

# PREZENTÁCIÓS ISMERETEK

Alapszakos projektfeladat tájékoztató

Dr. Tanács János



# TARTALOM

- I. A projektfeladat prezentáció szerkezetével kapcsolatos ismeretek
- II. A projektfeladat prezentációk 5 legjellemzőbb hibája és elkerülésük eszközei

---

## **II. A PROJEKTFELADAT PREZENTÁCIÓ SZERKEZETÉVEL KAPCSOLATOS ISMERETEK**

**A projektfeladat prezentáció elvárt szerkezete**

# A PROJEKTFELADAT 1. PREZENTÁCIÓ SZERKEZETE

- 1. Az üzleti probléma / kutatási kérdés egy mondatban**
  - Mi az, amit tudni szeretnénk?
- 2. Tudásháttér: milyen űrt fed le az üzleti probléma / kutatási kérdés?**
  - Mi az, amit már most tudunk?
- 3. Módszertan: milyen elméletek, adatok, módszerek révén kapunk majd választ az üzleti problémára / kutatási kérdésre?**
  - Miként fogunk eljutni a kívánt tudásszintre?
- 4. A Projektfeladat 2. ütemterve:**
  - A 3. pont (esetleg részben a 2. pont) kifejtésének terve.
- 5. A Projektfeladat 1-2. (illetve a Szakdolgozat) várható eredménye**
  - Miért hasznos az üzleti probléma / kutatási kérdés megválaszolása, és mitől lesz megalapozott a válasz?
- 6. A projektfeladat kidolgozhatóságának kockázatai:**
  - Mik a kritikus, esetleg még eldöntendő feladatmegoldási kérdések?

# AZ ÜZLETI PROBLÉMA / KUTATÁSI KÉRDÉS EGY MONDATBAN

## A kutatási kérdés egy mondatban (Mi az, amit tudni szeretnénk?)

- Az 1 mondat: szükséges mértékben lehatároló, terminológiailag precíz
- Az 1 mondat akkor jó, ha be tudsz jutni vele az élő showba!
  - Liftbeszéd (elevator pitch/speech)
  - Beugrasz a liftbe a főnök mellé:
    - „Főnök, van egy jó ötletem, elmondhatom?” vagy „Beszámolhatok röviden, hogyan állok a kiadott feladat megoldásával?”
    - „Igen, amíg leérünk a földszintre az Öné vagyok, indul a stopper!”
  - Az 1 mondatnak meg kell győznie a főnököt: van miért tovább hallgatnia téged, hogy engedje elmondanod a prezentáció többi részét, hogy figyeljen értelmességedre, tudásodra, hasznosságodra!
  - Ha nem ütöd meg a szintet, legközelebb már nem kapsz ennyi időt sem: nem jutsz be a Főnök élőshowjába!

# AZ ÜZLETI PROBLÉMA / KUTATÁSI KÉRDÉS EGY MONDATBAN

- **Milyen legyen a liftbeszéded és milyen NE?**
  - Az 1 mondat nem lelkenkezés, azért nem kapsz figyelmet!
    - A lelkesedésednek majd a munka mennyiségében és minőségében kell megmutatkoznia, nem pedig a légzésed liftbeli szaporaságában!
  - Nem az számít, hogy téged mi érdekel(t), az számít, hogy a főnöknek, cégnek, szervezetnek milyen hasznot hozol.
  - Nem kell, hogy nagyot mondj, csak olyat, amit több idő alatt, alátámasztva is ki tudsz fejteni!
    - Ha túl nagyot vállalsz, ha túl magasra teszed az elvárásokat, és nem tudod majd teljesíteni, akkor gáz lesz!
  - Egy kicsi, de valós problémára adott megalapozott válasz, amelynek eredményét valóban lehet használni értékesebb, míg a beváltatlan ígéret nem az!

