

A sikeres (és persze a sikertelen)  
előadás eszközei 2.

# Hogyan tudjuk jól strukturálni az előadást?

	<b>Szervezési elv</b>	<b>Előnyök</b>	<b>Hátrányok</b>
<b>lineáris</b>	Közelség, szomszédság	A rendszer „adja magát”	Nehéz felidézni utólag
<b>analitikus</b>	Az előadó által hozzáadott kategóriák	Megkönnyíti a felidézést	Szétbontunk összetartozó elemeket
<b>argumentatív</b>	Érv, ellenérv, (+ szintézis)	Nagyon szervezettnek tűnő, ugyanakkor személyes beszámoló	Nem minden mondanivaló rendezhető át vitaszituációba

# Hogyan tudjuk jól strukturálni az előadást? 2.

## 1. A lineáris szervezésű előadás:

- A legkevésbé figyelemfelkeltő, ezért nehezebb vele fenntartani a közönség figyelmét.
- Mivel adja magát a leírás perspektívája, ezért a leíró előadás nem „dolgozza fel” az infókat, nem tesz hozzá.

## 2. Az analitikus szervezésű előadás

- Könnyebb vele a közönség figyelmét fenntartani, mint a leíróval.
- Az előadó által hozzáadott kategóriák tartalmi munkának számítanak, az információk strukturálása segíti a felidézést és a megértést.

## 3. Az argumentatív szerkezetű előadás

- Legkönnyebb vele a közönség figyelmét fenntartani, intenzív.
- Nem csak kategóriákban, hanem alátámasztottságban is strukturálja az információkat, segíti a felidézést és a megértést.

# Az előadási szituáció és sajátosságai

## Az előadási szituáció sajátosságai

- ***Az előadás két szakasza***
  1. A kifejtő (monológ) szakasz
  2. A kérdés-felelet (dialóg) szakasz
- **A kifejtő szakasz:** többretegű, komplex vitaszituáció
- **Érveléstechnikailag:** törvényszéki tárgyalás típusú szituációba ágyazott tényfeltáró/racionális vita
- **Továbbá, de nem az előbbieket nélkülözve:** szórakoztatás

# A vita típusai

**T**veszekedés üzleti tárgyalás **H**törvényszéki tárgyalás **U**tényfeltáró vita **S**racionális vita

**K**érzelmi/morális/fizikai konfliktus **I**fizikai/anyagi konfliktus **Ú**érzelmi/morális/fizikai konfliktus **L**tudáshiány **Ó**tudáshiány/nezetkülönbség **H** **E** **L** **E** **L** **Y** **Z** **E** **T**

**C**győzelem max. nyereség/ min. veszteség/ kompromisszum **S**győzelem: 3. személy meggyőzése ismeretszerzés/ igazság feltárása ismeretszerzés/ közösen elfogadott nézet

**E**személy támadása/ felelemkeltés/ stb. **S**alkudozás **K**személy támadása/ érvelés/ bizonyítás **Z**tudásalapú racionális érvelés/ bizonyítás **Ö**tudásalapú racionális érvelés/ bizonyítás **K**

**K**+/- behódolás/ +/- azonosulás ??? **Ö**+/- behódolás ??? **V**+/- behódolás/ ??? **E**internalizálás !!! **T**internalizálás !!! **K**

# A prezentáció mint tényfeltáró/racionális típusú vita

- *A felek célja, hogy*  
az adott témakörben új ismereteket szerezzenek, igaz/megalapozott vélekedéseket alakíthassanak ki,  
képesek legyenek jó/megalapozott döntést hozni, jól választani stb.
- Pld.: kiderüljön, hogy bajban van-e a magyar rockzene, mi is a baj forrása stb.?  
Ha az előadás végére nem jutunk ehhez közelebb, akkor az előadás vagy a mögötte lévő munka nem megfelelő. A jó előadás a mögötte lévő munkára alapozva azt mutatja, hogy *ezt a munkát* már nem kell még egyszer elvégezni, és egy következő munkafázis számára kiindulásul szolgálhat.
- *Eszköz:*
- lehetőleg elemző vagy érvelő előadás (kivételesen esetben, pld. „work in progress” leíró, de ekkor is legyen intellektuális tartalma, azaz kérdése, rendezési szempontja stb.)
- Retorikai, azaz a befogadó korlátait szem előtt tartó eszközökkel megtámogatott érvelés, bizonyítás, alátámasztás.
- Példa ilyen helyzetre: a doktori védésnek vagy a TDK-nak, de az üzleti prezentációnak is van olyan komponense, amely kapcsán az a kérdés, hogy miért indokolt úgy látni, úgy cselekedni, úgy dönteni stb.

