

ben egyébként elég markáns, nemileg determinált különbség mutatkozott a vizsgált csoporton belül. „...a lányok között magasabb volt azok aránya, akik a tanár szociális kompetenciáját hangsúlyozták (22 százalék), szemben a fiúk 5 százalékával”. (Zsolnai, 2002. 9.)

A pedagógusképzés megújításának lényege a képességfejlesztő pedagógusképzés praxisának meghonosítása lenne. Ebben nagyon fontos szerep jutna a kommunikációs és szociális képességek fejlesztésének. Csak jó kommunikációs és szociális képességű pedagógus képes a szerepéből következő szocializációs feladatok ellátására.

Irodalom

Boden, Deirdre (1994): *The business of talk. Organization in action*. Polity Press/Blackwell. Cambridge, UK.

Brown, Penelope – Levinson, Stephen C. (1987): *Politeness. Some universals in language usage*. CUP, Cambridge.

Cameron, Deborah (2001): A munkavállaló stílizálása. Társadalmi nem és a nyelv áruvá válása a globalizált szolgáltatóiparban. *Replika*, 45–46. 213–40.

Candlin, Christopher N. – Candlin, Sally (2002): Discourse, Expertise, and the Management of Risk in Health Care settings. *Research on Language and Social Interaction*, 35. (2) 115–37.

Eckert, Penelope (1998): Gender and Sociolinguistic Variation. In: Coates, Jennifer (ed.): *Language and Gender. A Reader*. Blackwell, Oxford. 64–75.

Fodor Katalin – Huszár Ágnes (1998): Magyar dialektusok presztizslistája. *MNY*, XCIV, 196–210.

Fónagy Iván (1995): A hangkarakterológia esélyei. *ÁNYT*, XVIII. 23–41.

Gocsál Ákos (1998): *Életkorbecslés a beszélő hangja alapján*. Beszédkutatás '98. 122–35.

Gocsál Ákos – Huszár Ágnes (2003): Csábitó hangok. In: *Beszédkutatás 2003*. (Megjelenés alatt)

Gósy Mária (1995): *GMP-diagnosztika*. Nikol, Budapest.

Gósy Mária (2001): A testalkat és az életkor becslése a beszéd alapján. *Nyr*, (125.) 478–88.

Hernádi Sándor (1999): *Beszédművelés*. (Tizenegyeedik, javított és bővített kiadás) Osiris.

Janich, Nina – Neuendorff, Dagmar (2002, szerk.): *Verhandeln, kooperieren, werben. Beitrage zur interkulturellen Wirtschaftskommunikation*. DUV, Wiesbaden.

Langenmayr, Arnold (1997): *Sprachpsychologie*. Verlag für Psychologie. Göttingen.

Pléh Csaba – Palotás Gábor – Lőrök József (2002): *Nyelvfejlődési szűrővizsgálat (PPL)*. Akadémiai.

Sennett, Richard (1999): *Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus*. Akademie Verlag, Berlin.

Tannen, Deborah (1999): *Andere Worte, andere Welten*. (eredeti: Gender Discourse 1994. Oxford U. P. New York.)

West, Candace (1998): 'Not just doctors' orders': Directive-Response Sequences in Patients' Visits to Women and Men Physicians. In: Coates, Jennifer (ed.): *Language and Gender. A Reader*. Blackwell, Oxford UK. 328–53.

Zsolnai Anikó – Józsa Krisztián – Molnár Edit Katalin – Molnár Éva (2002): *A szociális kompetencia fejlesztésének lehetőségei a tanárképzésben*. (Kézirat)

Zsolnai Józsefné (2002): *A Nyelvi, irodalmi és kommunikációs nevelési program oktatáspolitikai kontextusa és hatástörténete (1971–2001)*. Pápa.

Huszár Ágnes

Hogyan tartsunk kiselőadást?

Gyakran szembesülünk azzal a feladattal, hogy kisebb vagy nagyobb közönség előtt egy adott témában kiselőadást kell tartanunk. Példáért nem kell nagyon messzire mennünk, saját gyakorlati tanításunk erre a legjobb bizonyíték. Az oktatási folyamatban nemcsak a felsőoktatásban dolgozó tanároknak kell előadást tartaniuk: az alsós, felsős és középiskolai tanárok hosszabb vagy rövidebb magyarzatai is rövid terjedelmű kiselőadásnak tekinthetők. Sőt, ha ezt a gondolat-

menetet tovább visszük, azt a megállapítást is elfogadhatjuk, hogy diákjaink feleletei is valójában jól vagy kevésbé jól felépített kiselőadások, amelyeknek a végén a közönség, azaz a kérdező szerepét a tanár tölti be.

Sikeres kiselőadást tartani és jó feleletet nyújtani nem egyszerű dolog, de a szükséges készségek megtaníthatók és elsajátíthatók. Tanácsaimat, talán meglepő, egy gazdasági szempontból sikeres ügynök előadásából levont tanulságokkal kívánom alátámasztani.

Milyen a jó előadás?

Erre a kérdésre a tömör, egymondatos válasz a következő: a sikeres előadás logikusan felépített és megszerkesztett kommunikációs aktus, a bevezetésben az előadó felvázolja előadásának főbb pontjait, majd a befejezésben ismét összefoglalja az előadás mondanivalóját vagy üzenetét, ezután lehetőséget nyújt a hallgatóságnak, hogy az adott témában kérdéseket tegyen fel. Csak ennyi az egész? – kérdezhetjük méltán és kételkedve, hiszen saját tapasztalatunk alapján tudjuk, hogy mindez nem elégséges. S azonnal hozzá is tesszük, hogy a jó előadáshoz szükséges még a jó és magabiztos megjelenés, a szép és tiszta beszéd, a megfelelő szemléltetőeszköz, a helyes testbeszéd, a közönséggel tartott szemkontaktus, és talán a humor, a közvetlen hangnem is hozzájárul az előadás sikerességéhez. A kiegészítések közül azonban semmiképpen sem hagyhatjuk ki a pragmatikai szempontokat: előadásunk során figyelembe kell venni a kommunikációs szituációt és különösképpen a közönséget, hiszen azért tartunk előadást, mert számukra kívánunk valamilyen új mondanivalóval szolgálni. De hogyan építsük be az előadásba a kommunikációs szituációt és a közönséget? Az alsós tanító bácsi vagy tanító néni magyarázatát hozhatjuk fel illusztrációként, aki például az igencsak összetett globális felmelegedésről úgy tud beszélni, hogy figyelembe veszi a kommunikációs szituáció egészét, azaz mondanivalóját a kisdíjakok tudásszintjéhez, életkori sajátosságaihoz, érdeklődéséhez és türelméhez igazítja, és úgy fő-

1. táblázat (Szikszainé, 1999. 287.)

