

UČENJE I OBUKA

Komuniciraj i očaraj



This resource is licensed under CC BY 4.0

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



Co-funded by
the European Union



***„UM NIJE POSUDA KOJU
TREBA NAPUNITI VEĆ
VATRA KOJU TREBA
ZAPALITI.”***

Plutarch



PRIJE POČETKA

Svaki od vas će dobiti nasumičnu i potpuno nepovezanu stvar - može biti bilo što od gumene patke do svemira ili vremeplova.

Vaš izazov je smisliti kratku smiješnu priču koja na neki način povezuje ovaj nasumični element s učinkovitom komunikacijom. Što luđe to bolje!

BRAINSTORMING

Ne brinite, sve je u dobroj zabavi. Uzmite 5 minuta za brainstormanje i izmišljanje humoristične priče koja povezuje dodijeljeni element s komunikacijom.



Elementi i primjeri priča

Šalica za kavu

Priča: "Jednom davno u zemlji beskrajnih sastanaka, postojala je čarobna šalica za kavu. Svaki put kad bi netko uzeo gutljaj, pronašao bi hrabrost da progovori i podijeli svoje ideje. Baš poput te šalice za kavu, mali gutljaj samopouzdanja može puno pomoći u učinkovitoj komunikaciji."

Pingvin

Priča: "U uredu na udaljenom ledenom brijegu, pingvini su usavršili umjetnost timskog rada i koordinacije. Komunicirali su kroz jedinstveni ples koji je prenosio poruke podrške i suradnje."

Nasumične riječi za inspiraciju

- čarobno ogledalo
- balon na vrući zrak
- slagalica
- simfonijski orkestar
- svjetionik
- povećalo
- mjehurići
- sladoled
- trampolin

Slobodno miješajte i kombinirajte ove elemente ili ih koristite kao inspiraciju za stvaranje vlastitih! Cilj je potaknuti kreativnost i ohrabriti sudionike da pronađu neočekivane veze između ovih elemenata i učinkovite komunikacije.

PODIJELI I POGODI

Sada je vrijeme za nastup!

Jedan po jedan podijelite svoje priče s grupom.

Nakon svake priče, vidjet ćemo mogu li drugi pogoditi kako se element odnosi na učinkovitu komunikaciju.

Pripremite se za iznenađenja!



NEKA SMIJEH KRENE

Zapamtite, ovo je sve o zabavi i kreativnosti.

Nakon svake priče kratko ćemo se osvrnuti na kreativnost i neočekivane poveznice koje smo otkrili.

Sjajan posao!

Spremni za uron u svijet učinkovite komunikacije? Krenimo!



