



ANDREJA JERNEJČIČ, DIREKTORICA LIN&NIL

NASTOPANJE JE ZAME ENA IZMED LEPŠIH STVARI



Petra Kancler

Andreja Jernejčič je direktorica podjetja za piar, komuniciranje, treninge javnega nastopanja in izobraževanja Lin&Nil z lastno blagovno znamko Andreja, ki deluje že več kot 10 let. Pohvali se lahko s številnimi referencami sodelovanja z najuspešnejšimi slovenskimi poslovnimi podjetji, vodi krizno komuniciranje v malih in večjih podjetjih, izobražuje s treningi in delavnicami, predava in vodi delavnice o komuniciranju, piaru, ustvarjanju osebnega piara, javnem nastopanju in odpravi treme, internem komuniciranju, pripravah zanimivih prezentacij v programu PowerPoint ter organizaciji dogodkov doma in v tujini. Ob tem je tudi avtorica več

sto strokovnih člankov in štirih knjig, mentorica ter voditeljica in avtorica lastne televizijske oddaje Zajtrk PR'Andreji.

Področja vašega delovanja so piar, javno nastopanje, komuniciranje v širšem smislu. Zakaj podjetja potrebujejo piar?

S piarom se lahko podjetja ali organizacije javnosti vsebinsko predstavijo, kdo so, kakšni so njihovi izdelki ali storitve, in si ustvarijo prepoznavnost. Znano je, da ljudje prej verjamejo in zaupajo tistemu, ki je znan, zato raje kupijo tudi prepoznavne izdelke ali storitve. Seveda so takšna podjetja in osebe bolj na udaru.

Piar omogoča komunikacijo z drugimi javnostmi, prilagojeno različnim ciljnim skupinam z namenom, da jih sporočilo doseže, osvoji in navduši. Nekatera podjetja prek piara gradijo prepoznavnost, druga iščejo kader, prodajajo izdelke, seznanjajo javnost z delom, ozaveščajo javnost. Neko podjetje je potrebovalo samo prepoznavnost, da so ga drugi povabili k sodelovanju ali oddajanju ponudb, česar prej zaradi majhnosti ni moglo doseči. Podjetja želijo v tujino ali se tam uveljaviti. Zagovarjam, da si mora podjetje dobro ime najprej ustvariti na domačih tleh. Mediji bodo na začetku poiskali novice iz domačega okolja. Tipičen primer tega je žena ameriškega predsednika Melania Trump. Tudi pri njej so mediji najprej iskali, kaj je o prvi dami napisano pri nas.

Glasbenikom pomagam pri promocijah koncertov, CD in prepoznavnosti. Učim jih in jim svetujem pri različnih stvareh. Oni pa mi kaj zaigrajo, zapojejo in to je balzam za mojo dušo.

Čeprav se prav v gospodarstvu številni poslovneži otepajo prepoznavnosti, pa ne moremo zanikati, da vendarle pomaga v poslu, kajne?

Absolutno. Prepoznavnost pomaga na poslovni poti. Več dobrih informacij je o posamezniku ali podjetju, bolj je to dostopno. Zaradi tega si bolj zaupanja vreden, posej hitreje in lažje dobiš. Sicer pa nimam občutka, da bi se poslovneži branili prepoznavnosti, ampak so le previdni. Za slovenski prostor velja, da ljudje, če se preveč hvalimo, hitro postanejo nevoščljivi. Prav zato je po-

membno, kako stvari posredujemo javnosti, kako se podjetje ali organizacija predstavlja. Vsekakor so to glavne note, kako pomagati z nasveti oziroma informacijami drugim osebam. Dejstvo, da se ljudje raje družijo s prepoznavnimi ljudmi, pa še vedno ostaja. Značilen primer tega je uspešna poslovna ženska in motivatorica Tanja Skaza, ki je ravno izdala novo knjigo. Ker je prepoznavna, ljudi zanima, kaj je napisala. Na dan povprečno izide pet knjig. Če nisi znan ali nimaš resnično dobre vsebine, zakaj bi ti ljudje zaupali in kupili tvojo knjigo? Vsem strankam, s katerimi delam, je piar zelo pomagal. Dobili so nove priložnosti za delo in možnost vstopa na trg, česar prej niso imeli. Prodali so več in dobili dostop do novih ljudi. Informacije je javnosti treba le predstaviti na pravi način, s poudarkom na vsebini, kar dosežemo s trdim delom.