Monológ

Változatlan beszélő
Részletező (az előzményeket feltáró)
Nem a pillanatnyi szituáció függvénye
Önkényes, szabad beszéd (a szövegalkotó intenciójának megfelelően felépített)
Alaposan megszerkesztett
Végiggondolt szóválasztás
Választékosabb
A supra-, aszegmentális és nonverbális eszközök visszafogottabb használata
Retorikusabb

kuszálja azt, hogy mindvégig szem előtt tartja az óra célját is. S mindezt egyszerűen, logikusan és jól felépítve teszi, miközben állandóan figyelni hallgatóságát, annak reakcióit, tehát kommunikál, vagy más szóval: végig „beszélget” velük az adott témáról, noha látszólag végig ő beszél. Igaz, erre a kicsik rá is kényszerítik közbeszólásukkal, bekiabálásukkal, mintegy jelezve, mennyire értik az új anyagot, mennyire tudják beépíteni a már meglévő tudásukba, s hogy figyelmük töretlen-e, avagy lankad. A tanító pedig mindvégig reagál a hallgatóság visszajelzésére: az új anyagot sok-sok magyarázattal és illusztrációval támasztja alá, válaszol a kérdésekre, tehát alkalmazkodik hallgatósága, vagyis az alsós gyerekek kognitív szintjéhez, elősegítve ezzel a minél tökéletesebb befogadást, a tanulást.

Ha jó előadást szeretnénk tartani, nem kell mást tennünk, mint amit az alsós tanító bácsi vagy néni tesz: tartsuk szem előtt a kommunikációs szituáció egészét, a hallgatóság felkészültségét, érdeklődését, és előadásunk csak látszólag legyen monologikus, valójában „beszélgessünk” hallgatóságunkkal.

Ezt a megállapítást tudományos kutatásom eredményével kívánom alátámasztani, megcáfolva azt a hagyományos tételt, hogy az előadásnak minden esetben monológoknak kell lennie, azaz az előadó beszél, a hallgató passzív befogadó.

A kutatás elméleti háttere

Kutatásom kiindulási pontja, hogy a monológot és a dialógot a hagyományos értelmezésben mereven elkülönítjük: a szóbeli

Dialógus

Beszélőváltás
Elliptikus (az ismert tényeket nem említő)
Szituatív (a konkrét beszédhelyzetre vonatkozó)
Kontextuális, reagáló (a beszédpartner válaszához igazodó)
Kevésbé szerkesztett
Sztereotip kifejezések gyakorisága
Egyszerűbb, természetesebb
A supra-, aszegmentális és nonverbális eszközök dominanciája
Kevésbé retorikus

megnyilatkozásokban az információátadás irányának vizsgálata „az egyik legkarakterisztikusabb szembenállást: a monologikus és dialogikus szövegek elkülönítését eredményezi”. (Szikszainé, 1999. 287.) Az előbbiben az információátadás egyirányú, az utóbbiban kétirányú. Mivel az előadásnál látszólag egyirányú az információátadás, a hagyományos felfogás szerint azt

feltételezzük, hogy az monologikus szövegforma. De valóban ez a helyzet?

Vizsgáljuk meg közelebbről a két szövegformát! A két szövegforma összevetéséből az alábbi különbségek állapíthatók meg. (1. táblázat)

A táblázatban felvázolt eltérések alapján azt látjuk, hogy a monologikus szövegnél a beszélő mindig változatlan, az előadás részletező, nem a pillanatnyi szituáció függvénye, s a beszélő intenciója alapján a beszéd önkényes, szabad, de ugyanakkor alaposan megszerkesztett, végiggondolt és választékosabb, retorikusabb, mint a dialógus. A szupra-, aszegmentális és nonverbális eszközöket a monologikus szövegekben visszafogottabban használjuk. Mivel feltételezésünk szerint az előadás monologikus szövegforma, így rá ezeknek a megállapításoknak is érvényesnek kellene lenniük.

A következő kérdés tehát az, hogy az előadás tényleg rendelkezik-e a monologikus szövegformára vonatkozó, felsorakoztatott tulajdonságokkal, és ha igen, csak azokkal-e, vagy vannak egyéb, eset-

leg a dialogikus szövegformára jellemző tulajdonságai is?

A múlt század elején az orosz nyelvtudós, „Scserba a keleti szorb nyelvjárások gyűjtése közben azt tapasztalta, hogy adatközlői még akkor is párbeszédre törekedtek, mikor a téma – például egy élmény elmesélése során – monologikus előadásmódot is lehetővé tett volna”. (Huszár, 1995.

Az előadás ugyan részletezőbb, megszerkesztettebb, végiggondoltabb, választékosabb és retorikusabb, mint a dialógus, de mivel az interakció célja a hallgatóság mind tökéletesebb recepciója, a hagyományos értelemben vett monologikus előadás gyakran válik dialógussá, ilyenkor az előadó mondanivalóját megismétli, átfogalmazza, kiértékeli, kiegészítő magyarázattal látja el, kizsól a közönséghez, s az előadás menetére vonatkozóan is gyakran tesz előre- vagy hátrautaló megjegyzést, segítve ezzel a hallgatók befogadását. Fellelhetők a szupra-, aszegmentális és nonverbális eszközök is: az előadó mondanivalóját gesztusaival, testbeszédével is alátámasztja. Ezek a tulajdonságok egyébként a dialógust jellemzik, s annak interaktivitását támasztják alá. Így ha ezen tulajdonságok megléte bizonyított a monológ esetében is, úgy leszögezhetjük, hogy a monológ is interaktív szöveg.

163.) Tanítványa, Jakubinszkij később megállapítja, „hogy a közvetlen emberi kommunikáció legtöbbször dialogikus”. (Huszár, 1995. 164.) Szerinte „monológon a szó szoros értelmében csak olyan beszédcselekvést érthetnénk, amelyben az adó és a vevő ugyanaz a személy. Ennek a definíciónak az értelmében a színpadi monológ sem monológ, hanem a színpadi beszédnek olyan speciális esete, amikor az egyik szereplő a közönséggel közöl valamit – legbensőbb gondolatait –, nem pedig, mint máskor, a darab többi szereplőivel. Az igazi monológ a mindennapi életben meglehetősen ritka, bár tevékenységszervező beszédként sok

egyedül lévő embernél előfordul”. (Huszár, 1995. 167.)

Tehát Jakubinszkij „monológoknak a nyilvános megszólalásnak olyan eseteit nevezni, ahol a hallgatóságnak (noha jelen van) nincs, vagy csak nagyon korlátozott lehetősége van a válaszra, az interakcióban való aktív részvételre”. (Huszár, 1995. 167.) A monológ „olyan aszimmetrikus interakciós helyzet, amelyben a beszéd elkezde-

sének és befejezésének joga csak az egyik fél kezében van, a másik fél csak passzív hallgató lehet. Jakubinszkij a szimmetrikus (dialogikus) interakciós helyzetet tartja természetesnek, az aszimmetrikust (monologikus) erőszakoltnak, természetellenesnek”. (Huszár, 1995. 167.) Ezt azzal indokolja, hogy „az ember (...) lényegéhez tartozik, hogy igyekszik elkerülni az egyirányúságot, és törekszik a kettős irányultságra, a dialógusra, s kerüli a monológot.” (Jakubinszkij, 1923. 133; Huszár, 1995. 167.)