SADRŽAJ

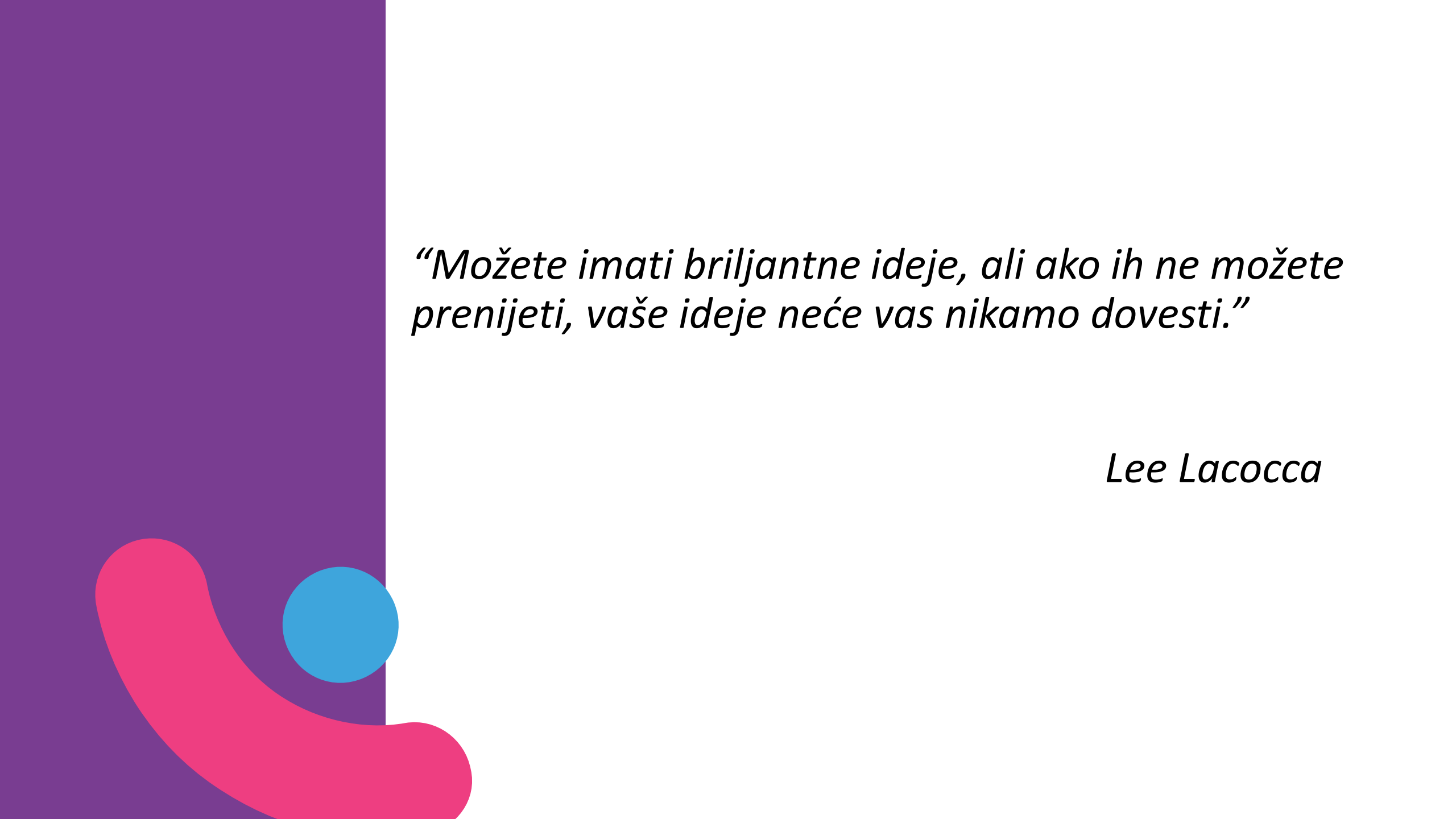
- 01 Uvod i motivacija
- 02 Koncept i osnove
- 03 Razvoj praktičnih vještina
- 04 Refleksija



01

UVOD I MOTIVACIJA





“Možete imati briljantne ideje, ali ako ih ne možete prenijeti, vaše ideje neće vas nikamo dovesti.”

Lee Lacocca

UVOD I MOTIVACIJA

U ovom modulu istraživat ćemo ključnu ulogu komunikacijskih vještina u poduzetničkom putovanju.

Poduzetništvo nije samo o sjajnoj ideji; radi se o učinkovitoj komunikaciji te ideje različitim dionicima - bilo to članovima tima, investitorima ili kupcima.



NAVIGIRANJE USPJEHOM

Učinkovita komunikacija je temelj uspješnog poduzetništva.

Ona je most koji povezuje ideje s akcijom, viziju s izvedbom i inovaciju s utjecajem.

UMJETNOST I UTJECAJ PODUZETNIČKE KOMUNIKACIJE

Poduzetnici moraju uvjerljivo prenositi svoje ideje, graditi snažne odnose i navigirati kroz složenosti poslovnog okruženja.

Vještine komunikacije, i verbalne i neverbalne, često su razlikovatelji između dobre ideje i uspješnog poduhvata.

RAZVIJAJUĆA PODUZEĆA

Razmotrite priču o startupu koji je uspio ne samo zbog svog inovativnog proizvoda već i zbog sposobnosti osnivača da jasno artikulira viziju, privuče investitore i izgradi motivirani tim.

Komunikacijske vještine, i verbalne i neverbalne, često su razlikovatelji između dobre ideje i uspješnog poduhvata.



02

KONCEPT I OSNOVE



IZVAN RIJEČI

Temeljne teorije i koncepti koji podržavaju učinkovitu komunikaciju u poduzetništvu.

