

ETKİLİ SUNUM ve HİTABET



Prof. Dr. Başak SOLMAZ
bsolmaz@selcuk.edu.tr

SUNUM...

Nedir?

Bir konuyu, mesajı iletmek amacıyla gerçekleştirilen sözlü ve/veya görsel iletişimdir.

Amaç?

İletilmek istenilen mesajların etkili iletişim teknikleri ile hedef kitleye aktarılmasıdır.

Yöntem?

Görsel, işitsel ve duysal öğrenme yöntemlerinden her birinin yada birlikte harekete geçirilmesidir.

NEDEN ETKİLİ BİR SUNUM?



NEDEN ETKİLİ SUNUM?

- Düşüncelerinizin kabul görmesini sağlar
- Sunan ve dinleyenin hedefe ulaşmak için harcadıkları zamanı azaltır
- Bilgilendirmenin etkinliğini artırır
- Öğrenme isteğini artırır
- Karmaşık fikirleri basite indirger ve...
- Etkili sonuç elde edebilmenin önemli aracıdır

Sunuma hazırlanırken sorulması gereken ana sorular şunlardır:

- Ne Tür Bilgi?
- Neden?
- Kimlere?
- Nerede?
- Ne Zaman?
- Hangi Destek Araçlarla?
- Nasıl?

Sunuma Hazırlık

- Hazırlıklar dört farklı aşamadan oluşur:
 - Sunum amacının belirlenmesi,
 - Sunumun planlamasının yapılması,
 - Sunumun yapılacağı yerin ve kullanılacak teknik donanımın tanınması,
 - Dinleyiciler hakkında bilgi sahibi olunması.

Sunumun Hazırlanması

- Etkili bir sunum;
 - Herkesin dikkatini çeken bir "Giriş",
 - Sunmak istediğiniz bilgiyi net ve basit bir şekilde ifade eden "Gelişme" (içerik),
 - Sunumunuzu özetleyen bir "Sonuç" bölümünden oluşmalıdır.

Giriş Bölümü

- Dinleyiciyi ve sunum yapan kişiyi rahatlatmalıdır.
- Konuyu belirlemelidir.
- Konunun önemini belirlemelidir.
- Sunulacak bilginin dinleyici için değerli olduğunu vurgulamalıdır.
- Giriş bölümünde sıradan başlangıçlardan kaçınılmalıdır.

Gelişme Bölümü

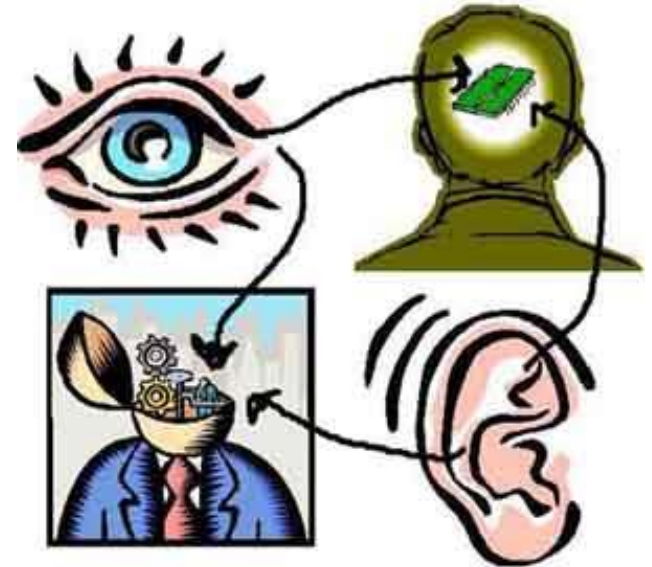
- İletmek istediğiniz önemli konular ve bunları destekleyen veriler içermelidir.
- Destekleyici veriler;
 - İfadelerinize inandırıcılık kazandırır,
 - Karmaşık konuları kolay kavramayı sağlar,
 - Dinleyicinin dikkatini belirli bir noktaya toplar.
- En genel destekleyici veri çeşitleri:
 - İstatistikler (Grafikler, tablolar),
 - Görsel öğeler (Resim, fotoğraf vb.)
 - Örnekler,
 - Öyküler ve alıntılar vb.

Sonuç Bölümü

- Sunumunuzda ele alınanları ve mesajınızın önemli noktalarını dinleyiciye hatırlatmalıdır.
- Önemli konuların kısa bir özetini içermelidir.
- Giriş ile arasında bağlantı bulunmalıdır.
- Sunum yapan kişinin iletişim bilgileri mutlaka yer almalıdır.
- Özür ya da itiraf içermemelidir.

