

KÖTÜ SUNUM İÇİN

Dinleyicilerin mümkünse salonu terketmesini, mümkün değilse uyumasını sağlamak istiyorsanız, en belirgin ve en etkili yöntemlere göz atmakta yarar var,

- 1) Bütün sözleri slaytlara yaz;
- 2) Her şeyi slaytlardan oku,
- 3) Olabildiğince çok, hatta daha çok “ıııııı”, “şey”, “yani” ...
- 4) Sunum öncesi ekipmanları kontrol için vakit harcama
- 5) Bir çok renk kullan, daha çok renk, rengarenk slaytlar
- 6) HER ŞEYİ BÜYÜK HARFLARLE YAZ
- 7) Konuşmanı bir kağıda yaz ve oradan kelime kelime oku
- 8) Ellerini baştan sona cebinde tut
- 9) Prova yaparak zamanını harcama
- 10) Konuşabildiğin kadar uzun konuş

‘Kötü sunum yapmanın yolları’ isimli yazıda çok yaygın yapılan ve sunumunu verimsiz ve keyifsiz hale getirmek isteyen herkesin işine yarayacak sunum tekniklerine değinmiştik.

İyi Sunum Yapmanın Yollarına örnek vermeden önce sıkça rastlanan yanlışlara son bir kez daha ve biraz detaylandırarak değinmek istedim.

Öncelikle **daha önce belirtilen 10 yöntem ile** sunumumuzu olabildiğince zorlayıcı, verimsiz ve keyifsiz hale getirebileceğimizi yeniden hatırlamakta yarar var. Ancak yetmez daha kötü bir sunum olsun istiyorsak, şu yöntemlerle destekleyebiliriz.

- Her slayt için farklı tema, farklı yazı büyüklüğü ve font kullanabiliriz
- İlgimizi, heyecanımızı isteğimizi kendimize saklamalıyız, izleyicilerle etkileşime geçmenin anlamı yok
- Kocaman anlamsız sayılar kullanılabilir (9.866.321)
- Yönümüz sürekli sunum ekranına dönük olsun
- Bir kürsünün arkasına saklanabilir yada oturabilir ve sunum sonuna kadar yerimizden kalkmayabiliriz hatta el kol hareketi ve hatta mimiklerimizi bile sıfırlayabiliriz
- Slaytlarımız olabildiğince kalabalık ve görünemez olsun, her şey slaytlarda olsun
- Slaytlara bütün teknik detayları ekleyerek dinleyicileri çıldırtabiliriz

- Sunumu powerpoint sunusundan ibaret sayıp, sunumu yapan kişinin bilgi, beceri ve tutumunu hiçe sayabiliriz
- Her slayt geçişine ve her kelimeye anlamsız animasyonlar ekleyebiliriz
- Sorulara izin vermeyip, soranları da bir şekilde geçiştirebiliriz
- Zaman konusuna önem vermemize gerek yok, hatta söz verdiğimiz sürenin en az 2 katını kullanırsak daha makbul olur
- Ürün tanıtımı içerikli bir sunum ise, dinleyici/müşteri grubunun karşısında daha önce denemediğimiz yöntemleri göstermeye(aslında görmeye) çalışırsak çok yerinde olur. Hele ki denediğimiz yöntem çalışmaz veya beklenmedik sonuçlar oluşur ise, işte o an sunumunuzun sönümünüz haline geldiği andır...

Aslına bakarsak bu saydığımız yöntemler 'daha çok akılda kalmanıza yarayabilir' demek isterdim, ancak çok yaygın yapılan davranışlar olduğu için sizi pek özel kılmaz 😊

O nedenle Sunumunuz Sönümünüz Olsun İsterseniz bu yöntemlere başvurabilirsiniz. Ancak büyük çoğunluğunu aynı sunumda gerçekleştirebilmek belki bir farklılık oluşturup bizi yıldız yapabilir, ancak **İyi Sunum Yapma** konusunda değil elbette.