# A HÁTTÉR: HOL, MIÉRT ÉS MILYEN JELLEGŰ TUDÁSHIÁNY VETI FEL A KÉRDÉST?

- **A háttér dia célja:**
  - Bemutatni azt a kontextust, amiben a kutatási kérdés/probléma felmerül, amiben azt meg kell oldani.
- **A háttér bemutatása:**
  - Hol merül fel a kérdés/probléma? (Milyen elméleti keretben, milyen cégnél, milyen piacon, milyen termékkel? stb.)
  - Mit tudunk, mit nem tudunk (pedig jó lenne) jelenleg? Milyen gyakorlat van most, ami problémát okoz, és milyen lenne kívánatos? (amihez a kutatási kérdésünk megválaszolása majd hozzájárul)
  - Melyek a **konkrét** probléma sajátosságai, nehézségei, amelyek megkülönböztetik a mi problémánkat a hasonlóaktól ? (pl. miért nehéz a CAPEX számítása/a célközönség szegmentálása ebben a konkrét helyzetben, és NEM, miért nehéz általában CAPEXet számolni/szegmentálni.)

# A HÁTTÉR: HOL, MIÉRT ÉS MILYEN JELLEGŰ TUDÁSHIÁNY VETI FEL A KÉRDÉST?

- **Vigyázat!**

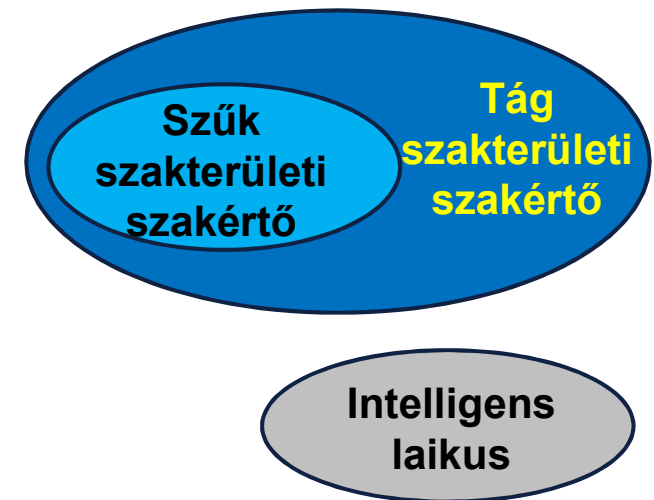
- A háttér vázolása szakértőknek szól!
  - Emlékeztető: a **szűken vett** szakterület szakértőinek és a **tágra vett** szakterület szakértőinek!
- A háttérrel tekintve a tájékozatlanság nagyon rossz benyomást kelt.
- A háttér átfogó és világos bemutatása nélkül a kérdés is a levegőben lóg. E nélkül nem értelmezhető, hogy miért fontos a kérdés, amin dolgozol.



# A SZAKMAI TARTALMÚ SZÓBELI ELŐADÁSOK CÉLKÖZÖNSÉGEI

Az előadás **célközönsége** általában a következő három kategóriából **kerülhet** ki. Az előadásod szólhat:

- a **szűken vett szakterület** szakértőjéhez
- a **tágra vett szakterület** szakértőjéhez
- az **intelligens laikushoz** (pld. potenciális ügyfél, megrendelő, leendő munkáltató olyan munkatársa, aki nem jártas az adott témában, de fontos döntésbefolyásoló személy stb.)

