti, ali ako samo jednu osobu dodirnete svojom prezentacijom, dovoljno ste napravili. S vremenom će to biti sve više ljudi, kako budete opušteniji u prezentiranju (Rijavec, Miljković 2001).

Na ovom grafikonu se vidi da izbjegavanje samog prezentiranja ne vodi nikud. Zato krenite pobjeđivati svoj strah! Pođite od sebe, svi volimo iskrene i opuštene govornike. Zato od samog početka trebate dopustiti sebi misli kako mišljenje publike nije od životne važnosti, kako biste dopustili sebi da se opustite (Rohr 2016). Za kraj zapamtite da je trema prirodna i pokazatelj da vam je stalo do onoga što prezentirate. Svatko osjeća određenu tremu, a vaš cilj treba biti tremu smanjiti i preokrenuti je u svoju korist.



## Kratke upute za snalaženje u PowerPoint-u

U nastavku donosimo kratke upute za snalaženje u programu PowerPoint te izradu najosnovnijih elemenata prezentacije.

### *Umetanje teksta*

U Powerpoint prezentaciju tekst se umeće pomoću Text Box-a - Insert / Text Box ili odabirom odgovarajuće ikone u Drawing traci s alatima (nalazi se ispod prozora sa slajdom). Text Box funkcionira isto kao i u Wordu, samo što je u Powerpointu primarni način unosa teksta.

Tekst se može ubaciti i naredbom Paste. Tada se automatski pojavi unutar Text Box-a.

### *Rad sa slajdovima*

Novi slajd se ubacuje sa Insert / New Slide ili CTRL+M. U lijevom okviru (Slides) može se kliknuti desnim gumbom miša i odabrati New Slide.

Ako se klikne desnim gumbom miša na postojeći slajd unutar okvira Slides, može ga se pobrisati klikom na Delete Slide ili sakriti klikom na Hide Slide.

Ako se klikne unutar okvira Slides na neki od postojećih slajdova lijevim gumbom miša i drži, moguće je promijeniti poziciju tog slajda unutar prezentacije.

### *Predlošci*

Moguće je promijeniti predloške slajdova kako bi se izmijenio osnovni izgled slajda i kako bi se razlikovali slajdovi po sadržaju. Oni služe tome da prezentacija ima unificirani izgled jer će svi naslovni slajdovi izgledati isto, svi tekstualni slajdovi će imati tekst na istom mjestu, sve slike će biti na istom mjestu itd.

Predlošci se mijenjaju naredbom Format / Slide Layout. Nakon toga se pojavi okvir s desne strane u kojem je moguće postaviti izgled slajdova, odnosno raspored sadržaja unutar slajdova.

### *Dizajn slajda*

Osim samog rasporeda sadržaja unutar slajdova, moguće je promijeniti i dizajn slajdova - Format / Slide Design. U desnom okviru se pojave mogući izgledi i nakon što se odabere neki od njih, taj dizajn se primijeni na sve slajdove unutar te prezentacije.

## *Sheme boja*

Nakon što je postavljen dizajn, njemu je moguće promijeniti i shemu boja klikom na Color Schemes (iznad okvira s ponuđenim dizajnom). Sheme boja ne mijenjaju izgled dizajna, nego samo boje unutar nekog dizajna.

## *Izbacivanje pozadine*

Desnim klikom na pozadinu slajda (**ne** na neki od elemenata) odabere se Background i u prozoru koji se otvori, uključi se "Omit background graphics from master". Klikom na gumb Apply, izbacuju se svi elementi sa odabranog slajda koji su automatski postavljeni pomoću Slide Mastera. Oprez! Apply to All izbacuje **sve pozadine iz cijele prezentacije!**

## *Pogledi*

Mijenjaju se unutar izbornika View.

Normal je standardni izgled PowerPointa.

Slide Sorter promijeni izgled tako da prikaže velik broj slajdova u thumbnail izgledu kako bi ih se lakše moglo sortirati unutar prezentacije (promijeniti im raspored, dizajn, shemu boja i sl.)

Slide Show pokreće prezentaciju i kreće od prvog slajda.

## *Organizacijski dijagrami*

U izborniku Insert / Diagram. Odmah je prvi u prozoru koji se pojavi, odnosno dovoljno je kliknuti na gumb Ok.

U lebdećem izborniku Organization Chart nalazi se Insert Shape padajući izbornik u kojem se preko izbora Subordinate dodaje dodatne okvire za tekst podređene trenutno selektiranom okviru.

U padajućem izborniku Layout mijenja se raspored okvira za tekst.

Klikom na gumb AutoFormat (šareni kružić lijevo od postotka Zoom-a) otvara se prozor u kojem je moguće mijenjati vizualni izgled dijagrama.

## ***Radijalni dijagram (i ostali)***

U izborniku Insert / Diagram, bilo koji osim Organizational Chart.