Etkili ve Keyifli Sunum yapmak, ve hatta daha ileri gidip Çarpıcı Sunumlar Yapmak konusunda da yazmak gerektiğinin farkındayım. Ancak şimdilik bu ve **önceki yazıda** belirtilen davranışlardan kaçınmak bile ortalamanın çok üstünde ve başarılı bir sunum yapmamıza yetecektir 😊

Artık 'İyi Sunum Yapma Yöntemleri' üzerine bir şeylerden bahsetmemiz gerekiyor.

Daha önceki yazılarımızda, **nasıl kötü sunum yapılabilceği** konularına değinerek aslında iyi sunum yapmak için **kaçınılması gerekenlere** değinmiştik.

Şimdi, sadece bu kaçındığımız konular ile bile, **yüksek seviyelere getirmiş olduğumuz sunumların**, nasıl daha etkili, daha verimli ve daha çarpıcı olabileceği konularına birkaç yazıda değinmek yerinde olacaktır.

Sunum ile kastettiğimiz,
bir eğitim sunumu olabilir,
büyük bir kalabalığa yapılan topluluğa hitabet konuşması olabilir,
daha küçük bir gruba yapılan bir iş sunumu olabilir,
bir satış amacı olan tanıtım sunumu olabilir,
hatta belki bir mülakattır,
kendinizi tanıtıyor olduğunuz bir sunum olabilir yada
işinizi veya şirketinizi tanıttığınız bir iş görüşmesi

sunumu olabilir...

Hemen hepsinde ortak olan, etkili olmasını sağlama yöntemleri olduğu gibi, sunumun içeriği ve amacına göre yöntemlerin bir kısmı değişebilir elbet.

Öncelikle sadece **heyecan** konusuna değinebiliriz.

Heyecan iyidir, öldürmemeli sevmeli, değerlendirmeli **demistik** 😊

Ve bu heyecanın sunum yapmaktan korkmak, yada sunum yaparken elimizin ayağımıza dolaşması şeklinde değil, sunum yapmak için sabırsızlanmak ve sunum yaparken heyecan saçmak, heyecanı paylaşmak şeklinde değerlendirilmesinden bahsetmiştik.

Bununla birlikte bu söylediğimizin nasıl olacağı konusunda önceki yazıda kısaca değindiğimiz konuları biraz açmamız gerekir. Öncelikle sosyal **cesaret konusunda örnekler verme sözümüz vardı**, ona değinelim.

Bir **antrenörden** şu şekilde bir tavsiye almıştım; “belediye otobüsüne bindiğini düşün, kimseyi tanımıyorsun ve büyük ihtimalle içerdeki insanlardan birbirini tanıyanlarda çok azdır. O nedenle hemen herkes sessizce yerinde oturuyor ve kendi zihninde diyaloglar halinde. İşte sen yeni binen birisi olarak tanımadığın o insanlara gülümseyerek bakabilirsin ve bu davranışına yakın tepki verenlere başınla yada sesli olarak nazikçe selam bile verebilirsin.

Emin ol ki bu sandığın kadar korkulacak yada seni aptal durumuna düşürecek bir şey değildir.” Bu dediğini denemiştik 😊 hatta biz biraz geliştirerek, **arkadaşım** ile katıldığımız bir davette, hiç tanımadığımız insanlarla öyle samimi bir şekilde selamlaşmıştık ki bizi tanıyamadıklarını belli etmeden sohbete başladılar.

Sohbetin sonuna doğru biz söylemiştik daha öncesinden bizi tanımadıklarını, bu nedenle zihinlerini zorlamalarının gereksiz olduğunu.

Asansöre bindiğinizde hemen herkesin sustuğu ve başını öne eğdiği durumlarda sessizliği gülümseyen bir tavırla ve beklenmedik ve hatta cevabı son derece açık olan bir soru ile bölmenin benzer bir deneme olduğu da öğrendiğimiz bir başka yöntem.