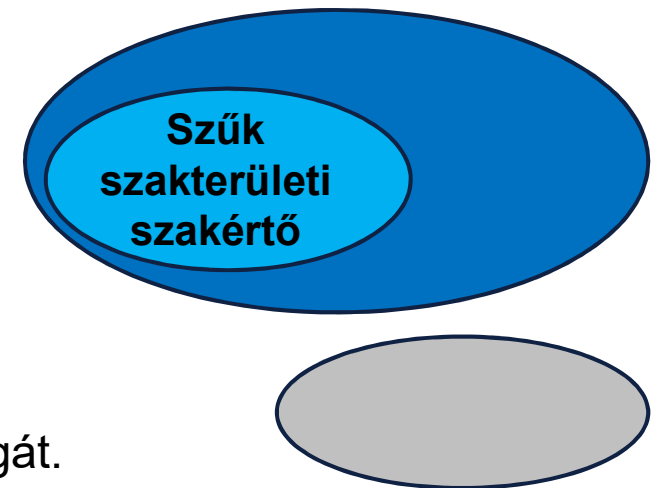


Olykor csak a fenti egyetlen kategóriába tartozó személyek hallgatják az előadásod, más esetekben eltérő kategóriákba tartozó személyekhez beszélsz:

- Pld. jelen lehetnek a szűken vett szakterületi szakértők és intelligens laikusok is.

# A SZAKMAI TARTALMÚ SZÓBELI ELŐADÁSOK CÉLKÖZÖNSÉGEI

- **A szűken vett szakterület szakértője:**
  - ismeri a releváns szakirodalmat és a kapcsolódó fogalmakat, a ténylegesen alkalmazott módszereket.
  - az előadás tartalmával annak részleteiben is vitaképes, ki tudja értékelni az elhangzottak tarthatóságát, megbízhatóságát.
- A Projektfeladat prezentációkon **legalább a bizottság egyik tagja**, de lehet, hogy mindkettő a **szűken vett szakterület szakértője**.



# A SZAKMAI TARTALMÚ SZÓBELI ELŐADÁSOK CÉLKÖZÖNSÉGEI

- **A tágan vett szakterület szakértője:**
  - alapvetően az előadás módszertani tartalmára, érvelésére, szerkezetére koncentrál.
  - kemény no-go mércéket tud alkalmazni: átmehet a szűrőjén egy-egy szakmai részleteiben problémás előadás, de nem fog átmenni a módszertanilag komolyan problematikus előadás.
    - nem ismeri teljes mélységében a konkrét releváns szakirodalmat és a kapcsolódó fogalmakat, de ismeri a jellemző megközelítésmódokat,
    - nem ismeri minden, az adott területre vonatkozó szakmai fogalom pontos definícióját, de tudja, hogy azok kb. milyen jellegűek szoktak lenni.
    - képes felmérni, hogy az adott területen hogyan néznek ki a jellemző problémák, milyen módszerekkel szokták vizsgálni őket, milyen típusú bizonyítékokat szokás használni alátámasztásul, mikor tartalmaz a legfőbb mondanivaló és mikor üres, lapos (bullshit).
- **A Projektfeladat prezentációkon lehet, hogy a bizottság egyik tagja a tágan vett szakterület szakértője.**

# A SZAKMAI TARTALMÚ SZÓBELI ELŐADÁSOK CÉLKÖZÖNSÉGEI

## Cél a Projektfeladat prezentációkra:

- A Projektfeladat szóbeli prezentációk során az évfolyamtársaid prezentációit neked is tágan vett szakterületi szakértőként kell figyelned, értékelned!
- Meg kell tanulnod azokat a no-go mércéket alkalmaznod, amelyek elválasztják a „lehet, hogy a mélyebb szakmai tartalomban van probléma, de ahhoz nem értek” és a „biztos, hogy ez az előadás gáz, ha én lennék a megrendelője, főnöke, nem fizetnék neki egy kanyi vasat sem” szűrőket!
- Minden, amit Te az évfolyamtársad tágan vett szakterületi szakértőjeként láatsz, a bizottság tagjai is látnak, nyilván többet is!

# A PROJEKTFELADAT 2. ÜTEMTERVE

- Az ütemterv **mindenképp tartalmazza** az alábbi rovatokat:

- Feladat, tevékenység neve
- Feladat, tevékenység leírása
- Időszükséglet
- Kezdő idő
- Záró idő
- Várt eredménytermék(ek)
- Kapcsolat más tevékenységekkel
- Kapcsolódó kockázatok

- Az ütemtervet javasolt **táblázatos vagy Gantt-diagramm** révén bemutatni.