Míntha Scserba és Jakubinszkij gondolatmenetét követné az úgynevezett konverzációelemzés, amely szerint „(...) a beszélgetést olyan rendezett folyamat eredményének kell tekintenünk, amely nem kész egészként, hanem a beszélgetők interakciójában lépésről-lépésre jön létre. Még előadások esetén is fennáll ez, s még inkább a hétköznapi diskurzusokban, interjúkban, kísérletek lebonyolításának nyelvezetében. Ezek mindegyike interakció-szenzibilis, s típusuk határozza meg a beszélő és a hallgató közti interaktív kapcsolatot”. (Iványi, 1998. 77.)

A fentieket összefoglalva elmondhatjuk, hogy a monológ is interakció-szenzibilis szövegforma, ami azt jelenti, hogy az emberi kommunikációban a még monologikusnak tartott szövegek esetén is dialógusra törekszünk, amelyet interakciónk során az adó és a vevő folyamatosan építenek fel, bár a vevő interakcióban való részvétele korlátozott.

Úgy tűnik tehát, hogy a fenti táblázat monológra vonatkozó részét kissé módosítanunk szükséges, s első lépésként ki kell egészítenünk az interakció-szenzibilis tulajdonsággal. Ebből a tulajdonságból viszont az következik, hogy a beszélő nem mindig változatlan, s a pillanatnyi szituáció is befolyásolja a monologikus szöveg menetét, ami időnként dialógikussá válik. A fenti táblázatban foglalt tulajdonságok közül megtarthatjuk azt, hogy a beszélő intenciója az irányadó, és a monológ részletesebb, megszerkesztettebb, végiggondoltabb, választékosabb és retorikusabb, mint a dialógus, de interakció-szenzibili-

tása miatt nem olyan mértékben, mint azt korábban feltételeztük. Ez a megállapítás azt is maga után vonja, hogy a szupra-, aszegmentális és nonverbális eszközöket a monologikus szövegekben is gyakrabban használjuk.

Ha viszont az előadás valóban interakció-szenzibilis, azaz interaktív szöveg, tehát időnként inkább a dialógus jellemzői tapasztalhatók, miért nem „szól közbe” gyakrabban a vevő? Erre a kérdésre *Coulthard és Montgomery* (1981) adja meg a választ.

Minden jól megírt előadásban fellelhetők az „Először... Másodszor...”, „Az első kérdés... A második kérdés” felszíni jelek (surface markers). „Ezek nemcsak behatárolják az előadás tartalmát (topic delimiter), hanem jelzik, hogy az előadó hosszabb ideig magánál tartja a szót (floor holder). Ezzel az egyszerű téma-strukturáló eszközzel (topic-structuring device) az előadó megakadályozza, hogy a hallgatóság közbeszóljon, tehát felfüggeszti a beszélőváltás mechanizmusát (turn-taking machinery). És bár előadásában az előadó gyakran tart szünetet, a hallgatóság nem szól közbe, mert tudomásul vette a beszélőváltás mechanizmusának felfüggesztését.” (*Coulthard – Montgomery*, 1981. 32.)

Mindezek alapján a következő hipotézist állítottam fel.

Hipotézis

Az előadás olyan interaktív és interakció-szenzibilis monologikus szövegforma, amelyben a beszélőváltás mechanizmusát a beszélő ideiglenesen felfüggeszti, és magánál tartja a szót. Ebből a hipotézisből pedig az következik, hogy az előadás során is változhat a beszélő, tehát e forma időnként inkább dialogikus, ezért menetét a pillanatnyi szituáció is befolyásolhatja, igaz, az előadó intenciója az irányadó.

Az előadás ugyan részletesebb, megszerkesztettebb, végiggondoltabb, választékosabb és retorikusabb, mint a dialógus, de mivel az interakció célja a hallgatóság mind tökéletesebb recepciója, a hagyományos értelemben vett monologikus előadás

gyakran válik dialógussá, ilyenkor az előadó mondanivalóját megismétli, átfoglalmazza, kiértékeli, kiegészítő magyarázattal látja el, kiszól a közönséghez, s az előadás menetére vonatkozóan is gyakran tesz előre- vagy hátrautaló megjegyzést, segítve ezzel a hallgatók befogadását. Feltehetően a szupra-, aszegmentális és non-verbális eszközök is: az előadó mondanivalóját gesztusaival, testbeszédével is alátámasztja. Ezek a tulajdonságok egyébként a dialógust jellemzik, s annak interaktivitását támasztják alá. Így ha ezen tulajdonságok megléte bizonyított a monológ esetében is, úgy leszögezhetjük, hogy a monológ is interaktív szöveg.

Adatgyűjtés

A hipotézisem alátámasztásához vagy megcáfolásához szükséges adatok gyűjtése során arra törekedtem, hogy releváns, elemzésre alkalmas kommunikációs eseményt keressek, amely viszonylag egész, hiánytalan folyamatot mutat fel. (Iványi, 1998.)

Korpusz céljára az AMWAY cég egyik ügynökének előadását választottam, amelyre magam is passzív résztvevőként mentem el, hogy a „kutató” jelenléte ne befolyásolja az előadás menetét. „A passzív gyűjtés óriási előnye, hogy mivel nem jelent drasztikus beavatkozást az eredeti beszédhelyzetbe, nem kényszeríti általában beszédmódja gyökeres megváltoztatására az adatközlőt. Azaz megbízható adatokat nyer a kutató.” (Kiss, 1995. 41.) Az előadást magnóra rögzítettem, s annak teljes menete alatt jegyzeteket készítettem.

A felvételt, azaz a vizsgálati anyagot ezután leírtam, és számítógépre vittem a teljes, természetes interakciós folyamatot. A „nyersanyagot” semmilyen gyakorlati, esztétikai vagy szubjektív szempontból nem csonkítottam vagy változtattam meg. Nem hagytam ki hibásnak vagy feleslegesnek vélt részeket. Célom az volt, hogy konzerváljam az időben lezajló és elmúló folyamatokat, hogy azokat tetszőleges időben reprodukálni tudjam. (Iványi, 1998)

A transzkripciót ezután elemeztem, s a

leírt szövegben megpróbáltam valamilyen struktúrát kimutatni, majd a struktúrák alapján valamilyen rendszert megállapítani, amely hipotézisemet alátámasztja vagy megcáfolja.

Elemzési módszerek

Elemzésemben Coulthard és Montgomery (1981) módszerét vettem át. Feltételezésük alapján a monológ három alapegységből épül fel: tranzakció (transaction), szekvencia (sequence) és tagmondat (member).