# A prezentáció mint törvényszéki tárgyalás típusú vita

- *Alapesetben a felek célja, hogy*  
a bíró (vagy esküdtszék) szerepét betöltő harmadik felet (feleket)  
a maguk pártjára állítsák, ugyanis ő(k) döntenek el, ki *nyerte* a vitát.
- A prezentációs helyzetben általában van vagy vannak **kiemelt célszemélyek és csoportok**, akikre nézve tekinthetjük **tényfeltáró/racionális vitának** a szituációt, **mindenki másra nézve azonban törvényszéki tárgyalási helyzetről van szó.**
- Azaz: utóbbiak is kiértékelik a helyzetet, döntést hoznak, hogy kinyert, és a vita után további, gyakran elsődleges információforrásként szolgálnak mások számára!!!



# A prezentáció törvényszéki tárgyalási jellegéből adódó nehézségek

- **A prezentáló egyáltalán nem azonosítja a tvsz. helyzetet:**  
a kiemelt célszemélyt vagy azok egy csoportját megnyeri, minden más jelenlévőt elveszít.
- **A prezentáló nem azonosít további, jelen nem lévő, de potenciális 3. személyeket (döntőbírókat, ítéletalkotókat):**  
a jelenlévőket megnyeri, de a szituációban jelen nem lévő, további 3. személyeket (döntőbírókat, ítéletalkotókat) elveszíti.

Az utóbbi rendszerint akkor következik be, ha az üzenet túllép bizonyos ingerküszöböt, és szélesebb publicitást kap, mint normál esetben.

## A törv. tárgy. típusú helyzetből fakadó sajátosságok

- Az előzetes készülés egyik célja:  
előzetes várakozás kialakítása a hallgatóság(ok) jellegével kapcsolatban, amely lehetővé teszi
  - a helyzet pontos észlelését, és
  - helyesebb, gyorsabb, pontosabb reakciókat

A kognitív pszichológia elméletei és kísérleti eredményei szerint:

- azt észleljük könnyen, gyorsan, amivel kapcsolatban előzetes várakozásaink vannak,
- és úgy észleljük (értsd: úgy torzítjuk), hogy illeszkedjenek ebbe a várakozáshalmazba!

# Videók

1. Awerness test:

<http://www.youtube.com/watch?v=jprOQB3DDL0>

2. Color changing card trick:

<http://www.youtube.com/watch?v=voAntzB7EwE>

3. Whodunnit:

<http://www.youtube.com/watch?v=ubNF9QNEQLA>

## A feladat: előzetesen tisztázni

- *Kinek/kiknek a meggyőzése a cél?*

Pld.: TDK zsűri tagjai, opponensek, mások konzulensei, saját konzulens!, hallgatótársak, iparági jelenlévők (potenciális munkaadók), meghívott ismerősök, rokonok, barátok

- *Melyek a szituáció legtágabban vett tétjei? Milyen önmagán túlmutató jelentősége lehet az előadásnak?*

Pld.: megnyerem a TDK-t; nem nyerem meg, de jól feljövök és helyezett leszek; hallgató társaim elismernek; bebizonyítom a szigorú opponensnek, hogy alábecsült; bebizonyítom a konzulensemnek, hogy érdemes volt velem dolgoznia; állásajánlatot kapok; beszélni fognak az előadásomról, esetleg ösztöndíj vagy egyéb pályázatnál emlékezni fognak rám, kérhetek referenciát stb.

## A feladat: előzetesen tisztázni 2.

- Kik lesznek a ténylegesen jelenlévő és kik lehetnek a jelen nem lévő, de potenciálisan elérhető befogadók?
- Mennyire heterogén a célközönség? Milyen azonosítható csoportokból áll? Mi ezen csoportok sajátossága meggyőzési szempontból?
- Milyen viselkedés helyénvaló, milyen reakciók engedhetők meg és milyenek nem!!!, különösen ellenséges fellépés esetén?

# Megjegyzések

**Jellemző probléma, hogy az előadó (pld. egyetemi hallgató) alábecsüli az előadás tétjét, tétjeit:**

- VIK Kari TDK egyik szekciójában hallgató ugyan nem nyeri meg a „versenyt”, bár a közvélekedés szerint neki volt a legjobb az előadása és valószínű a dolgozata is → másnap az előadásán jelenlévő cégigazgatótól állásajánlatot kap.
- Az egyik hetilap cikkéről szóló TDK zsűrijében ott ül egy olyan vendégoktató, aki kapcsolatban áll az újsággal. Miután beszámol az újságnak a TDK-ról, az felkeresi a hallgatót, hogy szeretné a munkáját elolvasni.
- Az egyik konzulens gratulál a másoknak és lelkesedve meséli, hogy utóbbi nemszakos! diákja milyen ügyes volt, mert ő, szemben a szekció többi diákjával beletanult valami teljesen új dologba, míg a többiek, a szakosok alapvetően továbbvitték a projektfeladatukat. Konzulens meglepődik, mert ezt ő nem tudta: nem azért, mert nem törődik a hallgatóval, hanem mert nem lát rá annyira a képzésre, hogy ilyen kép összeállhasson a számára.