U lebdećem izborniku Diagram, dodatni elementi se dodaju klikom na gumb Insert Shape. Oni se automatski prilagođavaju izgledu dijagrama i brišu se tipkom Delete.

Za razliku od dijagrama tipa Organizational Chart, ostali dijagrami se mogu međusobno izmjenjivati, a da zadrže isti upisani tekst. Stoga se ne mora nanovo upisivati tekst u novi dijagram, nego se kopira prvi i promijeni mu se izgled. To se čini preko padajućeg izbornika Change to i odabere se željeni izgled dijagrama.

## ***Animacijski efekti***

Mora biti označen element kojem se dodaje animacijski efekt. Nakon toga se ode u izbornik Slide Show / Custom Animation. S desne strane prozora otvori se okvir u kojem se klikom na gumb Add Effect dobije padajući izbornik unutar kojeg se može odabrati vrsta animacije te unutar vrste odabrati specifičnu animaciju.

Pojavit će se padajući izbornik Start u kojem se definiira što označava početak efekta:

- On Click pokreće efekt nakon klika mišem
- With Previous pokreće s efektom prije njega
- After Previous pokreće efekt nakon što se efekt prije njega odradi do kraja

Ispod tih izbornika postoji popis elemenata i svaki od njih ima svoj padajući izbornik unutar kojeg se nalazi Timing. U prozoru koji se otvori moguće je mijenjati zadržku (Delay) izvođenja efekta.

## ***Sheme animacija***

U izborniku Slide Show / Animation Schemes. S desne strane prozora pojavi se izbor animacijskih shema za trenutni slajd. Ako se klikne na Apply to All Slides, primjenjuje odabranu shemu na cijelu prezentaciju.

Služi za primjenu jednostavnijih animacija na razini cijele prezentacije. U načelu se dodaje na kraju kako se ne bi usporio pregled samog sadržaja prezentacije.

## ***Prijelazi sa slajda na slajd***

U izborniku Slide Show / Slide Transition. S desne strane prozora pojavi se izbor načina prijelaza slajda za trenutni slajd. Ako se klikne na Apply to All Slides, primjenjuje izabrani način prijelaza na sve slajdove.

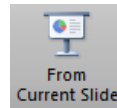
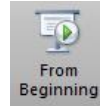


Služi kako bi se prezentaciji dodao dašak ozbiljnosti i truda, da ne izgleda kao da je "sklepana" na brzinu.

## Upravljanje prezentacijom

### Pokretanje prezentacije

- od prvoga slajda
  - iz menia Slide Show odabrati ikonu
  - funkcijska tipka F5
- od trenutnog slajda
  - iz menia Slide Show odabrati ikonu
  - SHIFT + F5
  - odabirom ikone



### Navigacija tijekom prezentiranja

Naprijed	Nazad
<b>Tastaturom</b>	
Space	Backspace
Strelica desno	Strelica lijevo
Strelica dolje	Strelica gore
Page Down	Page Up
N (Next)	P (Previous)
Do kraja: End	Na početak: Home
Enter	
<b>Mišem</b>	
Ljevi gumb	
Kotačićem prema dolje	Kotačićem prema gore
Desni gumb – Next / N	Desni gumb – Previous / P

### Odlazak na pojedini slajd tijekom prezentiranja

- desni gumb miša – Go to slide (G) – odabir slajda

### Izlazak iz prezentacije

- tipka Escape (Esc)
- desni gumb miša – End Show (E)

## Lista za provjeru

Lista za provjeru prije održavanja prezentacije temelji se na onoj u knjizi autora Hartmann M., Funk R., Nietmann H. (2012).

1. Koja je tema prezentacije?	<input type="checkbox"/>
2. Tko je publika/ sudionici?	<input type="checkbox"/>
3. Koje interese publika ima za moju temu?	<input type="checkbox"/>
4. Što je potaklo publiku da dođe i sluša moju temu?	<input type="checkbox"/>
5. Koju će korist publika imati nakon mog izlaganja?	<input type="checkbox"/>
6. Koji cilj želim ostvariti s prezentacijom? Što želim kod publike postići?	<input type="checkbox"/>
7. Koji su najvažniji sadržaji koje želim prezentirati? Stanu li u zadane vremenske okvire?	<input type="checkbox"/>
8. Kako ću započeti prezentaciju?	<input type="checkbox"/>
9. Imam li jasnu strukturu sadržaja? Je li strukturu moguće jasno pratiti?	<input type="checkbox"/>
10. Koristim li suviše komplicirane izraze u sadržaju?	<input type="checkbox"/>
11. Kako završava prezentacija?	<input type="checkbox"/>
12. Koja vizualna pomagala imam da prate moj govor? Mogu li ih koristiti u toj prostoriji (tehnički uvjeti)?	<input type="checkbox"/>
13. Ima li još nešto što moram organizirati (mikrofon, zvučnici, itd.)?	<input type="checkbox"/>
14. S kim i kada ću vježbati prezentaciju?	<input type="checkbox"/>

## Hoću znati još!

Ovdje se nalaze poveznice na koje smo pronašli i pomno odabrali tijekom istraživanja za radionicu i koje Vam preporučujemo. Naravno i sva korištena literatura može biti od pomoći na Vašem putu otkrivanja prezentacijskih vještina.

