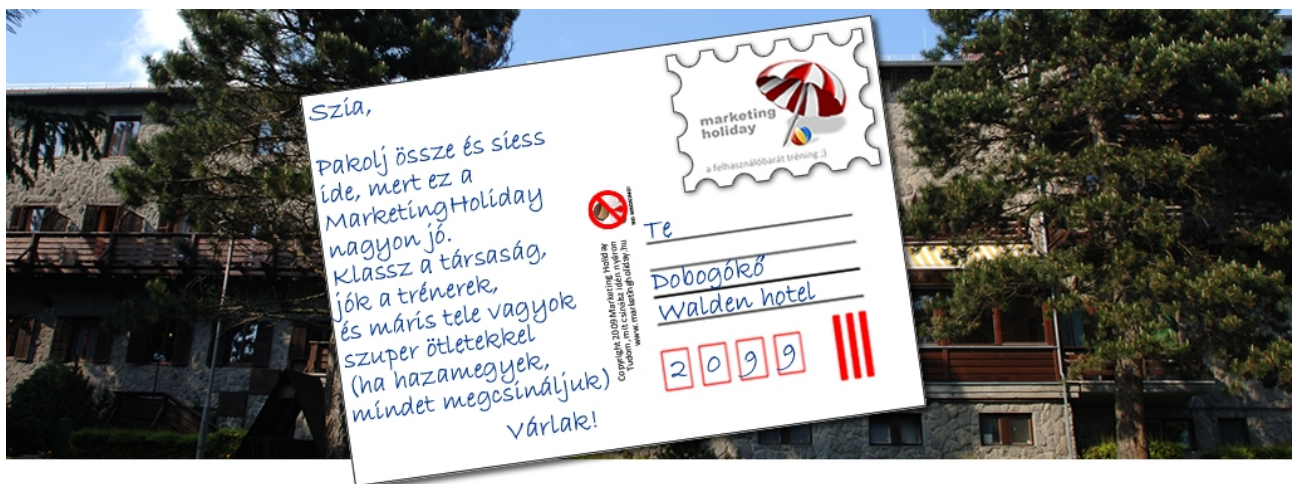


*Hogyan figyeljük oda konferenciákon,
tréningeken, hogy az a legtöbb hasznot
hozza számunkra?*

Avagy a hatékony odafigyelés tízparancsolata



Vidi Rita - 2009 - Marketing Holiday

Marketing Holiday - Mire hazaérsz, már meg is valósítod! >>

Hát ez meg mire jó?

Előadóknak, trénereknek azt szokták tanácsolni a témában jártasak, hogy ne akarjanak túl sok információt rázúdítani a közönségre, mert a befogadó képességnek megvannak a maga szűkre szabott korlátai. Hatványozottan érvényes ez abban az esetben, amikor egy-két nap alatt, több előadót is van szerencséje meghallgatnia a közönségnek: ilyenkor nem várható el egy **átlagos** tréningre, konferenciára járó **hallgatótól**, hogy elejétől a végéig befogadjon minden hasznos információt, és olyan felismerései legyenek, mint például egy személyes konzultáció alatt.

A hangsúly az átlagos hallgatón van. Mert az alábbiakat elolvasva Te már átlagon felüli leszel, és garantáltan a többszörösét tudod befogadni, akármilyen előadásra mész is a jövőben, mint amire ez előtt voltál képes.

Az átlagos hallgatók megveszik a jegyet, megjelennek a képzésen, majd elvárják, hogy kitátott szájukba beropüljön a friss, sültgalamb. Minden energiabefektetést az előadótól várnak, és a képzés esetleges sikertelenségét csakis az prezentációban keresik.

Akár hiszed, akár nem, amikor elmész egy képzésre - legyen szó akár konferenciáról, akár tréningről, akár kiscsoportos konzultációról, de ide sorolhatjuk még az online kurzusokat is -, **kettőn áll a vásár**: hiába kapod a világ legjobb prezentációját, a világ legszuperebb hasznos, milliókat érő információval, ha Te, mint közönség egyáltalán nem vagy nyitott a dologra, és unottan, fapofával, félig alvó állapotban "figyelsz".

A másik véglet: hiába készülsz több színű tollakkal, részletes jegyzetekkel, nyitottsággal, odafigyeléssel, ha az előadásban nincs semmi plusz, nincs semmi, ami lázba hoz, sem mondanivalóban, sem kivitelezésben, de még az előadó személyiségében sem.

Most Rólad, mint hallgatóról fogok beszélni, mert abban biztos vagyok, hogy a Marketing Holiday-en minden előadás és téma új energiákkal és megoldásokkal fog felvillanyozni, tehát az egyik oldalról adottak lesznek a lehetőségek. Ahhoz viszont, hogy a maximumot tudd kiaknázni ebből a két napból, Neked is hozzá kell tenned a magadét.