Sor-szám	Tevékenység	Időtartam (hét)																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
1	Alap	0	1																
2	Szerkezeti falak		1	3															
3	Födém				3	4													
4	Tető					4	6				8	10							
5	Válaszfalak					4			7										
6	Ajzat									7	8								
7	Vízvezeték (alapszerelés)									8	9	10							
8	Gázvezeték (alapszerelés)									8	9	10							
9	Elektronos vezeték (alapszerelés)									8	9	10							
10	Fűtés (alapszerelés)									8	10								
11	Vakolás											10	13						
12	Burkolás													13	15				
13	Festés, mázolás, végszerelések																15	16	
14	Átadás-átvétel																	16	17

Sor-szám	Tevékenység	Idő-szükséglet (nap)	Kezdő idő	Záró idő	Eredménytermékek	Kapcsolat	Kockázat
...							
2	Szakirodalmi gyűjtés megtervezése	2	2020.10.09	2020.10.11	Szakirodalomgyűjtési terv	-	-
3	Szakirodalomkutatás - releváns folyóiratok áttekintése	14	2020.10.12	2020.10.26	Releváns cikkek gyűjteménye (nyomtatott+elektronikus)	2	egyes folyóiratokhoz nincs hozzáférés
...							

# A MUNKA VÁRHATÓ EREDMÉNYE

- **Mi lesz az a kis horderejű, valóban megalapozott, tényleg használható dolog, amivel a munka révén előbbre van a főnök, megrendelő, cég, szervezet, tudományos világ?**
  - Ha sikerül a végére a problémát megoldani, az miért lesz jó a főnöknek, megrendelőnek, cégnek, szervezetnek, tudományos világnak?
  - Nem kell túlvállalni magad: a főnök, megrendelő mindig opponens, mindig „bele akar kötni”
    - ⇒ Nem öncélúan kötözködő, hanem akarja látni a gyenge pontokat!
    - ⇒ Elszabad költeni a pénzt, emberi erőforrást a Te projektedre? Vagy az pazarlás?
    - ⇒ Mindig tekintsd úgy, hogy versenyben vagy: a főnök/megrendelő a rendelkezésre álló egységnyi összegét 1x, azaz egyszer tudja elkölteni, egyvalakinek odaadni: ezért az a kérdése, miért inkább a Tiedben bízson, és ne a másikéban! Miért inkább a tiedre költse, és ne a másikéra!

---

## **II. A PROJEKTFELADAT PREZENTÁCIÓK 5 LEGJELLEMZŐBB HIBÁJA**

**Hogyan kerüljük el őket?**

## **AZ 5 LEGJELLEMZŐBB HIBA**

- 1. Körülményes bevezető gondolatok**
- 2. Rosszul megválasztott diaszínek**
- 3. Rosszul megválasztott betűméret, túl sok szöveg**
- 4. Haszontalan vizualizáció**
- 5. A prezentáció elpróbálásának elmaradása**