Verbalna i neverbalna
komunikacija

Prilagodba komunikacije
različitim publikama

Izgradnja usporednog
narativa

Vještine aktivnog
slušanja

Verbalna i neverbalna komunikacija:

- Verbalna komunikacija uključuje upotrebu izgovorenih ili pisanih riječi, dok neverbalna komunikacija uključuje geste, govor tijela, izraze lica i druge vizualne znakove.
- Poduzetnici moraju uskladiti svoje verbalne i neverbalne znakove kako bi prenijeli autentičnost, povjerenje i vjerodostojnost. Nesklad može dovesti do nesporazuma i otežati izgradnju odnosa.

Prilagodba komunikacije različitim publikama:

- Prilagođavanje poruke na temelju karakteristika, potreba i preferencija vaše publike.
- Prilagođavanje stilova komunikacije za različite dionike - investitore, kupce i članove tima - osigurava učinkovitu rezonanciju i potiče angažman.

Izgradnja privlačnog narativa:

- Privlačan narativ je priča koja komunicira vrijednost, svrhu i viziju vašeg poduzetničkog pothvata na način koji osvaja i inspirira.
- Poduzetnici trebaju artikulirati svoju priču kako bi stvorili emocionalne veze. Dobro osmišljen narativ ne samo da privlači investitore, već i motivira tim te rezonira s kupcima.

Vještina aktivnog slušanja:

- Aktivno slušanje uključuje potpuno koncentriranje, razumijevanje, odgovaranje i pamćenje onoga što se govori tijekom razgovora.
- Poduzetnici često prikupljaju uvide iz različitih izvora. Aktivno slušanje potiče bolje razumijevanje, pomaže u prepoznavanju prilika i izazova te jača odnose. To je temelj za učinkovitu suradnju i donošenje odluka.

03

RAZVOJ PRAKTIČNIH VJEŠTINA



Dobrodošli, mladi poduzetnici!

U ovom modulu istražiti ćemo kritičan aspekt komunikacije koji često igra ključnu ulogu u poduzetničkom putovanju.

AKTIVNOST 1: Snaga mirnoće

Vježba „snaga mirnoće“ ima za cilj adresirati uobičajene nervozne navike tijekom javnog govora. Kroz ovu aktivnost sudionici će imati priliku vježbati mirnoću i fokusirati se na održavanje samopouzdanog izgleda dok kontroliraju nervozne navike.

AKTIVNOST 2: Elevator pitch

Elevator pitch je ključan za komunikacijske vještine jer nudi kratak, uvjerljiv sažetak. Pomaže u stvaranju snažnih prvih dojmova, poboljšava jasnoću i sažetost, omogućuje učinkovito umrežavanje i pokazuje profesionalnost. Prilagodljiv i dobro pripremljen elevator pitch omogućuje iskorištavanje neočekivanih prilika, doprinosi osobnom i profesionalnom brendiranju i angažira publiku kroz sažeto pripovijedanje.

AKTIVNOST 1: SNAGA MIRNOĆE

UVOD:

- Nije neobično da pojedinci osjećaju nervozu kada se suoče s mogućnošću govora pred publikom. Anksioznost se može manifestirati na različite načine, od nemira do ubrzanog srčanog ritma i čak nesvjesnih ometajućih navika. Razumijevanje i rješavanje ovih uobičajenih nervoznih navika ključni je korak prema ovladavanju vještinom učinkovite komunikacije.
- Način na koji se nosimo, suptilni pokreti koje činimo i nepokolebljiva moć mirnoće mogu duboko utjecati na to kako će naša poruka biti primljena. Iznad riječi koje izgovaramo, neverbalni znakovi stvaraju samouvjeren i upečatljiv dojam. Zato, krenimo na putovanje otkrivanja moći mirnoće i kako ona može transformirati način na koji komuniciramo, ostavljajući trajan dojam na našu publiku i dionike.

AKTIVNOST 1: SNAGA MIRNOĆE

Korak 1: Držanje i disanje

Počnite s kratkom diskusijom o važnosti držanja i kontroliranog disanja. Provedite sudionike kroz vođenu vježbu gdje stoje uspravno, ramena unazad, duboko dišu i polako izdišu. Naglasite povezanost između držanja, disanja i smirenosti.

Korak 2: Svjesni pokreti

Raspravite utjecaj nepotrebnih pokreta na percepciju samopouzdanja. Neka sudionici vježbaju namjerno hodanje po prostoriji, održavajući stabilne i promišljene pokrete. Potičite ih da budu svjesni svojih koraka i govora tijela.