Görsel ve İşitsel Araçlar

- Sunumunuzu güçlendirir,
- İyi bir sunumu mükemmel bir sunuma dönüştürür,
- Sunumunuzdaki önemli noktalara açıklık kazandırır,
- Dinleyicinin ilgisini çeker ve dikkati üst düzeyde tutmaya yardımcı olur.



Anlatımı güçlendirecek görseller

- Diyagramlar
- Tablo / Haritalar
- İstatistikler/ Ölçümler
- Resimler
- Posterler/ Resim kartları
- Filmlerden kesitler/ müzik
- Denek nesneler

BİR SUNUM...

1. Basit sade ve anlaşılır olmalı.
2. Hedef ve davranışlara uygun hazırlanmalı
3. Konuyu oluşturan bütün bilgilerle değil, önemli ve özet bilgilerle donatılmalı.
4. Önemli noktaları vurgulamak için görsel öğe kullanılmalı.
5. Güncellenebilir nitelikte olmalı.

ÖĞRENME SÜRECİ

Bilimsel araştırma bulgularına göre insanlar öğrendiklerinin,

% 83' ünü görme,

% 11' ini işitme,

% 3.5' ini koklama,

% 1.5' ini dokunma

% 1' ini tatma duyularıyla öğrenmektedir.

ÖĞRENME SÜRECİ

Zaman sabit tutulmak üzere insanlar:

- Okuduklarının % 10' unu,
- İşittiklerinin % 20'sini,
- Gördüklerinin % 30' unu,
- Hem görüp hem işittiklerinin % 50'sini,
- Söylediklerinin % 70'ini,
- Yapıp söylediklerinin % 90'ını hatırlamaktadırlar

BEDEN DİLİ NE KADAR ETKİLİ?

- Söz : % 7
- Ses tonu: % 38
- Beden Dili: % 55

Prof. Dr.Albert Mehrinian (1960)

SÖZLÜ İLETİŞİM

- Sözlü iletişim "dil" ve "dil ötesi" olmak üzere iki alt sınıfa ayrılmaktadır.
- İnsanların karşılıklı konuşmalarını ve yazışmalarını dil ile iletişim kabul edebiliriz.
- Dil ötesi iletişim sesin niteliği ile ilgilidir; ses tonu, sesin hızı, şiddeti, hangi kelimelerin vurgulandığı, duraklamalar ve benzeri özelliklerden oluşur.

Dille iletişimde kişilerin "ne söyledikleri"

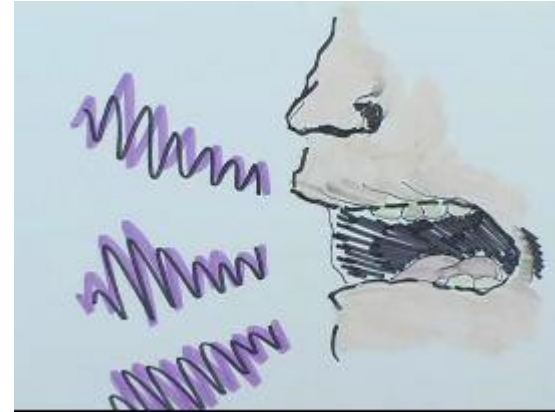
Dil ötesi iletişimde ise "nasıl söyledikleri" önemlidir.

SES

- Kişinin kendini iyi ifade edebilmesi, söylediklerinin anlaşılır olması ve konuşmasına özel bir anlam yüklemesi...

SES TONU VE KONUŞMA HIZI

- Tane tane konuşun,
- Ses tonlamanızı ve sesinizin yüksekliğini değiştirin,
- Önemli noktaları vurgulamak için kısa süreli duraklayın



SÖZSÜZ İLETİŞİM

Karşımızdaki insanla iletişim kurarken, bir mesaj İletirken genellikle 3 kanal kullanırız.

- Göz : kontrol edilemez.
Hoşlanınca göz bebeği BÜYÜR,
Heyecanlanınca KÜÇÜLÜR.
- **Ses**: kendinden emin, güvenli
- Beden dili: Beden anı yaşar, mimikler,
vücudun duruşu, bakışlar, mesafeniz vb.

GÖZLER

En önemli iletişim aracıdır

Gözler yalan söylemez diye boşuna söylememişler.