A tranzakció olyan egység, amely a tranzakció határait jelző, annak az elején és a végén megjelenő fókuszáló cselekvés (focusing activity) segítségével azonosítható be. A fókuszhoz ez alapján két fajtája különíthető el: az előretekinthető (prospective) és a visszatekinthető (retrospective) fókusz. A visszatekinthető fókusszal az előadó a tranzakciós határokon visszautal az elmondottakra, például: „Hát, itt az előbb éppen arról volt szó, hogy...” Az előretekinthető fókusszal meghatározza az előadás további irányvonalát: „Nézzük például a munkahelyet!” A tipikus tranzakció három fő részből áll: előretekinthető fókusz, informáló tagmondatok (informing member[s]) (pl.: „A legtöbb munkahelyen van egy főnök, ...”) és visszatekinthető fókusz. (Coulthard – Montgomery, 1981. 34.)

A szekvencia a tranzakciót alkotó kisebb témaegység (topic unit). A szekvenciára tagolásban a fonológiai jegyek, így a hangmagasság (high/low pitch) és a testbeszéd (bólogatás, szemkontaktus stb.) is nagy szerepet kapnak.

A tagmondat (member) a legkisebb analitikus egység. A tagmondatokat szintaktikai kritériumok alapján ismerhetjük fel: minimálisan egy főmondatból vagy egy főmondatból és egy vagy két mellékmondatból állnak.

Vannak olyan tagmondatok, amelyek az előadás témájára vonatkoznak, ezek az informáló tagmondatok, mások a téma recepciójára irányulnak. Ez utóbbiakkal a beszélő vagy a vevő monitorozza az elmondottakat, reflektál rájuk vagy megjegyzéseket fűz hozzájuk.

A téma kifejtése és a recepció elősegítése alkotja a diszkurzus két alapsíkját: a fődiszkurzust (main discourse) és a mellékdiskurzust (subsidiary discourse). A sikok gyakorta átfedik egymást: a mondat egyik tagmondata néha a fődiszkurzus része, míg a másik tagmondat már a mellékdiskurzushoz tartozik. De előfordul, hogy a tagmondatok végig csak a fődiszkurzust vagy csak a mellékdiskurzust alkotják. A mellékdiskurzusból többféle-képpen lehet a fődiszkurzusra visszatérni, egyik módja például a de, tehát kötőszavak beszúrása. A fődiszkurzusba általában a szekvenciahatárnál tér vissza a beszélő.

A fődiszkurzus

A tranzakció elejét és végét jelző fókuszáló tagmondatok között az informáló tagmondatok által bontakozik ki a fődiszkurzus. Az informálók hordozzák a főmondanivalót, és őket gyakorta kötik össze kötőszavak, amelyek a diszkurzus logikai vázát segítenek kirajzolni.

A mellékdiskurzus

A mellékdiskurzusban a tagmondatok két fő típusba sorolhatók: a szövegmagyarázat (gloss) és a kiszólás (aside). A szövegmagyarázat (gloss) szorosabban kapcsolódik a fődiszkurzushoz, mint a kiszólás (aside). A szövegmagyarázat adja a mellékdiskurzus magját, mert itt az előadó reflektál a fődiszkurzusra, tovább gondolkodik, az elmondottakat pontosítja vagy kiértékeli. A szövegmagyarázatnak három fajtája van: az átfogalmazás (restate), a megszorítás (qualify) és a kiegészítő megjegyzés (comment).

Az átfogalmazás (restate) során az előadó megismétli vagy más szavakkal mondja el a már elhangzottakat, s mindezt olyan kifejezésekkel jelzi, mint „más szóval, azaz, például”, vagy él a lexikai ismétlés és az anaforikus referencia eszközével, például: „...és ha megnézzük jobban az embereket, azok... azok élnek jobban, azok gyermekei járnak jobb iskolába, azok járnak szebb ruhákban...”

A megszorítás (qualify) módosítja a közvetlenül előtte lévő tagmondatot:

„...bár ahhoz, hogy valaki el tudjon indulni, természetesen szükséges néhány ezer forint... túl nagy pénzre nincs szükség, ezért ez mindenki számára elérhető”. A megszorítást általában a következő felszíni markerek jelzik: tulajdonképpen, valójában, legalábbis stb.

A kiegészítő megjegyzésben (comment) az előadó kiértékeli vagy kiegészítő megjegyzéssel látja el az elhangzott szövegrészt: „Ez egy nagyon jó dolog”, „Nagyon fontos dolog...”, „Magyarországon ez egy új szakma...”. Gyakori referenciaszövege az ez, az vagy az olyan jelzők, mint a fontos, egyszerű, nehéz, triviális stb. A kiegészítő magyarázat igen fontos része a monológoknak, mert expliciten segíti a hallgatóság megértését, és jelzi, hogy az előadó nyíltan próbál a hallgatóságban esetlegesen kialakuló reakciókra reagálni.

A kiszólásnál a diszkurzust az előadó más kontextusba helyezi, például egy elvont magyarázatot konkrét táblai vagy egyéb illusztrációval támaszt alá, vagy egy leírást egy korábban elhangzott információhoz kapcsol, illetve a hallgatóság elvégzendő feladatára utal.

Szinte minden tudományos vagy műszaki előadáson használnak vizuális szemléltetőeszközöket, például diagramokat, táblán végzett számításokat, s a diszkurzusban mindig utalnak az alkalmazott szemléltetésre. A kiszólás ezért egyfajta alszöveg (sub-text) vagy paradiskurzus (paradiscourse), mivel párhuzamosan fut a monológgal. A kiszólás egyik fajtája az ügyrendi kiszólás (procedural aside): „Egy rövid példán keresztül be tudom mutatni, hogy épül föl, milyen munkáról van szó körülbelül, illetve milyen jövedelmeket lehet szerezni.” Az is előfordulhat, hogy a kiszólás hosszabb szövegrészt alkot, és ilyenkor a fődiszkurzus szerkezetére jellemző tulajdonságokat veszi fel.

A kiszólás másik fajtája az emlékeztető (recall), amelyben ismertnek tekintett információra hivatkozik az előadó: „Mindannyian nagyon jól tudják...”, „Bizonyára emlékeznek...” vagy „Amint azt már korábban említettem”.

Eredmények

Az előadás leírása után először a tranzakciókat, majd a szekvenciákat határoztam el, amit a tagmondatok és az informáló tagmondatok alapján a fő- és a mellékdizs-kurzus szétválasztása követett. Ezt követően elemeztem a tranzakciókat, megpróbálva valamilyen struktúrát kirajzolni: beazonosítottam az előremutató fókuszokat, az informáló tagmonda-

tokat és a visszautaló fókuszokat, majd kiszámoltam, hogy a korpusz hány százalékát alkotják. A következő számadatakat kaptam: tizenegy előretékintő fókusz (6,6 százalék), huszonhárom informáló tagmondat (14 százalék) és négy visszautaló fókusz (2,4 százalék) alkotja a két tranzakciót.

