

# ETKİLİ SUNUMLAR İÇİN 20 ALIŞKANLIK

---



# Bizi diğer varlıklardan farklı kılan hemen her őey . . . beynimizde yer alır!

Son derece geliřmiő bir zihin yapısına sahip varlıklarız.

Hiç őüphesiz ki bizler öğrenebildiğimiz, öğrendiklerimizi hatırlayabilip cvremizle paylaőabildiđimiz için yeryüzündeki en başarılı canlılarız. Gerçekten de bildiklerimizi asırlardır paylaőıyoruz ve günümüz iş dünyasında bu durum hiç olmadığı kadar verimli ve etkin yapıılıyor. Ve bunun adına ‘sunum’ diyoruz... Güzel haber őu ki, herkes fikirlerini etkili ve gcl bir şekilde sunmak için gereken entelektüel potansiyele sahip.

Bu potansiyeli açığa çıkarmak ve performansa cvirmek, yaratmak istediğimiz etkiyi sağlayacak bir iletiőim stilini ortaya koymak için beynimizin nasıl iőlediđini daha fazla anlamamız gerekiyor.

Çok uzun bir süredir nörobilimciler bize, beynimizin kendi belirli fonksiyonlarına sahip iki bağımsız bölgeden oluőtuđunu söylüyorlar. Sanırım ki mantık, analiz ve detaylardan sorumlu sol beyni mutlaka duymuő olmalısınız. Tabi ki elbette bir de diğer yarıyı oluőturan duygu, sezgi ve yaratıcılık merkezi sağ beyin size tanidik gelecektir.

Bu araştırma çok uzun zamandır sorgulanıyordu ve bugün pek çok bilim insanı uzun zamandır inandığımız sağ / sol beyin kuramını kanıtlayacak bilim bazlı yeterli kanıtın olmadığını düşünüyor. Artık bilim insanları üst / alt beyin ilişkisinden bahsediyorlar.

Sağ / sol beyin ya da üst / alt beyin... Hatta bilinçli ya da bilinçdışı zihin... Bilim insanları beyin / zihin ilişkisini ve bu ilişkinin fiziksel konumunu tartışa dursunlar, geldiğimiz noktada görüyoruz ki beynimizin aşağıdaki gibi pek çok başlıkta oldukça yüksek bir kapasitesi var:

- |                |                  |               |
|----------------|------------------|---------------|
| - Analiz       | - Kritik Düşünme | - Yaratıcılık |
| - Dil          | - Detay          | - Hayal Gücü  |
| - Mantık       | - Sorgulama      | - Sezgi       |
| - Organizasyon | - Duygular       | - İnanç       |

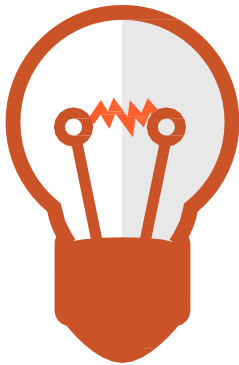
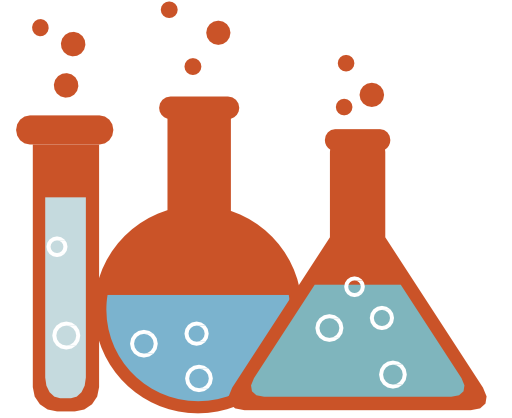
### **Ve hayal edebildiğimizden çok daha fazlası...**

Beyne atfedilen tüm bu yetenek ve nitelikler yukarıda da belirttiğimiz gibi hala tetkik ve tartışmalara açık bir şekilde inceleniyor. Diğer taraftan ise pek çok iş profesyoneli hala hatalı bir biçimde profesyonelliğin temelini **'sadece'** mantık, analiz ve detaylarda saklı olduğunu düşünüyor. Bunun devamı olarak hala beynin duygusal, yenilikçilik ve yaratıcılık, görsel algılama gibi fonksiyonlarına pek az dikkat gösteren ve ya bu fonksiyonları yok sayan sunumlar hazırlayıp sunuyor.

