

Etkili Sunum Teknikleri

Arş. Grv. Gültekin ALTUNTAŞ



Giriş



- Büyük iletişimci doğulmaz; büyük iletişimci olunur!
- Sunum yapma becerisi, eğitim ve deneyim yoluyla elde edilebilecek bir beceridir.


Gündem

- Giriş
- Sunum
 - Hazırlık aşaması,
 - İçeriğin hazırlanması aşaması
 - Görsel ve işitsel malzeme ile içeriğin zenginleştirilmesi aşaması,
 - Uygulama aşaması
- Öneri ve Örnekler
- Sonuç

Neden Sunum Yaparız?

Sunum yapmanın temel olarak üç amacı vardır:

1. Bir konuda bilgi vermek,
2. Bir konuda ikna etmek,
3. Bir konuda eğitmek...



Tanımlar

Sunum

- "İletilmek istenen mesaj(lar)ın doğrudan bir biçimde karşı taraf(lar)a aktarılması işi"dir.

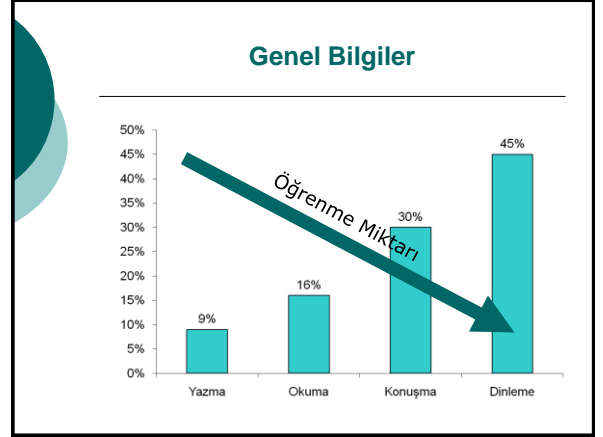
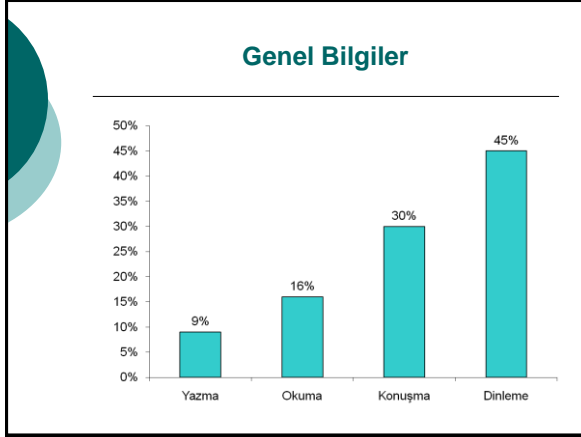
Etkili

- "Arzulanan sonuca ulaşmaya" yönelik

Genel Bilgiler


Yetişkinler.


- Sorun odaklıdır,
- Gerçek yaşam deneyimi ister,
- Deneyimlerine uygunluk arar,
- Eğitim konusunda söz sahibi olmak ister,
- Farklı öğrenme biçim ve hızlarına sahiptir,
- Takım çalışması ister,
- Ancak 8-10 dakika yoğunlaşır,
- Sonuçları kısa sürede görmek ister...



- ### Genel Bilgiler
- Duyduklarımızın %20'sini,
 - Gördüklerimizin %30'unu,
 - Duyduklarımızın ve gördüklerimizin %50'sini,
 - Duyduklarımız, gördüklerimiz ve denediklerimizin %90'ını hatırlarız.

- ### Genel Bilgiler
- Yine de tüm iletişimin %70'i,
 - Yanlış anlaşılır,
 - Yanlış yorumlanır,
 - Reddedilir,
 - Çarpıtılır,
 - Duyulmaz?!