Korak 3: Kontakt očima

Naglasite važnost održavanja kontakta očima kako biste uspostavili vezu s publikom. Spojite sudionike u parove i neka se upuste u kratke razgovore održavajući kontakt očima. Rotirajte partnere kako biste poboljšali prilagodljivost.

Korak 4: Mirnoća u govoru

Raspravite tendenciju vrpoljenja ili angažiranja u nervoznim navikama tijekom govora. Neka sudionici održe kratki improvizirani govor dok svjesno izbjegavaju nepotrebne pokrete. Potičite ih da jasno govore, održavaju kontakt očima i minimiziraju ometajuće geste.

Korak 5: Vizualizacija

Uvedite koncept vizualizacije kao alat za izgradnju samopouzdanja. Provedite sudionike kroz vježbu vizualizacije gdje zamišljaju sebe kako samopouzdana govore pred publikom. Potičite ih da vizualiziraju mirnoću i smirenost.

Korak 6: Povratna informacija

Naglasite važnost konstruktivne povratne informacije za poboljšanje. Formirajte male grupe gdje sudionici naizmjenično daju i primaju povratne informacije o vježbama mirnoće jedni drugih. Potičite pozitivno pojačanje i specifične prijedloge za poboljšanje.

[Public Speaking For Beginners \(youtube.com\)](#)

[Good vs Bad Public Speaking: Examples to learn from to improve your Presentation Skills \(youtube.com\)](#)

AKTIVNOST 2: ELEVATOR PITCH

Uvod: Ova aktivnost nije samo o komunikacijskim vještinama; radi se o hvatanju prilike.

Vaš elevator pitch ima potencijal

- otvoriti vrata
- osigurati partnerstva
- utrti put vašem poduzetničkom putovanju

Važnost: Zamislite da imate slučajan susret s nekom važnom osobom. Vaš elevator pitch je vaša prilika da pobudite njihov interes za vašu ideju.

Ovdje možete pronaći video s dobrim i lošim primjerima elevator pitch-a:
<https://www.youtube.com/watch?v=MzLtCn-c9sY>

Mladi poduzetnici s primjerom

Brian Chesky, suosnivač i CEO Airbnb-a učinkovito je prenio svoju viziju u nekoliko sekundi, što je dovelo do značajnih partnerstava i financiranja.

BRIAN CHESKY
DESIGN-LED COMPANY



Razjasnimo Airbnb-ov pitch.

Istaknuo je:

- problem pronalaženja jedinstvenog, pristupačnog smještaja
- predstavio Airbnb kao rješenje
- naglasio jedinstveno iskustvo

Ovo je vaš predložak za uspjeh.



ANALIZIRANJE ELEVATOR PITCH-A AIRBNB-A:



Problem:

Airbnb je identificirao: Tradicionalne opcije smještaja često su bile ograničene, skupe ili su im nedostajali personalizirani dodiri.



Rješenje:

Airbnb je ponudio: Platformu koja povezuje putnike s jedinstvenim, pristupačnim i lokalnim smještajem.



Jedinstvena vrijednosna ponuda:

Airbnb je naglasio: Priliku za doživljaj destinacije kao lokalac, stvarajući nezaboravne uspomene.

IZRADA VAŠE POSLOVNE SLIKE

Sada, izradimo vašu vlastitu poslovnu sliku. To je kao pričanje brze, uzbudljive priče o vašoj sjajnoj ideji.

Ključni elementi:

Problem: Koji problem vaša ideja rješava?

Rješenje: Kako vaš proizvod/usluga rješava taj problem?

Jedinstvena vrijednosna ponuda: Što čini vašu ideju jedinstvenom?



PRAKSOM DO SAVRŠENSTVA

Sada, krenimo u praksu s vašim vlastitim elevator pitch-om.

Korak 1: Jasno identificirajte bolnu točku ili izazov koji vaš proizvod ili usluga želi riješiti. Budite specifični i sažeti. Slušatelj bi trebao brzo razumjeti problem koji vaša ideja rješava.

Korak 2: Artikulirajte rješenje koje vaš proizvod ili usluga nudi. Objasnite značajke ili metodologiju koje čine vašu ideju učinkovitom u rješavanju identificiranog problema. Pružite dovoljno detalja da prenesete jedinstvenost vašeg pristupa.

