

PREDGOVOR

Uvod je prošlost

Moje prvo iskustvo sa snagom izgovorene reči bilo je 8. decembra 1941, kada sam kao dete s mamom i tatom slušao radio u asu kad je predsednik Franklin Delano Ruzvelt (*Roosevelt*), uo i napada na Perl Harbur (*Pearl Harbor*), držao svoj uzbudljivi govor. Ne u nikada zaboraviti kako je završio, dubokim glasom koji je odzvanjao: “S poverenjem u naše oružane snage, s neizmernom odlučnošću u naših ljudi, posti i ćemo neizbežnu pobedu. Tako nam Bog pomogao.” U tom trenutku ushi enja, Ruzveltove snažne reči su probijale kroz našu obeshrabrenost, podizale naš moral i vraćale poverenje u našu naciju i u našu budućnost.

Kasnije, na postdiplomskim studijama na univerzitetu Stanford (*Stanford University*), gde sam studirao veštinu govora i dramu, i proučavao radove velikih grčkih oratora, naučio sam mnogo više kako motivirati i pobuditi ljudski um. I kasnije, kada sam radio kao producent u informativnim programima za televiziju CBS u Njujorku, bio sam svedok silne snage reči i velikih nacionalnih govora od Džona F. Kenedija (*John F. Kennedy*) do Martina Lutera Kinga mlađeg (*Martin Luther King, jr.*).

Međutim, nikada nisam bio potpuno svestan sveopšte važnosti komunikacije dok nisam napustio televizijski medij i ušao u poslovni svet. Prvenstveni medij u biznisu je prezentacija, a ubrzo sam otkrio snagu koju ona ima u sebi: slaba prezentacija može uništiti posao, dok mu snažna može dati krila. U samom početku moje karijere u poslovnom svetu, imao sam priliku da radim na predstavljanju inicijalne javne ponude, poznatije kao *IPO road show*, za *Cisco Systems*,

pa sam video da je posle predavljanja, slede eg dana na berzi, *Cisco*-va vrednost porasla za više od 40 miliona dolara.

Veliko *Aha!* za mene dogodilo se kad sam shvatio da je svaka komunikacija inicijalna javna ponuda. Svaki od nas komunicira svakodnevno. Vi to inite. Ja tako e. Svaki put kad to inimo možemo uspeti ili ne uspeti. Moj zadatak je da vam pomognem da uspete u vašoj svakodnevnoj komunikaciji kao što sam pomogao *Cisco*-voj inicijalnoj javnoj ponudi i kao što pomažem stotinama preduze a poput *Microsoft*-a i *Intel*-a, a i hiljadama klijenata koji su direktori, menadžeri ili trgovci, kao što ste i vi. Moj zadatak je da vam pomognem kako da uverite svaku publiku, svaki put.

Osnovna pravila koja su pokrenula *Cisco*-ov uspeh poti u još iz klasi nih Aristotelovih koncepata. Te iste primarne osnove inile su snažnu retoriku Abrahama Linkolna (*Lincoln*), koja je le ila naciju razjedinjenu gra anskim ratom. One su bile podloga nadahnutim govorima ser Vinstona er ila (*Sir Winston Churchill*) i Ruzveltovim ohrabruju im razgovorima uz kamin koji su okupljali svoje nacije do pobedni ke odbrane slobodnog sveta. Tako e su bile podloga i strastvenim govorima Martina Lutera Kinga koji su pokrenuli pokret za gra anska prava.

One su, tako e, osnova za vašu prodajnu ponudu, vašu prezentaciju mogu em novom klijentu, vašu finansijsku ponudu, vašu narudžbinu za dodatna sredstva, vašu molbu za unapre enje, vaše traženje povišice, vaš poziv na akciju, za vaše sopstveno traganje za velikim *Aha!*

To su osnovna na ela koja e vas osposobiti za uspešno pred-
stavljanje.

Pohvale knjizi

Prezentacijom do uspeha

“Prošao sam kroz vežbe. Ako obratite pažnju na ono što vam Džeri Vajsman govori (a teško je ne obratiti je), bi ste primetno bolji javni govornik. A to vodi direktno do uspeha.”