- ### Sunum Kaygısı
- Ölüm korkusu kadar gerçektir.
 - Titreyen eller / ayaklar / dizler
 - Kırmızı yanaklar,
 - Titrek bir ses tonu,
 - Hafıza kaybı,
 - Mide bulantısı, vb.
- 

- ### Sunum Kaygısının Nedenleri
- Ne olacak sorusuna verilecek cevabın olmaması, bilinemezlik!
 - Kontrolü kaybetme korkusu,
 - Çatışma korkusu,
 - Yedek plan eksikliği,
 - Konunun ilginç olmaması,
 - Dikkat dağınıklığı,
 - Herkes bana bakıyor?!
 - Acaba unutmuyum?
- 

Sunum Kaygısını Giderme Yöntemleri

- Sunum öncesi, dinleyicileri tanımak avantaj sağlayabilir.
 - Onlar düşman değil, yalnızca meraklı...
- Olası sorular için önceden hazırlıklı olunabilir.
- Başarılı bir sunum yaptığınızı gözünüzde canlandırabilirsiniz.
- Sunuma, fiziksel ve zihinsel olarak hazırlanılabilir.



Sunum Kaygısını Giderme Yöntemleri

- Başarılısınız,
- Güçlüsünüz,
- Kendinize güveniyorsunuz,
- Sakinsiniz,
- Ağır yemekler yemediniz,
- Gazlı içecekler içmediniz,
- Sunuma erken geldiniz,
- Sizi rahatlatacak biri ön sırada!

DAHA NE OLSUN?!



Etkili Sunumlar

- Kaygı düzeyinizi kontrol edebildiğiniz,
- Katılımcı merkezli,
- Amaçları gerçekleştiren,
- Katılımcıların eğlendiği,
- Sizin eğlendiğiniz,
- Bir zaman planı içerisinde hareket ettiğiniz sunumlardır.

Hazırlık (Planlama) Aşaması

1. Amacınızı belirleyin...
 - Ne başarmak istiyorsunuz?
2. Katılımcılar konusunda fikir sahibi olun...
 - Başarınız onlara bağlıdır.
 - Büyüklük?
 - Demografi?
 - Bilgi düzeyleri?
 - Motivasyonları?
 - Neden oradalar?
 - Ne bekliyorlar?



Hazırlık (Planlama) Aşaması

3. Oturum planı
 - Katılımcı ve koltuk sayısı,
 - Oturma düzeni,
 - Işık,
 - Görsel / işitsel ekipman,
 - Dikkat dağıtıcı unsurlar
4. Hangi gün / saat?
 - Sabah,
 - Öğle,
 - Akşam,
 - İşgünü / Hafta sonu

Hazırlık (Planlama) Aşaması

5. Organizasyon
 - Ana hatları belirleyin (1-5),
 - Kanıtlar sunun,
 - Geçişleri planlayın,
 - Taslak hazırlayın,
 - Bir hikayeniz olsun.
6. Prova
 - Mümkünse, sunumun yapılacağı ortamda,
 - Senaryo yazın ve zaman ayarı yapın,
 - Soru ve cevap oynayın,
 - Sunumun yapılacağı ekipmanı gözden geçirin,
 - Durumsallık oynayın...

Sunumunuzu Organize Etme

- Konu
- Kronoloji
- Problem / Çözüm
- Neden / Sonuç

Taslak Sunu

- Anahtar sözcükler,
- Konuşma akışı,
- Esnek,
- Katılımcıya duyarlı

Sunum Aşaması #1: Yakınlık Kurma

- Giriş
 - Ortama derin bir nefes alarak girin.
 - Nefesinizi alanın ortasına kadar tutun,
 - Yüzünüze kan gelir, canlı görünürsünüz.
 - Girdikten sonra, sağdan sola bir göz gezdirin...
- Eğer erken gelemediyseniz, kendi alanınız izlenimini oluşturmak için mobilyaların yerini değiştirin.



Sunum Aşaması #1: Yakınlık Kurma

- Yakınlık kurma,
 - Katılımcılar size güvenmeli ve onları umursadığınızı bilmelidir.
- Başlamadan önce,
 - Kalabalığa karışın, isimleri öğrenin.
 - Katılımcılara yönelik bilgilerinizin doğruluğunu teyit edin.
 - İyi bir ilk izlenim bırakın (180 saniye).
- Hoşlandığımız insanları dinleriz.



Sunum Aşaması #1: Yakınlık Kurma

- Kürsünün önünde durun,
 - Arkasında kalırsanız yalnızca bedeninizin üst kısmı görünür.
 - Kendinizi savunmada hissedersiniz.
- Temiz ve düzenli bir kıyafet giyin,
- Mimiklerinizi, vücudun üst kısmı aracılığıyla verin.
- Neşeli ve gülümseyen bir yüz ile sahneye çıkın.