Govorništvo je umetnost, nastopanje v javnosti pa razširjena oblika komuniciranja in ohranjanja odnosov z različnimi javnostmi, ste dejali. Koliko se domači poslovneži zavedajo, da je retorika pri sklepanju, predvsem pa pridobivanju poslov še kako pomembna?

Še vedno zagovarjam, da sta v poslovnem svetu poleg branja bilanc, sklepanja pogodb ... pomembna tudi komuniciranje in javno nastopanje. Naj gre za komuniciranje z zaposlenimi, mediji, nastopanjem na konferencah ali družbenih omrežjih. Z dobrim, prepričljivim nastopom, ko res znaš poudariti ključne stvari, in to predstaviti na udaren način, te javnost rada posluša, bolj sledi. Sploh danes, ko imamo poplavo informacij in smo utrujeni od vsega, ljudje ne potrebujejo še dolgočasnih govorov. Torej, če želimo, da bi nas ljudje resnično poslušali in tudi slišali, se je treba za to zelo truditi. Mislim, da so uspešni poslovneži izjemni retoriki. V poslu je treba ljudi prepričati in jih navdušiti. Ob tem vedno pomislim na Steva Jobsa. Direktor največjega steklarskega podjetja je zavrnil njegov predlog, da bi izdelal steklene trgovine, ker to menda ni mogoče. Po nekajminutnem prepričevanju je bil njegov odgovor drugačen in trgovine so bile namesto v načrtovanem letu dni končane že v pol leta. S tem, koliko se pripravimo oziroma potrudimo za pogovor, pokažemo tudi spoštovanje do sogovornika.

Ste avtorica kar štirih knjig, ki so postale uspešnice in so vse po vrsti razprodane. Kaj menite, da jih dela tako posebne?

Pri vseh knjigah sem vedno poudarila posebnost in praktičnost. Treba je najti tržno nišo. V zadnji knjigi 10x10 zapovedi za uspešen piar in dobro javno nastopanje je 10 poglavij, vsako pa ponuja še 10 točk, kako delati z mediji, kaj povedati in kako se odzvati v krizi. V 10 poglavjih o nastopanju pa je zapisano, kaj moramo vedeti, preden gremo nastopat, kako se pripravljamo na novinarsko konferenco, govor, o neverbalni komunikaciji, načinu govora. Sestavila sem seznam z 10 točkami in vsak lahko pred vsakim nastopom kar kljuka, kar je že naredil ali pripravil, česa pa še ne.

Tudi Biblija uspešnega piara vključuje vse, kar potrebujemo o piaru, nastopanju, kriznem komuniciranju, bontonu, pravilnem pisanju. Nastala je zaradi ljudi, ki jim predavam. Vedno so me spraševali, ali je to, kar predavam, kje zapisano in kje bi lahko to prebrali ali izvedeli še več. Seveda v dveh dneh ljudi ne morem naučiti ali jih seznaniti z vsem, zato so nastale te knjige. Biblijo uspešnega piara sem izdala tudi v zvočni obliki. Štiristo strani tako slišite skozi glasove Saše Pavček, Milene Zupančič, Ivana Lotriča, Omarja Naberja, Boštjana Romiha, Lada Leskovarja, Zvezdane Mlakar, Matjaža Kumelja, Jureta Seška, Luka Markusa Stajerja itd.

Menim, da so avtorji knjig pri nas včasih premalo spoštovani in podprti. S tem, ko kupiš knjigo, dobiš znanje, hkrati pa pokažeš spoštovanje do avtorja knjig. Tudi sama na leto kupim od 40 do 60 knjig, iz katerih pridobim ogromno novega znanja in pogledov na določene stvari ter sveže ideje. Potem jih delim naprej, vse z močnimi sporočili, tiste meni posebne pa obdržim.

Enkrat je tudi vaš projekt oddaj Zajtrk PR'Andreji, pritegnili ste neverjetno širok spekter izrednih gostov.

Moja televizijska oddaja Zajtrk PR'Andreji je nastala po naključju in letos oktobra smo praznovali petletnico delovanja. V njej vsak mesec, razen poleti, gostim eno izmed zelo zanimivih oseb, kot so Denis Avdič, Milena Zupančič, Challe Salle, Tanja Skaza, Janez Škrabec, Boris Cavazza. Med snemanjem kroži neverjetna energija, vedno se naučimo kaj novega, družimo se pri zajtrku, velikokrat se na koncu sklene tudi kakšen posej. Oddaja je predvajana na Vašem kanalu, prav tako pa so vse oddaje objavljene na moji spletni strani in Youtubu.