Stjuart Olsop (*Stewart Alsop*), kolumnista *Fortune*-a i glavni partner *New Enterprise Associates*-a

“Da biste izgradili uspešnu firmu potrebno vam je mnogo godina, a manje od sata da biste je upropastili. *Prezentacijom do uspeha* će vam omogućiti da svoju priču ispričate na pravi način.”

Aleks (Alex) Balkanski, glavni partner, *Benchmark Capital*

“Pročitajte ovu knjigu i efikasno magistrirajte komuniciranje za jedno poslepodnevno. Menadžerski timovi s kojima smo ulagali koristili su Vajsmanove tehnike komunikacije da bi značajno poboljšali timsku produktivnost i vrednost deonice.”

Dejvid F. Belet (*David F. Bellet*), predsednik *Crown Advisors International Ltd.*

“Ista, sažeta i upotrebljiva komunikacija neophodna je svakom poslovnom svetu u današnjem urbanom svetlu. Džeri Vajsman snabdeva lidere jednostavnim alatima koje mogu brzo primeniti da bi povećali učinak svih svojih komunikacijskih napora.”

Sju Bostrom (*Sue Bostrom*), potpredsednica, *Internet Biznis Solution Group and Government Affairs, Cisco Systems, Inc.*

“Džeri Vajsman je stručnjak u pomaganju menadžerima visoke tehnologije da poboljšaju jasnoću i sadržaj svoje komunikacije. Džeri je izvrstan u pružanju pravih preporuka koje vode do bolje komunikacije i upravljanja.”

Džejms Brejer (*James W. Breyer*), glavni partner, *Accel Partners*

“Džeri je promenio moje predstavlja ke veštine pomažu i mi da mislim o *WIFFY*-ju i o *Aha!*-faktoru, a to mi je pomoglo pri izlasku firme na finansijsko tržište 1998. godine. Danas, pomo u ove knjige, možete postići iste veštine 'kako predstaviti i pobediti' samo za deli iznosa koji smo mi platili da bismo od Džerija naučili. To je preko potrebno za profesionalni uspeh.”

K. B. Chandrasekar (*K. B. Chandrasekhar*), osnivač, *Exodus Communications*-a i generalni direktor *Jamcracker, Inc.*

“Pristup Džerija Vajsmana je nekoliko svetlosnih godina ispred ostatka sveta. Mislim da će *Prezentacijom do uspeha* postati klasika u svom žanru. Odličan posao.”

Tomas M. Kleflin (*Thomas M. Claflin II*), predsednik *Claflin Capital Management*-a, bostonske firme rizičnog kapitala

“*Prezentacijom do uspeha* je najkraći put do aplauza svakom predstavljaču. Ta knjiga će biti vaša Biblija u *PowerPoint* eri. Ona je prepuna jednostavnih postupaka i stvarnih primera koji su zaista provereni. Znam, jer sam ih i sam koristio.”

Skot Kuk (*Scott Cook*), osnivač *Intuit*-a

“Lideri koji nadahnjuju moraju imati velike komunikacijske veštine. One su jedan od osnovnih pokretača koji se koriste za mobilizaciju sledbenika, nacija i tržišta. Ova knjiga itaocima govori kako razviti te veštine.”

Bil Dejvidov (*Bill Davidow*), saosnivač *Mohr, Davidow Ventures*-a, i autor *Marketing High Technology*, *Total Customer Service* i *The Virtual Corporation*

“Tokom najvažnijeg perioda u mojoj karijeri Džeri je koristio koncepte iz knjige *Prezentacijom do uspeha* da bi mene i moj tim pripremio za predstavljanje inicijalne javne ponude *EarthLink*-a. Pomogao nam je da izoštrimo naše poruke tako da ih je bilo moguće jasno preneti našoj publici, pa smo u procesu postigli bolje razumevanje naše sopstvene strategije nego ikad pre. Džeri vas uči i kako da ispričate priču, što je za uspeh bitnije nego što većina ljudi misli.”

