

**HAVZA MESLEK  
YÜKSEKOKULU**



**BÜRO YÖNETİMİ VE  
YÖNETİCİ ASİSTANLIĞI  
PROGRAMI**

***BYA208-Araştırma Yöntem ve Teknikleri***

***Öğr. Gör. Halil YAMAK***

# Sunuma Yapma 2

*BYA208-Araştırma Yöntem ve Teknikleri*

*Hafta-13*



## 1.2. Sunumun Girişİ

- Sunuma başlamadan önce mutlaka vücut durumu kontrol edilmeli.
- Beden dik, kafa dik ve çene hafif yukarıda tutulmalı.
- Gülümseyerek “Merhaba”, “İyi günler”, “Burada olmaktan mutluyum”, “bugün sizinle bu konuyu paylaşmaktan mutluyum” şeklinde giriş cümleleri kullanılmalı.
- Sunucu kendisini ve konumunu tanıtarak sunuma başlamalı.
- Dinleyici kitlesine pozitif enerji yansıtılmalı, dolayısı ile karşılıklı enerji transferi ile iletişim daha sağlıklı bir şekilde yapılmış olur.

- Bir anekdot veya bir fıkranın giriş bölümü anlatılarak veya bir hikâyenin giriş bölümü okunarak sunuma geçilebilir ve sonuç kısmı da sunumun sonuna saklanarak dikkatin dağılması önlenebilir.
- Kısa süreli (2 dak.) bir video izletilebilir ya da konu ile ilgili dokümanlar dağıtılabilir.
- Konuşma sırasını belirten ve problemi tanımlayıcı bir giriş yapılmalıdır. Işıklar açıkken izleyicilerin gözlerinin içine bakarak konuşulmalıdır.

- Önce tanımlayıcı veriler sunulmalı ve bunu, verilerin yorumu takip etmelidir. Bu konuşmanın genel düzeninin, basit, sade ve uyumlu olmasını garanti eder. Sadeliği, düzenliliğin sağladığı unutulmamalı.
- Dinleyicilerin sunu sırasında not tutarak gereksiz yere zaman harcamalarını önlemek amacıyla notları dağıtacağını sununun başında belirtmeli.

# 1.3. Sunum Sırasında İlginin Yüksek Tutulması

Sunum sırasında ilginin dağılabileceği göz önünde bulundurularak ilginin sürekli canlı tutulabilmesi için önceden plan yapılmalı.

Katılımcının analiz edilmesi: kimler geliyor, yaş grupları nedir, daha çok neden etkilenir gibi soruların cevaplarına göre dinleyici kitlesine uygun materyaller geliştirilir.

Oyunlar, aktiviteler, özlü sözler gibi konuyla ilgili bütün materyaller önceden hazırlanmalı. Sunum sırasında katılımcıların sıkıldığı, ilgilerinin dağıldığı anlaşıldığında ödüllü sorular sorulabilir, zekice sorulan sorular ilgiyi ve kişinin dikkatini ustaca toplama yoludur.

Sunucu kendisine ve dinleyicilerine durup düşünmek için biraz zaman vermeli. Sunuyu koşar gibi dinleyicileri arkada bırakarak acele etmemeli.

# 1.4. Sunum Sırasında Giyilecek Kıyafet

Şık giyinmeli, koyu renk takım elbise tercih edilmeli. Siyah, lacivert, fme de olabilir. İlerine açık renk gömlek, baylarda canlı renk kravat bayanlarda yine canlı renk fular seçilmeli.

Özellikle bayanlar da fazla aksesuardan uzak durulmalı. Seçilen ayakkabının rengi siyah olmalı. Elde tutulan bir kalem ile sunu da el işaretleri desteklenebilir.

Bayanlarda, açık düz sa tercih edilmeli ve çok hafif makyaj yapılmalı.

# 1.5. Sunum Korkusunun Ve Heyecanın Yenilmesi

Sunum korkusunun;

- Hazırlık ve prova yaparak %75 oranında,
- Solunum egzersizleri ile %15 oranında,
- Zihinsel hazırlanma ile %10 oranında azaltılabildiği, araştırma sonuçlarında elde edilmiştir.



Konuşma korkusunu yenmek için;

a) Katılımcılar iyi tanınmalı,

b) Konuşma grselleřtirilmeli,

c) Rahat davranışlar sergilenmeli,

d) Sunucu başarılı olmak istediğini fark ettirmeli,

e) Heyecanı için özür dilememeli,

f) Sunucu kendisine deđil vermek istediđi mesaja ve dinleyicilere konsantre olmalı,

g) Heyecanını pozitif enerjiye dönüştürmeli,



- h) Deneyim kazanmalı,
- i) Olumlu düşünceler geliřtirmeli,
- j) Sunu için ulaşılabilir gerçek hedefler koymalı,
- k) Sunumda hata yapılabilceğini kabul etmeli,
- l) Olumsuz Őeylerden uzaklaşıp başarıya odaklanmalı.