Lani ste praznovali 10 let svojega podjetja, ozrete se lahko na 15 let sodelovanja pri Managerskem koncertu. Kakšna natančno je vaša vloga pri enem izmed najbolj prepoznavnih glasbenih dogodkov za poslovno javnost pri nas?

S koncertom in njegovim »očetom« Slobodanom Sibinčičem sem začela sodelovati še na IBM Slovenija. Pomagala sem mu pri organizaciji, govorih in javnem nastopanju. Prek tega sem vstopala v svet mladih glasbenikov in prek njega podzavestno spoznala, kaj pomeni podpirati mlade glasbenike. To sva v zadnjih letih nadgradila s tem, da jim pomagam tudi pri treningih nastopanja. Recimo, mi imamo izjemne mlade glasbenike, ki znajo igrati, peti – sam nastop pa jih naredi nervozne, niso suvereni. Povsem nepotrebno. In dovolj je, da se srečamo enkrat ali dvakrat, in potem blestijo tudi v tem.

V avtobiografiji izjemnega svetovnega glasbenika Robbieja Williama lahko preberete, kar je presenetilo tudi mene, da ga je strah odra, kako neprijetno se je velikokrat počutil in ni želel nastopati, čeprav ga je čakala večtisočglava množica. To je izredna škoda, vse take stvari se da s pravilno vajo in pripravo dobresedno odpraviti in oseba se osvobodi. Ljudje bi morali med nastopanjem uživati. Da človek zna nastopati in medtem resnično zacveti, ne potrebuje veliko. To se da naučiti in natrenirati. Nastopanje je zame ena izmed lepših stvari, ki se ti lahko zgodijo v življenju. Če povem s kančkom humorja: na odru vas ljudje morajo poslušati, vam še ploskajo in velikokrat plačajo. Imate to doma? (smeh)

Kakšen je vaš odnos do glasbe? Igrate kak instrument?

Glasba je nekaj za mojo dušo. V osnovni šoli mi je učiteljica glasbe dejala, da nisem primerna za pevski zbor. Žal sem mislila, da nimam posluha. Izkazalo se je, da to ne drži, vendar je bila škoda narejena. Prav žalostna sem nad pomanjkanjem znanja, ki ga imajo določeni učitelji, saj se ne zavedajo, kako lahko uničijo otrokove sanje, jih zatrejo, ustrahujejo ali zavirajo. Zato sem vesela, ko dobim otroke in jih učim nastopanja, ker jih spodbudim, motiviram, nagradim. Želim, da imajo lepe spomine na prve nastope pred kamero in da si bodo še želeli stopiti pred njo. V osnovni šoli sem imela učitelja kitare, vendar sem na fakulteti to opustila. Potem sem vedno čakala, da bi spoznala koga, ki bi znal igrati, a sem ugotovila, da bo hitreje, če se naučim sama. (smeh) Pred tremi leti sem spet začela igrati kitaro. Strast sem prenesla na hčer, ki je že prava mojstrica klavirja, piše in igra že svoje pesmi, kitaro pa je začela igrati, kot pravi, da me prehiti.



Pogosto vas srečujemo v družbi glasbenikov, se pravi, da na področju nastopanja delate tudi z umetniki?

Glasbenikom pomagam pri promocijah koncertov, CD in prepoznavnosti. Učim jih in jim svetujem pri različnih stvareh. Oni pa mi kaj zaigrajo, zapojejo in to je balzam za mojo dušo.

Ste tudi doberdelni, saj menite, da mora uspešen poslovnež družbi tudi vračati, kajne?

Kadar gre, podprem otroke s sofinanciranjem štipendije v šoli, kjer je hči. Največ pomagam otrokom in šolam, kjer brezplačno učim nastopati. V štirih organizacijah sem mentorica.

Kaj se vas najbolj dotakne?

Najbolj me užalostijo zgodbe otrok, ki nimajo za zajtrk v šoli, za osnovno bivanje ali so zlorabljeni. Če bi uredila svet, v njem ne bi bilo egoističnih oseb, ki mislijo le nase in so polne sovraštva, vseh, ki ne skrbijo za otroke ali so jih zlorabili.