Bilmem hiç dikkat ettiniz mi aşıklar hep birbirinin gözlerinin içine bakarlar. Evli çiftler ise hep etrafı seyrederler.



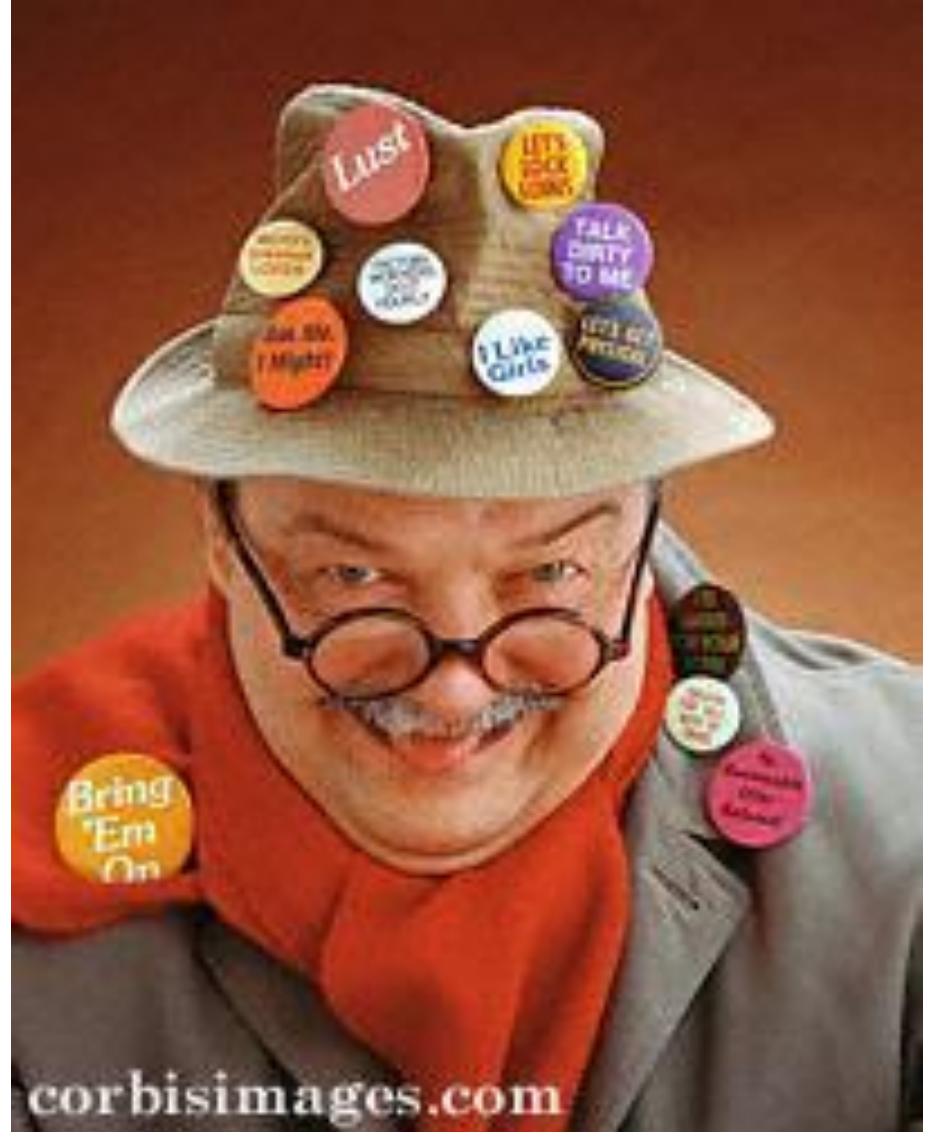
BUDDHA' DAN :

İNSANIN KALBİNDE OLANI GÖZLERİ AÇIKÇA BELLİ EDER.
GÖZLER KÖTÜ BİR ŞEYİ ASLA GİZLEYEMEZLER.
İNSANIN İÇİNDE DOĞRULUK VARSA GÖZLERİ DE AYDINLIKTIR.
EĞER DOĞRULUK YOKSA GÖZLER DE DONUKTUR.
BİRİSİ SENİNLE KONUŞURKEN GÖZLERİNE BAK.

BEDEN DİLİ

- Giysi
- Eller
- Ayaklar
- Jest ve Mimikler
- **Vücut**

"KENDİMİZ HAKKINDA SÖZCÜKLERİN ASLA VEREMEYECEĞİ MESAJLAR VERİRİZ."