# Stratégiai készülés és a meggyőzési helyzet egyedi sajátosságai

Példa egy összetett helyzetre:

- Az előadási helyzet doktori védés. A védésen a szűk szakmai közönségen kívül várhatóan sok tág szakterületi szakértő és nagyszámú barát, ismerős, rokon érdeklődő lesz jelen.
- Az előzetes információk alapján a helyzet megengedi, hogy az értekezés áttekintése (az első 20 perc az opponensi válaszok előtt) az intelligens laikusokat célozza meg: megérthessék végre, mivel vacakolt 5-7 évig az ismerősük.
- A védés helyszínének kialakítása olyan, hogy az előadó látómezejében alpból nincs benne a Doktori Bizottság: észlelési probléma!

## Készülés az összetett helyzetre:

- Az előadás során az észlelés gátolt: a közönség soraiból érkező esetleges támadások (a védés utolsó szakasza, amikor bárki kérdezhet a közönség soraiból) esetén a Doktori Bizottság nincs a látómezőben, miközben ők fogják a kérdésre adott választ kiértékelni.

Megold.: ülés féloldalt, hogy a DB lehetőleg a látómezőben legyen + memók, amelyek emlékeztetnek a TVSZ helyzetre: BIGNAGY 3-as bekarikázva a lap sarkában.

- Bár az előadás elején a célközönség a laikusok, konfliktus helyzetben a célközönség a Bizottság: felismerni a helyzetet és készülni a váltásra! Készülni rá, hogy a közönségkérdésre adott válasz célközönsége a DB, és nem a kérdező!



# Stratégiai készülés és a meggyőzősi helyzet egyedi sajátosságai 2.

## Ami a legnehezebb:

- A prezentációs helyzet nem címkézi fel magát, hogy miért egyedi, miben különbözik a korábbiaktól és miben nem:  
nem címkézi fel magát, hogy mik a veszélyek, problémák, mi a megoldandó feladat,  
és abban sem, hogy mik a lehetőségek.

Ezt az intellektuális, első lépésben elemző, majd kreatív, lehetőség-feltáró és probléma-megoldó munkát Neked, mint előadónak kell elvégezned!

# Stratégiai készülés és a meggyőzési helyzet egyedi sajátosságai 3.

Néhány példa:

- Mi a különbség, ha a workshop első napján vagy előadó, és ha a 3. napon? Mik az előnyeid, mik a hátrányaid? Mi használhatsz ki?
- Mi vagy melyek a legfontosabb meggyőzéstechnikai kérdések, ha Sz.Z. előadta a múlt órán a TDK-ját szabadelőadás keretében, ppt nélkül, és ha lehetőséget kapna, hogy ismét előadhassa ppt-vel megtámogatva?
- Mi a különbség, ha úgy kell az oktatónak a mestertáborban bemutató tartani a képzésről, hogy mindenki most érkezett meg a táborba, éppen csak lepakoltak, illetve ha a tábor második napján van lehetősége rá?

## A hallgatóság (tárgyalópartner) megismerése

- Stratégiai információszerzés, más szóval előzetes tájékozódás a befogadó érdeklődésével, előképzettségével kapcsolatban.
- Milyen módszereket használunk?
  - Beszélgetés
  - Kiadványok, konferencia weboldal, céges weboldal stb.
  - Magyarországon: iwiw
  - Egyszerűen csak megpróbálom beleélni magam a helyzetébe

## Az előzetes készülés jelentősége

- Jól begyakorlott cselekvések közönség jelenlétében teljesítménynövekedést mutatnak, míg újonnan tanult tevékenységek színvonala romlik a megfigyelők jelenlétében.
- Mások jelenléte emeli az izgalmi szintet, és a jól begyakorolt válaszoknál jól jöhet, de a szellemi koncentrációt igénylőknél gátolhat.
- Az előadás mint a maratonfutás: ne itt kísérletezz, hanem alapvetően olyan elemeket és eszközöket használj, amelyek jól ismersz!