Sunum Aşaması #2: Açılış Konuşması

- Kendinizi tanıtır,
 - Niye sizi dinlemeliler açıklayın...
- Dikkat çekin, yakınlık kurun ve sunumuzun konusunu belirtin.
 - Şaka, fıkra, vb.,
 - Küçük bir hikaye,
 - Endişe edilmesini sağlayacak bir istatistik,
 - Katılımcıları düşündürecek bir nokta,
 - Katılımcıları aktif katılıma davet
- Katılımcıların geri dönüşünü alın.

Sunum Aşaması

#2: Açılış Kapatma Konuşması

- Bilgi vermeye yönelik ise,
 - Zaman içerisinde içeriğe yönelik parametreleri açıkça belirtin.
- İkna etmeye yönelik ise,
 - Problemin ne olduğunu,
 - Kimi ilgilendirdiğini,
 - Çözümün ne olduğunu söyleyin.
- Özetleyin.



Sunum Aşaması

#3: Ana Hatları Açıklama

- Devamlı olarak bir ana hattı açıklayın, geçiş yapın, diğer ana hattı açıklayın geçiş yapın...
- Kanıtlarla destekleyin.
- Örnekler verin.
- Katılımcılardan geribildirim alın ve soruları cevaplayın.
- Katılımcılara dikkat edin ve onlara odaklanın.
 - Dinliyorlar mı?

Sunum Aşaması

#4: Sonuçlandırma

- Bitirmek üzere olduğunuzun işaretlerini verin.
- O ana kadar anlattıklarınızı özetleyin.
- Onlara hatırlayacak ve / veya onları harekete geçirecek bir şey verin.
- Soruları yanıtlayın.

Sunu

- İçerik
 - Değer katmıyorsa, söyleme!
- Açılış
 - Drama yararlı veya gerekli mi?
- Renk
 - Sahne ve ışıklara dikkat!
 - Karanlık oda – açık renk font ve koyu renk arka plan
 - Aydınlik oda – koyu renk font ve açık renk arka plan
- Bilinçaltı mesajlar
 - Katılımcıları düşünün ve ona göre uygulayın..



İçerik

- Amaç
- Yoğunluk
 - 7-10 satır / sayfa
 - 4-8 sözcük / satır
 - Test



Görsel Yardım

- Kavrayışı arttırmalıdır.
- Çeşitlilik eklemelidir.
- İddiaları güçlendirmelidir.
- Etkisi uzun sürmelidir.



Kötü kullanımı, dikkat dağıtıcı ve etkili olmayan bir sunuma yol açar.

Görsel Yardım

- Powerpoint sunuları
- Tepegöz kullanımı
- Grafik / tablo kullanımı
- Resim / fotoğraf kullanımı
- Film / video kullanımı
- Flipchart kullanımı
- Karalamalar
- Tahta / tebeşir, vb. kullanımı

Görsel Yardım

- Ana hatları, özetleme, açıklama ve destekleme amacıyla kullanılmalıdır.
- Konuşmacının değil katılımcıların ihtiyaçlarına göre şekillendirilmelidir.
- Basit ve anlaşılır olmalıdır.
- Söyleneni tamamlamalı ve desteklemelidir.
- Kesinlik sunumun baskın unsuru biçimine gelmemelidir.

Görsel Yardım

- Sans Serif yazı tipleri kullanın.
 - Arial, Tahoma, Trebuchet, Verdana, vb.
- Başlıklar, 32 – 44 punto yazı tipi boyutunda ve kalın olmalıdır.
- Yazılar olabildiğince büyük olmalıdır.
 - İlk kademe 24 – 32 punto,
 - İkinci kademe 20 – 28 punto, vb.
- Renk kullanımı kontrast renkler biçiminde yapılmalıdır.

Kırmızı / Mavi Renk Kullanımı

Mavi arka planda kırmızı renk kullanımı "yanıp sönmeye" etkisi yaratır.

Kırmızı arka planda mavi renk kullanımı kötüdür.