Aksesuarlar

! Açıklamaları görmek için maddelere tıklayın.

- Sigara içme
- Pipo
- Gözlük

İç karmaşasının veya çelişkinin dışa vurumudur. Yukarı üfleme, özgüven, kendini üstün görme; aşağı üfleme, olumsuz, eleştirel, şüpheli ruh haline işaret eder. Burun deliklerinden çıkarılan duman özgüven işaretidir.

BEDEN DİLİ

- Eller, düşüncelerin en güçlü destekleyicileridir.

Eşit konum

Diktatör

Tehdit

Avuç açık

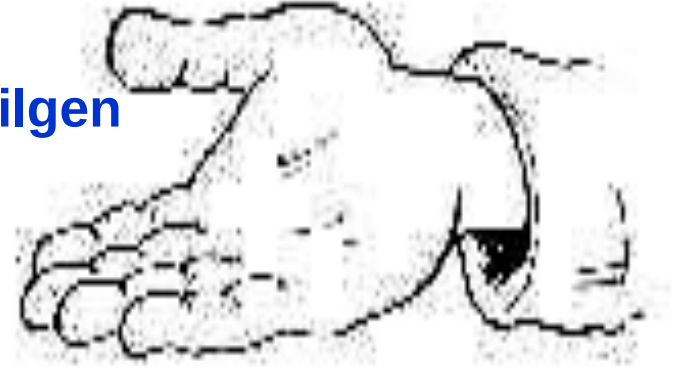
Kollar

Eller

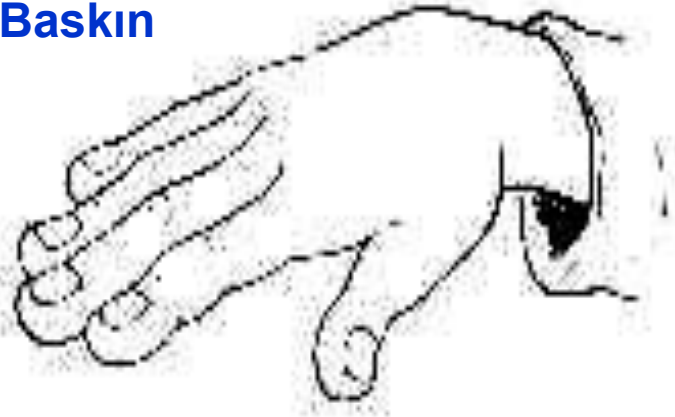
Dürüst



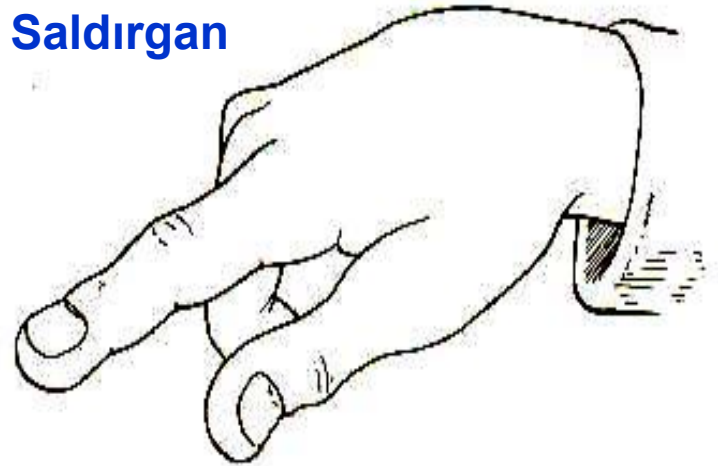
Edilgen



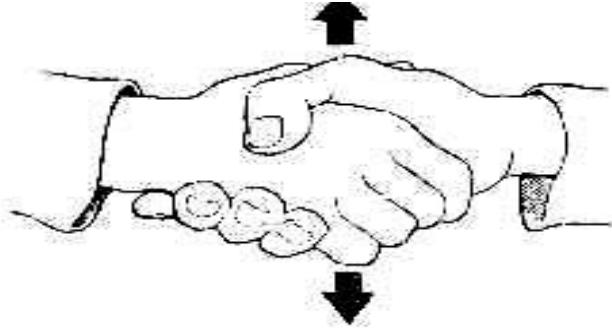