Bu noktada da sunucunun kendisini de değerlendirmesi çok önemlidir. Hangi noktalarda iyi olduğunu, en son ne zaman sunum yaptığını, değerlendirme formlarında sunumu ile ilgili neler yazıldığını gözden geçirmeli.



Heyecanını kamufle edebilmeli. Sesinin titremeye başlaması, yüzünün kızarması, elini koyacak bir yer bulamaması gibi durumlar heyecanlandığının göstergesidir. Bu gibi zor durumların üstesinden gelebilmek için; derin derin nefes almalı ve içinden cesaret verici ve kendi öz güvenini artırıcı cümleler kurmalı. Örneğin “bugün bu insanlar beni dinlemeye geldi”, “ben seçildim demek ki bu konunun uzmanı benim”, “beni dinliyorlarsa en iyi ben biliyorum” şeklinde telkin yöntemi ile heyecanını yatıştırabilir.



# 1.6. Sunumun Sonlandırılması

- Sunum bir anekdot ile bitirilebilir.
- Çok zekice bir soru sorarak sunu özetlenebilir.
- Sunuya başlarken çizilen yol haritasında sona saklanan sonuç kısmı anlatılarak sunuya son verilebilir.
- Sunuya nasıl başlandı ise o şekilde bitirilebilir (Video ile başlandı ise video ile bitirmek gibi).
- Konu ile ilgili hedefler tahta, slayt gibi görsel materyale yazılarak bitirebilir.

- Sunum sonunda kısa ana başlıkları vurgulayan özet vermek sunumun akılda kalıcılığını artırır.
- Katılımcı tepkisini olumlu değerlendirmek önemlidir.
- Katılımcılara görüş ve değerlendirmelerinin alabileceği yazılı sorular yönlendirilerek geri bildirim alınabilir.

## 2. Beden Dilinin Önemi

İletişimlerimizde, söylediğimiz şeyler kadar söylemediğimiz şeyler de çok önemlidir. Hatta belki de biraz daha fazla önemlidir. Konuşurken duygu ve düşüncelerimizden farklı konuşabiliriz, ancak konuşmadığımız (sustuğumuz) zamanlarda beden dilimiz konuşmaya devam eder. Gözlerimiz, beden duruşumuz, mimik ve jestlerimiz, kol ve bacak hareketlerimiz, oturma biçimimizle birçok mesaj veririz.

İletişim, insanlar için yadsınamaz öneme sahip eylemler ağıdır. Her birey çevresindeki diğer varlıklarla iletişim kurar. İletişimde kimi zaman ses, kimi zaman yazı ya da resim, kimi zaman da sözel olmayan hareketler araç olarak kullanılır. En iyi iletişim, farklı araçların bir arada ve birbiriyle tutarlı olarak kullanılmasıyla sağlanabilir.

Bedensel tepkiler kendiliğindedir, kullanılan kelimeler gibi değişken değildir. İç dünyayı doğrudan yansıtma özelliğine sahiptir. Bu yüzden kontrolü de güçtür. Her insan çevresine duruşu ya da hareketleri ile tepki ya da refleksleri ile etki eder. Esas itibarı ile insan, birincil olarak beden dili ile iletişime geçer. Daha sonra da bu dili sözel dilini desteklemek amacıyla kullanır. Bu dil onun ifadelerini vurgulamada, somutlaştırmada yardımcıdır.





Sözel olmayan mesajlar iletişimin çok önemli ögesidir ve kaçınılmaz olarak ortaya çıkarlar. Bireyler çoğunlukla sözel olmayan davranışlarının pek farkında değildir. Çünkü bu tür davranışlar düşük farkındalık düzeyinde gerçekleşir. Sözsüz davranışlar, bir ilişkinin düzeyi ile ilgili tutumsal ve duygusal ayrıntılar sağlar. Sözel davranışlara göre sözsüz davranışlar daha güvenilir ve inanılır olarak değerlendirilir.