Düşük Kontrastlar

Sarı üzeri Beyaz

Beyaz üzeri Sarı

Mavi üzeri Siyah

Siyah üzeri Mavi

Göz Hareketi

"Z" Kuralı

- Üst sol
- Üst sağ
- Alt sol
- Alt sağ



Etkin Konuşmacı

- Bilgi kontrolünün sahibidir.
- Doğru ses tonunu kullanır.
- Doğru sözcükleri kullanır.
- Vücut dilini iyi kullanır.
- Harekete geçirir.
- Doğru yerdedir.
- Yararlı ve anlamlı görsel materyal kullanır.

Ses Kullanımı

- Ses düzeyi
 - Mikrofon kullanacak mısınız?
- Vurgu
 - Ana hatları vurgulayacak ses tonu kullan.
- Derecele
 - Katılımcılara göre farklılaştır.
- Durakla
 - Mesajın sindirilmesi için zaman ver.
- Vurgulamak için normdan uzaklaş

Ses Kullanımı

- A:** Açıklık – Kolaylıkla anlaşılabilen basit sözcükler kullanılmalıdır.
- Y:** Yüksek Sesli – Herkes sizi duyabilmez.
- İ:** İddialı – Konu hakkındaki bilginize, hazırlığınıza ve kendinize güvenen bir duruş sergilemelisiniz.
- D:** Durakla – Söylediklerinizi katılımcıların anlamasına izin verecek biçimde durmalısınız.

Doğru Sözcüklerin Kullanımı

- A** – Ana hatları açıklayın.
- D** – Bu konuda düşüncenizi belirtin.
- Ö** – Örnek kullanın.
- A** – Ana hatlara geri dönün.

Vücut Dili Kullanımı

- Göz teması kurun,
- Ellerinizi kullanın,
- İyi bir duruş (postur) sergileyin,
- Çevrede yavaş bir biçimde dolaşın,
- Arkanızı dönerek konuşmayın...

Vücut Dili Kullanımı

- Yüz ifadenize dikkat edin,
- Mimik ve jest kullanın,
- 'Mahrem' mesafeye dikkat edin,
- Sallanmayın (45°).

Metin ve Notlar

- Bir metin yazın,
- Küçük not kartları kullanabilirsiniz,
- Size bir şeyler hatırlatacak önemli sözcükleri altı çizili biçime getirin,
- Her bir konu için tek bir kart olsun,
- Uzaktan kumanda donanımız yoksa, bir yardımcınız olsun.

Konuşmacı

- Her şeyi sunuma koyamaz,
 - Okuma yazma biliyoruz!
 - Size ne gerek var?
- Böyle bir durumda, katılımcılar küçük duruma düşürülmüş hissedebilirler.
- Görsel materyal fazla olursa, konuşmacı geri planda kalır.

Genel Problemler

- Gereksiz konuşmalar (eee, vb.),
- Sallamak, sallanmak (45° açı), hızlı hareket etmek,
- Ellerin cepte olması,
- Ağız şapırdatmak,
- Sürekli kıpırdanmak,
- Katılımcı odaklı olmamak.

Bilginin Kontrolü

- Konunuzu iyi bilin.
- Konuştuğunuz şey hakkında bilgi sahibi olun.
- Uygulayın.
- Bir daha uygulayın.
- Prova yapın.
- Bir daha prova yapın.
 - Aynanın önünde,
 - Arkadaş ve meslektaşlarınızın önünde,
 - Aile bireylerinin önünde...
- Kendinize güvenin.
- Samimi bir giriş yapın.

Özetle

- Başlangıçta katılımcılar dikkatlidir.
- Sunumuzun ortasına geldiğinizde daha az dikkatlidir.
- Biterken, daha dikkatlidir.
- Onlara, başlangıçta ne anlatacağınızı söyleyin,
 - Tekrar söyleyin,
 - Tekrar söyleyin,
- Sorulara zaman ayırın.

Sonuç

- Katılımcıların sorduğu iki tür soru olabilir:
 - Kim, ne zaman, ne ile başlayan sorular,
 - Ne, nasıl ve nasıl oldu da ile başlayan sorular.
- Soruları doğru anlamak ve zaman kazanmak amacıyla farklı sözcüklerle yineleyin.