Tabi bu tür denemeleri bu kadar taklit şekilde ve basmakalıp yapmak değil mühim olan, daha özgün ve kendine has girişimlerde bulunmak. Hedef tanımadığımız insanlar ile **iletişime geçebilme**, o insanların gözüne bakabilme, gülümseyerek **yakınlık kurabilme** becerimizi geliştirmektir.

Hiç tanımadığımız insanlar ile iletişim kurmak çok korkulan bir şey olmakla birlikte, pratik yaptıkça hiçte zor olmayan ve tuhaf hiçbir yanı olmayan son

derece normal bir davranış olduğu fark ediliyor. Ancak bunu bilmek yetmez, zihnin bu yönde gelişim kazanması için denemek lazım. Yapmak lazım.

O, bizi geri tutan şeyi kırmak lazım.

En basitinden insanlara selam vererek yada diyalog fırsatlarını değerlendirerek başlanabilir.

Bu konuda kendimizi cesaretlendirmemiz Sunum Heyecanını kendi yararımıza kullanma açısından önemli bir gelişimdir.

Bir diğerk destekleyici yöntem ise sunum yapacağımız konuya ve sunuma çalışarak hem konu hakimiyeti açısından hem sunum hazırlığı açısından heyecanımızı kontrol etmemize yarar. Öyle ki, insan defalarca yaptığı bir şeyi yaparken daha rahat olur, hatta ne kadar çok yaparsa o kadar çok hakim hisseder kendisini. Bildiğimiz bir işi yapıyor olduğumuzu hissetmemiz ve hissettirmemiz güven ve kontrol sağlar.

Heyecanı olumlu kullanabilmenin bir diğerk yöntemi ise sunuma başlarken hızlıca konuya girmekten kaçınmaktır.

Eğer gerekmiyorsa tabi ki. İnsanlar sizden konuyu duymak istedikleri kadar, başka şeyler duymaya da hazırdırlar ve bu sizin açınızdan hem kendinizi, hem dinleyicileri rahatlatmak ve buzları eritmek için değerlendirebileceğiniz bir fırsattır. Kendinizi tanıtırken dinleyicilerin ilgisini çekebilecek konuları daha belirgin ve detaylandırarak aktarabilirsiniz, çok uzatmadan elbette. Yada çok büyük bir kalabalığa seslenmiyorsanız hızlıca katılımcılara kendilerini tanıttırmanız bir kaynaşma yöntemi olabilir. Ancak çok standart ve asker tekmili şeklinde olabilecek tanıtımı siz biraz zenginleştirmelisiniz kolay ve nazik sorularla. Bu izleyicileri de daha dışadönük hale getirir. Katılımcı grubu çok kalabalık ise elbette tek tek tanışmak mümkün olmayacağından, basit birkaç soruya ellerini kaldırarak insanların katılımını alabilirsiniz. Hiç el kalkmayacak sorular seçmemeye dikkat edebilirsiniz 😊 bir diğerk yöntem ise, sunuma sizi ve o insanları getiren nedeni ve gelişmeleri izah etmek ve bunu mümkünse **mizahi bir dille yapmaktır**. Hatta duruma uygun mizahi bir hikaye bulabilir ve bunu sunumun başında paylaşırsanız hem kendi heyecanınızdan arınmış olursunuz hem de dinleyici grubu heyecanlandırmış olursunuz.

Heyecanı benimsemek ve heyecanı kendi yararımıza yönlendirmek adına bu yöntemlerden sonra artık Etkili Sunum için, Hazırlanacak Sunum ve Sunuş Şekli ile ilgili konulara geçebiliriz devam eden yazıda...

Heyecanlanın!... Şu ana kadar birçok yerde sunumunuzun yada topluluk önündeki konuşmanızın kötü olmaması için, heyecanlanmamanız gerektiği konusunda telkinlere rastlamışsınızdır.