Az alábbiakban ismertetem a hatékony odafigyelés tízparancsolatát, és megmutatom azt is, hogy miért van erre szükség.

Kezdjük ez utóbbival!

Milyen hibákat követünk el hallgatóként, figyelőként?

Biztosan észrevetted már magadon, hogy többnyire azt hallod meg, ami érdekel, érint téged. A hallás ugyanakkor nem jelent odafigyelést. Odafigyelni nem annyit tesz, mint hallani, meghallgatni valamit, ugyanis **az odafigyelés munka, sőt, kemény munka!** Összpontosítást és energiát igényel (ezért lesz majd például a Marketing Holiday-en folyamatos eszem-iszom, rágcsa, kávé, hogy az energiát pótolni tudd, éhség, szomjúság miatt egy percig se lohadjon a figyelmed!).

Az odafigyelés készsége fejleszthető, és ha tanulni akarsz, akkor a vállalkozók álmoskönyve szerint a kifejlesztett odafigyelési készséggel hosszútávú szerencsés időszak hozható létre :). (Forrás: *Vidi Rita Vállalkozói álmoskönyve*). Neked tulajdonképpen **szakképzett odafigyelővé kell válnod**, hiszen ez lesz az egyik legfontosabb eszközöd,

[Marketing Holiday - Mire hazaérsz, már meg is valósítod! >>](#)

nem csak konferenciákon, hanem a hétköznapi beszélgetések alkalmával is.

Ha hatékonyan figyelsz oda, akkor meghallod azt, ami Téged érdekel és azt is, ami még ismeretlen számodra, de nagyon hasznos! Ha hatékonytalanul figyelsz oda, akkor nem csak lemaradsz a fontos dolgokról, de az apró részeket sem tudod majd kerek egészé kovácsolni. Voltam már például olyan konferencián, ahol minden előadó más volt, másképp és másról adott elő, a nap végén mégis egy olyan iszonyatosan fontos felismerésem lett az egészből, ami azonnal kihatott az üzleteimre! Azóta is áldom az eszemet, amiért odafigyeltem egész nap!

Az odafigyelés és következményeinek minőségére nagyon sok minden kihat negatívan.

Hibák, amiket általában el szoktunk követni előadás hallgatóként:

1. hiba

Összpontosítás hiánya

Ha nem tudsz egy órán át csak és kizárólag egy valamivel foglalkozni, akkor minimális az esélye, hogy kihozhatod a maximumot egy előadásból, hallgatóként! Tréningezd magad, figyelj feszülten egy-két órán keresztül valamire. Mindez semmi másan nem múlik, csak elszántságon és döntésen.

2. hiba

Rossz testhelyzet

Ne fekédj, ne görnyedj, ne csavard keresztbe egymáson a lábaidat. Változtass a testhelyzeten, ha kényelmetlen, és ha lehet, ne a terem szélén válassz ülőhelyet!

3. hiba

Előítélet a beszélővel és a témájával szemben

Erről már könyvet tudnék írni, hogy hányszor elkövettem ezt a hibát, utólag sokszorosan megbánva, magamban bocsánatot kérve az előadótól... Akár a témával, akár az előadóval kapcsolatban vannak előítéleteink, megfosztjuk magunkat a mondanivaló jó helyre - fejünkbe - jutásától, lemaradunk az információ lényegéről, ami akár milliókkal is megrövidíthet minket (én megrövidítés alatt azt is értem, amikor információ hiány miatt nem keresünk meg bizonyos pénzeket. Ugyanis a vállalkozásunkban kimondottan első helyen álló feladatunk a pénz megkeresése.)

4. hiba

Lustaság (most nem fél egészség!)

Lehetséges, hogy egy előadás alkalmával - akár elejétől a végéig - előbukkannak olyan gondolatok, adatok, információk, amik számunkra értelmezhetetlenek, éppen ezért hirtelen érdektelenné válik az egész előadás. Ha ilyennel találkozunk, hallgatói pillanataink alatt, akkor egy teendőnk van: alaposan utánajárni a számunkra még érthetetlen témáknak, be kell satírozunk a fehér foltjainkat! Akár úgy, hogy az előadás után

Marketing Holiday - Mire hazaérsz, már meg is valósítod! >>

utánaolvasunk (előadók szoktak általában könyveket ajánlani, írd fel ezeket), vagy elbeszélgetünk a témában jártasabb ismerőseinkkel erről (alias mastermind). Tehát ne legyél lusta megismerni azt, ami most még - az előadás alatt - ismeretlen!