Skaj Dejton (*Sky Dayton*), osnivač i predsednik *EarthLink*-a, osnivač i generalni direktor *Boingo Wireless*-a

“Džerijevo klasično delo je konačni rezime istinskog majstora koji zna svoju igru. Njegove tehnike su bile apsolutno presudan faktor uspešnosti *Luminous*-ovog rasta od 80 milijardi USD u jednom od najtežih tržišnih okruženja koje sam ikad video. Ne znam nijednog uspešnog preduzetnika kojem ne bi koristila snaga njegovih uveravaju ih, maksimalno uticajnih predstavlja njih na elu.”

Dikson R. Dol (*Dixon R. Doll*), osnivač i glavni partner *Doll Capital Management-a*

“Mladi preduzetnici s velikim osnovnim znanjem esto nisu sposobni da organizuju i predstave svoju viziju ili da ispričaju priču o svojoj firmi na metodičan, jasan i uverljiv način. Džeri Vajsman je niz direktora u usponu naoružao tim presudnim veštinama. Ova podsticajna knjiga uverljivo opisuje kako on to radi. *Prezentacijom do uspeha* je osnovna literatura za bilo kojeg generalnog direktora koji namerava da poveća kapital, želi da poveća uverenost svoje firme u finansijskoj zajednici, ili da teži ka verodostojnijoj komunikaciji sa zaposlenima u firmi.”

Irvin Federman (*Irwin Federman*), glavni partner, *U.S. Venture Partners*

“Praktičan i dobar savet kako efikasnije komunicirati. Presudan za uspešne menadžere. Ovo je moćan savet, bez obzira da li prodajete projekt ili firmu.”

Alen (*Allan*) Ferguson, direktor *3i Technology Partners-a*

“Već dosta godina sam svedok Džerijeve karijere kojom je pomogao firmama iz našeg portfelja da oblikuju i prenesu svoje jedinstvene prodajne ponude na način koji poziv ulagačima čini optimalnim. Dok nisam pročitao njegovu knjigu nisam bio svestan koliko je dobro primeniti njegove metode u predstavljanjima koje redovno radim za svoje partnere i za naše ulagače. Mislim da svako ko radi poslovne prezentacije može imati koristi od ove, zahtevnije jednostavne i lako primenljive knjige.”

Flip Džajenos (*Gianos*), generalni direktor/glavni partner, *Interwest Partners*

“Bilo je zadovoljstvo čitati *Prezentacijom do uspeha*. Džeri je bio u čitavom timu naših generalnih direktorima, od dana *Alpha Partner-a* do

sadašnjeg AVI-ja. Njegova knjiga bi trebalo svakog direktora kome su potrebne iste i ubedljive veštine komunikacije da snabde izvrsnim predznanjem i uvežbanoš u. Vodi itaoca od ta ke A do ta ke B na koherentan i razumljiv na in. Verujem da e svaki onaj ko pro ita ovu knjigu osetiti potrebu da u svom slede em predstavljanju upotrebi ovu metodologiju.”

Brajen Grosi (*Brian J. Grossi*), glavni partner, *AVI Capital Management*

“Savršeno predstavljanje može uticati na najvažnije doga aje u životu vaše firme: u finansiranju, spajanju i partnerstvu. Usprkos tome, ve ina preduzetnika i direktora sistemski zakažu kada treba da prenesu vrstu i jasnu poruku na upe atljiv i konkretan na in. Njihova je sre a što je majstor Džeri Vajsman odlu io da otkrije svoje tajne u knjizi *Prezentacijom do uspeha*.

Bil Garli (*Bill Gurley*), partner, *Benchmark Capital*

“Izazovan, jasan tekst za uspešnu komunikaciju! Nezaobilazno.”

Grant Hejdri (*Heidrich*), *Mayfield Fund*

“Nau ite od majstora kako doterati i preneti efikasnu i uspešnu prezentaciju. Napravio sam više od hiljadu prezentacija u protekloj deceniji i zaklju io da su Džerijevi metodi i saveti koje je izneo u svojoj knjizi od neprocenjive vrednosti.”