Ve sanki bu heyecan kişinin elindeymiş gibi bu heyecanı yenmekten bahsedilir. Ancak şimdi tam aksini söylemek istiyorum, **bu heyecan sizi başarıya götürebilir.**

Onu yenmeye, bastırmaya yok etmeye çalışmanız anlamsız ve hatta daha tehlikeli olabilir.

Önemli olan bu heyecanı yok etmek değil, bu heyecanın sizi sıkıntıya sokacak şekilde yönetmesi yerine, sizin o heyecanı kullanarak verimli ve keyifli sonuç almanızı sağlamaktır.

Bu heyecan elbette sunuma göre değişir.

Birkaç kişilik bir arkadaş grubuna yeni iş fikrinizi sunmaktaki heyecanınız ile, yüzlerce insanın olduğu bir ortamda bir konuyu anlatmanız durumundaki heyecan farklı olacaktır. Yada çok istediğiniz bir iş ortaklığı için, büyük bir yatırımcı grubunu, şirketinize finansör olmaya ikna etmeniz gereken şirket sunumunuz daha farklı bir heyecan içerecektir.

Ancak bu durumların hepsinde heyecan vardır ve olması gerekmektedir.

Eğer heyecan yok ise, zaten sunum yaptığınız kitleyi de heyecanlandıramazsınız.

Ve büyük bir ihtimalle istediğiniz sonucu alamazsınız.

Bu heyecan tek başına sizin başarı garantörünüz olmamakla birlikte (değineceğimiz)diğer bileşenler ile güzelce desteklendiği takdirde sunumunuzun en güçlü tarafı olabilir.

Peki, bu heyecanı kendi yararımıza kullanabilmenin yolu ne olabilir. Bu konuda yakın dönemde katıldığım 'Topluluk Önünde Etkili Konuşma' isimli bir seminerde, bu konuda yoğun emeği olduğu anlaşılan Muhammed ALPKENT arkadaşımız Sosyal Cesareti artırma başlığı altında kendi geliştirdikleri birkaç yöntemden bahsetmişti.

Araştırılabilir. Başka hiçbir yerde değinmediğini belirttiği için, burada doğrudan aktaramayacağım yöntemlerinin benzerlerini daha önceki çalışma ortamlarımda öğrenmem ve kullanmam gerekmişti. Devam eden yazılarda bahsediyor olacağız.

Şu birkaç noktayı bilmek bile bir topluluğun önüne çıkmanız gerektiği durumlarda sizi saran ve zor durumda bırakan heyecanı, sizin yönlendirebileceğiniz duruma getirmenize yarayabilir.

- Sunum yapmanız gereken topluluğun sizin gibi birer insan olduğunu unutmamalısınız. Sizden üstün olmadıkları gibi sizin düşmanınız da, yargıcınız da değildirler 😊

- ☑Heyecanınızı açıkça itiraf etmeniz sizi belirli oranda rahatlatır. Hatta ortamın uygunluğuna göre bu heyecanı paylaşabilirsiniz bile. İnsanlara daha sunumunuzun başlarında basit bir soru sorarak, yada bir şeyi onaylamalarını sağlayarak katılımlarını sağlamanız heyecanı paylaşmalarına yarar. Ve sizinde ortama ısınmanızı sağlar.
- ☑Bir topluluğa hitabet şeklinde alınan mesaja insanların tepki verme ihtimali, birebir konuşma esnasında bir mesaja tepki vermeleri ihtimalinden çok daha duřuكتr. İnsan doğası gereği sahnede birisinin söylediği söze daha bir inanma eğilimindeyiz sanırım.
- ☑şu güveni hissetmelisiniz ki, birçok kişinin sunumda karşılaşıyor olduğunuz, yapmaktan kaçınmanız gereken '**kötü sunum yapmaya neden olan yöntemleri**' biliyorsunuz ve uzak duruyorsunuz.

