

„Tiszta, világos beszéd, jól strukturált, de mégis szerethető és emlékezetes mondatok, bárki számára könnyen követhető történetvezetés. Így mesél történetet Györffy Kinga, és hitelessége magával ragad. Barátságosan, felkészülten vezet át a sokak számára rettegett és kétségbeejtő útvesztőn, a nyilvános beszéd és történetmesélés világában. Ha nem a saját szememmel látom, nem hiszem el, milyen könnyedséggel, mégis lehangoló határozottsággal teszi mindezt. Ahogy csak a mesterek szokták. Mellette és vele biztonságban tudhatjuk a történeteinket.”

(Pistur Veronika, ügyvezető, Bridge Budapest)

„Az életünk, sőt, mi magunk is történet vagyunk. Aki jól mesél történetet, érzékenyvé válik az érdekes kérdésre, pozitív fordulatra, főlemelő csúcspontra és boldog befejezésre. A tartalmas életre.”

(Pál Feri, motivációs előadó)

„Balféltekés mérnökként azt hittem, hogy ebben a témában nehéz lesz gyors és látványos fejlődést elérnem. Tévedtem. Kinga félelmetes lendülete, kellően kritikus és néha fájdalmasan őszinte hangvétele, valamint profi útmutatásai gyorsan hatottak. Ajánlom ezt a könyvet minden előadónak és vezetőnek.”

(Várady Péter, ügyvezető, evosoft Hungary Kft.)

„Györffy Kingától megtanultam, hogy magával ragadó előadónak lenni: nem születési adottság. Mindenből lehet ilyen előadó. A titok a felkészülésben, a technikákban, az átgondolt, megkomponált tudásban van. Kinga ezt bárki meg tudja tanítani.”

(Demcsák Mária, alapító, Piac & Profit)

„A tudást mesés csomagolásban átadni és ezzel mosolyt fakasztani: csodálatos dolog. Mesélj, mondd ki az üzenetet – és sosem felejtene el.”

(Csermely Ákos, igazgató, Média Hungária Konferencia Iroda)

„Minden történetben végső soron az az izgalmas, hogy hogyan viselkednek, döntenek, élnek, nevetnek, sírnak a benne szereplő emberek. Egy televíziós vetélkedő azért nem válik sztereotippá, mert azonos helyzetben más emberek más döntéseket hoznak. De ne csak ezért tanuljunk meg történetet mesélni, hanem azért is, hogy jobban értsük mások történeteit! Ez az életünk lényege, erről szól ez a könyv.”

(Gundel Takács Gábor, műsorvezető)

„Kinga könyvének születésénél bábáskodhattam. Így nemcsak tudom, hanem mélyen hiszem is, hogy a könyv olyan gyakorlati és inspiratív útmutatást nyújt a storytelling művészetéről, amely mögött szenvedély és csillogó szemek bújnak.”

(Dr. Tóth Tamás, alapító, Personal Brand Institute)

„Azon kevesek, akik eddig úgy gondolták, hogy legtöbbször jól csinálták, most megtudhatják a könyvből, hogy miért. Mi – a többség – viszont megtudhatjuk, hogyan kell jól csinálni!”

(Gecser Ottó, partner, Personal Brand Institute)

„Kingát az első New York-i fellépésem előtt kerestem meg, hogy segítsen a dala-
im közötti összekötő-szövegek ütős megfogalmazásában. Akkor még nem gon-
doltam, hogy ezekkel a szövegekkel ekkora sikereket érhetek el. A közös munka
– és az eredmény – elmondhatatlanul sokat hozott az önbizalmamhoz.”

(Pátkai Rozina, dzsesszénekesnő)

„Kinga olyan oktató, aki megmutatja, hogyan lehet felejthetetlen élményt
varázsolni egy-egy történet elmesélésével. Mindezt úgy, hogy a gyakorlati
buktatókra is rávilágít, és a próbálkozásokat szakértő precizitással javítja.
Érdemes hozzá fordulni!”

(Károlyi László, vezérigazgató, Legrand Hungary Zrt.)

