



Zašto nas komunikacija plaši?

U životu ćemo sresti samo dvije vrste ljudi – ljude, koji su naš problem i ljude, koji su rješenje našeg problema. Kako ćemo prepoznati koji su koji? Od samog početka naše komunikacije, prepoznavati ćemo znakove, simbole i riječi, koji će vam nuditi informacije o kakvim se ljudima radi.

Većina ljudi smatra da komunikacija počinje predstavljanjem, stiskom ruke ili nekim drugim pozdravom. Misle da komunikacija s drugim ljudima počinje kada progovorite. Istina je drukčija.

Vaša komunikacija s drugim ljudima počinje kada „uđu“ u vaše vidno i/ili slušno polje. Također i kada vi napravite isti „ulaz“.

tom trenutku vi, na osnovi pokreta druge osobe, načina kretanja ili mirovanja u prostoru, stvarate svoje mišljenje o osobi koju vidi te. Ista je priča i sa slušom. Kada prvi puta čujete neku osobu, svida vam se ili vam se ne sviđa njen ili njegov glas. Brzina govora. Duhina tonova. Odsustvo ili učestalost poštapanica.

Što to sve znači?

Ljudima, s kojima komunicirate, ne morate ništa reći, a oni će ipak nakon sedam-osam sekundi (većina izvora smatra da je za stvaranje prvog dojma potrebno tih nekoliko sekundi), već imati formirano mišljenje o vama. Sviđat ćeće im se ili im se nećeće svidati. Poželjet će vas upoznati ili će se potruditi udaljiti se žurno u suprotnom smjeru.

Prezentacija je prvi dio procesa koje nazivamo komunikacija ili, preciznije, prodajni proces. Komunikacija se sastoji iz prezentacije, pregovaranja i prodaje. Da biste prodali ideju, prijedlog, zaključak, znanje, proizvod, uslugu ili nešto drugo, morate ih prezentirati tako da vašim sugovornicima bude razumljivo što im nudite. Zatim će

pregovarati, budući da se početni ciljevi sugovornika mogu izraziti razlikovati. Ukoliko je sugovornik zadovoljan vašom prezentacijom i rezultatima pregovora, tada ćeće i prodati što nudite (od poziva na kavu do rakete). To je uspješna komunikacija. To je moć uspješne prezentacije.

Što je prezentacija

Prezentacija je emocija. Na osnovi nečije prezentacije donijet ćeće odluku, a budući da cca. 75% odluka donosimo emotivno, poruka u našoj glavi nije ono što vidimo ili čujemo, već kakvu emociju u nama izaziva ono što vidimo ili čujemo. Među tim emocijama nalaze se strah, zavist, oduševljenje, znatiželja, ljutnja, bijes i sve one emocije koje u nama mogu