Ve tekrar etmek gerekirse, **heyecanlanın!**

Sunum öncesinde, sunum için heyecanlanın.

Bu heyecan sizi konuya hakim olmaya, sunumunuza çeki düzen vermeye, konuyu kendi kafanızda şekillendirip tepeden bakabilmenize ve sunum öncesi hazırlıklarınızı yapmaya hazırlasın.

Zihninizde defalarca sunum yapıyor olduğunuzu, ana hatlarıyla nasıl anlatıyor olduğunuzu yaşayın.

Bütün olumlu yönleriyle zihninizde gerçekleştirdiğiniz sunum ve dinleyicileriniz ile buluşmak, bunu gerçekte de yapmak için heyecanlanın. Ve o derece hazırlanın ve heyecanlanın ki adeta bir an önce insanların karşısına çıkmaya ve mesajınızı vermeye etkili bir sunum yapmaya dair sabırsızlanın.

Heyecanı olumlu yönde destekleyecek, heyecanı insanlara aktarabilme ve verimli olduğu kadar herkes açısından keyifli de bir sunum yapabilmemize yarayacak yöntemlere devam edeceğiz. şimdilik heyecanlanarak başlayabiliriz...

Heyecan iyidir, ldrmemeli sevmeli, değerlendirmeli **demıştik** 😊

Ve bu heyecanın sunum yapmaktan korkmak, yada sunum yaparken elimizin ayağımıza dolaşması şeklinde değil, sunum yapmak için sabırsızlanmak ve sunum yaparken heyecan saçmak, heyecanı paylaşmak şeklinde değerlendirilmesinden bahsetmiştik.

Bununla birlikte bu söylediğimizin nasıl olacağı konusunda önceki yazıda kısaca değindiğimiz konuları biraz açmamız gerekir. Öncelikle sosyal **cesaret konusunda örnekler verme sözümüz vardı**, ona değinelim.

Bir **antrenörden** şu şekilde bir tavsiye almıştım; “belediye otobüsüne bindiğini düşün, kimseyi tanımıyorsun ve büyük ihtimalle içerdeki insanlardan birbirini tanıyanlarda çok azdır. O nedenle hemen herkes sessizce yerinde oturuyor ve kendi zihninde diyaloglar halinde. İşte sen yeni binen birisi olarak tanımadığın o insanlara gülümseyerek bakabilirsin ve bu davranışına yakın tepki verenlere başıyla yada sesli olarak nazikçe selam bile verebilirsin. Emin ol ki bu sandığın kadar korkulacak yada seni aptal durumuna düşürecek bir şey değildir.” Bu dediğini denemiştik 😊 hatta biz biraz geliştirerek, **arkadaşım** ile katıldığımız bir davette, hiç tanımadığımız insanlarla öyle samimi bir şekilde selamlaşmıştık ki bizi tanımadıklarını belli etmeden sohbete başladılar. Sohbetin sonuna doğru biz söylemiştik daha öncesinden bizi tanımadıklarını, bu nedenle zihinlerini zorlamalarının gereksiz olduğunu.

Asansöre bindiğinizde hemen herkesin sustuğu ve başını öne eğdiği durumlarda sessizliği gülümseyen bir tavırla ve beklenmedik ve hatta cevabı son derece açık olan bir soru ile bölmenin benzer bir deneme olduğu da öğrendiğimiz bir başka yöntem.