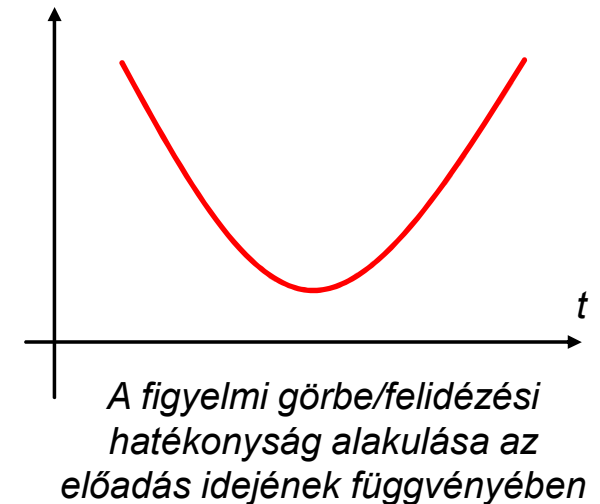
# 1. A KÖRÜLMÉNYES BEVEZETŐ HIBÁJA

## ■ A hiba lényege:

- az előadó messziről indítva, nehézkesen tér a lényegre
- hosszú szabadkozások; fölösleges történeti bevezető; lelkesedés, hogy ő mennyire szereti a témát stb.

## ■ Miért baj ez?

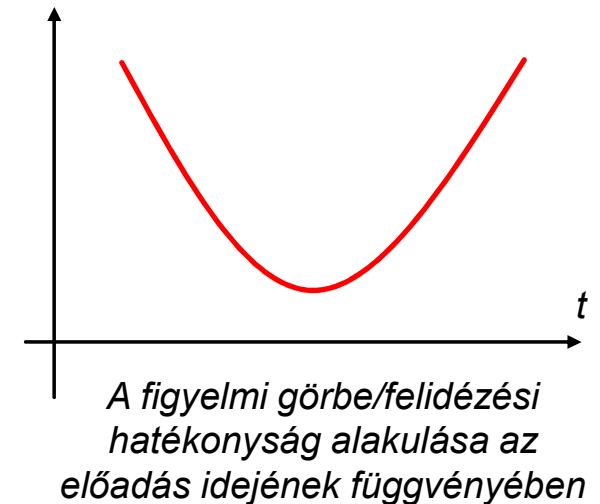
- Nem veszi figyelembe a hallgatóság elvárásait: pld. hogy miért lenne mindez fontos a közönségnek?
- Nem veszi figyelembe a figyelmi görbe (ami egyben felidézési hatékonyság is) alakulását:
- **az eleje és vége a legértékesebb részei az előadásnak!**



# 1. A KÖRÜLMÉNYES BEVEZETŐ HIBA ELKERÜLÉSE

## ■ Tegye ezt!

- a köszöntés és a bemutatkozás után egyetlen mondattal a lényegre lehet térni:
- *A projekt keretében arra a problémára keresem a megoldást ...*
- *Az előadás keretében azt fogom vizsgálni, hogy...*
- *A projektem kutatási kérdése ...*



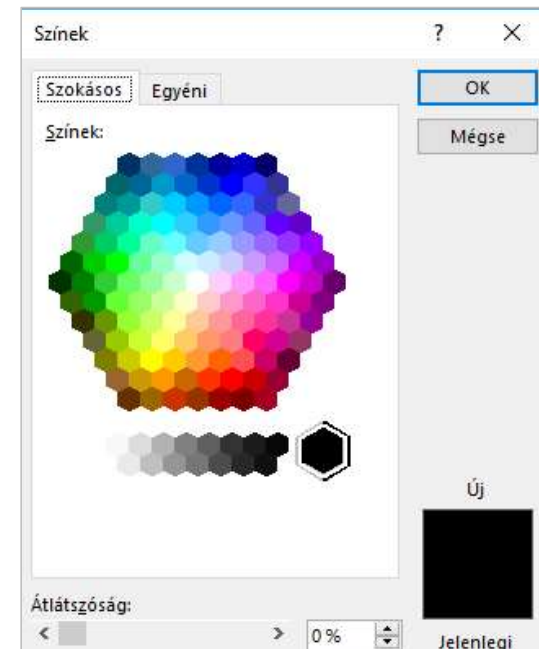
## 2. A ROSSZUL MEGVÁLASZTOTT DIASZÍNEK HIBÁJA

### ■ A hiba lényege:

- az előadó ideális kivetési körülményekre tervez, a számítógépén megjelenő színárnyalatokat adottnak véve.