Korak 3: Istaknite jedinstvene aspekte ili značajke koje vašu ideju razlikuju od postojećih rješenja. Ovo je vaša prilika da pokažete što čini vaš proizvod ili uslugu posebnim i uvjerljivim.

SMJERNICE ZA PRIPREMU

- 1)** Izbjegavajte žargon ili tehnički jezik koji bi mogao zbuniti vašu publiku.
- 2)** Ciljajte na dužinu koja se može izložiti udobno unutar 30 do 60 sekundi, što je tipično trajanje elevator pitcha.
- 3)** Napravite pitch na način koji privlači pažnju slušatelja kako bi vaš pitch bio pamtljiv.
- 4)** Vježbajte svoj elevator pitch dok ga ne budete mogli izložiti samopouzdanom.
- 5)** Prilagodite svoj pitch na temelju svoje publike. Unesite strast i samopouzdanje u svoju prezentaciju.
- 6)** Unesite strast i samopouzdanje u svoju prezentaciju.

SCENARIJ 1

Održiva modna ikona

Strastveni ste za održivu modu i razvili ste liniju ekološki prihvatljive odjeće koristeći inovativne materijale. Vaš cilj je predstaviti svoj modni brend grupi ekološki osviještenih potrošača na lokalnom zelenom tržištu. Razvijte elevator pitch koji će obuhvatiti bit vašeg brenda održive mode.

SCENARIJ 2

Zdravstveni i wellness guru

Strastveni ste za zdravlje i wellness i stvorili ste mobilnu aplikaciju koja pruža personalizirane planove vježbanja i prehrambene smjernice. Vaša ciljna publika uključuje fitness entuzijaste i pojedince koji žele poboljšati svoje zdravlje. Kreirajte elevator pitch koji komunicira jedinstvene značajke i prednosti vaše aplikacije za zdravlje i wellness.

SCENARIJ 3

Povezivač zajednice

Pokrenuli ste platformu koja povezuje lokalne umjetnike s potencijalnim klijentima za naručene umjetnine. Vaša platforma ima za cilj osnažiti umjetnike i donijeti jedinstvenu, personaliziranu umjetnost široj publici. Razvijte elevator pitch prikladan za predstavljanje vaše platforme usmjerene na zajednicu potencijalnim suradnicima ili sponzorima na lokalnom umjetničkom događaju.

VRIJEME ZA „PITCHANJE”



Udružite se: Spojite se u parove i krenite s vježbom.



Zadatak: Svaki sudionik će naizmjenično dijeliti svoj poslovni sažetak.

POVRATNI INFO

Sesija povratnih informacija

Jasnoća: Je li snapshot bio lako razumljiv?

Sažetost: Je li se činilo predugo ili baš kako treba?

Angažman: Koliko je zanimljiv bio snapshot? Je li privukao pažnju?

Primjer rasprave: Raspravimo kako male promjene u vašim riječima ili načinu na koji ih izgovarate mogu napraviti **VELIKU** razliku.

04

REFLEKSIJA



REFLEKSIJA (AKTIVNOST 1)

Koji su bili najizazovniji aspekti održavanja mirnoće tijekom improvizirane vježbe govora?

Kako je svjesno izbjegavanje nepotrebnih pokreta utjecalo na jasnoću vašeg govora i ukupnu učinkovitost vaše poruke?

Koje uvide ste stekli o vlastitim nervoznim navikama i kako ih planirate riješiti u budućim prezentacijama?

Na koji način može „snaga mirnoće“ doprinijeti vašem uspjehu kao mladog poduzetnika, osobito u predstavljanju ideja i interakciji s dionicima?

Kako bi se lekcije naučene u ovoj vježbi mogle primijeniti na stvarne situacije poput sastanaka s investitorima, mrežnih događanja ili lansiranja proizvoda?



REFLEKSIJA (AKTIVNOST 2)

Pitanja za refleksiju u grupi:

- Koje su strategije komunikacije dobro funkcionirale u našim vježbama?
- Koje smo izazove susreli i kako smo ih zajednički prevladali?
- Koje smo uvide stekli o razvoju ideja kroz učinkovitu komunikaciju?
- Kako možemo primijeniti ova saznanja na naše poduzetničke pothvate u budućnosti?





PRATITE NAŠE PUTOVANJE



www.entrepreneurshiplabs.eu



Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.