Tabi bu tür denemeleri bu kadar taklit şekilde ve basmakalıp yapmak değil mühim olan, daha özgün ve kendine has girişimlerde bulunmak. Hedef tanımadığımız insanlar ile **iletişime geçebilme**, o insanların gözüne bakabilme, gülümseyerek **yakınlık kurabilme**becerimizi geliştirmektir. Hiç tanımadığımız insanlar ile iletişim kurmak çok korkulan bir şey olmakla birlikte, pratik yaptıkça hiçte zor olmayan ve tuhaf hiçbir yanı olmayan son derece normal bir davranış olduğu fark ediliyor. Ancak bunu bilmek yetmez, zihnin bu yönde gelişim kazanması için denemek lazım. Yapmak lazım. **O, bizi geri tutan şeyi kırmak lazım**. En basitinden insanlara selam vererek yada diyalog fırsatlarını değerlendirerek başlanabilir.

Bu konuda kendimizi cesaretlendirmemiz Sunum Heyecanını kendi yararımıza kullanma açısından önemli bir gelişimdir.

Bir diğer destekleyici yöntem ise sunum yapacağımız konuya ve sunuma çalışarak hem konu hakimiyeti açısından hem sunum hazırlığı açısından heyecanımızı kontrol etmemize yarar. Öyle ki, insan defalarca yaptığı bir şeyi yaparken daha rahat olur, hatta ne kadar çok yaparsa o kadar çok hakim hisseder kendisini. Bildiğimiz bir işi yapıyor olduğumuzu hissetmemiz ve hissettirmemiz güven ve kontrol sağlar.

Heyecanı olumlu kullanabilmenin bir diğer yöntemi ise sunuma başlarken hızlıca konuya girmekten kaçınmaktır. Eğer gerekmiyorsa tabi ki. İnsanlar sizden konuyu duymak istedikleri kadar, başka şeyler duymaya da hazırdırlar ve bu

sizin açınızdan hem kendinizi, hem dinleyicileri rahatlatmak ve buzları eritmek için değerlendirebileceğiniz bir fırsattır. Kendinizi tanıtırken dinleyicilerin ilgisini çekebilecek konuları daha belirgin ve detaylandırarak aktarabilirsiniz, çok uzatmadan elbette. Yada çok büyük bir kalabalığa seslenmiyorsanız hızlıca katılımcılara kendilerini tanıttırmanız bir kaynaşma yöntemi olabilir. Ancak çok standart ve asker tekmili şeklinde olabilecek tanıtımı siz biraz zenginleştirmelisiniz kolay ve nazik sorularla. Bu izleyicileri de daha dışadönük hale getirir. Katılımcı grubu çok kalabalık ise elbette tek tek tanışmak mümkün olmayacağından, basit birkaç soruya ellerini kaldırarak insanların katılımını alabilirsiniz. Hiç el kalkmayacak sorular seçmemeye dikkat edebilirsiniz 😊 bir diğer yöntem ise, sunuma sizi ve o insanları getiren nedeni ve gelişmeleri izah etmek ve bunu mümkünse **mizahi bir dille yapmaktır**. Hatta duruma uygun mizahi bir hikaye bulabilir ve bunu sunumun başında paylaşırsanız hem kendi heyecanınızdan arınmış olursunuz hem de dinleyici grubu heyecanlandırmış olursunuz.

Heyecanı benimsemek ve heyecanı kendi yararımıza yönlendirmek adına bu yöntemlerden sonra artık Etkili Sunum için, Hazırlanacak Sunum ve Sunuş Şekli ile ilgili konulara geçebiliriz devam eden yazıda...

Etkili sunum için **Heyecan** ve heyecanı kendi yararımıza kullanabilmemize **destek olacak yöntemlerden** sonra, artık Etkili Sunum Yöntemlerinden bahsedebiliriz.

Sunum öncesinde elbette hazırlık gerekir. Sunumu hazırlamak ve sunuma hazırlanmak şeklinde. Eğer kullanacaksak bir görsel sunum, bir metin, bir dosya, her ne ise sunuma destek olacak araç, onun hazırlanması gerekir.

