

ATT INLEDA EN MUNTLLIG PRESENTATION

EXEMPEL 1: Vi ska prata om Andra Världskriget mellan 1939–1945. Till att börja med ska vi prata om hur kriget började, sedan kommer vi att prata om hur kriget spridde sig under åren 1941–42. Sedan kommer vi att prata om hur Axelmakterna drevs tillbaka tills kriget var över 1945...

Kommentar: *Detta är en inledning som är mycket vanlig. Den ger en översikt om de delar gruppen avser att ta upp, men den är ganska tråkig. Det är bättre att försöka fånga publikens intresse med en lite annorlunda inledning...*

ATT INLEDA EN MUNTLLIG PRESENTATION

EXEMPEL 2: Den 1 september 1939, strax före Tysklands invasion av Polen som markerade början av andra världskriget, skrev Zygmunt Klukowski, en ung polsk läkare, i sin dagbok att alla talade om krig. *"Alla,"* fortsatte han, *"är säkra på att vi (Polen) kommer att vinna."*

Nazi-Tysklands krig med Polen som började 1 september var en ojämn historia. Fem tyska arméer, 1,5 miljoner män, 2000 stridsvagnar och 1900 moderna flygplan mötte färre än en miljon polska trupper med mindre än 500 flygplan och ett litet antal pansarfordon till sitt förfogande. De väl utarbetade tyska stridsplanerna, det tekniska understödet, samt en tysk förståelse för vikten av modern taktisk krigsföring var andra delar som gynnade Tyskland.

Inom fem dagar hade de tyska styrkorna övertagit samtliga gränsområden. Den 7 september var de främre trupperna bara 25 mil från den polska huvudstaden Warszawa. Polska flygstyrkor eliminerades och den polska armén splittrades upp och omringades. Den 17 september var kriget nästan över. Tio dagar senare, efter ett förödande flyganfall övergavs Warszawa. *"Vi är ännu inte redo"*, skrev Dr. Klukowski två veckor senare, *"att diskutera orsakerna till vårt nederlag... Nederlaget är ett faktum, vi kan bara inte tro det."*

Kommentar: *Denna inledning engagerar publiken från början genom att hänvisa till en person, en polsk läkare och hans kommentarer om början av kriget. Det visar ett intresse för ämnet som kan smitta av sig till publiken och göra dem mer positiva och intresserade av att lyssna till fortsättningen av presentationen.*