5. hiba

Túlzott érzelmi reakciók, illetve érzelmi rövidzárlatok

Ha egy számunkra érdekes, izgalmas előadás közben becsúszik az előadótól egy olyan szó, vagy mondat, amely érzelmi húrokat pendít meg nálunk, akkor tévútra vihetjük magunkban az egész előadást, ezzel a nullára redukálva minden eredményt. Például, egyszer elkövettem azt a merényletet az olvasóim ellen, hogy egy olyan címsorral "kápráztattam" el őket, amiben szerepelt az "agyhalott" szó (magamra értettem, nem másokra). Annyi felháborodott levelet kaptam, hogy csak pislogtam. Nyilván a szó maga, önmagában elhangozva, leírva, már érzelmeket generálhat az arra fogékonyaknál, de a számítástechnikával kapcsolatban éppen semmi érzelmi együttthatója nem volt (szerintem, és szándékom szerint). Az olvasók - a reagálók - a saját érzelmeiket vitték bele a levelembe, nullára redukálva annak értékét. Nyilván az előadónak is felelőssége, hogy ne használjon olyan szavakat, amik erős érzelmi reakciókat váltanak ki, de ha hallgatóként 50%-ban rajtad múlik az előadás sikeressége, akkor Te megtennéd, hogy nem hagyod eluralkodni az érzelmeidet? Mert én igen. (Ilyen szavak lehetnek vallásra, kisebbségre, állatokra vonatkozó utalások, amik általában illusztrációk, de a figyelmetlen hallgató úgy érzi, hogy provokáció... Te ne ess ebbe a hibába!)

6. hiba

Túlbugzó jegyzetelés

Ha minden szót meg akarsz örökíteni, akkor lemaradsz a lényegről: a következtetésekről, a bensődben zajló feldolgozás eredményeiről. Túlbugzó jegyzeteléssel elveszítheted az előadás logikai fonalát - ha van neki olyanja :) - és kimaradhatnak kulcsfontosságú részletek.

Jegyzetelj kulcsszavakat, rövid tömondatokat két oszlopba:

Tények

Következtetések

Közben kéznél tarthatsz egy egészen más színű tollat, hogy gyorsan feljegyezd a bevillanó, saját üzletedre, vállalkozásodra ráhúzható - akár konkrét - ötleteket (ezeket is inkább röviden, utólag még lesz időd kidolgozni.) Számomra ez a más színnel felírt 4-5 mondat hozta például a második Marketingtorta után a legtöbb eredményt hozó megvalósult eredményt! A konferencia után végignézttem a jegyzeteimet, majd kikerestem csak a más színnel írt, konkrét ötleteimet, amiket bizony, azonnal elfelejtettem. Így viszont megmaradtak, kikereshetők lettek, és kidolgozhatók. Így nem lesz az az érzésed egy-két tartalmas konferenciázás után, hogy "ha 3 napon belül nem valósítom meg, akkor odalesz minden". Ugyanis bármikor előveheted ezeket a felfirkált, fontos, konkrét ötleteket, amit a legkreatívabb agyi állapotban hoztál létre, mert megvalósítani sosem késő!

[Marketing Holiday - Mire hazaérsz, már meg is valósítod! >>](#)

7. hiba

Gondolati vita az előadóval

Nyilván széles látókörrrel és széles körű információkkal rendelkezel, meggyőződéssel viseltetsz bizonyos témákkal kapcsolatban, tapasztalataid is vannak. Ugyanakkor, bármennyire is ellentétes a véleményed az előadóval, sose állj le gondolatban vitázni, replikázni, ripsztokat fogalmazni, mert megint csak lemaradsz a lényegről: egy esetleges olyan nézőpontról, vagy apró részletről, ami fontos lehet, hogy benned még tovább érjen, épüljön ez a terület.

8. hiba

Tettetett figyelem

Ha csak okosan nézel, attól még nem leszel okos. Ha bólogatsz, attól még nem érted. Ne tettesd a figyelmedet, mert olyan energiákat von el, amik a tényleges odafigyeléshez lennének szükségesek. Ha elkalandozol, találgat vissza minél hamarabb, nyújtózkodj, vegyél néhány nagy levegőt, és figyelj az előadóra, a szavaira, a hanglejtésére, de leginkább a mondanivalójának rád vonatkozatható következtetéseit próbáld levonni (Tudod: tények-következtetések-konkrét ötletek)

9. hiba

Beszélgetés másokkal, firkálgatás

Ha eltereled a saját figyelmedet, azzal elterelheted másokét is, márpedig ehhez nincs jogod. Ne beszélj, ne firkálgass, ne dudorássz, ne morogj a bajszod (kém, nőknél mit szoktak mondani? :)) alatt. Tisztelj meg minden jelenlévőt azzal, hogy odafigyelsz. Magadat is!