İçerik Hazırlama:

- **NE** sunacağım, **Neden** sunacağım, **Nasıl** sunacağım sorularının yanıtı öncelikle bizim zihnimize oluşmuş olmalı ve ardından sunuma bu doğrultuda şekil verilmelidir. Ve **AMACI** ile birlikte sunumun birde o amaca yanıt veren ve ulaşılması hedeflenen **SONUCU** olmalıdır.
- Bir metin hazırlayıp onu okumak etkili bir sunum olmadığı gibi, aktarılacak olan mesajın bir metin formatında görsel sunuya aktarılması da uygunsuzdur. Görsel sunu sadece sunum yapan kişiye hatırlatma ve izleme amaçlı ve izleyiciye takip etme ve kavrama konusunda yardımcı bir malzemedir.

- Görsel sunumdaki renk uyumu, büyük küçük harf düzeni, yazı büyüklükleri, Font uyumu, aşırıya kaçmayan görsel semboller, gereksiz animasyonlardan kaçınma, bir sayfadaki sade ve anlaşılabilirlik gibi konulara dikkat etmeliyiz.
- Konunun bir kuşbakışı taslağı olmalıdır ki, hem anlatan, hem dinleyen daha rahat takip edebilsin ve resmin bütünü kavranabilsin.
- Bilinenden bilinmeyene doğru ilerleyen ve teknik detaylara boğmayan sade bir bilgi aktarımı.
- Sunum hazırlarken ne kadar süreceğı göz önünde bulundurulmalıdır.

Sunum öncesi Kontrol;

- Süre ve sunum biçimi açısından öncesinde çalışmak gerekir.
- Ortam ve cihazlar yönünden son dakika sürprizlerine fırsat bırakmamak için öncesinde kontroller yapılmalıdır.
- Dinleyici kitlesi ile ilgili bilgi sahibi olunmalı gerekli hazırlık yapılmalıdır.
- Sunum öncesi, sunumu zihninizde ve gerçekte en azından ana hatları ile prova etmemiz gerekmektedir, nerede neye değineceğimiz, konuların birbiri ile bağlantıları, örnekler vesaire.

Sunum Esnasında:

- Hazırlıklı ve heyecanlı olduğumuz için canlı ve samimi bir giriş,
- Kendimizi tanıtmaya, ortama göre gerekiyorsa insanları tanıma yada basit birkaç soru ile katılım sağlanması,
- Mümkün ise konuya uygun bir hikaye,
- '**Ne anlatacağını anlat, Anlat, Ne anlattığını anlat**' yaklaşımı,
- Konu hakkında özet bilgi ve taslak giriş yaparak genel bilgilendirme yapma ve merak uyandırma,
- Konunun sunulması, Basit, anlaşılır ve enerjik bir anlatım,
- Basit yada onaylayıcı sorular ile katılım sağlama,
- Soruları anlaşılır bir şekilde kısaca cevaplamak, sunumu çok uzatabilecek olanları sunum bitimine ertelemek,
- Güçlü, emin, dışadönük ve uyumlu bir duruş ve sunumun **gerektirdiğı ölçüde hareket halinde olmak**(sürekli sabit durmaktan yada hiç yerinde durmamaktan kaçınmak)
- **Gülümsemek**, mizahi durumları değerlendirerek dikkati canlı tutmak,
- Mümkün olduğunca bir kürsü bir masa arkasında durmamak, dinleyicilerle göz teması kurmak,
- Ellerimiz cebimize girebilir, çıkabilir ancak kontrolsüzce elimizin cepte durmasından yada cebimizde bir şeylerle oynamaktan kaçınmalıyız,