- <https://www.youtube.com/watch?v=TdU2l0i2Wh0>
- <http://www.prezentacija.hr/index.php>
- <https://content.wisestep.com/start-end-presentation/>
- <http://www.dreamsare4real.com/5-important-hand-gestures-improve-presentation/>
- [https://www.slideshare.net/soappresentations/the-10-worst-body-language-presentation-mistakes/7-When\\_you\\_look\\_people\\_inthe](https://www.slideshare.net/soappresentations/the-10-worst-body-language-presentation-mistakes/7-When_you_look_people_inthe)
- <https://www.slideshare.net/soappresentations/10-powerful-body-language-tips-for-your-next-presentation/14>
- <https://www.chatham-nj.org/cms/lib/NJ01000518/Centricity/Domain/307/Note%20Card%20Info%20Sheet.pdf>
- <https://www.slideshare.net/jjfeeney11/presentation-notecards>

A kad vam dosade digitalizirana izdanja tu su knjige *Komunikacijsko-psihološka retorika* (Maud Winkler i Anka Commichau) i *Poruke bez riječi* (Mirjana Burić Moskaljov), kao i brojne druge u popisu literature.

## Literatura

1. 24 slides (2018) 24slides. Present better. Communicate non verbally presentation, <https://24slides.com/presentbetter/communicate-non-verbally-presentations/> Pristupljeno 12. lipnja 2018.
2. Borbonus in Löhr, J. (Ed.). (2010). Die besten Ideen für eine starke Persönlichkeit: erfolgreiche Speaker verraten ihre besten Konzepte und geben Impulse für die Praxis. GABAL Verlag GmbH.
3. Ethos 3 (2018) Ethos 3. Exploring preseters. The importance of non verbal communication. <https://www.ethos3.com/speaking-tips/the-importance-of-non-verbal-communication/> Pristupljeno 12. lipnja 2018.
4. Finch, E. F. (1994). Advocating archives: an introduction to public relations for archivists. Scarecrow Press.
5. GEEK.hr znanost (2018) GEEK. Zašto nam glas zvuči drugačije <https://geek.hr/znanost/clanak/zasto-nam-glas-zvuci-drugacije-na-snimci/> Pristupljeno 12. lipnja 2018.
6. Hartmann M., Funk R., Nietmann H. (2012). Präsentieren. Präsentationen: zielgerichtet und adressantenorientiert. 9. Auflage. Weinheim und Basel: Beltz.
7. Hein, Monika (2015). Wie die Stimme besser klingt. GEDANKENTAKTEN. <https://www.youtube.com/watch?v=IYWZGpqHa1s&t=1058s> Pristupljeno 12. lipnja 2018.
8. Kutcher, M.A. Psychologie Today. The effects of digital tcehnology on Reading. Does reading on a screen interinterfere with in-depth learning? Yes <https://www.psychologytoday.com/us/blog/your-childs-brain-and-behavior/201701/the-effects-digital-technology-reading> Pristupljeno 12. lipnja 2018.
9. Lucas, Stephen E. (2005). Umijeće javnog govora. Zagreb : Mate : Zagrebačka škola ekonomije i managementa
10. Pizek Meštrić, Nataša (2016). Neverbalna komunikacija u javnom nastupu. Diplomski rad. Varaždin: Sveučilište sjever. Sveučilišni centar Varaždin.
11. Presečki, Kristina (2015). Razvoj novih tipova radnih mjesta u suvremenoj arhivistici. Diplomski rad. Zagreb: Sveučilište u zagrebu .Filozofski fakultet. Odsjek za informacijske i komunikacijske znanosti
12. Rijavec M., Miljković D. (2001). Kako svladati tremu? Zagreb: "IEP" d.o.o
13. Rohr, Patrick (2016). Reden wie ein Profi. selbsticher auftreten- im Beruf privat, in der Öffentlichkeit. Zürich: Bebobachter Buchverlag. 4. überarbeitete Auflage.
14. Rossié, Michael (2016) Wie fange ich meine Rede an? 100 Ideen für 1000 eigene Anfänge. C.H.Beck. Beck kompakt.
15. Tafra-Vlahović, Majda. Javni govor. Priprema, natup, utjecaj. Zaprešić: Visoka škola za poslovanje i upravljanje "Baltazar Adam Krčelić"

**Dobrom prezentacijom možete  
motivirati slušatelje, prezentirati  
svoje ideje i pokrenuti inovacije.**

**Zaključajte strah, a otključajte  
prezentacijske vještine!**