Elbette sonuç olarak ortaya çıkan ise çoğunlukla sağlam bir mantık temeline oturtulup yapılandırılmış ancak bilgi transferini bloke edecek kadar sıkıcı ve ruhsuz iş sunumları...

## Neden?

Yaş, cinsiyet, deneyim ve ünvanlarımızdan bağımsız olarak bizler alışkanlıklar bütününden meydana geliyoruz. Nörobilimciler, serebral korteksin hemen altında konumlanmış bazal ganglion adı verilen küçük nöron grubu yardımı ile oluşan bir alışkanlığın asla gerçekten kaybolmadığını düşünüyor. Bu durum aslında pek çok sunumun neden bu kadar sıkıcı olduğunu da bize açıklıyor. Çünkü bugünlere kadar alışkanlık olarak taşıdıklarımız doğrultusunda hazırlanıp sunuluyorlar.



## İyi haber: Yeni alışkanlar oluşturabiliyoruz.

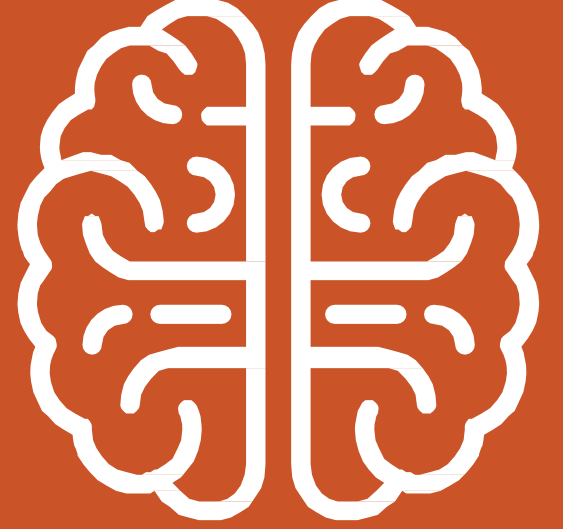
İyi sunumlar yapabilen profesyoneller beynin işleyişi konusunda iyi bir kavrayışa sahiptir. Çünkü sunum özünde bir oda dolusu sizi dinleyen ve izleyen beyni etkilemek, ikna etmek üzerine kuruludur.

Bu bilgiden hareketle iyi sunum yapan iş profesyonelleri bilinçli olarak yeni ve daha iyi alışkanlıklar geliştirirler.

# Beyin ve sunum korkusu

**Bunları her sunumda yaşayabilirsiniz:**

- Söylemek istediklerimi unuttum.
- Sıkılacaklar.
- Gergin olduğumu fark ediyorlardır.
- İkna edici değilim.
- Sorularla üstüme gelecekler.



Yukarıda bazılarını listelediğimiz negatif düşünceler sunum öncesi ya da sırasında mevcut stres düzeyimizi negatif yönde etkileyerek adrenalini seviyemizin yükselmesine neden olurlar. Salgılanan adrenalin, noradrenalin ve diğer stres hormonları bedeni alarma geçirir ve organları yüksek uyarılmışlık durumunda tutar, yaklaşan tehlikeye karşı savaşmaya ya da kaçmaya hazırlar: soluğumuz sıklaşır, kalbimiz daha hızlı çarpmaya başlar, özellikle kol ve bacaklarımızdaki kaslara daha fazla kan ulaşır. Bütün bu değişimler, tehlikeyle baş edebilmek için bedenimizin hazırlanma sürecidir.

İyi sunumlar yapan iş profesyonelleri de tüm bu negatif düşünceler ve fiziksel semptomları yaşar. Ancak onları farklı kılan bu sürecin farkında olmaları ve stresi pozitif bir uyarıcı olarak avantaja çevirmeleridir.

# 1. ALIŞKANLIK

## Stresi fark et ve kontrol altına al!

Ne yazık ki stresi tamamen yok etmek mümkün değil. Ancak karnınızda kanat çırpan o kocaman kargaları sizi heyecanlandıran küçük kelebeklere dönüştürebilerseniz sunum ve konuşmalarınızda başarıya bir adım daha yakınsınız demektir. HBS profesörlerinden Alison Wood Brooks heyecan duyanların daha iyi performans sergilediğini ispatlamış durumda.