AZ ELSŐ MAGYAR KÖNYV A **STORYTELLING**RŐL

GYÖRFFY KINGA

ADD ELŐ MAGAD

A MAGÁVAL RAGADÓ ELŐADÁS TITKAI



Györfy Kinga: Add elő magad – A magával ragadó előadás titkai
Copyright © Györfy Kinga, 2015

Illusztrációk: Györfy Kinga

ISBN: 978 96 3419 033 2
Magnólia
Felelős kiadó: A kiadó ügyvezetője
A borítót és a kötetet tervezte: Magnólia
Szerkesztő: Dr. Endrődy Tamásné
Korrektor: Boncz Éva

Készült: a Kinizsi Nyomda Kft. nyomdájában Debrecenben, 2015-ben
Felelős vezető: Bördős János ügyvezető igazgató

Műfaj: üzlet

Köszönöm a Personal Brand Institute-nak, illetve kollégáimnak, Tamásnak és Ottónak, hogy legalább annyira akarták ezt a könyvet, mint én.

A szereplőknek pedig köszönöm, hogy nevüket és előadásukat adták a könyvhöz.

Tartalom

| | |
|---|------------|
| BEVEZETÉS | 11 |
| I. RÉSZ: FELKÉSZÜLÉS A MAGÁVAL RAGADÓ ELŐADÁSRA | 21 |
| 1. Superman, avagy az előadó, aki mindent alárendel a célnak . | 25 |
| 2. Az előadó, aki a szívünkéből szól | 36 |
| II. RÉSZ: A MAGÁVAL RAGADÓ ELŐADÁS FELÉPÍTÉSE | 49 |
| 3. A bevezetés..... | 53 |
| 4. A befejezés | 72 |
| 5. A keretes szerkezet | 87 |
| 6. Fordulópontok..... | 96 |
| III. RÉSZ: TÖRTÉNETMESÉLÉS, A MAGÁVAL RAGADÓ ELŐADÁS LEG- FONTOSABB ESZKÖZE..... | 105 |
| 7. A piros cipő, avagy a történetmesélés varázsa | 109 |
| 8. A történet forrásai..... | 119 |
| 9. A történet típusai..... | 139 |
| 10. A magával ragadóan elmesélt történet..... | 152 |

| | |
|--|------------|
| IV. RÉSZ: A MAGÁVAL RAGADÓ ELŐADÁS TOVÁBBI ESZKÖZEI... | 191 |
| 11. Reflektorfényben egy furcsa pár, avagy a metafora ereje... | 193 |
| 12. Az interaktivitást serkentő eszközök | 203 |
| | |
| V. RÉSZ: A MAGÁVAL RAGADÓ ELŐADÁS GYAKORLÁSA | 219 |
| 13. „Tanuld meg, és utána felejtse el!” | 221 |
| | |
| UTÓSZÓ | 227 |
| | |
| Jegyzetek | 231 |

Ne azt kérdezd, hogy
férfi vagy nő,
hangos vagy halk,
bőbeszédű vagy szűkszavú,
extravertált vagy introvertált,

született előadó vagy nem,

azt kérdezd, hogy van-e megmutatásra, megosztásra érdemes mondanivalója, vagy nincs.

Ha van ilyen mondanivaló – és ez kapcsolódhat céghez, termékhez, szolgáltatáshoz, ügyhöz, feladathoz, ötlethez, bármihez –, akkor a retorikai, előadás-technikai, történetmeselési készségek, képességek fejleszthetők, a magával ragadás és emlékezetesség elvei, eszközei elsajátíthatók.

BEVEZETÉS

2003-at írunk, szeptember eleji hőség egy Wisconsin állambeli egyetemi osztályteremben. Huszonkét éves vagyok, néhány hete érkeztem ösztöndíjjal az Egyesült Államokba retorikát és meggyőzőestechnikát tanulni. A teremben amerikai diákok, köztük egyetlen *international student*, ez vagyok én. Olyan elveszettnek érzem magam, amilyen elveszett csak az otthonától nyolcezer kilométerre lévő ember tud lenni. Ráadásul a retorikaprofesszor ebben a félévben Kínában tanít, úgy tűnik tehát, hogy szónoklattan helyett irodalmi és szociálpszichológiai kurzusokat fogok hallgatni. Most éppen Johnra várunk, ő tartja az *Against the War** című kurzust, ez lesz az első óránk.