Ezután a mellékdizskurzus vizsgálata következett. A leírt szövegben beazonosítottam a szövegmagyarázat és a kiszólás különböző altípusait, majd kiszámoltam, hány százalékát teszik ki a teljes előadásnak. A következő eredményeket kaptam:

negyvennégy átfogalmazás (27 százalék), tizenkilenc megszorítás (12 százalék), negyvenkilenc kiegészítő megjegyzés (30 százalék), tizenegy ügyrendi kiszólás (6,8 százalék) és két emlékeztető (1,2 százalék) szerepelt a szövegben. Összesen száztizenkettő szövegmagyarázatot találtam, ami a szöveg 69 százaléka, és tizenhárom kiszólást, ami 8 százaléknak felel meg. A fő- és a mellékdizskurzus összehasonlítása alapján a legtöbb a kiegészítő megjegyzés (30 százalék), nagyságrendben ezt követi

az átfogalmazás (27 százalék), a mondanivalót hordozó informáló mondatok (14 százalék) csak ezután következnek.

Összességében a fődizskurzus az előadás 23 százalékát teszi ki, a mellékdizs-kurzus adja a többi 77 százalékot, tehát a mellékdizskurzus 3,3-szer hosszabb, mint a fődizskurzus.

A kapott eredményeket a 2. táblázatban foglaltam össze.

A fődizskurzus és a mellékdizskurzus arányát kördiagramon is bemutatom. (1. ábra)

Összegzés

Kutatásom kiinduló hipotézise szerint a kiterjesztett, hosszabb monológ is interaktív módon épül fel, mint a dialógus, csak a beszélőváltás mechanizmusát a beszélő ideiglenesen felfüggeszti, amit a hallgatóság tudomásul vesz.

Az előadás interaktivitását Coulthard és Montgomery (1981) módszerének adaptálásával a fődizskurzus és a mellékdizs-kurzus viszonyának, illetve hosszának összehasonlításával mutattam ki.

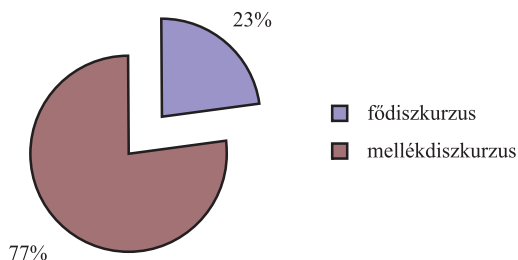
Az előadó a fődizskurzusban fejt ki a mondanivalót, a mellékdizskurzusban reflektál a fődizskurzusra: átfogalmazza, megismétli vagy kiegészíti azt, s itt tesz ügyrendi kiszólásokat és emlékeztetőket, segítve ezzel a hallgatóság recepcióját. A mellékdizskurzus megléte bizonyítja az előadás interaktivitását és dialogikus jellegét.

A fődizskurzus és a mellékdizskurzus ilyen összefonódása úgy értékelhető, hogy az előadó percről percre elemzi magában, vajon a hallgatóság mennyire kö-

Ez a fajta interaktív, dialógusra törekvő előadásmód sikeresnek tekinthető, amiből a tanítás számára levonható következtetés a következő: az előadás megszerkesztésénél vegyük figyelembe, hogy az előadás legnagyobb részét a hallgatóság megértését és befogadását szolgáló magyarázatok tegyék ki, és az előadásnak csak viszonylag kisebb része legyen az új mondanivaló (a fődizskurzus). S ha mindezt megtartjuk, nem esünk abba a csapdába, hogy monológyszerű előadást tartunk, mintegy elszigetelődve a közönségtől, előadásunkkal érdektelenséget váltva ki. A párbeszédszerűen felépített előadás hatékonyabb befogadást tesz lehetővé, s végtére is az előadó végső célja nem is lehet más, mint a hallgatóság recepciójának minél jobb elősegítése.

2. táblázat

<i>Fődiszkurzus</i> Téma oldal		<i>Mellékdizskurzus</i> Befogadó oldal	
előretékintő fókusz	11 (6,6%)	<i>szövegmagyarázat</i>	
informáló tagmondatok	23 (14,0%)	átfogalmazás	44 (27%)
visszatekintő fókusz	4 (2,4%)	megszorítás	19 (12%)
<i>összesen:</i>	<i>38 (23,0%)</i>	kiegészítő megjegyzés	49 (30%)
		<i>összesen:</i>	<i>112 (69%)</i>
		<i>kiszólás</i>	
		ügyrendi	11 (6,8%)
		emlékeztető	2 (1,2%)
		<i>összesen:</i>	<i>13 (8,0%)</i>
		<i>összesen:</i>	<i>125 (77,0%)</i>
fődiszkurzus	38 (23%)		
mellékdizskurzus	125 (77%)		
<i>összesen:</i>	<i>163 (100%)</i>		



1. ábra. A diszkurzus megoszlása

veti és érti az előadást, s ehhez igazítja azt. Ez szintén a szövegforma interakció-szenzibilitását, interaktivitását mutatja. Mivel a mellék-diszkurzus a hallgatóság minél jobb recepcióját és percepcióját szolgálja, ezért minél hosszabb a mellékdizskurzus, minél több az ismétlés, megszorítás és kiegészítő megjegyzés, a szöveg annál interaktívabb, azaz a beszélő annál jobban törekszik a hallgatóság befogadásának elősegítésére, tehát annál többet „beszélget” velük.

Az általam elemzett előadásnál a mellékdizskurzus hossza több, mint háromszorosa a fődiszkurzusnak, ami alapján arra következtetünk, hogy az előadó interaktív módon építi fel előadását: úgy ad elő, hogy közben figyeli a hallgatóság reakcióját, folyamatosan értékeli hallgatói (verbális és nem-verbális) visszajelzéseit, és ezek alapján következtetéseket von le arról, mennyit tudnak és mennyire ér-

tik előadását, majd kiegészít, magyaráz, átfogalmaz stb. Ezek alapján tehát megállapíthatjuk, hogy hipotézisemet a vizsgált anyag megerősíti: az előadás interaktív és interakció-szenzibilis szövegforma, s ellentétben a hagyományos fel fogással a dialógus jellemzői is határozottan jelen vannak.

Gazdasági adatait tekintve az általam vizsgált cég rendkívül sikeres, így megállapítható, hogy ez a fajta interaktív, dialógusra törekvő előadásmód sikeresnek tekinthető, amiből a tanítás számára levonható következtetés a következő: az előadás megszerkesztésénél vegyük figyelembe, hogy az előadás legnagyobb részét a hallgatóság megértését és befogadását szolgáló magyarázatok tegyék ki, és az előadásnak csak viszonylag kisebb része legyen az új mondanivaló (a fődiszkurzus). S ha mindezt betartjuk, nem esünk abba a csapdába, hogy monológyszerű előadást tar-

tunk, mintegy elszigetelődve a közönségtől, előadásunkkal érdektelenséget váltva ki. A párbeszédszerűen felépített előadás hatékonyabb befogadást tesz lehetővé, s végtére is az előadó végső célja nem is lehet más, mint a hallgatóság recepciójának minél jobb elősegítése.