Stresinizi tanıyın ve kabul edin. Onunla savaşmayı bırakın. Onu yönetmeye çalışın. Söyleyecek önemli şeyleriniz var ve tüm performansınızı ortaya koymak istiyorsunuz. Ancak hatırlayın ki: Bu tek taraflı bir monolog değil, bir diyalog sürecidir.





## 2. ALIŞKANLIK

# Dinleyicine odaklan!

Başarılı sunumlar yapan iş profesyonellerinin sunumlarında dikkatlerini kendilerinden çok izleyici kitlelerine yoğunlaştırdıklarını görüyoruz. Sunum sırasında farkındalığınız yükseldikçe dikkatinizi katılımcınıza ve onlara nasıl hissettirdiğinize odaklayınız.

## 3. ALIŞKANLIK

# Mkemmelle olmaya alıőma!

Mkemmelle olmak için çabaladıkça gerginlik düzeyiniz artacaktır. Bu nedenle ortaya koyacağınız sahne performansının Oscar adaylığı getirecek derecede hatasız olmasını sağlamaya çalıőmayın. Bunun yerine sunum yaptığınız kitleye değer katmaya yönelik samimi ve sıcak bir niyetle, basit bir Şekilde sunumunuzu yapın. Unutmayın amacınız fark yaratacak bir değer katmak, süper star olmak değil.







## 4. ALIŞKANLIK

# Konuya bağlı kal!

Ortalama sunum performanslarında sunum yapan kiŐinin gerginliği yüksekse genelde bildiği her Őeyi anlatmaya yönelir, bir Őeyleri atlamaktan, unutmaktan ya da bir Őeylerin ters gitmesinden endiŐelenir. Oysa profesyoneller kendilerini izleyenlerle bilmeleri gerektiği kadarını paylaŐır. Unutmayın ki net ve özü aktaran sunumlar her zaman daha baŐarılıdır.

## 5. ALIŞKANLIK

# Fırsat olarak algıla!

Ortaya koyduğunuz sunumu, sizi izleyen ve dinleyenler tarafından yargılanacak bir performans olarak değerlendirmeyin. Onlar avcı değil, sizde av değilsiniz. Sunularınız, katılanların özel ve profesyonel yaŐamlarına değer katabileceğiniz birer fırsattır.



## 6. ALIŞKANLIK

# ‘Çapa’ tekniğini kullan!

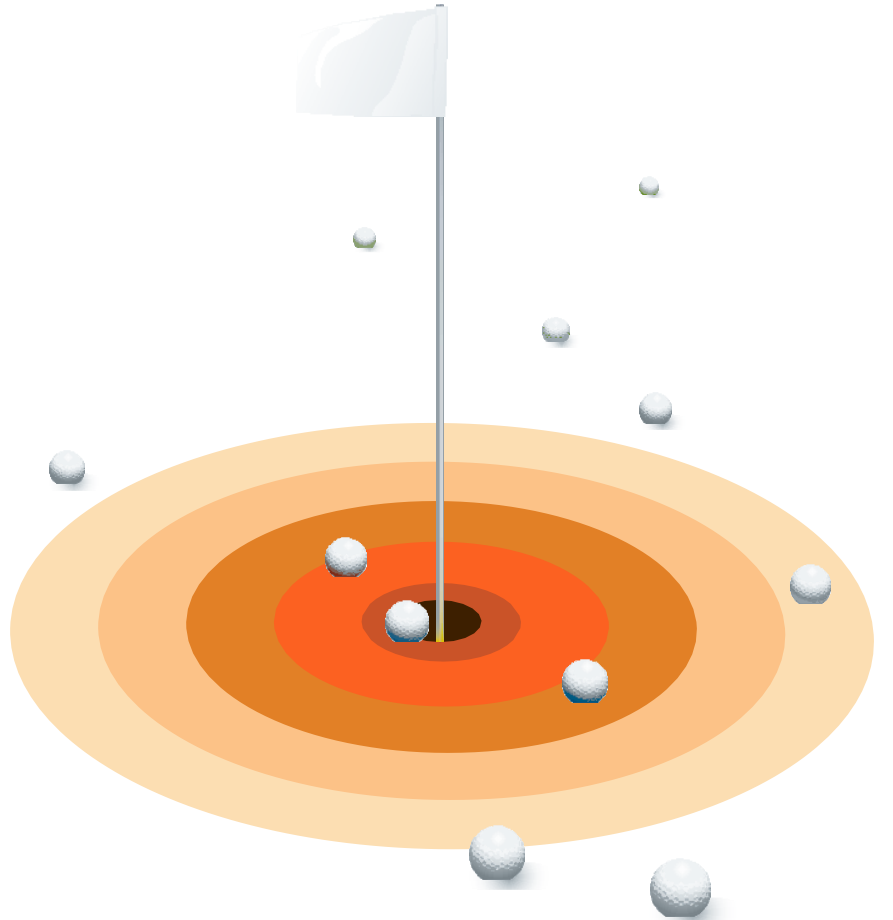
Çapalama zihninizin içinde bulduğu hal ya da modu kolayca değiştirebileceğiniz bir NLP tekniğidir. Mutlu, güvenli ve rahatlamış hissettiğiniz bir anı hafızanızdan geri çağırın, derin nefes alın ve o an nasıl iyi hissettiğinizi hatırlayarak kendinizi tekrar o anda izleyin. Ruh halinizin değiştiğini göreceksiniz.