A parancsolatok

Nyilván ezeknek a hibáknak éppen az ellenkezőjére kell koncentrálnunk, és nemcsak konferencián való információszerzés hatékonyságát növeljük meg ezzel, hanem emberi kapcsolatainkat, párbeszédeinket is sokkal hatékonyabbá, kellemesebbé tehetjük.

Ugyanakkor már a konferencia előtt nem árt egy **10 részből álló parancsolatsort tudatosítanunk magunkban**, bizony, már előre dolgoznunk kell hallgatóként is, készülnünk, hangolódniunk kell! Ez is ugyanúgy befektetés, mint bármi más: sok-sok hasznot lehet belőle hajtani. És hidd el nekem, ebben nem akadályozhat meg semmi és senki!

1. parancsolat

Olvas minél többet az előadás előtt a témáról, az előadóról!

Ha egy információ már ismerősként üdvözölhető a számodra, akkor nem az alapfogalmak tisztázásával kell bajlódnod és utána sem az egész kép felépítésével kell foglalkoznod, hanem konkrét ötleteid lehetnek az előadás közben! (Tudod: Tények-következtetések-konkrét ötletek)

Marketing Holiday - Mire hazaérsz, már meg is valósítod! >>

2. parancsolat

Válassz jó ülőhelyet!

Ne köss kompromisszumokat, ülj közel, kényelmesen, láss és halld meg a fontos információkat megfelelően!

3. parancsolat

"Mit profitálhatok ebből?"

Mindig ez a kérdés lebegjen a szemed előtt, hogy ha előadót hallgatsz, írd le a tényeket, a következtetéseidet, és ne hogy elfelejtsd felírni az ötleteidet! Hiszen azok már konkrét válaszok erre a kérdésre!

4. parancsolat

Jegyzetelj!

Ne minden szót, ne minden mozdulatot, ne írd le az egész diát, csak a tényekre, a következtetésekre, és a konkrét ötletekre figyelj, ezek is fognak adni bőven írnivalót :). De mindenképpen jegyzetelj! Ha nem jegyzetelsz, kidobtad az idődet és a pénzedet az ablakon!

5. parancsolat

Maradj nyitott!

Iktasd ki az érzelmi reakciók és az előítéletek lehetőségét!

6. parancsolat

Ne foglalkozz mással!

Ne beszélj, ne figyelj másokat, az előadóra és az előadásra koncentrálj, összpontosíts arra, amiért ott vagy: hogy hasznod legyen belőle, hogy profitálj belőle!

7. parancsolat

Belső kérdések

A Ki, Mit, Hol, Mikor, Miért, Hogyan, Mennyit kérdésekre adott válaszok teljesen le tudják fedni az adott témakört. Ha nagyon nem tudnád felvenni a fonalat, akkor sorold magadban ezeket a kérdéseket, és az előadás megadja valamelyikre (többre is) a választ. Kapaszkodj ezekbe, utólag lesz még alkalmaid a többi kérdésre is megtalálni a válaszokat!

8. parancsolat

Foglald össze és tekintsd át az eddigieket!

Főleg egy teljes napot, illetve több napot igénylő konferenciákon hasznos, ha összefoglalással ülepíted az addig elhangzottakat. Akár szünetekben, akár este, lefekvés előtt érdemes egy átfogó képet megfogalmazni, mintha valakinek tudósítanál a nap lényegéről (tipp: audacity szoftverrel készíts hangfelvételt saját magadnak a

[Marketing Holiday - Mire hazáersz, már meg is valósítod! >>](#)

benyomásaidról, ötleteidről. Ha ez nincs kéznél, használd a mobiltelefonod hangfelvevőjét! Én egyszer hazafelé autókázva a mobilomat használtam, közben néhány autóst leszidtam persze, ezeket is jó visszahallgatni ám!)

9. parancsolat

Kérdezz az előadótól!

Két mondást idézek most neked a kérdezésről. Az egyik: "Nincs hülye kérdés, csak az, amelyiket nem tesznek fel." A másik: "Aki kérdez, 5 percig buta - aki nem, az örökre az marad."

10. parancsolat

Legyél ott!

Hiába vagy profi hallgató, odafigyelő, perfekt előadás figyelő, ha nem veszel jegyet, és nem vagy ott! Az előadóink felkészültek, készülj fel Te is, aztán tegyük össze ezt a két dolgot, és hozzunk ki valami fantasztikusat az üzleted számára augusztus 8-9-én Dobogókőn, a [Marketing Holiday-en!](#)>>