Irodalom

Brown, G. – Yule, George (1983): *Discourse Analysis*. Cambridge University Press, Cambridge.
Cook, G. (1989): *Discourse*. Oxford University Press, Oxford.

Coulthard, M. – Montgomery, M. (szerk.): *Studies in Discourse Analysis*. Routledge – Kegan Paul, London – Boston – Henley.

Huszár Ágnes (1995): Jakubinszkij, a szociolingvisztikai gondolkodás előfutára. *Studia Nova*, III. 163–171.

Iványi Zsuzsa (1998): A nyelvészeti konverzációelemzés. *Magyar Nyelvőr*.

Jakubinszkij, Lev P. (1923): *O gyalogicseszkoj recsi*. Izd. Fonetyicseszkoivo Insztituta, Petrograd.

Kiss J. (1995): *Társadalom és nyelvhasználat*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.

Sziksainé Nagy I. (1999): *Leíró magyar szövegtan*. Osiris, Budapest.

1. melléklet. Terminológiai szótár (angol szakkifejezések magyar fordítása)

Anaphoric	anaforikus (a közlésben korábban már elhangzott nyelvi elemre visszatekintő)
Aside	kiszólás
Comment	kiegészítő megjegyzés
Exophoric	exoforikus (szituációra vagy kontextusra utaló)
Floor holder	magánál tartja a szót
Gloss	szövegmagyarázat
Informing member	informáló tagmondat(ok) (IT)
Main discourse	fődiszkurszus
Member	tagmondat (T)
Procedural aside	ügyrendi kiszólás
Prospective focus	előretekintő fókusz
Qualify	megszorítás
Restate	átfogalmazás
Retrospective	visszatekintő fókusz
Recall	emlékeztető
Sequence	szekvencia, sorozat
Subsidiary discourse	mellékdizkurszus
Topic delimiter	témabehatároló
Transaction	tranzakció

folyt. a következő oldalon >>>

2. melléklet. Egy Amway-ügynök előadása (transzkripció)

<i>Fődiszkurzus</i> Téma oldal	<i>Mellékdiskurzus</i> Befogadó oldal
	<i>1. tranzakció</i>
1. (T) Hát itt az előbb éppen arról volt szó, (visszatekintő fókusz)	2. (T) arról beszélgettünk, (szövegmagyarázat, átfogalmazás)
	<i>1. szekvencia</i>
3. (IT) hogy nagyon sokféleképpen lehet pénzt keresni,	4. (T) lehet találni az utcán, (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 5. (T) lehet munkahelyen pénzt keresni, (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 6. (T) lehet befektetéssel, (szövegmagyarázat, átfogalmazás)
7. (T) vagy más lehetőségek is vannak (előretekintő fókusz).	
	<i>2. szekvencia</i>
8. (T) Nézzük például a munkahelyet! (előretekintő fókusz)	9. (T) Mit kell tenni egy munkahelyen? (szövegmagyarázat, átfogalmazás)
10. (IT) A legtöbb munkahelyen van egy főnök,	11. (T) van munkaidő, (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 12. (T) van egy fix fizetés, (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 13. (T) de általában nem lehet azt tenni, amit az ember szeretne. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)
	<i>3. szekvencia</i>
14. (T) Van az embernek egy másik lehetősége, (előretekintő fókusz)	
15. (IT) ha van az embernek mondjuk több millió forintja, be tudja fektetni.	16. (T) Azt hiszem, ez egy nagyon jó dolog. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)
	<i>2. tranzakció</i> <i>1. szekvencia</i>
17. (T) Én most nem egy befektetésről fogok beszélni, (előretekintő fókusz) ...	18. (T) ... (rövid szünet) másról. (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 19. (T) ...és ha megnézzük jobban az embereket, (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés) 20. (T) azok... azok élnek jobban, (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 21. (T) azok gyerekei járnak jobb iskolába, (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 22. (T) azok járnak szebb ruhákban, (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 23. (T) azok járnak szebb autóval, (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 24. (T) akik vállalkozók... (rövid szünet) (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)

<i>Fődiskurzus</i> Téma oldal	<i>Mellékdiskurzus</i> Befogadó oldal
25. (T) Egy vállalkozásról szeretnék beszélni, (előretekintő fókusz)	26. (T) és egy vállalkozásban általában mindenki annyi pénzt keres, amennyit szeretne, (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés) 27. (T) illetve amennyit dolgozik benne, (szövegmagyarázat, megszorítás) 28. (T) amennyi szaktudást, amennyi időt befektet. (szövegmagyarázat, átfoglalmas)
29. (T) Nézzük meg a szempontokat! (előretekintő fókusz)	30. (T) Az első nagyon fontos dolog, hogy...(ügyrendi)
31. (IT) mennyi pénzt kell befektetni.	32. (T) Mindannyian nagyon jól tudják, (kiszólás, emlékeztető) 33. (T) hogy ha egy vállalkozást valaki elkezd működtetni, több százezer vagy több millió forintra van szüksége. (szövegmagyarázat, megszorítás) 34. (T) Na most, itt szintén van egy vállalkozás, viszont nincs szükség komoly pénzbefektetésre... (szövegmagyarázat, megszorítás)
35. (IT) (rövid szünet) A befektetés... a tőkebefektetés már megtörtént.	
36. (IT) Mögöttünk egy óriási cég áll komoly tőkével.	
37. (IT) Neki megvannak mindazok a dolgai, amihez a pénz kellene,	38. (T) bár ahhoz, hogy valaki itt el tudjon indulni, természetesen szükséges néhány ezer forint.(szövegmagyarázat, megszorítás) 39. (T) Túl nagy pénzre nincs szükség, (szövegmagyarázat, megszorítás) 40. (T) ezért ez mindenki számára elérhető. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)
	<i>2. szekvencia</i>
41. (T) Második pontunkról, (ügyrendi)	42. (IT) hogy azt a szaktudást, amivel ezt lehet csinálni, mindenki meg tudja szerezni... 43. (T) ...akár valakinek öt egyeteme (szövegmagyarázat, átfoglalmas) 44. (T) vagy öt általános iskolája van. (szövegmagyarázat, átfoglalmas) 45. (T) Viszont nagyon fontos dolog, hogy (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)
46. (IT) mindenki ugyanarról a színről indul.	47. (T) Mindegy, hogy előtte mit csinált, (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés) 48. (T) mi volt a foglalkozása. (szövegmagyarázat, átfoglalmas) 49. (T) Az én eredeti szakmám például autószerelő, (szövegmagyarázat, átfoglalmas) 50. (T) autókat javítottam ezelőtt. (szövegmagyarázat, átfoglalmas) 51. (T) Tehát egyáltalán nem az üzleti vállalkozások területén dolgoztam. (szövegmagyarázat, megszorítás) 52. (T) És... tehát...ha idáig soha nem foglalkozott üzlettel, akkor is nagyon jó esélyei vannak. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)

