

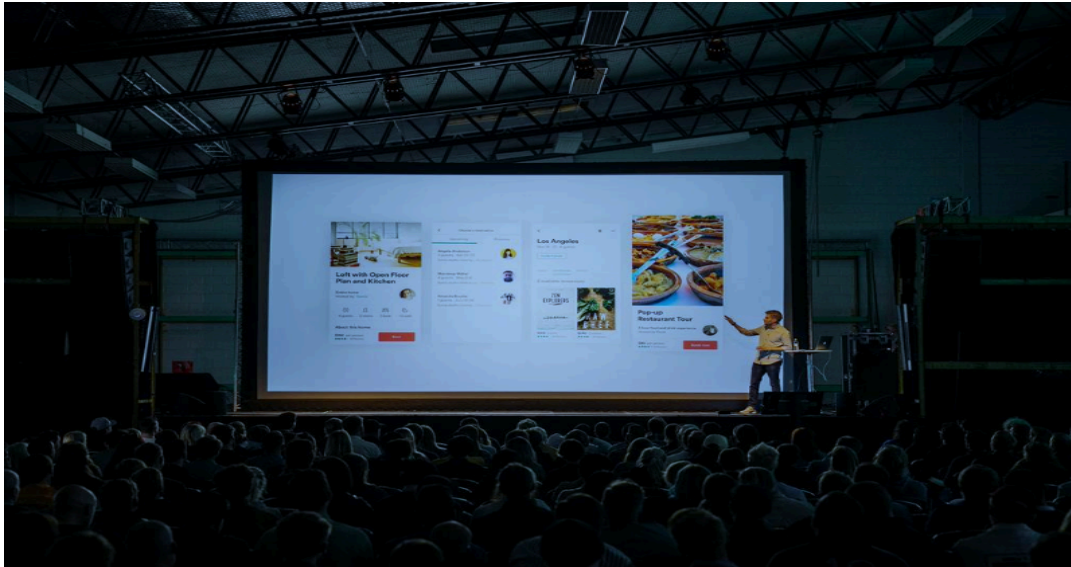
# SUNUM TEKNİKLERİ

## Nedir ?

Hedeflenen kitleye belirli bir konuda detaylı bilgi vermek amacıyla yapılır. Bu nedenle hem iş hayatında hem de eğitim hayatında sunum, bilgiyi aktarmak için en çok kullanılan iletişim yöntemidir. Harvard Üniversitesi'nin eski psikoloji bölümü başkanı Stephen M. Kosslyn'nin paylaştıklarından sunum tekniklerini inceleyelim;

## Slaytlarınızı her zaman özelleştirin

İnsanlar benzer arzu ve hayallere sahiplerdir fakat bu benzerliklerin altında kişiden kişiye değişen farklılıklar bulunmaktadır. Buradan yola çıkarak, sunumlarınızın bu eşsiz topluluk için önemli olan neyse, onu göstermesi gerektiğini söyleyebiliriz.



- Sunumlarınıza her zaman eklemeniz gereken şeylere birkaç örnek:
- Topluluğa bir anlam ifade eden terminolojiler
- Bahsettiğiniz noktaların, topluluğun tecrübeleri çerçevesinde anlam ifade ettiğinin kanıtı
- Topluluk için uygun ve ilginç olan detaylar

### Söylemekle kalmayın, hem söyleyin hem de gösterin

Nöroloji alanında yapılan son araştırmalar, insanların kelimeleri ve resimleri beynin farklı kısımlarında işleme soktuğunu gösteriyor. Sunumlarınız da yazıların yanında resimlere de yer verirsiniz, sunumunuz da verdiğiniz mesajın hatırlanma ihtimalinin katlamış olursunuz.



Önemli bir noktaya değineceğiniz zaman slaytınızda yazı ve grafiği birlikte kullanmaya bakın. Ekleyeceğiniz bir videoysa insan beyninin farklı kısımlarının harekete geçmesini sağlayacağı için, sunumuzu gerçek anlamda daha akılda kalıcı hale getirecektir.

## Topluluğun dikkatini nasıl yönlendireceğinizi planlayın

Seyircinizin argümanınızı takip ettiğinden emin olabilmek için, sunumunuzun önemli kısımlarını daha büyük, daha parlak (ya da daha gürültülü) yapın. Seyircilerinizin verdiğiniz mesajın, sunumun tam olarak hangi kısmında olduğunu takip edebilmesi için bir taslak oluşturun.



Eğer müşterilerinizin karışık bir konuyu – çok aşamalı tedarik zinciri diyagramı gibi – anlamalarını istiyorsanız, sadece o an bahsettiğiniz kısmın görünmesini sağlayarak, slaytınızı parça parça birleştirin

## Mesajınızın kemik kısmını kullan

Topluluğa birçok bilgi vermek yerine, mesajınızı desteklemeye yetecek kadar bilgi verin. Alakasız detayları sunumunuzdan çıkarın ve mesajınızın anlaşılması için gerekli olan bilgileri aktarın. Kemiğe kadar inin, daha derine değil.



İnsanlar bu kaotik dünyada bir bütünlük duygusu veren hikayeleri tercih ettiği için, sunumuzu başlangıcı, ortası ve sonu olan bir hikaye halinde düzenleyin. Böylece seyircilerinizin sunumunuzu takip etmesi kolaylaşır.