Megjön John, bemutatkozik, kiosztja a versesköteteket, és a sajátját rögtön fel is üti az első oldalon. Mi követjük. A lap felső részén az angol fordítás, az alsó részen ugyanaz a vers – eredeti nyelven. Én majdnem felkiáltok, előnt a melegség és büszkeség, de ők ezt nem tudhatják, mert végül csöndben maradok. John hangosan olvassa a szerzőt és a címet: Miklós Radnóti, *Forced March*.**

Miután felolvassa a verset, elindul a beszélgetés. Pontosabban nem elindul, hanem áradni kezd: mindenkinek milliónyi ötlete, szempontja, észrevétele van. Bennem is cikáznak a gondolatok, de inkább hallgatok. (Amúgy sem jellemző rám,

* A háború ellen

** Radnóti Miklós: Erőltetett menet

hogy bármi áron magamhoz akarnám ragadni a szót.) Az óra felére már teljesen letaglóz az amerikai aktivitás és magabiztosság. A hozzászólások között van okos, találó, mélyre látó, fantáziadús, és van érdektelen, felszínes és üres is. De akármit – bármit – is mondanak az amerikai diákok, azt olyan könnyed természetességgel és gördülékenységgel teszik, amilyennel én még korábban sosem találkoztam. Az óra negyvenedik percében némább már nem is lehetnék.

Felváltva bámulom a cipőm orrát és a szöveget. Azon tűnődöm, hogy lassan véget ér az óra, de még mindig van valami lényeges, amiről senki nem beszélt. Senki nem vette észre a vers leglátványosabb sajátosságát, enélkül pedig kevesebb ez a vers!

A negyvenegyedik percben eldöntöm, hogy nem érhet így véget az óra: egyszerűen *muszáj* megszólalnom, magamért, Radnótiért, az egykorvult magyartanáromért, az otthonoméért, akkor is, ha tökéletlen az angolom, akkor is, ha megbicsaklik a hangom, elfogy a levegőm... A negyvenkettedik percben cserben hagyna szó és bátorság, de azért elsuttogom:

– Ha ránézünk a versre, akkor a kettétört sorok között megpillanthatjuk azt a kanyargó fehér vonalat, aminek jelentése van: a kanyargó utat jelenti, az erőltetett menet útját, az elkínzott emberek meg-megbotló, imbolygó lépteit.

Biztosan nem ezekkel a szavakkal mondom, nem ilyen pontosan, és nem ilyen gördülékenyen, de úgy tűnik, hogy nem teljesen hatástalanul, mert mindenki egyszerre mélyed a kötetébe:

Erőltetett menet

Bolond, ki földre rogyván fölkel és újra lépked,
s vándorló fájdalomként mozdít bokát és térdet,
de mégis útnak indul, mint akit szárny emel,
s hiába hívja árok, maradni úgyse mer,
s ha kérdezed, miért nem? még visszaszól talán,
hogyan várja őt az asszony s egy bölcsőbb, szép halál.
Pedig bolond a jámbor, mert ott az otthonok
fölött régóta már csak a perzselt szél forog,
hanyattfeküdt a házfal, eltört a szilvafa,
és félelemtől bolyhos a honni éjszaka.
Ó, hogyha hinni tudnám: nemcsak szivemben hordom
mindazt, mit érdemes még, s van visszatérni otthon;
ha volna még! s mint egykor a régi hűs verandán
a béke méhe zöngne, míg hűl a szilvalekvár,
s nyárvégi csönd napozna az álmos kerteken,
a lomb között gyümölcsök ringnának meztelen,
és Fanni várna szőkén a rőt sövény előtt,
s árnyékot írna lassan a lassú délelőtt, –
de hisz lehet talán még! a hold ma oly kerek!
Ne menj tovább, barátom, kiálts rám! s fölkelek!