## 7. ALIŞKANLIK

# Alıőtırma yap!

Tekrar tekrar alıőtırma yapmak sunum becerilerini bir ileri aŐamaya taŐımanın en etkili yöntemidir. nnzde iki seçenek var! Ya yaklaşan sunum öncesi zaman enerjinizi durmaksızın kaygılanmaya ynlendireceksiniz ya da bir kez daha, bir kez daha ve daha fazla pratik yapmak için kullanacaksınız!.



# Beyin ve öğrenme

Sunumlarınız sırasında herhangi bir seviyede bilgi aktarımı gerçekleştirirsiniz. Bu nedenle her sunum aslında basit bir entellektüel sürecin çok daha ötesinde, bir öğrenme deneyimidir.



Konu bir öğrenme deneyimi olduğunda, günümüzde yapılan araştırmalar tüm duyularımızla bu sürece katılımın ve beynin duygusal kısmı ile ilişki kurmanın gerekliliğini ortaya koyuyor.

Sunumlarında etki yaratan iş profesyonelleri bu duygusal bağlantıyı sağlamak için bir sonraki alışkanlığı kullanır - Hikayeleştirme

## 8. ALIŞKANLIK

# Hikayeleştir!

Sunumlarınıza katılanların tutum, fikir ve davranıőlarını etkilemenin en gcl ve etkili yollarından biri de konuyla bağlantılı, iyi yapılandırılmış ve net mesajlar içeren hikayeler paylaőmaktır.

İyi anlatılmıő hikayeler, dinleyicilerinizin sizin dünyanızı tanımalarını sağlar, empatiyi kolaylaőtırır. Nöro bilimciler bütün bunların yanında hikayelerin beyin kimyasını deđiőtirdiđine dair pek çok kanıt ortaya koyuyor. Eğer hikayeleőtirmenin nasıl bu kadar gcl ve etkili olduğu konusunda daha fazla bilgi edinmek isterseniz, önde gelen nöro bilimcilerden Dr. Paul Zak' in çalıőmalarına bir göz atmanızı Őiddetle tavsiye ederiz.

***“eşitlilik yaőama renk katar.” -William Cowper***

Bu sözü ya da benzerlerini mutlaka daha önce duymuősunuzdur. Söz konusu sunumlar olduğunda bu çeşitliliği hayata taőımanız gerekir.

Beyin geliőimi konusunda uluslararası alanda tanınan ve saygı duyulan Dr. Bruce D. Perry, Nöral Sistem Yorgunluğu kavramından bahsediyor: Tekdüze ve monoton aktivitelerde nöronların (beyindeki sinir hücreleri) ok kısa süre içinde daha az tepki verir hale gelmesi...

Baőka bir deyiőle beynimiz, monoton ve sıkıcı aktivitelerden hoőlanmıyor, uyarılmaya ihtiyaç duyuyor. Daha önce katıldığınız ve neredeyse uyumak üzere olduğunuz, aynı türde slaytların, aynı tonda ve aynı Şekilde aktarıldığı iş sunumlarını bir hatırlayın. Bir süre sonra Nöral Sistem Yorgunluğu deneyimlemeye baőlayacaksınız ve sonunda ilgi ve dikkatinizi baőka Őeylere yođunlaőtırma eğiliminde olacaksınız.