İnsan kendisini ve çevresini bedeni sayesinde algılayabilir. İçimizdeki tüm kıpırtılar, duygular, heyecanlar, arzular bedenimiz sayesinde kendilerini ifade ederler. Her insan çevresine, duruşu ve hareketleri ile tepki ya da refleksleri ile etki eder. Ayakta olduğu gibi, bir insanın oturma biçimi sırasında bedenin üst (belden yukarı) bölümünü kullanma biçimi, onun iç dünyası konusunda fikir verir. Dik bir oturuş, dik bir duruşta olduğu gibi, canlılık ve hayat enerjisinin ifadesidir. Buna karşılık çökük bir oturuş çekingenliği ve kişinin azalmış hayat enerjisini gösterir. Vücudunu dik kullanmak ve enerjik olmak canlı olmak bir sonucu içinde



Otururken, ayakta dururken ve yürürken, kendini bırakmış, bitkinlik imajları veren davranışlar yerine canlı, kendine güvenen bir izlenim sergileme meslek açısından önem arz etmektedir.

Bedenimizi dik ve canlı tutmanın yanı sıra beden dilimizin en belirgin ve en keskin anlamları yüzümüzdedir. Bakar, güler, anlatırız, bazen de bakmaz, gülmez ama yine anlatırız. Bir yüzde yüzlerce anlam gizlidir. İnsan yüzünde mimikleri gerçekleştiren çoğu çift olmak üzere 20 kas grubu bulunmaktadır. Teorik olarak bunların sadece gevşetilmeleri bile, yüzlerce durumu farklı biçimlerde ifade etmeyi mümkün kılmaktadır.



Yüz kasları duygusal bir ifadeyi yansıtırma açısından esas olarak üç grupta değerlendirilir biridir;

- Alın kasları
- Göz kapakları ve çevresi kasları
- Ağız bölgesi, dudaklar ve çevre kasları

Yüz ifadelerine en derin anlamı göz çevresinde bulunan kas grupları vermektedir.

# 2.1. Sunum Sırasında Vücut Dilinin Kullanılması

- 1) Sunum sırasında, baş dik, karın içeride, göğüs dışarıda tutulmalı.
- 2) Omuz açıklığı kadar ayak açıklığı olmalı ayaklar fazla açık olursa saldırgan duruşa, tamamen kapatılırsa da güvensiz duruşa geçilmiş olunur.
- 3) Göz teması kurulmalı. Göz teması kurmak demek sürekli gözün içine bakmak anlamına gelmez, 2 kaşın arası ile gözlerin altında oluşan üçgen bölgeye bakılabilir. Katılımcılar daha önceden tanınan sosyal çevre ise yüzün tamamına bakılabilir.

4) Sunum sırasında en çok eller kullanılır, ifadede ellerin hareketi çok önemlidir. Genellikle avuç içi dinleyici kitlesine dönük olarak tutulur.

5) Eller insanların kendilerini ifade edecekleri zaman gösterdiği duyarlılık açısından en etkili organ olarak karşımıza çıkmaktadır. Avuç içlerinin aşağıya ve yukarıya bakması durumuna göre ellerini iki şekilde hareket ettirir.

Örneğin; avuç içlerinin yukarıya bakması kişinin gizlisi saklısı olmadığını ve karşısındaki insana güven sunduğunu belirtirken aşağıya bakması hassas olduğu konularda dışa kapalı olduğunu belirtir ve güvensiz bir ifade olarak karsımıza çıkar.

6) Sunum becerilerinin geliştirilmesi ile ilgili ön bilginin alınması gerekir.

7) Katılımcılardan en arkada oturanlara bile onunla ilgilenildiği gösterilmeli. Sağdan sola, soldan sağa göz teması kurularak tüm topluluğa erişim sağlanmalıdır.

8) Vücut dilini oluşturan mimik ve el, kol hareketlerini izleyebilmek için ayna önünde prova yapılmalı.



Sunucu; bir dinleyici kitlesi önünde sunu yaparken sahnedeki bir aktör gibidir. Nasıl algılandığı çok önemlidir. Duruma uygun giyinmeli. Konu bilimsel ya da ciddi ise ağırbaşlı olmalı. Dinleyicilere istenilen görüntüyü sunmalı. Yavaş ve tane tane konuşmalı, davranışları ve duyguları konuya uygun olmalı. Sesinin odanın en arkasından duyulacak şekilde yüksek olduğundan emin olmak için en uzaktaki kişiye doğru konuşmalı. Gerektiğinde sesinin tonunu değiştirip konuyu dramatize edebilmeli.





Oturarak veya ayakta durarak başı öne eğik şekilde yazılı bir metni okumak yerine, uygun el kol hareketleriyle ayakta durmak, yürümek ya da dolaşmak tercih edilir. Uygun ve gerekli bir durum olduğunda konunun desteklenmesi amacıyla görsel-işitsel yardımcıları ya da aksesuarları kullanılır. Sunuyu yapmadan önce sunu programının (Power Point gibi) nasıl kullanılacağı teknik detayları çok iyi bilinmeli. Çok fazla animasyon, ses klibi ya da konuya uygun olmayan gösterişli renkler kullanılarak dinleyiciler şaşırtılmamalı. Uzun bir konuşmayı küçük fontlarla basıp dağıtarak ve daha sonra aynısını onlara okumaya çalışarak dinleyicilere zorluk çıkartılmamalı.