<i>Fődiszkurzus</i> Téma oldal	<i>Mellékdiszkurzus</i> Befogadó oldal
53. (IT) Meg lehet tanulni.	54. (T) Én sem tudtam korábban ... előtte. (szövegmagyarázat, megszorítás) 55. (T) Meg lehet tanulni. (szövegmagyarázat, átfogalmazás)
60. (T) akkor érdemes lenne ezt közelebbről megnézni. (előrettekintő fókusz)	<p data-bbox="561 362 672 382"><i>3. szekvencia</i></p> 56. (T) A harmadik nagyon fontos dolog az időráfordítás. (ügyrendi) 57. (T) Tehát Ön mellékállásban, üzleti vállalkozásban tud ebben a vállalkozásban sikeresen dolgozni... (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 58. (T) ... pénzt keresni. (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 59. (T) Hogyha ez ilyen érdekes feltételekkel indul, (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)
	<p data-bbox="561 651 672 671"><i>4. szekvencia</i></p> 61. (T) Egy rövid példán keresztül be tudom mutatni, hogy épül ez föl, milyen munkáról van szó körülbelül, illetve milyen jövedelmeket lehet szerezni. (ügyrendi) 62. (T) Tehát Önnek lehet egy ilyen vállalkozása, amihez nem kell boltot járnia. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés) 63. (T) Tegyük föl, belép Ön ebbe a vállalkozásba. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés). 64. (T) Nem kell Önnek boltot nyitnia, (szövegmagyarázat, megszorítás) 65. (T) nem kell Önnek raktárt bérelnie, (szövegmagyarázat, megszorítás) 66. (T) nem kellene alkalmazottak, (szövegmagyarázat, megszorítás) 67. (T) nem kellene teherautók. (szövegmagyarázat, megszorítás) 68. (T) Sőt, mondok egy érdekes dolgot. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés) 69. (T) Önnek főnöke sem lesz. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés) 70. (T) Önálló üzlettel fog dolgozni. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)
	<p data-bbox="561 1206 672 1226"><i>5. szekvencia</i></p> 71. (T) Na most, mivel ez egy tájékoztató jellegű beszélgetés, (szövegmagyarázat, megszorítás) 72. (T) nem kell itt mindjárt mindenkinek eldöntenie, hogy akar-e itt most pénzt keresni. (szövegmagyarázat, megszorítás) 73. (T) A döntést mindenki saját maga hozza meg... (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 74. (T) ... ezt később mindenkinek saját magának kell eldöntenie. (szövegmagyarázat, átfogalmazás) 75. (T) Én most itt az Önök meghívója nevében beszélek... (szövegmagyarázat, megszorítás) 76. (T)... mivel itt mi csapatban dolgozunk... ez ebből is látszik... egymást segítve dolgozunk. (szövegmagyarázat, átfogalmazás)

<i>Fődiskurzus</i> Téma oldal	<i>Mellékdiskurzus</i> Befogadó oldal
<p>79. (IT) hogy termékeket Ön egy ellátó cégtől tud beszerezni.</p> <p>80. (IT) Ez a cég sok száz terméket gyárt,</p> <p>81. (IT) és rajta kívül sok ezer más céggel állunk kapcsolatban.</p> <p>83. (IT) Ő vigyáz a termékek minőségére, szállítja őket, raktározza őket, gyártja őket.</p> <p>84. (IT) És nekik vannak teherautói, repülői, raktárai, kísérleti laboratóriumai,</p> <p>87. (IT) Sőt, egy profin felépített műholdas számítógépes rendszere is van, amin keresztül bonyolítják, adminisztrálják ezt az üzletet.</p> <p>88. (T) Tehát a termékoldala megvan. (visszatekintő fókusz)</p>	<p><i>6. szekvencia</i></p> <p>77. (T) Hogy Önnek milyen esélye van elindulni? (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>78. (T) Az egyik oldal. (ügyrendi)</p> <p>82. (T) Ez egy nagyon jó dolog. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>85. (T) minden, amihez tőke kell. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>86. (T) Ez neki megvan. (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p>
<p>90. (IT) A segítőcégnak pedig van egy módszere, amelyik koordinálja ezt a munkát...</p> <p>92. (T) Tehát megvan a módszer...és megvan a termék. (visszatekintő fókusz)</p> <p>101. (IT) Tehát egy csomó ember érdekelt ebben a dologban.</p>	<p><i>7. szekvencia</i></p> <p>89. (T) A másik oldala ennek a vállalkozásnak egy segítőcég. (ügyrendi)</p> <p>91. (T) ... és adja azt a módszert... és azt, hogy hogyan lehet ezt jól csinálni. (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>93. (T) Nagyon fontos dolog, (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>94. (T) mivel Ön soha nem foglalkozott ezzel a típusú vállalkozással, ahogyan én sem. (szövegmagyarázat, megszorítás)</p> <p>95. (T) Magyarországon ez egy új szakma... (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>96. (T)... fontos, hogy segítsék...(szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>97. (T)... hogy Ön mellett olyan emberek állnak, akik az ismerősei, barátai...(szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>98. (T) ...sőt, azok, akik ma meghívták Önt ide. (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>99. (T) Tehát olyan segítők, akik kapcsolatban állnak egymással, kapcsolatban állnak a céggel...(szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>100. (T) ...sőt, ebbe a segítővonalba valószínűleg beletartozom én is. ...(szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p>
	<p><i>8. szekvencia</i></p> <p>102. (T) Van itt valaki, aki esetleg vállalkozó volt? (kiegészítő magyarázat) (többen felelnek a kezüket)</p> <p>103. (T)...igen.. igen... (az előadó tekintetével végignéz a jelentkezőkön) (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p>

Fődiszkurzus Téma oldal	Mellékdiszkurzus Befogadó oldal
113. (IT) Itt működik egy olyan segítőcsapat, aki segít Önnek abban, hogy Ön jól kezdje el és sikeresen csinálja.	<p>104. (T)... Pista... Őt tudom... (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>105. (T)... tehát, ha Önök közül valaki például szeretne egy üvegboltot...egy üveges vállalkozást nyitni, (szövegmagyarázat, átfogalmazás)...</p> <p>106. (T)... és átmenne egy olyan vállalkozóhoz, aki már ezt profi módon csinálja... profi üveges...(szövegmagyarázat, átfogalmazás)...</p> <p>107. (T)... tőle megkérdezné, hogy honnan szerez be síküveget...(szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>108. (T)... milyen szakmai fortélyok vannak... fogások vannak... meséljen már egy kicsit...(szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>109. (T)...hiszen szeretnénk mi is sikeres üvegesek lenni...hogyan kell egyáltalán egy ilyen vállalkozást beindítani? (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>110. (T) Vajon mennyi segítséget adna? (kiszólás)</p> <p>111. (T)...igen...semmilyet... igen... ez a tapasztalat. (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>112. (T)...igazából ő nem nagyon érdekelt abban, hogy mi sikeresek legyünk.(szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p>
<p>114. (T) Na, nézzük, hogy Ön mit nyer ebben az üzleti vállalkozásban. (előretekintő fókusz).</p> <p>115. (IT) Egyrészt nagykereskedelmi áron tudja beszerezni a termékeket.</p>	<p style="text-align: center;"><i>9. szekvencia</i></p> <p>116. (T) Tehát olcsóbban tudja beszerezni őket. (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>117. (T) Ez hosszú távon komoly megtakarítást jelent. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>118. (T) A másik fontos dolog, (ügyrendi)</p> <p>119. (IT) hogy Önnek lesz egy szűk vevőköre.</p> <p>120. (T)... pontosabban Önnek lesz egy forgalma... ezen keresztül lesz az Ön jövedelme (szövegmagyarázat, megszorítás)</p> <p>121. (T) Hogy Önnek milyen forgalma lesz, ezt nem tudom. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>122. (T) 100 forint? Vagy 1 millió? (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>123. (T) Ez az Ön döntése. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>124. (T) Természetesen itt ez a munkától függ. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>125. (T) A vevők azok lesznek, akiket Ön ismer... az Ön barátai...(szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>126. (T) Mekkora forgalomra számíthat Ön? (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>127. (T) Nem tudom... akármekkora is lehet. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>128. (T) Tehát, aki az üzleti vállalkozást másodállásban akarja csinálni, annak nem lesz sok ideje, nem lesz sok vevője... kb. 10-15 fő... (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>129. (az előadó számokat ír a táblára) (kiszólás, ügyrendi: táblai illusztráció)</p>