Bor, 1944. szeptember 15.

Az óra utolsó öt percét a meglepetés és felismerés hangjai töltik ki, ma azt mondanám, hogy *hűhák* és *ahák*, de akkor még nem tudtam, hogy léteznek ilyesmik.

Azt mindenesetre érzem, hogy nőttem az amerikai diákok szemében. Az út ott kígyózik a verssorok között, ezt mind-egyikük látja; a kép teljesebb, a többit pedig – halkságot, botladozó angolságot – megbocsátják.

Fogalmam sincs, hogy ez a nem várt siker mire lesz elég, de az biztos, hogy a következő órára könnyebb lesz majd elindulnom.



Ez az utolsó öt perc ott, a háborúellenes kurzuson, a wisconsini osztályteremben, volt az én első számú retorikai leckém. Nagyon mélyen ültette el bennem azt a meggyőződést, hogy a hatásos, sikeres beszédhez mindenekfelett két dolog szükséges: *erős mondanivaló*, valamint *ellenállhatatlan vágy* arra, hogy ezt a mondanivalót megosszuk a hallgatóságunkkal.

Vállalati tanácsadóként is abban hiszek, hogy ha van erős mondanivaló – ami kapcsolódhat céghez, termékhez, szolgáltatáshoz, ügyhöz, feladathoz, ötlethez, bármihez –, és megvan a szenvedélyes vágy ennek a mondanivalónak a megosztására, terjesztésére, akkor a retorikai készségek, képességek fejleszthetők, a kifejezés eszközei elsajátíthatók, csiszolhatók.

„Gyengédséggel is megrengetheted a világot”¹

Ezt a könyvet bátorításnak szánom.

Elsősorban azok számára, akik eddig úgy érezték, hogy ők *nem született* előadók, hogy vérmérsékletünk és személyiségük – például halkságuk, szelídségük, szerénységük – alkalmatlanná teszi őket arra, hogy közönség elé álljanak.

Nekik üzenem, hogy a „szenvedély legyőzi a szemérmességet”;² erre példa az a visszahúzódo, bátortalan fiatal nő a 20. század elejéről, aki rettegett a nyilvános beszédétől. Volt azonban egy szívügye: az elesettek szószólójává lenni, ami arra indította, hogy kemény munkával fejlessze beszélői, előadói képességeit. Ebből az egykori visszahúzódo nőből, Eleanor Rooseveltből lett az első first lady, aki sajtótájékoztatót tartott, elnökjelölő gyűléseken szónokolt, rádiós műsorokban szerepelt. Tette mindezt magával ragadóan, ugyanakkor szelíd erővel, megőrizve szerénységét, hű maradva önmagához.

Ebben a könyvben több hasonló esetet is meg fogok mutatni a saját tréneri, tanácsadói gyakorlatomból, arra biztatva a bátortalanokat, hogy induljanak el a retorikai fejlődés útján. Ez nem a személyiségük megváltoztatásának útja lesz, hanem reményeim szerint éppen ellenkezőleg: a saját hangjuk, stílusuk megtalálásának és finomításának útja. Ehhez kapnak a könyvben segítséget: szemléletet, elveket és eszközöket.

A jó ellensége a *magával ragadónak*!³

Ez a könyv ösztönzés szeretne lenni a jó előadók számára is: ösztönzés, hogy ne álljanak meg az út felénél.

Nagyon gyakran azt tapasztalom, hogy a jó (azaz: határozott, összeszedett, választékosan beszélő) előadók elkényelmesednek,

motiválatlanok lesznek a fejlődésre; éppen jó előadói mivoltuk akadályozza meg őket abban, hogy észrevegyék: mindannak, amit elmondanak, alig-alig van hatása, gondolataik nem ragadnak meg, mondanivalójuk nem éli túl a pillanatot.