## Seyirciye doğru değil de seyirciyle konuşun

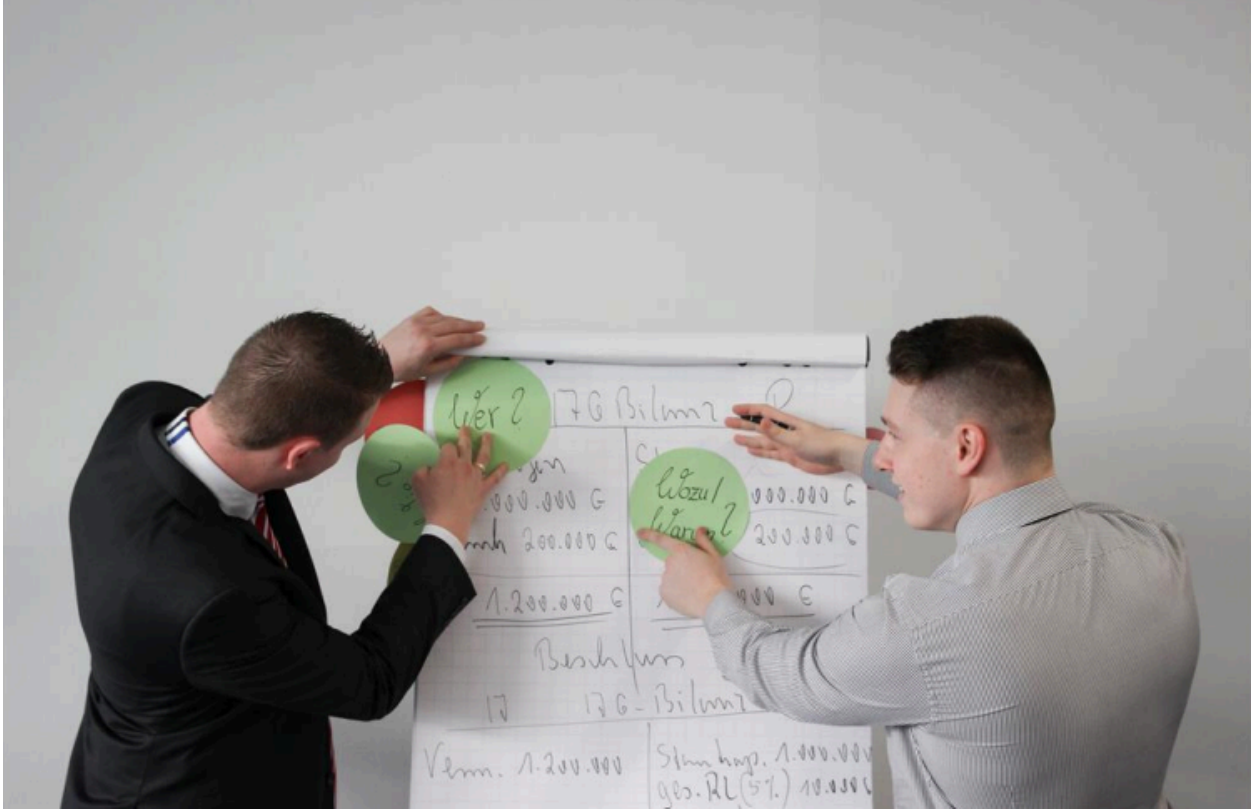
Sunumlar kürsü konuşması, nutuk ya da (en kötüsü de) bir vaazdan ziyade arkadaşlar arasındaki bir konuşma gibi olmalıdır. Rahatlayın ve bir nefes alın. Teke tek konuşmalarda kullandığınız ses tonunu kullanın.



Gözlerinizin gruptaki kişilerle buluşmasına izin verin. Hikâyenizi bir akşam yemeğinde anlatırmış gibi anlatın. Notlarınızla oynamayın ya da notlarınıza bakarak konuşmayın. Notlara ihtiyaç duymayacak kadar rahat olana kadar prova yapın.

## Her tür iletişim aracını kullanmaya bakın

Slaytlarınızı sunumun kendisi olarak değil de sizin toplulukla olan iletişimize yardımcı olan görseller olarak görün. Sunumunuzun sonunda, seyirci sunumu değil de sizi anlamış olduğunu hissetmeli.



Bunu göz önünde bulundurarak, başınızdan geçmiş bir olay ya da vereceğiniz bir örnek, ekranda göstereceğiniz herhangi bir görselden çok daha etkili olacaktır.

## Küçük aralıklar bırakın ki seyirci nefes alabilsin

Sunumunuz birkaç dakikadan daha uzunsa, seyircilerinize dinlediklerini hazmedecek zaman vermek için küçük aralıklar vermelisiniz. Bu aralıklar bir çizgi film, kısa bir video klip ya da seyircilere yönelteceğiniz bir sorudan oluşabilir. Ritmin dışına çıkmanız, anlattıklarınızın akılda kalıcı olmasına yardımcı olur.



Az önce bahsettiğimiz gibi, seyircinin pasif bir şekilde dinlemek yerine aktif katılımında bulunması, beynin farklı yerlerinin harekete geçmesini ve sunumun daha akılda kalıcı olmasını sağlıyor. Daha da önemlisi, sunuma seyircileri de katmak sonraki adımlar için hız kazanmanızı sağlayacaktır.

### Seyirciyi soru sormaları için hazırlayın

İsteyeceğiniz son şey, “Sorusu olan var mı?” diye sorduğunuzda karşılaşacağınız sessizliktir. Soru cevap kısmının yararlı bir şekilde geçeceğinden emin olmak için, karşılaşabileceğiniz sorular düşünmeye çalışın. O sorulara cevap olabilecek şeyleri sunumunuzdan çıkarın.



Peki ya seyirci soru sormayıp sadece oturmaya devam ederse? Panik yapmayın. 20 saniye boyunca yüzünüzde beklentili bir ifadeyle sessizce beklerseniz, sosyal baskı ilk sorunun sorulmasına neden olacak ve ardından diğer sorular da gelecektir.