- Zamanlama kontrolü. En güzel sunum olabildiğince kısa sunumdur. Katılımcıların genelinin soru ve katılımı dahilinde uzatılabilir, ancak hedef, yetecek kadar ve dikkatin açık kalabildiği oranda zaman kullanılmalıdır.
- Dinleyicileri gözlemlemek, anlaşılabilirliği kontrol etmek,
- Dinleyici gruba uygun bir hitabet tarzı kullanmak,
- Akıcı ve takip edilebilir bir anlatımı, vurgulama, mimikler ve el kol hareketleri ile desteklemek,
- Canlı ve güncel örnekler vermek,
- Görsel sunum araçları(Powerpoint sunu) etkili kullanmak ve eşzamanlı anlatım sağlamak
- Özetlemek, önemli noktaları hatırlatmak, akılda kalanı sormak ve girişle bağlantı yaparak bitirmek

Bütün bunlarla birlikte, baştan beri söylediğimiz gibi heyecanın normal olduğunu, hiç yok olmaması gerektiğini, sadece belirtilen bilgi ve beceriler sayesinde kontrolümüz ve hizmetimiz altına alınmasının gerektiğini sürekli aklımızda tutmamız gerekiyor. Yıllardır çeşitli amaçlarla ve çeşitli ortamlarda sunum yapan, topluluğa hitap eden insanların hala yeni bir sunum öncesinde ve sunumun başlarında heyecanlandığı ve sunumun sonuna kadar bu heyecan sayesinde muhteşem bir sunum gerçekleştirdiğini bilmek gerekir.

Sunumlarınızda **YÜKSEK Heyecan ve Keyif**, sonuçlarında **YÜKSEK Etki ve Kazanç** olması dileklerle.

<http://www.yuksekmotivasyon.com/blog/?p=396>

Etkili bir sunuş için dikkat edilmesi gereken konular

1 – Yalnızca konuşacak iseniz (görsel öge yoksa)

- Mutlaka sabit kalmamaya çalışın
- Jest ve mimikleriniz canlı olsun
- Ses tonunuz vurguya göre gürleşsin ya da kısılsın
- İzleyiciyle göz teması kurun
- Mutlaka kağıttan okumamaya çalışın

- Dinleyicilere daha önce duymadıkları ya da düşünmedikleri şeyler anlatın
- Dinleyicilere etkileyici hikayeler anlatın
- Ölümsüz sözler kullanın
- En sonda söyleyeceklerinizle ilgili ipuçları verin
- Hep bildikleri şeyleri abartarak sunun, “aslında neymiş” desinler
- Vurguyu, genelde sorularla, yüzlerine vurarak, verin

2 – Görsel öğelerle anlatma imkanınız var ise

- Sakın ama sakın ekranda yazanları okumayın
- Görsel öğelerin üzerinden sunumu yapın, dinleyiciler resime anlam vermeye çalışırken siz anlattıklarınızla beyinlere şok dalgası yollayın
- Gözlerinin önünde duran hep gördükleri şeylerin aslında ne anlam ifade ettiğinden bahsedin
- Anlattıklarınızı ispatlayıcı istatistiksel bilgileri kısaca verin
- Birazdan anlatacağınız şeylerin özel olduğunu hissettirecek girişler yapın
- Görsel öğeleriniz çok kolay ulaşılabilir olmalı
- Sunumun belli kısımlarında çirkefleşin, ortamda olmayan güçlülere eleştirin ancak çizmeyi aşmayın. Çünkü kötü insanın eleştirisi insanoğlunun her zaman hoşuna gitmiştir.
- Anlattığınız konuları uyguladığınızı anlatın
- Konu bütünlüğünü sağlayın sunumu parçalara bölün ve bulmacanın kısımları misali sonunda birbirlerini tamamlasınlar.

Siz, sadece siz olun, başkası gibi sunmaya çalışsanızda başaramazsınız.

İlk kez sunum yapıyorsanız dikkatli olun, işler yolunda gitmezse bu daha sonraki sunumları da etkileyecektir. Daha önce ayna karşısında bir ya da iki kere sunum yapın işler yolunda giderse bir daha sunum yapmanız gerektiğinde ihtiyacınız olmayacak...

<http://tecrubem.net/kisisel-gelisim/sunum-tecrubesi/>