A nyílt vezetői retorikatréningek elején arra szoktam kérni az egymást nem ismerő résztvevőket, hogy 3-3 percben mutatkozzanak be egymásnak. (Az én felfogásom szerint ezek a 3 perces bemutatkozások is előadások.) A bemutatkozások után tartok egy tízperces figyelemelterelő gyakorlatot, utána pedig arra kérem a résztvevőket, hogy idézzék föl a hallott gondolatokat, és kössék azokat arcokhoz. Az eredmény mindig megdöbbeneti – az egyébként valóban jól beszélő – vezetőket: 10-ből 1 személyre emlékszik általában a csoport – 10 perccel a bemutatkozások elhangzása után! Képzeljük el, kire fog emlékezni egy nap múlva! Vagy egy hét múlva!

Hogy mit tesz máshogyan az az egyvalaki? Ebben a könyvben azt is meg fogom mutatni, eligazítva a magával ragadás és emlékezetesség szorosan összefüggő kérdéseiben mindenkit, aki nem elégszik meg azzal, hogy csupán jó előadó legyen.

Kiknek ajánlom a könyvet?

Meleg szívvel ajánlom ezt a könyvet azoknak a vállalatvezetőknek, vállalkozóknak, értékesítőknek, startuppereknek és egyetemistáknak, akik az előadásaikkal, beszédeikkel, pitcheikkel⁴ nem letudni akarnak egy kötelező feladatot, hanem alakítani szeretnék a dolgok menetét. Akik előadásaikkal változást szeretnének elérni a mindennapokban, gondolatokra, érzésekre és tettekre mozgósítva hallgatóságukat. És akik nem utolsósorban elfogadják, hogy magával ragadó előadóvá válni nem ellazulás, hanem elszánás, elköteleződés és kemény munka.

A könyv szereplői

Az elmúlt húsz évben számos olyan üzleti könyv jelent meg magyarul, amely a retorikai, előadás-technikai, prezentációs készségek fejlesztésével foglalkozik; ezeknek többnyire külföldi (főleg amerikai) a szerzője, ebből adódóan külföldiek a bemutatott példák, esettanulmányok, történetek is. Az utóbbi időszakban egyre inkább hiányoltam egy olyan könyvet, amely a magyar előadói gyakorlatból veszi a példáit – magyar üzleti környezetben megvalósítható, továbbgondolható, alkalmazható szemléletet, elveket és eszközöket kínálva. Ezért született meg az *Add elő magad – A magával ragadó előadás titkai* – magyar példákkal.

Carmine Gallo 2010-ben megjelent könyvében a mesteri előadó Steve Jobs,⁵ 2014-es munkájában az inspiráló TED-előadók a szereplők.⁶ Én most magyar felső- és középfelvezetőket, értékesítőket, üzleti oktatókat és egyetemistákat állítok rivaldafénybe, olyan előadókat, akiket személyesen ismerek, akikkel együtt dolgozom vagy dolgoztam. Kérdéseikből, ellenvetéseikből, időnkénti egymásnak feszüléseinkből én magam is nagyon sokat tanultam. Vannak közöttük olyanok, akiket évek óta segíték az előadásaikra való felkészülésben, és vannak olyanok is, akikkel mostanában találkoztam először. Vannak közöttük szárnypróbálgatók és tapasztaltabbak, sőt, van olyan rutinos előadó is, aki nemrég azzal keresett meg, hogy mechanikusak lettek a szereplései, öntsünk lelket beléjük. És végül: van közöttük egy olyan előadó is, akivel egyszer találkoztam csupán, 2 órára. A szövegéhez semmit nem tettünk hozzá, és nem is vettünk el belőle, csak a főbb szerkezeti elemek, valamint néhány mondat sorrendjét változtattuk meg. Apró változtatások, de a végeredmény szempontjából nagy különbség – ebben mindketten egyetértettünk. (Néha ilyen apróságokon múlik, hogy lesz-e a jóból magával ragadó.)

A könyv szereplői sokfélék. Különböző pozíciókat töltenek be különböző méretű cégeknél, különböző iparágakat és területeket képviselnek, de van öt dolog, ami előadóként hasonlatossá teszi őket egymáshoz.

