

ZATOČENICI VLASTITOG STRAHA OD JAVNOG NASTUPA (PRODAJNOG NASTUPA)

GLASOFObIJA – ubojica karijera



Davorka
Biondić Vince

Poznajem različne stručnjake i prodajne predstavnike koji nažalost nikada neće biti unaprijeđeni i neće ostvari-

riti sve svoje potencijale samo iz jednog razloga – ne znaju „prodati“ svoj stav, informirati, uvjeriti, objasniti mišljenje, govoriti na sastancima, javnim događajima... i zavidno će gledati u leđa („lošijim“) kolegama koji imaju „ono nešto“ i koji se uzdižu na korporativnoj hijerarhijskoj ljestvici. Glasofobija (strah od javnog govora) je ubojica karijera mnogih sposobnih stručnjaka. Kako predstavljate svoju ponudu, projekt, poslovnu ideju, kako upoznate suradnike s organizacijskim promjenama?

„Nema šanse!“ je najčešći odgovor kada pitam tko želi stati pred grupu i prezentirati svoju ideju. Ta publika su u vašem poslovnom životu vaši dobavljači, klijenti, suradnici, nadređeni ...

Od modernog biznismena se očekuje i da znade pripremiti dobro strukturirani govor, da znade zainteresirati publiku i dobiti njihovu punu pozornost, ispričati svoju priču na razumljiv i interesantan način i da se lako nosi sa tremom.

Prema **top listi strahova**, najintenzivniji strah je upravo strah od javnog nastupa:

1. javni govor

2. visina
3. insekti i bakterije
4. financijski problemi
5. duboka voda
6. bolest
7. smrt
8. Letenje

Uzrok glasofobije i posljedice

Ne želimo stati pred publiku jer se bojimo neuspjeha, sramoćenja, blamaže, mentalnih blokada, ne vjerujemo u svoj uspjeh... „Uspjeh je uvijek predodređen za one „druge“ ...

Posljedice takvog straha i zlih slutnji su osjećaj neugodne napetosti, snažni nagon

za bijegom i fiziološke reakcije poput ubrzanog srčanog pulsa, napetosti mišića i, općenito, mobilizacije organizma za bijeg ili borbu.

Mnogi talentirani prodavači završavaju kao taoci vlastitog straha, a svi njihovi profesionalni potencijali i sposobnosti neće biti do kraja ostvareni. Ostaju zakinuti za povišicu, unapređenje, veću realizaciju profita, široki portfelj klijenata, autoritet kod zaposlenika, kolega i nadređenih...

Što poduzeti?

Odlučite se suočiti sa vlastitim strahom od javnog nastupa sami ili uz pomoć trenera, mentora. Kako?

1. Priprema - 80% uspjeha javnog nastupa leži u pripremi!

7 smrtnih grijeha u javnom nastupu su:

- Nejasan cilj
- Nema vrijednosti za publiku
- Nestrukturiran
- Previše detalja
- Predugačko
- Monotonost i dosada
- Nema odnosa s publikom.

Držite se ključnog pravila: budi kratak, strasan i daj publici korist od tvoga stava, mišljenja, teme...

2. Trema i blokada – Postoje dvije vrste ljudi: oni koji imaju tremu i oni koji lažu da nemaju tremu. Trema je normalna fiziološka reakcija organizma na novu, stresnu i nepredvidivu situaciju.

Smanjite tremu vježbajući i ponavljajući prezentaciju, naučite napamet uvodnu i zaključnu rečenicu. Zapamtite da trema nije urođeni strah, već naučeni. Kako smo se naučili imati tremu,

Strah nas sprječava da napravimo ono što smo naumili; tjera nas da radimo stvari koje ne želimo; zaustavlja naš napredak i sprječava nas da se razvijemo do naših krajnjih mogućnosti.

jednako se možemo i odučiti od nje.

3. Duboko dišite i smiješite se – time djelujete smirujuće i pozitivno na publiku, ali i na svoju tremu.

4. Pozitivne misli pred nastup - sami sebi ponavljajte određene fraze: „Ovo je uspješna i vrhunska prezentacija.“ ili „Osjećam se odlično.“ „Ljudi me odlično prihvaćaju.“

5. Obratite pozornost kako razgovarate o svojim strahovima

Pred sam nastup nemojte lamatati rukama i urlati: „Ja mrzim prezentacije i govore. Toga se užasavam! Onesvijestit ću se!“ Zašto? Kada razgovarate o strahu, ne slušaju vas samo drugi ljudi, već i vaš vlastiti podsvjesni um. Kao što možete utjecati na svoju podsvijest s pozitivnim izjavama, tako možete u nju utisnuti i negativne poruke, pa stoga obratite pozornost na načine kako razgovarate o svojim strahovima. Ne zaboravite da ste vi ono **što mislite** da jeste!

6. Budite prirodni – nemojte kopirati gestikulaciju i mimiku nekog vrhunskog govornika. „Drži ruke ovako, pogled tamo, kreći se ovako...“ To vas samo opterećuje i dekoncentrira. Radije ispričajte publici zanimljivu priču na vaš način.

I još nešto! Ako ne vjeruješ u ono što govoriš, nisi uvjerljiv i publika će to osjetiti i kazniti. Publika će vam oprostiti sve **osim dosade**.

Javni nastup je ogledalo vas samih, vaša glavna ulaznica u svijet uspješnih profesionalnih uloga. I zato - uzmite razvoj svoje karijere u svoje ruke i ne propustite tu šansu! ■



Davorka Biondić Vince, sa 25 godina prakse na managerskim pozicijama u Kaufland i Spar.

In-door radionice:

- Poslovno pregovaranje
- Prodaja - Key account management
- Nabava - Trading, manageri asortimana

Informacije: 091 / 373 3073 ili www.poslovno-pregovaranje.com