<i>Fődiskurzus</i> Téma oldal	<i>Mellékdiskurzus</i> Befogadó oldal
	<p>130. (T) Ez havi 10-15 ezer forint (kiegészítő megjegyzés)</p> <p>131. (T) Kell-e ehhez a kisforgalomhoz bolt? (kiegészítő megjegyzés)</p> <p>132. (T) Azt hiszem, nem. (kiegészítő megjegyzés)</p> <p>133. (T) Kell-e ehhez teherautó? (kiegészítő megjegyzés)</p> <p>134. (T) Nem. (kiegészítő megjegyzés)</p> <p>135. (T) Kell-e ehhez bolt? (kiegészítő megjegyzés)</p> <p>136. (T) Nem. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés) (lánc)</p> <p style="text-align: center;"><i>10. szekvencia</i></p> <p>137. (T) Van egy érdekes, másik jövedelemforrás. (ügyrendi)</p>
138. (IT) Ezt úgy hívják, hogy visszatérítés.	139. (T) Forgalomtól függő visszatérítés. (szövegmagyarázat, átfogalmazás)
140. (IT) Ez úgy néz ki, hogy az ellátó cég a forgalom egy bizonyos százalékát visszafizeti...	141. (a táblán adatokkal illusztrálja a várható összeget) (kiszólás, táblai illusztráció, ügyrendi)
142. (T) Nézzük az Ön esetében mennyi pénzt fog jövedelmezni? (előretekinthető fókusz)	<p>143. (a táblán kiszámolja) (kiszólás, ügyrendi)</p> <p>144. (T) 45 000 forint... (kiegészítő megjegyzés)</p> <p>145. (T) Ennyi pénz másodállásban, mint kiegészítő jövedelem... (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>146. (T) Na most én nem azért jöttem el Gyuláról, hogy elmondjam hogyan lehet 45 000 forintot keresni... (kiszólás, emlékeztető)</p> <p>147. (T)...és valószínűleg én nem is kezdtem volna el ezt vállalkozást 45 000 forintért. (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>148. (T) Önök közül ki az, aki azt mondja, hogy 45 000 forint sok pénz? (kiegészítő megjegyzés) (A hallgatóság közül néhányan felemelik a kezüket)</p> <p>149. (T) Ki az, aki azt mondja, hogy kevés pénz? (kiegészítő megjegyzés) (A hallgatóság közül néhányan felemelik a kezüket)</p> <p>150. (T) Én ezt mondom. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>151. (T) Ez inkább kevés pénz... (szövegmagyarázat, megszorítás)</p> <p>152. (T) De én tudok olyat is, aki azt mondja, hogy ezzel jól kiegészíti a mostani családi kasszát. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p>
153. (T) ... tehát ezt néhány órában egy héten meg lehet keresni. (visszatekinthető fókusz)	
	<i>11. szekvencia</i>
154. (T) De lehet, hogy Ön azon gondolkodik, hogy hogyan lehetne a forgalmát megnövelni? (előretekinthető fókusz)	<p>155. (T) Kialakítani nagyobb, egy nyolcszáz vagy ezer főből álló vevőkört? (szövegmagyarázat, átfogalmazás)</p> <p>156. (T) Ez természetesen nagyobb forgalmat ad le. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p> <p>157. (T) De valójában ehhez sok idő kellene, raktárkészlet. (szövegmagyarázat, megszorítás)</p> <p>158. (T) Ez nem egy jó üzlet. (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés)</p>

159. (T) De a másik megoldás az, hogy legyen Önnek tíz vagy húsz vevője, és Öntől havonta legalább nyolcvan- vagy százezer forint értékben vásároljanak. (előrettekintő fókusz)

160. (T) Fog-e az Ön szomszédja Öntől havonta százezer forint értékben vásárolni? (kiegészítő megjegyzés)

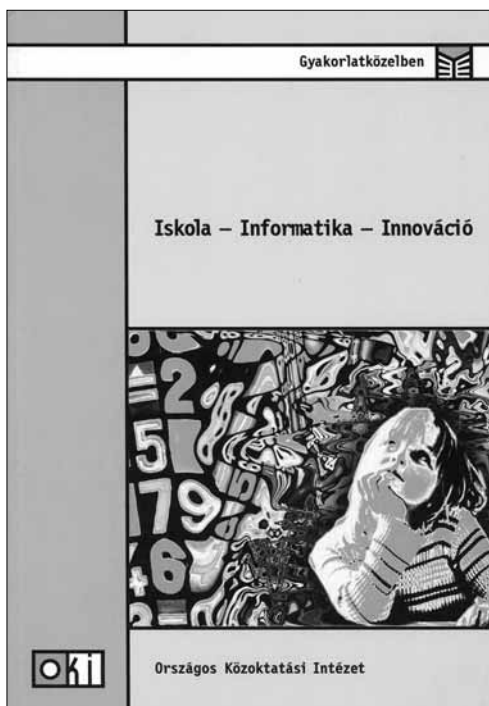
161. (T) Nem. (kiegészítő megjegyzés, közönség válasz)

162. (T) Nem... ez nem valószínű. (szövegmagyarázat, átfogalmazás)

12. szekvencia

163. (T) Hasonló helyzetben volt a negyvenes évek elején egy cég, amit mindnyájan nagyon jól ismernek, a McDonald's cég, amelyik krumplit... krumplit és hamburgert árult... és az emberek nagyon szerették a gyors kiszolgálást... és rengeteg hamburgert sütöttek... (szövegmagyarázat, kiegészítő megjegyzés) (magnófelvétel vége)

Veresné Valentinyi Klára



Az OKI könyveiből