***Etkili ve harika sunumlar için sizi dinleyen ve izleyenlerin zihinlerini uyarın, bunu çeşitlilik katarak yapabilirsiniz.***

## 9. ALIŞKANLIK

# Renkli, yaratıcı ve etkili görseller kullan!

Daha önce mutlaka ‘Bir resim bin sözcüğe bedeldir’ sözünü duymuŐsunuzdur. Gerçekten de bazen kullandığınız bir imaj, anlatmak istediklerinizi szcklerinize daha maharetli bir Şekilde anlatabilir.

İyi seğıilmiş görsel materyaller istenen çeŐitliliđi sağlayarak sunumlarınızı izleyenlerin merak ve hayal gücünü uyarır. Aynı zamanda mesajlarınızın, kalıcı bir Şekilde zihne yerleŐmesine yardımcı olur.



# 10. ALIŞKANLIK

## Dinleyicini dahil et!

Sizi izleyenleri sunumun bir parçası haline getirmenin en kolay ve etkili yolu onları diyaloga dahil etmektir. Bunu da katılımcularınıza sorular sorarak, birbirleri ile iletişime geçmelerini sağlayarak ve fikir üretmelerine olanak tanıyarak gerçekleştirebilirsiniz.







## 11. ALIŞKANLIK

# Video ve destek materyal kullan!

Kısa, ilgili ve etki yaratan videolar her zaman izleyicilerinizin üzerinde pozitif bir etki bırakır. Bu video ve benzeri destek materyaller duygu ve hayal gücünü uyarır. Bu etkiyi sadece sözcüklerle yapmak oldukça zordur.

Tüm bunların yanında doğru kullanıldığı takdirde objeler fiziksel varlıkları ve uyardıkları duygular nedeni ile mesajınızı kalıcı hale getirmek için mükemmel birer pekiştireçtir.

## 12. ALIŞKANLIK

# Sesini doğru kullan!

Sunularınız sırasında en büyük yardımcınız ve aracınız 'sesinizdir'. Onunla katılımcı, eğlenceli, ikna edici bir sunum yapabilir ya da sizi dinleyenleri uyutabilirsiniz.

Sesinizin perde, ton, yükseklik ve temposu ile bilinçli bir Şekilde yapacağınız varyasyonlar sunumunuza zenginlik ve teatral bir hava katar. Bu aynı zamanda duraklamayı da bilmeyi kapsar.

Aktardığınız konunun can alıcı noktalarını paylaŐmadan hemen önce ve ya da sonra duraklama yoluyla sunumunuza katacağınız dramatik efekt, vereceğiniz mesajın altını cizmeye yardımcı olacaktır.

Doğru ayarlanmış duraklar sunumunuza katılanlara düŐünmek için zaman kazandırmanın yanında mesajınızın özümsenmesi ve içselleŐtirilmesi için de olanak sağlar.



# Beyin ve farkındalık

Konu sunum olduğunda, aslında farkındalık gerektiren pek çok etkinliğin tamamen o anın dışında, varsayımlar ve önyargılarla yapıldığını fark edeceksiniz.



Dikkat ve farkındalığın tamamıyla o anda olmayı ifade ettiğini düşündüğümüzde, bu durum o anı olduğu gibi kabul etmeyi, farkına varmayı ve tanımayı gerektirir. Pek çok sunumu bu bakış açısı ile dikkatle incelediğinizde, sunumu yapan profesyonelin o an dışında bir yerlerde var olduğunu fark edeceksiniz.

Nörobilimciler farkındalığınızı arttırmanın pek çok faydası olduğunu belirtiyor:

- Artan dikkat
- Yaraticılıkta artış
- Daha net bir bakış açısı
- Daha iyi karar verebilme
- Konsantrasyonda iyileşme
- Artan kontrol ve rahatlık

Gelecekteki bir etkinlikte sunum yapacak olan bir iş profesyonelinin düşünün. Elbette bu kişi için sunum yapacağı konu üzerine tüm bilgisini ortaya koymak istemesi ve tüm becerisini göstermeyi planlaması son derece doğaldır. Bununla beraber sunum zamanı geldiğinde tamamen kendine ve yapacağı sunuma odaklanarak katılımcısından ve o anki durumundan bir haber davranması da en çok karşılaştığımız sunum hatalarından biridir.