1. Tudják, hogy az előadás nem róluk, hanem a hallgatóságukról szól.

Nem önmagukkal vannak elfoglalva, hanem önmagukat a hallgatóság szolgálatába állítják. Ebből merítik előadói bátorságukat. Nem azt kérdezzetik maguktól, hogy: „Vajon mit gondol majd rólam a hallgatóság?” „Elég magabiztosnak fogok-e tűnni?” „Biztosan nem néznek hü@nek?” Hanem azt, hogy: „Mivel tudnám felkelteni a kíváncsiságukat?” „Hogyan tudnám megnevetetni őket?” „Hogyan tudnék lelkesedést ébreszteni bennük?”

2. Nem közölni akarnak, hanem kapcsolatot teremteni.

Ha pusztán információt akarnak közölni, akkor írnak egy e-mailt, vagy készítenek egy dokumentumot, és azt körbeküldik. Ha előadást tartanak, akkor hatni akarnak, akkor meg akarnak mozdtítani valamit a hallgatóságban – és ehhez kapcsolatot teremtenek. Nem túlszűfolt slide-okra írt szövegeket olvasnak fel, hanem *jelen vannak*: teljes figyelmükkel és odaadásukkal fordulnak a közönségük felé.

3. Nem engedik, hogy a technika átvegye az irányítást.

A PowerPointot, Prezit vagy Keynote-t csak akkor használják, ha az valóban segít: nem nekik, hanem a hallgatóságuknak. Nekik nincs szükségük a technika segítségére.

4. Aprólékos gondossággal készülnek az előadásaikra. És gyakorolnak.

Nem mondják azt, hogy a felkészülést és gyakorlást csak Steve Jobs engedhette meg magának. Megtervezik és kidolgozzák előadásaik minden részletét, majd fáradhatatlanul gyakorolnak. A gyakorlásban nemcsak a kemény munkát látják, hanem a kalandot is, legjobb pillanataikban pedig még örömet is lelik benne.

5. Nem törekszenek a tökéletességre, csak az önazonosságra.

Megszabadulnak harci vértetektől, és hagyják, hogy a hallgatóság meglássa valódi arcukat. (Ha meglátja, akkor talán könnyebben megbocsátja a hibáikat.)

Saját előadói tökéletlenségük elfogadása ugyanakkor sok főleg rossz érzéstől megóvjuk őket, megengedve számukra, hogy ne csak nagy, hanem kis győzelmeiket is ünnepelni tudják.

■

Amikor néhány hónapja a könyv gondolata elkezdett foglalkoztatni, a fent jellemzett előadóknak összesen 200 előadása, illetve beszéde állt rendelkezésemre, ezekből választottam ki

azt az 50-et, amelyet – részben vagy egészben – be fogok mutatni. Az előadások között volt többféle műfajú, többféle terjedelmű – a legrövidebb 3 perces, a leghosszabb 1,5 órá – , olyan, ami vállalaton belül, és olyan is, ami vállalaton kívül hangzott el, illetve a magyar szövegek mellett bemutatok néhány angol nyelvűt is (magyar előadók angol nyelvű előadásait, ezeknél mindenhol közlöm a fordítást is). Az elemzésekhez a végleges írott szövegeken kívül hang- és videofelvételeket, illetve a konzultációkon készített jegyzeteimet használtam fel. Az elmúlt hetekben újra beszélgettem az előadókkal, ezenkívül interjúkat készítettem az előadások hallgatóságával is – az ő tapasztalataikat, élménybeszámolóikat is beépítem a könyvbe.

Azt szeretném, ha az olvasó minél többet tanulhatna, éppen ezért megmutatom az előadások mögötti működési elveket, a hatás pszichológiáját és biokémiáját, az eszközhasználat előnyeit – és buktatóit is. Néhol bepillantást engedek a tervezés és előkészítés folyamatába, kulisszatitkaiba is, felvillantva azokat a változatokat, amelyeken keresztül egy-egy előadás a végső formáját elnyerte. A fejezetek végén összefoglalóval és tanácsokkal segítem a könnyebb alkalmazhatóságot.

■

A könyv nem tükrözi a mai magyar üzleti előadói kultúra általános állapotát. Azt mutatja meg, amilyennek én ezt a kultúrát a közeljövőben látni szeretném.