Džos Henkenz (*Jos Henskens*), generalni direktor, *Advanced Technology Ventures*

“U enje veštinama predstavljanja Džerija Vajsmana je svetska klasa. ovek koji razmišlja o predstavljanju bez koriš enja Vajsmanovog znanja je kao vojnik koji ide u bitku bez oružja.”

Džej Houg (*Jay C. Hoag*), glavni partner u osnivanju, *Technology Crossover Ventures*

“Kad treba napraviti dobru ponudu, Džeri je taj. Ako vaša ponuda posle itanja ove knjige ne bude znatno bolja, s vama nešto nije u redu.”

Gaj Kawasaki (*Guy Kawasaki*), generalni direktor, *Garage Technology Ventures-a* i autor *Rules for Revolutionaries*

“Percepcija je isto važna kao i stvarnost, ako ne i važnija. Za stvaranje te percepcije važnija je dobra prezentacija nego dobra materija. Ne znam nikoga ko ima više iskustva od Džerija u stvaranju izvrsne percepcije.”

Vajnod Kosla (*Vinod Khosla*), partner, *Kleiner Perkins Caufield & Byers*

“Na izazov pripreme i izvođenja efektne prezentacije Džeri Vajsman odgovara iznenađujuće jednostavno. Imitajte i izvučite korist! Sad mi je jasno zašto sam zaposlio Džerija pre toliko godina!”

Tim Kugl (*Tim Koogle*), osnivač i generalni direktor *Yahoo!-a*

“Džerijeva pomoć je godinama bila od ogromne vrednosti za sve moje firme (u Venroku). Džeri ima jedinstvenu sposobnost vođenja menadžerskih timova do jasne identifikacije i prenošenja ključnih poruka na najprikladniji način, kako biste postigli željeni rezultat na ciljnu publiku. Transformacija nekad može da bude sporobna, a uverili smo se da njegove savete cene ne samo menadžerski timovi, nego i ciljna publika, s obzirom da ona ključne poruke može razumeti brže i jasnije nego inače”.

Patrik Leterel (*Patrick Latterell*), glavni partner, *Latterell Venture Partners and Venrock Associates*

“Pročitao sam Džerijevu knjigu s velikim interesovanjem. Sadržaj je zanimljiv i informativan, a stil je razumljiv i pristupač. Džeri je profesionalac nad profesionalcima.

Da je *MBA* bio u *Power* prezentacijama, Džerijeva knjiga bi bila Biblija!”

Mel Levitt (*Lavitt*), potpredsednik i generalni direktor, *C.E. Unterberg Towbin*

“Nezaobilazno oružje u vašem arsenalu da biste dobili bitku u ratu na tržištu kapitala.”

Endrju Melik (*Andrew J. Malik*), generalni direktor, *Investment Banking, Lehman Brothers, Inc.*

“Džeri Vajsman je imao ogroman uticaj na firme kojima sam upravljala: prvo *Tuesday*, a sada *Ariadne Capital*. Svojim učenjem i tehnikama pomogao mi je da dovedem svakoga do jasne vizije onoga

što se trudimo da postignemo i da dobijemo poverenje za ono što inimo pri aju i bolju pri u. Njegova najnovija knjiga svedo i u prilog injenice 'forma je sadržaj'."

Džuli Mejer (*Julie Meyer*), generalni direktor, *Ariadne Capital, European venture capital group*

"Džerijeva knjiga *Prezentacijom do uspeha* je, kao i njegova konsultantska praksa, potpuno precizna i prakti na. Džeri je radio s mnogim firmama koje sam, kao investicioni bankar, izveo na finansijsko tržište, ili sam investirao u njih kao investitor rizi nog kapitala. On je znatno uticao na svaku situaciju. Najbolji dokaz je taj što su i najvrsniji generalni direktori u Silikonskoj dolini, uz njegovo stru no vo stvo, ostvarili znatno efektnije prezentacije. Pošto Džeri ne može da radi sa svakim posebno, divno je imati njegov pristup i njegove misli dostupne u knjizi *Prezentacijom do uspeha*."