***İyi sunumlar için anda olmayı ve o anın gerektirdikleri doğrultusunda katılımcılarınızla bağ kurmayı unutmayın!***

Sunumlarınızın merkezinde 'o an' ve 'katılımcınız' olsun.

## 13. ALIŞKANLIK

# Anda kal!

Farkındalığı yüksek olan iş profesyonelleri sunumlarında anda kalmaya gayret eder ve mevcut katılımcılarının düŐündükleri ve ya ruh halleri konusunda varsayımlar ve n yargılar geliŐtirmekten uzak durur.

Bunu baŐarabilmenin ilk adımı farkındalık uygulamalarını ve pratiklerini günlük hayatın içine dahil etmekten geçiyor. Örneğin gün içinde birkaç dakikanızı durup, anda kalmaya çalıŐmak için ayırabilirsiniz. Ne yapıyorsanız bırakın, geriye yaslanın, tüm dikkatinizi aldığınız ve verdiğiniz her nefeste deđiŐen duyularınıza odaklayın.

Bunun yanında bir arkadaŐ ya da tanıdığınızla gerçekleŐtirdiđiniz günlük diyaloglarınızda o ana odaklanmaya çalıŐmak, farkındalık ve dikkatinizi geliŐtirmek için harika fırsatlar sunacaktır.

# Beyin ve ikna

Her sunumun merkezinde aslında sizi dinleyen ve izleyen kitlenizi bir şeyler hakkında ikna etme fikri bulunur. İletmek istediğiniz mesaj konusunda «evet» sözcüğünü duymak istersiniz.



İkna süreci katılımcınızdan “evet, sana katılıyorum” mesajını almakla ilişkilidir. Bunu takiben ise sunumda iletteceğiniz hareket mesajına uygun davranış gelir.

Artık beyin görüntüleme teknolojilerinin gelişmesi ile beynin bilgiyi hangi süreçlerle işlediği, diğerlerini karar verme aşamasında nasıl etkilediğimiz ve ikna ettiğimiz konularında daha fazla bilgiye sahibiz. *The 7 Triggers to Yes* kitabında Russell Granger etkili sunumlar için bilinmesi gereken, geriye kalan yedi alışkanlık konusunda pek çok bilgi paylaşıyor.



## 14. ALIŞKANLIK

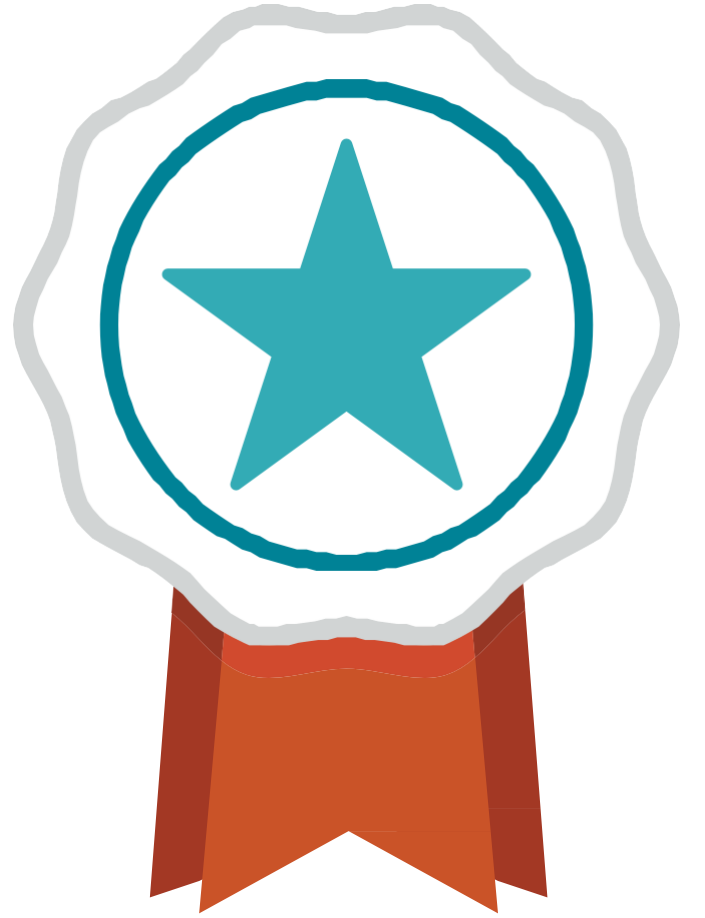
# İlişki baŐlatma ustası ol!

