

Androklo je, kaže antička priča, bio rob, bačen u arenu s lavom, kao jedan od jadnika koji su svojim mukama trebali zabaviti dokoni rimski puk. No, lav ga je poštedito iz zahvalnosti što mu je, nekoć, Androklo izliječio ranjenu šapu, izvadivši iz nje trn.

Postoji i druga verzija ove priče, za koju vjerujem da je bliža istini. U trenutku kobnog susreta u rimskoj areni, Androklo je nešto šapnuo lavu, a ovaj se uplašio, podvio rep i vratio u svoj kavez, ne pojevši ga. Na upit cara što mu je rekao, Androklo je odgovorio: "Rekao sam lavu da će nakon objeda morati održati govor za nazočne".

Tisuću i nešto stotina godina kasnije, Androklo je još uvijek među nama. Ne biste vjerovali, ali najnovija javna istraživanja o strahovima pokazuju da se više ljudi boji mogućnosti da ustanu i održe govor pred publikom nego što se boje smrti. Napravljena je čak i lista najčešćih i najvećih ljudskih strahova. Kada ih poredamo obrnutim redoslijedom dobijamo zanimljiv rezultat. Na zadnjem mjestu liste najvećih strahova je strah od pasa, potom od usamljenosti, smrti, bolesti, duboke vode, strah od financijskih problema, kukaca, visine, a najgori i najčešći od svih je strah od javnog nastupa (govora).

Strah od javnog govora češći je od prehlade. Ako se i vi ubrajate među ljude koji su priznali sebi da ih više plaši govor ili prezentacija koju moraju održati nego opasnost od zarazne bolesti, bankrota ili posjeta punice, želim vam dobrodošlicu u društvo i nudim pomoć. Odvojite li nešto vremena na čitanje ove knjige, vjerujem da ćete naučiti osnove uspješnog govorništva i pobijediti strah od govora u javnosti.

Svatko od nas iz dana u dan koristi svoja umijeća prezentacije tijekom razgovora s članovima obitelji ili prijateljima, kolegama na poslu ili poslovnim partnerima. Budući da u životu nećete dobiti ono što zaslužujete, već samo ono za što se sami izborite, da biste se mogli predstaviti u dobrom svjetlu, morate nešto uraditi ili reći. Dobra prezentacija misli i ideja jedan je od načina da se uspješno predstavite i širom otvorite vrata zanimanju drugih ljudi za ono što ćete im i nakon toga govoriti.

Brojni ljudi nalaze se u velikoj neprilici kada trebaju pred nekim drugim (suprugom i djecom, prijateljima i poznanicima kolegama, šefom, potencijalnim kupcem, kreditorom, sudionicima seminara ili savjetovanja, dioničarima) izložiti svoje znanje, prijedloge, ideje, planove, programe djelovanja ili trebaju održati prigodni govor (na svadbama, prilikom otvaranja koncertne sezone i tako dalje). [irom svijeta prisutan je veliki problem govora pred drugima. Kada to ne učinite na pravi način, i najbolje zamisli i planovi, u koje je uloženi veliki trud, neće se ostvariti.

U knjizi ćemo koristiti riječ prezentacija, kako bismo jednom rječju opisali i nazvali ono što govornik radi pred slušateljima, budući da je svaki govor pred jednom ili više osoba (javni nastupi, društveni govori, predavanja i slično) prezentacija misli, emocija, stavova, podataka i informacija.

Za uspjeh prezentacije (i govorni i nastupni), važno je da ju je (ili barem veći dio) pripremio sam govornik. Budući da i drugi ljudi misle svojom glavom, tijekom javnog govora govornik je izložen ocjeni nazočnih slušatelja. Kako nazočne ne bi osjećali kao pritisak tijekom prezentacije, govornici ovaj problem rješavaju pažljivom pripremom, kako ideja i činjenica koje će prezentirati, tako i samog nastupa. Trening pomaže govornicima odagnati strah, ohrabriti ih da kažu što žele i uspješno okončaju prezentaciju.

U knjizi se koriste termini publika, slušatelji i slušateljstvo, premda prezentacija uključuje, uz uporabu sluha, i uporabu drugih osjetila. No, latinska riječ auditorij upućuje na slušateljstvo pa ćemo i mi radi lakšeg razumijevanja rabiti riječ slušatelji, a znati pri tom da svi oni pritom imaju i dobar vid, opip, okus i miris.

Ovo nije knjiga za iskusne govornike, premda vjerujem da će čak i veterani iz mnogih prezentacijskih "bitaka" pronaći poneku novost koju vrijedi zapisati i primijeniti. Sadržaj ove knjige prvenstveno je namijenjen govornicima-amaterima, koji s nelagodom očekuju svoje vrijeme za prezentaciju na nekom savjetovanju, na sastanku kluba ili ne znaju kako bi nešto rekli kada ih zamole da održe zdravicu i požele sreću mladencima.

Vjerujem da će ova knjiga biti podjednako zanimljiva svakome tko je jednom "okusio" iskušanje prezentacije pred većim brojem ljudi: ekonomistima i pravnicima, liječnicima i fizičarima, političarima i diplomatima, trgovcima i bankarima, pa i domaćicama i studentima koji honorarno prodaju posuđe ili kozmetiku. Tko je tada osjetio potrebu za savjetom ili pomoći, razumijet će o čemu govorim.