Dž. Senford Majler (*J. Sanford Miller*), generalni direktor *3i Venture Partners-a*

"Džerijevi metodi *Prezentacijom do uspeha* pomogli su nam da osnujemo sopstveni investicioni fond s dvostruko ve im ulogom nego što nam je bilo potrebno, i to za dvostruko manje vremena. Isti ti metodi kasnije su pomogli mnogim firmama iz našeg portfelja, ne samo u njihovim prezentacijama, nego i u postizanju zna ajnog uticaja na tržište njihovih proizvoda."

Endi Re lef (*Andy Rachleff*), glavni partner, *Benchmark Capital*

"Izvršno štivo za sve nas koji smo se mu ili s javnim nastupima. *Prezentacijom do uspeha* sadrži one iste trajne tehnike koje su mi pomogle pre jedanaest godina."

Džef Rejks (*Jeff Raikes*), potpredsednik, *Productivity and Business Services, Microsoft Corporation*

"*Pezentacijom do uspeha* bi trebalo da bude obavezna lektira za svakog poslovnog oveka koji se sprema da predstavlja bilo kojoj grupi u firmi ili izvan nje. Pošto sam investicioni bankar gotovo 15 godina, video sam hiljade prezentacijskih kampanja i predstavljanja firmi, a mnoge od njih nisu uspele da ugrade prakti ne savete i tehnike koje su iznete u knjizi *Prezentacijom do uspeha*. U poslednjih nekoliko

godina poslao sam na desetine klijenata Džeriju i uvek su se vraćali s bistrijim, jasnijim i efektivnijim prezentacijama.”

Majkl Rihter (*Michael J. Richter*), generalni direktor, *Investment Banking CIBC World Markets*

“Vajsmanova organizacija misli i prezentacije generalnog direktora obično donese firmi za 15-25 % veća ulaganja institucionalnih ulagača.”

Sendi (*Sandy*) Robertson, osnivačica, *Robertson, Stephens*

“Džeri Vajsman je uvek znao kako izvući i najbolje iz prezentacije. Osim da ga zaposlite kao savetnika, ova knjiga je drugi najbolji i mnogo jeftiniji izbor.”

Dik Spolding (*Dick Spalding*), ulagač, preduzetnik i bivši klijent

“Džeri vam pomaže da se koncentrišete na materiju vaše prezentacije, a ne samo na njenu formu. On vas primorava da razmišljate kratko i jasno. Rezultat je da vaš posao bolje shvata ne samo publika, nego i vi.”

Kristofer Sprej (*Christopher Spray*), viši upravnik, *Atlas Venture*

“Pohađao sam Džerijev tečaj da bih pripremio inicijalnu javnu ponudu *Abaxis*-a, ali ono što me je on naučio koristio sam svaki put kad sam nastupao pred ljudima, ne samo u formalnim prezentacijama, nego i u svakodnevnoj komunikaciji. Sada, kao investitor, poslušam 300-400 prezentacija godišnje. Jednostavno je neverovatno koliko preduzetnika ne zna kako predstaviti svoju firmu na jasan i koncizan način, koji bi vas zainteresovao kao investitora.”

Geri Stroj (*Garry Stroy*), generalni direktor, *USA, Walden International*

“Džerijevi koncepti vizuelnih predstavljanja i tehnik su jednostavni, a ipak vrlo snažni. Oni znatno pomažu u prenošenju poruke u ograničenom vremenu. Obavezna lektira za sve *high-tech* menadžere.”

Entoni San (*Anthony Sun*), glavni partner, *Venrock Associates*

“Nakon što ste proveli godine grade i svoj nastup, do e onaj trenutak u kojem se percepcija sre e sa stvarnoš u u stvaranju njene tržišne vrednosti. Nema osobe u Dolini koja je u tom trenutku iz tržišta izvukla više višestrukih bodova od Džerija. Njegovo u enje kako zaista efikasno urediti i objasniti b ilo koju temu dokazano je i prikazano u njegovoj knjizi.”