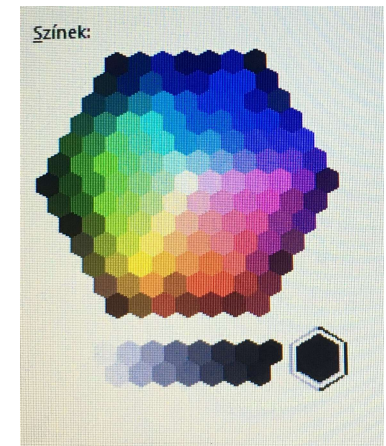
### ■ Miért baj ez?

- A kivetítési körülmények *rendszerint* nem ideálisak:
  - a projektor fényereje gyenge, romló színhűség a vetítés eredményeként
  - nem lehet a függönyt elhúzni a falig, oldalról betűző nap rontja a fényerőt stb.
- A tervező asztalnál megálmodott vizuális élmény helyett funkcionálisan is problémás diasor ⇒ pont a lényeg veszik el a szövegben és az ábrákon!



## 2. A SZÍNEK MEGVÁLASZTÁSÁHOZ

1. Kerülje az élénk zöldek használatát! Ezek a színek a leginkább kiszámíthatatlanok!
2. Kerülje a túl vékony betűtípusokat! Ezek válnak a legkönnyebben pixelessé!
3. Kerülje a világos szürke árnyalatokat! Ezek gyakran fehérnek tűnnek a kivetítés eredményeként!
4. A szövegek és az ábrák elemei a legnagyobb sötét-világos kontrasztokra épüljenek!
5. Ellenőrizze a használt színeket a telefonja kameráján keresztül! Hogyan vesznek el az árnyalatok és a kontrasztok?



Felül: képernyőkép  
Alul: telefonnal készített kép

### 3. ROSSZUL MEGVÁLASZTOTT BETŰMÉRET, TÚL SOK SZÖVEG

#### ■ A hiba lényege:

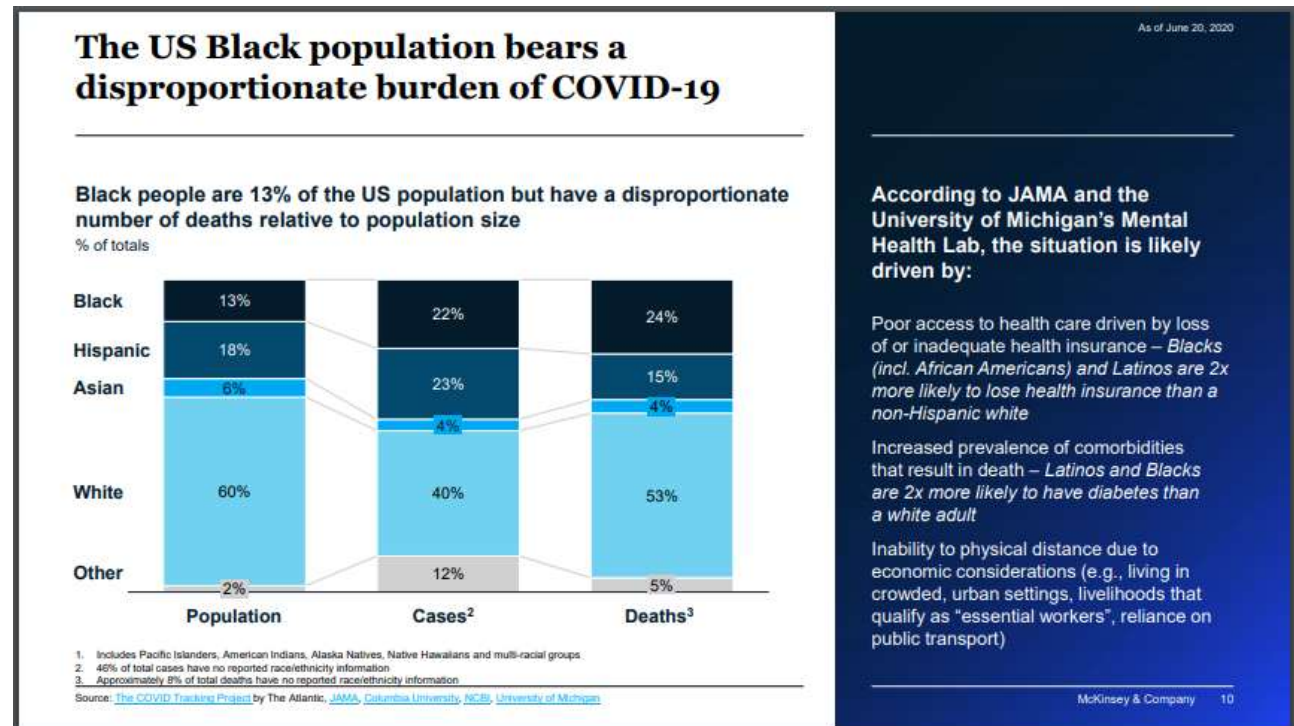
- az előadás **típusához** nem illeszkedik a diaoldalak szövegmenyisége, az alkalmazott betűméretek , az oldal szerkezeti tagolása és a kifejezés pontosság