# Az előadási szituáció sajátosságai

- ***Az előadás két szakasza***

1. A kifejtő (monológ) szakasz

2. A kérdés-felelet (dialóg) szakasz

- Nem csak a kifejtő szakasz, hanem a kérdés-felelet szakasz is törvényszéki tárgyalás típusú szituáció
- Sok ember irányába kell egyszerre hatékonyan lépni, nem csak a kérdezőnek válaszolok.
- Reakciómmal bátorítom a többi kérdezőt, vagy elveszem a kedvét.
- Ezért fontos, hogy rossz kérdésre is jól reagáljunk, ne tegyük nevetségessé a kérdezőt.

# Kérdés – válasz 1

- Hagyjunk energiát a kérdés-válasz időszakra, mert a hallgatóság erre jobban figyel, mint az előadásra (dinamikusabb időszak)
- A kérdés nem támadás, még ha hajlamosak vagyunk is úgy érezni
- Hagyjuk a kérdezőt befejezni a kérdését
- Esetleg ismételjük meg a kérdést, hogy mindenki hallja, hogy kiderüljön, jól értettük-e, és közben már gondolkodhatunk is rajta, Mondhatjuk, hogy jó kérdés, ezzel időt nyerünk
- Akár csendben is lehetünk egy darabig, mielőtt válaszolunk

## Kérdés – válasz 2

- Gyakoroljuk előre: készülhetek bizonyos kérdésekre, sőt lehet olyan megtervezett mondanivalóm, amelyet bármilyen kérdésre elmondok,
- Ha nem tudok válaszolni, mondhatom, hogy később átküldök neki erről egy anyagot, vagy hogy utánanézek és válaszolok e-mailben
- Nem verbális eszközök: bátorítás: mosoly, szemkontaktus, bólintás
- Ne mutassuk, hogy félünk a kérdéstől
- Az egész hallgatóságnak válaszoljunk

## Ellenkezés, problémázás, ellenállás – 1

- Az ellenkezés vagy a bevezetés után érkezik vagy a kérdés-válasz periódusban
- Válaszlépések:
  - 1. fogadjuk el a kérdést, hatástalanítva ellenséges elemeit
    - „Ez egy érdekes kérdés, ha jól értem, azt mondja/kérdezi, hogy...”
  - 2. empatizáljunk a kérdezővel, bizonyos értelemben értsünk egyet vele (ez nem jelenti, hogy az ellenkezésével is egyetértünk)
    - „Látom, mennyiben jelent ez okot aggodalomra” „Az ön helyében engem is zavarna”



## Ellenkezés, problémázás, ellenállás – 2

- 3. Törjük be!
  - „Melyik rész zavarja a leginkább, kifejténé?”
- 4.a Ha jogos az ellenvetés a mondandókkal szemben, ismerjük be, de mutassunk ki más előnyöket
- 4.b Ha jogos, de nem túl jelentős, tereljük el
- 4.c Ha nem jogos, igyekezzünk megcáfolni
- 5. Elterelés
  - „Bár részben egyetértek önnel, a szempont, amit említ jogos, de...”; ”Ez egy olyan eset, amikor a látszat erősebb, mint a valóság”
- 6. Nézzük meg, elégedett-e, vannak-e még fenntartásai?

## Nehéz emberek kezelése

- Előre feltételezzük őket, készülünk a lehetséges ellenvetésekre
- „Tudom, hogy néhányan azt gondolják” + ellenérvek említése, és megválaszolása
  - (de csak azt említsük, aminek a megválaszolására felkészültünk, ne adjunk ötleteket nekik a támadásra)
- Az állandó közbeszólók kordában tartásáért az előadó felel
  - Megkérhetem, hogy térjünk vissza az előadás/tárgyalás végén, vagy akár utána kettesben a kérdésre

## A SLIDE - 1

- **Sorok száma**
  - ne felejtjük el, amit a rövidtávú memória korlátozott voltáról tudunk (nem érdemes négy elemnél többet tenni egy slide-ra)!
- **Betűméret**
  - ne legyen 18-asnál kisebb, mert az alig olvasható, **de legyen inkább 24-es és nagyobb!**
- **Színek**
  - nézzük meg, kivetítve olvashatóak-e a betűk!
- **Cím**
  - ne legyen általános (pl. háttér), hanem inkább olyan, mint egy újságcím!

## A SLIDE - 2

- Ne legyen sok betűtípus!
- Lehetnek rajta grafikonok, statisztikák, ábrák!
- Használjunk belső címdalakat, hogy a figyelmet ismét magunkra irányítsuk, amíg mi beszélünk!
- Időhasználat: egy slide 2-3 perc