



Mag. Andreja Jernejčič Vizjak

# “S prepričljivim nastopom lahko še Eskimom prodate hladilnik”

**Andreja Jernejčič Vizjak** je direktorica podjetja za odnose z javnostjo, komuniciranje in javno nastopanje Lin&Nil, specializiranega za pomoč pri sodelovanju z mediji, nastopanju in komunikaciji. Kot predavateljica gostuje na mednarodnih poslovnih šolah in različnih fakultetah.

Pred leti je izdala uspešnico Kako uspešno sodelovati z mediji, lani pa še knjigo Skrivnosti javnega nastopanja. Gre za prvi celosten priročnik pri nas, namenjen vsem, ki se srečajo z nastopanjem. V njem so praktični nasveti za vse vrste nastopanja in priložnosti: govor, predavanje na konferenci ali v izobraževalni ustanovi, nastop v novih medijih, na radiu ali televiziji, pred strankami, v številnih pogovorih za službo. V njem je tudi 14 ekskluzivnih intervjujev, v katerih posamezniki iz političnega, poslovnega, medijskega in družabnega sveta razkrivajo svoj pogled na nastopanje. Intervjuvani so dr. Danilo Türk, dr. Andrej Vizjak, Helena Blagne Zaman, Janez Škrabec, Petra Kerčmar, Denis Avdič, Simona Toplak, Zoran Jankovič, mag. Dejan Turk, Milana Lah, Matjaž Zadravec, Jasna Kuljaj, Nejc Simčič in Boštjan Romih.

**Napisali ste prvi celostni priročnik pri nas o nastopanju. V bistvu pa bi lahko rekli, da vsi ljudje kdaj nastopajo. Se tega dovolj zavedamo?**

Res je, ljudje ves čas nastopamo. Velikokrat gre za znane situacije, pozdrav sodelavcem, vodenje sestanka, vendar zaradi pogostosti tega ne štejemo pod nastop. Ko pa so v nas uprte luči, kamere ali stojimo na odru, se mnogim poviša srčni utrip. Dejstvo je, da predvsem od vodilnih pričakujemo, da znajo nastopati. Že s prevzemom položaja so prevzeli tudi vlogo, da znajo nastopati, čeprav se tega nikoli niso učili. V Sloveniji se mnogi, predvsem vodilni in dobri menedžerji, tega vedno bolj zavedajo.

**Kaj konkretno bi lahko rekli, jim pomaga dober nastop?**

Z nastopom ste lahko veliko bolj prepričljivi, zanimivi, ljudem znate pravi način povedati, kar želite, da slišijo. Eno je, če zgolj govorite, drugo je, če slišijo to, kar želite povedati. Recimo, če imate

predstavitve pri stranki, je pomembno, da znate vsebino, ko nastopate, brez težav skrajšati, če je treba; da znate prepričati v podjetju, zakaj ste koristni za njih, da vas vse razumejo in jih znate navdušiti.

Mnogokrat ljudje premalo opazujejo situacijo, pridejo na oder, zdrdrajo svoje in želijo, da čim prej končajo in gredo dol. Povsem napačna metoda.

**Kaj jih na vaših treningih naučite?**

Že v enem treningu zagotavljam, da izboljšam vsak nastop za 60 odstotkov. Ljudem je bistveno, da vedo, kako morajo govoriti, kaj povedati na ustrezen način, spoznajo pomen neverbalne komunikacije. Najprej se je treba zavedati, da z neverbalno komunikacijo sporočamo, še preden zares spregovorimo. Torej, da vedo, kako se postaviti, kaj sporočajo z držo, kako je z rokami. Nadalje igra pomembno vlogo govorjenje: kako govorimo, igra s poudarki, živahnostjo, energijo in zgodbami. Mnogim je že to, ko spoznajo dejstva, dobijo informacije, potem veliko lažje, da sploh vedo, kako se postaviti, obleči in kako so videti.

Najpogostejše vprašanje, ki ga dobim, je, na kaj vse moramo biti pozorni pri nastopanju. V knjigi Skrivnosti javnega nastopanja poudarjam tri segmente: predpripravo, neverbalno komunikacijo in način govorjenja.

**Ko govorimo o nastopanju, ljudje velikokrat omenijo, da jih je strah. Kako odpravimo tremo pred nastopanjem?**

Mnogi mi pogosto omenijo, da jih je strah nastopati ali imajo tremo. Vprašam jih, ali so igralci. Odgovorijo mi, da ne. Torej jim rečem, zakaj bi šli na oder in igrali, če nismo igralci. Ostanimo to, kar smo. Pomembne lastnosti dobrega nastopa pa lahko usvoji vsak. Za odpravo treme je najpomembnejša priprava. Prav tako na treningih ljudje spoznajo vsa pravila: kako je z držo, kakšen je pravi način govorjenja, kako se sprostiti in po nekaj posnetkih, ko se ukvarjajo z nalogami in vsebino, velikokrat pozabijo, da je kamera sploh v prostoru.

**Katere so najpogostejše napake, ki jih delajo ljudje, medtem ko**

**nastopajo?**

Govorijo premalo jasno, ne delajo poudarkov, ne vključijo v nastop energije, se ne pripravijo, govorijo predolgo ali dolgočasno, ne spremljajo občinstva. Če vidite, da se dolgočasi, je treba postati zanimiv.

**Kdo vse mora po vašem mnenju poznati pravila javnega nastopanja?**

Popolnoma vsak na vodilnem mestu, da nimajo za novo leto predolgi in suhoparni govori, da znajo reagirati in komunicirati v krizi ter nastopati pred mediji. Prav tako politiki; vidimo lahko, kako v Ameriki na položaj pride minister s kilometri treningov, pri nas pa o njih po večini razmišljajo šele po nekaj mesecih, ko so že postavljeni na mesto ministra, ali pa še to ne.

Prav tako vsi kadroviki, ki vodijo razgovore, in svetovalci za odnose z javnostmi, da znajo nadrejenim svetovati, kako naj nastopajo. Pred kratkim mi je neki direktor pokazal izjavo, ki mu jo je pripravil piarovec za novinarsko konferenco. Sploh se ne čudim, da nekateri direktorji govorijo tako dolgočasno, če jim že svetovalci za stike z javnostjo pripravijo tako nezanimivo gradivo.

Opažam, da se učijo vsi; zdravniki, zaposleni v zdravstvu, obrtniki, podjetniki in svetovalci. Prav tako krizo občutijo prodajalci in gostinci. Že po enem izobraževanju pa opažajo spremembe: več prodajo in več zaslužijo.

Vedno pogosteje pa delavnice kot izobraževanje vzamejo tudi vodje projektov in osebe, ki predavajo ali delajo s strankami (prodajalci, svetovalci), da znajo narediti zanimivo predstavitev in nastopati prepričljivo in učinkovito, da prodajo projekt. Da znajo motivirati in ustvariti zanimanje za svoj izdelek, produkt ali storitev. Po domače povedano, da znajo Eskimom prodati hladilnik. **x zdd**

*“Mnogokrat ljudje premalo opazujejo situacijo, pridejo na oder, zdrdrajo svoje in želijo, da čim prej končajo in gredo dol. Povsem napačna metoda.”*

Page: 28

Reach: 118000

Country: SLOVENIA

Size: 660 cm2

2 / 2



**Andreja Jernejčič Vizjak**, avtorica knjige *Skrivnosti javnega nastopanja* Fotografija: osebni arhiv