#### ■ Miért baj ez?

- Figyelmen kívül hagyja, hogy ppt diasorok különböző célokkal készülnek, különböző felhasználói igényeket elégítenek ki
  - Pl. egy számonkérés alapját képező, tananyag jellegű ppt diasor szükségszerűen szövegközpontú, teljes mondatokat alkalmazó kell legyen.
  - Az ún. **kétfunkciós**, ppt diasor formátumú anyagok nem csak előadásként kerülnek felhasználásra, hanem önálló írott anyagként is. Az ilyen prezentációk első ránézésre nem felelnek meg bizonyos ökölszabályoknak.

### 3. ROSSZUL MEGVÁLASZTOTT BETŰMÉRET, TÚL SOK SZÖVEG

- Ez a kétfunkciós oldal nem felel meg a következő sztereotípiának:
- Ne legyen 18-asnál kisebb betűméret!
- Ne legyenek teljes mondatok!
- Ne legyen sok szöveg!



Forrás:

<https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Risk/Our%20Insights/COVID%2019%20Implications%20for%20business/COVID%2019%20July%2023/COVID-19-Facts-and-Insights-July-23.pdf>

### 3. JAVASLATOK A PROJEKTFELADAT PREZENTÁCIÓ DIASOR SZÖVEGÉNEK KIALAKÍTÁSÁHOZ

1. Ne legyen 18-asnál kisebb betűméret!
2. Javasolt a diaoldal információinak strukturálására 2-4 betűméret/fajtát (pl. aláhúzott) használni, amelyek jól elkülöníthetők!
3. A kulcsüzenetek, fontos összefüggések nyelvtanilag teljes mondatokban kifejezve  $\Rightarrow$  védhetőség érdekében, félreérthetőség, pontatlanság elkerülése végett

## 4. A HASZONTALAN VIZUALIZÁCIÓ HIBÁJA

### ■ A hiba lényege:

- Az előadó megelégszik azzal, hogy ábrákat és grafikonokat használjon, remélve, hogy ezzel megvalósította az „Ezer szónál is többet ér egy kép” elvét.
- A vizualizáció azonban lapos, félrevezető, gondatlan, funkciótlan.