Dinleyiciler ile göz teması korunmalı. 3 saniye yöntemini kullanın; belirli aralıklarla dinleyiciler arasındaki bir kişinin gözlerine 3 saniye bakarak konuşun. Konuşurken dinleyiciler arasındaki çeşitli kişilerle göz temasında bulunarak arada sırada dinleyicilerinizin tümüne göz gezdirin. Hitap ettiğiniz kişilerin tümünün kendisini konuşmanın içinde hissetmesini sağlamak amacıyla göz temasınızı kullanın.



Sunumu yapan kişi ile dinleyiciler arasındaki İletişim kanallarının açılabilmesi için, sunucu, demokrat, güler yüzlü, sevecen, sabırlı, güvenilir, objektif, destekçi, hoş görölü, jest ve mimiklerini kullanmalı ve bakımlı enerjik ve canlı olmak zorundadır. Otururken, ayakta dururken ve yürürken, kendini bırakmış ve bitkinlik imajları sergilememelidir.

# 3. Teknolojik Görsel / İşitsel Araçların Desteęi

Etkili bir sunum için, konu ve dinleyici kitlesine uygun teknolojik ve görsel araçlar seçilmelidir. İnsanların dinleme süresinin az olduğunu ve ilgilerinin çabuk dağılacığını dikkate alarak ki bu ortalama 21 dak. dır, sunumlarda kullanılacak görsel malzemelerin seçilmesine özen gösterilmesi gerekmektedir.

Görsel araçlarda seçilen renk, resim, fotoğraf, istatistikler, diyagram, grafikler önem arz etmektedir. Grafiklerden daha çok gerçek resimler, gerçek fotoğraflar daha dikkat çekicidir. Konu ile ilgili video gösterisi, müzik dinletisi yapılabilir. Ancak sunum sırasında seçilen müzik mutlaka konu ile ilgili olmalıdır.

Öğretimde görsel ve işitsel araçlar kullanıldığında öğrenmeler hem daha çabuk hem de daha kalıcı izli olur. Bir öğretme (ve öğrenme) etkinliği ne kadar çok duyu organına hitap ederse öğrenme olayı da o kadar iyi ve kalıcı izli olmakta, unutmada o kadar geç olmaktadır.

Araçlar ne kadar mükemmel olurlarsa olsunlar, uygun olarak kullanılmadıkları zaman yararlı olmazlar.

Sunularda kullanılacak anlatımı güçlendirecek görsel malzemeler aşağıdaki gibi sıralanabilir.

- a. Resimler
- b. Fotoğraflar
- c. İstatistikler / Ölçümler
- d. Diyagramlar
- e. Grafikler
- f. Tablo / Haritalar
- g. Posterler / Resim Kartları
- h. Filmlerden kesitler / Müzikler
- i. Denek nesnelere

Teknolojik araçların kullanılmasıyla sağlanan faydaları sıralayacak olursak;

Teknolojik araçlar,

a) Öğrenme işleme katılan duyu sayısını artırarak kalıcı öğrenmenin gerçekleşmesine yardımcı olur. Öğrenmenin niteliğini artırır.

b) Öğretimde kullanılan araç gereç sayısı arttıkça, her bir öğrencinin bireysel öğrenme ihtiyaçlarına uygun bir öğretim kanalı bulunur.

c) Dinleyicilerin dikkati çekilerek motivasyon artırılır, dikkatleri canlı tutulur.



- d) Bilgilerin belleğe kodlanmasını ve kolay hatırlamayı sağlar.
- e) Soyut, anlaması güç kavramları ve olayları somutlaştırır.
- f) Sunum yapılacak ortama getirilmesi olanaksız olay ve cisimlerin güvenli olarak gözlenmesini sağlar.
- g) İçeriği basitleştirerek anlaşılmasını kolaylaştırır.
- h) Sunumu yapan kişinin ve dinleyicilerin hedefe ulaşmak için harcadıkları zamanı azaltır.



- i) Sunucunun etkinliğini artırır.
- j) Dinleyiciyi öğrenmede etkin kılar.
- k) Şekiller yoluyla bilginin düzenlenmesini ve alınmasını kolaylaştırır.
- l) Bir kavramla ilgili öğeler arasındaki ilişkileri örgüt şemaları ve akış şemaları yoluyla kolayca verebilir.