Bil Tej (*Bill Tai*), glavni partner, *Charles River Ventures*

“Mnogi ljudi ne znaju ko je Džeri Vajsman, ili zašto ga zovu 'arobnjak od Ahaa!' Me utim, mi koji smo imali priliku da radimo s njim, ili da u imo od njega, poštujemo ga kao 'profesora efektne prezentacije'. *Prezentacijom do uspeha* prikazuje majstorova jednostavna pravila i ta pravila prenosi na osvežavaju i na in. Džeri pruža li no iskustvo s industrijskim ikonama koje pomažu itaocu da uo i prakti nu stranu postupka. Brzo ete zaklju iti da biste zaista poželeli Džerija u svom timu za slede u prezentaciju.”

T. Piter Tomas (*T. Peter Thomas*), generalni direktor, *Institutional Venture Partners (IVP)*

“Vrednost jednostavno ne može biti ostvorena ako nije prenet. Neizrecivo bogatstvo je propalo zato što se nije uspešno predstavilo. S te strane gledaju i, g. Vajsman i njegovi metodi odgovorni su za realizaciju ogromnih vrednosti u ameri koj privredi u poslednjih 15 godina. Niko ne podu ava veštinu i nauku poslovnih prezentacija bolje od g. Vajsmana. On je više nego najbolji u svojoj klasi... on je njen osniva . Preporu io sam ga desetinama firmi. Uz njegovu pomo , one su zna ajno poboljšale efikasnost svojih internih i javnih prezentacija. U knjizi *Prezentacijom do uspeha* u inio je svoje mo ne tehnike dostupnim svakoj osobi koja drži do istinskih realizatorskih vrednosti svoje prezentacije.”

Dejvid M. Treverzi (*David M. Traversi*), generalni direktor, *2020 Growth Partners, LLC*

“Retki su ljudi koji mogu javno nastupiti i izre i poruku s jakim u inkom bez prethodne pripreme. Za nas koji to ne možemo, tu je Džeri Vajsman koji nam pomaže da ostvarimo visoko efikasne prezentacije. Njegova metodologija izdiže vas iznad žargona bilo koje profesije i razvija prezentaciju koja e biti logi na vašoj publici.

Nekim udom, vaše samopouzdanje će naglo porasti. Pomogao je meni i mnogim drugima u poslu... i drago mi je što vidim da je napisao knjigu. Uz logiku pripreme prezentacije korišćenjem njegovih metoda, knjiga je puna sitnih bisera, na koje se uvek iznova pozivati. A i vi ćete.”

Les Vadas (*Les Vadasz*), potpredsednik upravnog odbora, *Intel Corporation*

“Platili smo visoku cenu da bismo dobili Džerija da poučava i direktore naše firme kako ispričati priču, i vredelo je svakog uloženog novca. Sad svako može da nauči Džerijeve tajne za nisku cenu.”

Bari Vajnman (*Barry Weinman*), generalni direktor, *Allegis Capital*

“Ovo je praktičan vodič za stvaranje uverljive prezentacije, veštine potrebne većini savremenih poslovnih profesionalaca. Džeri nas podučava kako sročiti poruku i izvesti potez koji publiku dovodi do prihvatanja pretpostavke: postizanje Tačke B. Za uspešnu prezentaciju daleko je bitnije poznavati potrebe publike od pukog predstavljanja prednosti i koristi. Oni koji žele da uspeju sa svojim prezentacijama, treba da čitaju ovu knjigu i koriste je kao priručnik. Džeri je obučavao mnoge generalne i finansijske direktore pre njihovih predstavljanja inicijalnih javnih ponuda. Njegova metodologija je zaista delotvorna.”

Piter L. Volken (*Peter L. Wolken*), glavni partner, *AVI Management Partners*, partner, *Diamondhead Ventures*

“Sve mora izazvati *Aha!*”, bio je 30 godina moj vapaj u marketingu. Sve što kažete ili propustite da kažete, sve što napravite ili propustite da napravite, sve to nešto govori. Sad nam Džeri svima najzad daje odgovor na pitanje kako efikasno komunicirati. Hvala Džeri, poslovnom svetu zaista treba ova knjiga.”

Serdžo Zajman (*Sergio Zyman*), bivši šef marketinga, *Coca-Cola*, i autor *The End of Marketing As We Know It*, *Building Brandwidth*, i *The End of Advertising As We Know It*, predsednik i osnivač *Zyman Marketing Group*