### Adatvizualizációs hibák:

- A körcikk diagram szeleteihez tartozó kategóriák nem azonosíthatók, jelölés nem értelmezhető
- Rossz, öncélú színválasztás: a színátmenet külön megnehezíti, hogy az egyes szeleteket összekapcsolhassuk a kategóriákkal



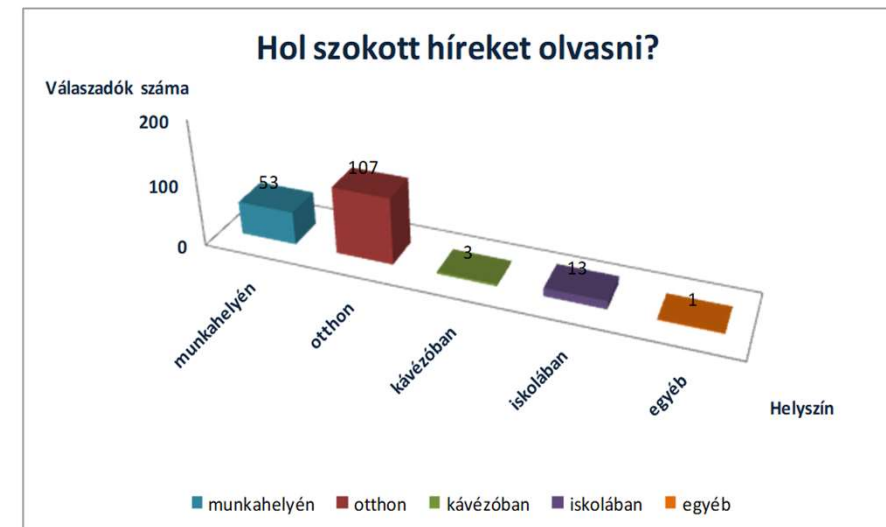
## 4. A HASZONTALAN VIZUALIZÁCIÓ HIBÁJA

### Adatvizualizációs hibák:

- A 3D-s ábrázolás öncélú, és nem segíti a nagyságrendek érzékelését.
- Az oszlopokra írt számok nehezen olvashatók.
- Célszerű lett volna a kategóriákat nagyság szerint rendezni, és akkor még egy szempontból rögtön informatívabb lett volna az ábra + nem a befogadónak kellene ezt fejben elvégezni.

### Az ábrázolás a kutatási hibákat is kiemeli:

- Az otthon és a munkahely nincs kizáró viszonyban, ezek átfedő kategóriák: „home office”.
- A munkahelyről hazavitt, otthon történő munkavégzés (ez nem home office!) közben történő hírolvasás minek számít?
- **A kutatási kérdés kezdeti rossz, pontatlan megfogalmazása a prezentáció készítés idején már orvosolhatatlan!**



## 5. A PREZENTÁCIÓ ELPRÓBÁLÁSÁNAK ELMARADÁSA

### ■ A hiba lényege: repülés vakon

- az előadó sem a szóbeli mondanivaló, sem a ppt diasor vonatkozásában nem csinál főpróbát, próbákat.

### ■ Miért baj ez?

- Nem derülnek ki a diasor és a számítógép korlátai, zavaró tényezői, hibái.
- A főpróba elmaradása miatt az élesben először elhangzó előadás stresszforrás + nem derül ki, hogy előadás kitölti-e, nem lépi-e túl az időkeretet.

## 5. A PREZENTÁCIÓ ELPRÓBÁLÁSÁNAK ELMARADÁSA

### ■ Tegye ezt!

- Próbálja el legalább 3-szor az előadást szóban, és minimum a 4. lehet csak az éles előadás!

### ■ Magyarázat!

- A stressz az Ön barátja! A szereplés okozta stressz a begyakorlott tevékenységek végrehajtását javítja, az először végrehajtottakét rontja!
- A próbák eredményeként a stresszt, amitől Ön fél, saját szolgálatába állítja!
- Ha Ostorházi Mártonnak (Kruz Bike Company) nem volt sok 300-szor elpróbálni a *Cápák között* műsorra készülve pitch-ét, miért lenne sok a 3 próba?
  - <https://rtl.hu/rtlklub/capakkozott/kulisszatitkok-igy-keszultek-fel-a-vallalkozok-a-pitchre>