

PREDGOVOR

Uvod je prošlost

Moje prvo iskustvo sa snagom izgovorene riječi bilo je 8. prosinca 1941., kada sam kao dijete s mamom i tatom slušao radio, kad je predsjednik Franklin Delano Roosevelt, uoči napada na Pearl Harbor, održao svoj uzbudljivi govor. Neću nikada zaboraviti kako je završio, dubokim glasom koji je odzvanjao: “S povjerenjem u naše oružane snage, s neizmjernom odlučnošću naših ljudi, postići ćemo neizbježnu pobjedu. Tako nam Bog pomogao.” U tom trenutku ushićenja, Rooseveltove snažne riječi su probijale kroz našu obeshrabrenost, podizale naš moral i vraćale povjerenje u našu naciju i u našu budućnost.

Kasnije, na poslijediplomskom studiju na Stanford University, gdje sam studirao vještinu govorenja i dramu i proučavao radove velikih grčkih oratora, naučio sam puno više kako moć govornika pokreće ljudski um. I kasnije, kada sam radio kao producent u informativnim programima za CBS Televiziju u New Yorku, svjedočio sam silnoj snazi riječi velikih nacionalnih vođa od John F. Kennedyja do Martina Luthera Kinga, mlađeg.

Ali nikada nisam bio potpuno svjestan sveopće važnosti komunikacije dok nisam napustio televizijski medij i ušao u poslovni svijet. Preferirani medij u businessu je prezentacija, i ubrzo sam otkrio snagu koju ima u sebi: slaba prezentacija može uništiti posao, dok mu snažna može dati krila. U samom početku moje karijere u poslovnom svijetu, imao sam priliku raditi na predavljanju inicijalne javne ponude, poznatije kao *IPO road show*, za Cisco Systems, te sam vidio da je poslije predavljanja, sljedeći dan na burzi, Ciscova vrijednost porasla za više od 40 milijuna dolara.

PREZENTACIJOM DO USPJEHA: UMIJEĆE PREDSTAVLJANJA

Veliki *Aha!* za mene, dogodio se kad sam shvatio da je *svaka* komunikacija inicijalna javna ponuda. Svaki od nas komunicira svakodnevno. Vi to činite. Ja također. Svaki put kad to činimo, možemo uspjeti ili neuspjeti. Moja zadaća je da vam pomognem uspjeti u vašoj svakodnevnoj komunikaciji kao što sam pomogao Ciscovoj inicijalnoj javnoj ponudi i kao što pomažem stotinama poduzeća kao što su Microsoft i Intel, te tisućama klijenata koji su direktori, menadžeri ili trgovci, kao što ste i vi. Moja je zadaća pomoći vam uvjeriti svaku publiku, svaki put.

Temeljna pravila koja su pokrenula Ciscoov uspjeh potječu još iz klasičnih Aristotelovih koncepata. Te iste temeljne osnove činile su snažnu retoriku Abrahama Lincolna, koja je liječila građanskim ratom rastrganu naciju. Bile su podloga nadahnutim govorima Sir Winstona Churchilla i Rooseveltovim ohrabrujućim razgovorima uz kamin, koji su okupljali svoje nacije do pobjedničke obrane slobodnoga svijeta. Također su bile podloga i strastvenim govorima Martina Luthera Kinga, koji su pokrenuli pokret za građanska prava.

One su također osnova za vašu prodajnu ponudu, vašu prezentaciju mogućem novom klijentu, vašu financijsku ponudu, vašu narudžbu za dodatna sredstva, vašu molbu za unapređenje, vaše traženje повиšice, vaš poziv na akciju, za vašu vlastitu potragu za velikim Aha!

To su temeljna načela koja će vas osposobiti za uspješno predstavljanje.