- Bağ kurmak iŐinizin bir parçasıdır.
- Dinleyicinizle ortak olan noktalarınızı bulun ve bu konular üzerine bir ilişki baŐlatın.
- Dinleyicilerinizle etkili hikayeler paylaŐın.
- Glmseyin, empati kurum ve nemsediğinizi gösterin.
- İltifat edin.
- Dinleyin.
- Sorular sorun.
- Dinleyicileriniz iÇin değer yaratın.

## 15. ALIŞKANLIK

# Sunum konuna tamamen hakim ol!

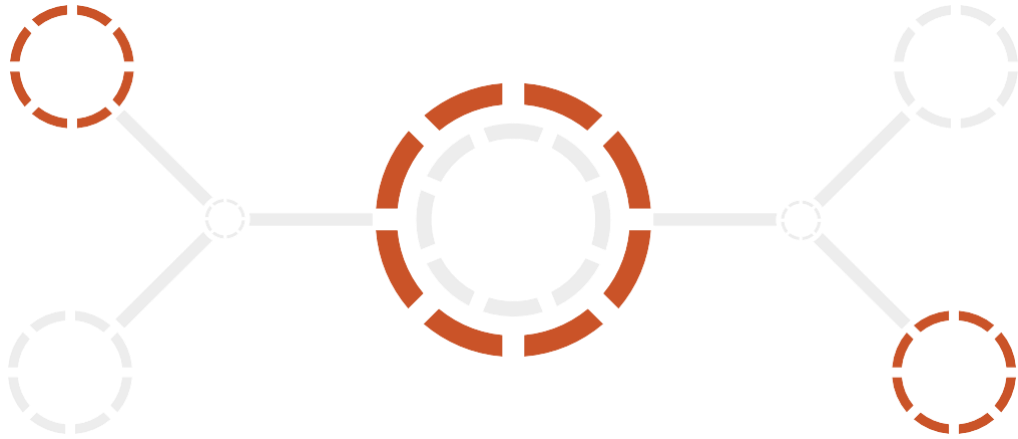
İnsan beyni düşünmeksizin ciddiye, otorite ve kredibilite ile konuşan ve sunum yapan birine inanmayı tercih eder. Bu nedenle sunum konunuz hakkında gereken tüm araştırmaları yapmış olun. Mutlaka konuya hakim olduğunuzu gösterecek, söyleyecek önemli şeyleriniz olsun.



# 16. ALIŞKANLIK

## Katılımcınızı tanıyın!

İyi sunumlar için ev ödevlerinizi de iyi yapmanız gerekecektir. Bu ödevler arasında sizi dinleyecek ve izleyecek olan kitleyi tanımakta yer alır. Katılımcılarınız kim, geçmiş deneyimleri neler, değerleri, inançları ve duygusal durumları nasıl olabilir? Bütün bu sorular hakkında edineceğiniz daha çok bilgi sizi kitlenizle uyumlu kılar. Bu uyum kişilerin bilgiyi daha kolay işlemelerine, iyi ve anlaşılmış hissetmelerine, daha kolay ve daha iyi karar almalarına yardımcı olur.



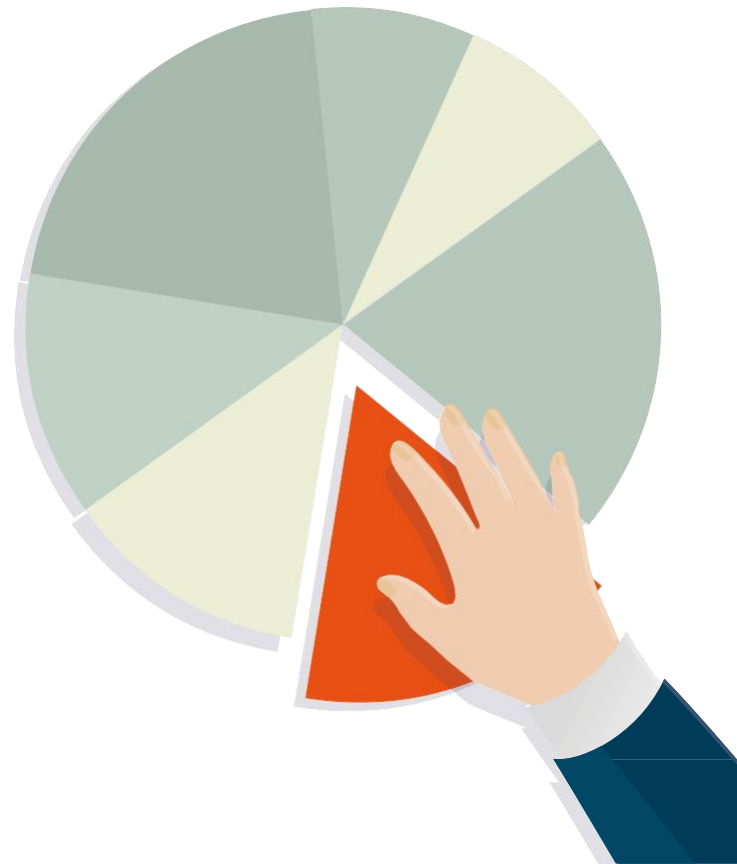


# 17. ALIŞKANLIK

## Cömert ol!

İyi sunumlar yapan profesyonellerin bildiği sırlardan biri de karŐılıklılık ilkesidir. Diğer bir deyiŐle 'Eğer bana bir Őey verirsen, ben de kendimi sana bir Őey vermek konusunda zorunlu hissederim' prensibi.

Burada söz konusu edilen Őey her zaman fiziksel bir hediye ya da maddi bir kazanç değildir. Sunum yaparken sizi izleyen ve dinleyenlerle cömertçe paylaŐacađınız tutku, enerji, bölünmemiŐ dikkat, gülümseme ve göz temasınız, katılımcılarınızın da coğunlukla ayını Şekilde tepkilerle karŐılık vermesinin yolunu açacaktır.



## 18. ALIŞKANLIK

# Farkı görmelerini sağlayın.

Çok az sayıda sunum mevcut durumun devamını salık verir ve statükonun devamını önerir. Sunumu hazırlarken amacımız hedef kitemizin řu an deneyimlediklerinden farklı bir bakış açısını ortaya koymak ve yeni bir perspektif önermektir.



Beynimiz karşılaőtırmalarla çalışır. Kararları alırken kıyaslamalar yapar. Aktarılan fikirleri mevcutta var olanlarla karşılaőtırır. Ve bir sonuca varır. Bu nedenle bu karşılaőtırma ilkesini güçlü bir ikna aracı olarak kullanın.

Baőka şekilde açıklayacak olursak hedef kitlenizin, sunduğunuz fikrin ayrıcalıklı ve onu diğerlerinden üstün yapan tarafının ne olduğunu çok net bir biçimde anlamasını sağlayın. Mevcut durumla, önerdiğiniz durum arasındaki kontrastı görmelerine yardımcı olun.



## 19. ALIŞKANLIK

### İyi bir neden ver!

Sunumlar söz konusu olduğunda üzerinde düőünülmesi gereken konulardan biri de Őudur: Sizi izleyen ve dinleyenler, yani katılımcılarınız mevcut düőünce, duygu ve davranış kalıplarını neden sizin önerdiğiniz Şekilde deđiőtirmeli?

Eğer bu soruyu gerçekten deđiőtirim için gereken zihinsel, fiziksel çabaya ve harcanacak zamana değer bir 'Neden' ile yanıtlayabiliyorsanız, katılımcınızı takdirini kazanmaya bir adım daha yakınsınız demektir.

## 20. ALIŞKANLIK

# Umut ver!

Hepimiz umut ederiz.

Sunularınız sırasında katılımcı kitlenizle empatik bir iletişim kurun. Umut ettikleri ve elde etmek istedikleri Şeyler üzerinde düşünün. Ve sunularınızı mutlaka geleceğe yönelik olumlu bir mesajla sonlandırmaya gayret edin. Böylece sizi dinleyen ve izleyenler için sunumuzu unutulmaz bir deneyime çevirebilirsiniz.



# ETKİLİ SUNUMLAR İÇİN 20 ALIŞKANLIK



+90 216 455 2329  
+90 532 787 5900



info@perfosmart.com  
www.perfosmart.com  
www.facebook.com/perfosmart



43 Ada Gardenya  
1/1 D:12  
Ataşehir İstanbul