Baskın



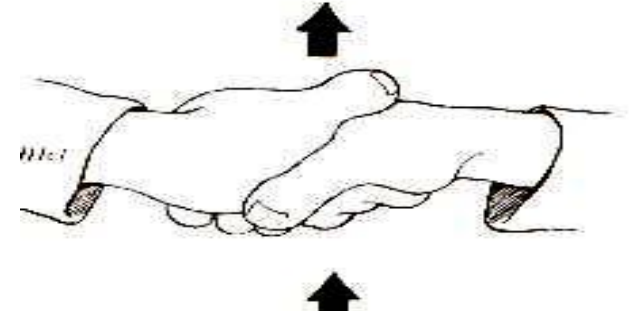
Saldırgan



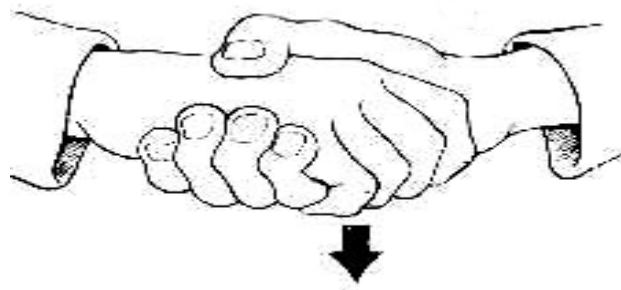
Tokalařma



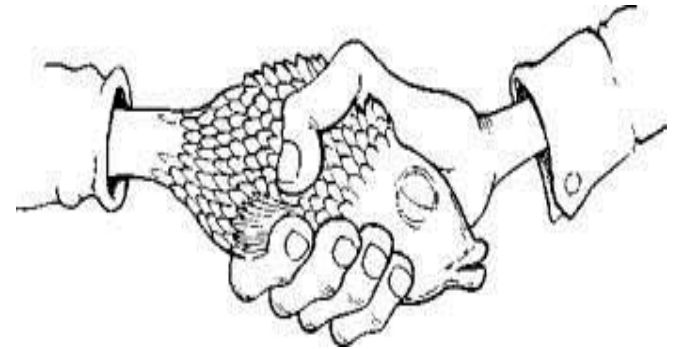
Kontrolü Ele Alma



Kontrolü Elden Bırakma



Eşit El Sıkışma



Ölü Balık







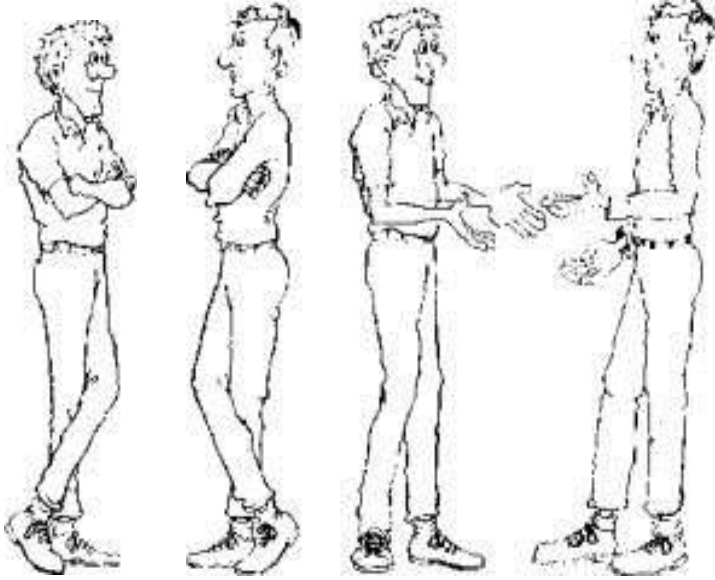


BEDEN DİLİ

- BACAKLAR
- Bacak bacak üstüne
- Yansıma
- Açık bacak



Kollar ve Bacaklar



Kapalı vücut ve
kapalı tavır

Açık vücut ve
açık tavır

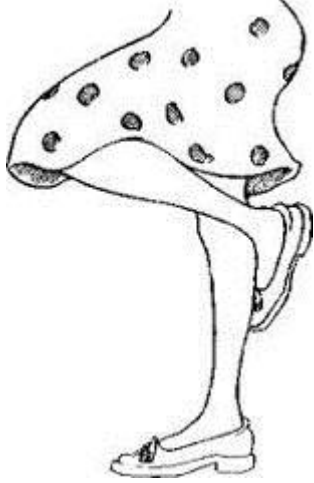


Memnuniyetsizlik
gösteren kadın



Amerikalı oturuşu

Kollar ve Bacaklar



Ayakta dururken
ayak kilitleme



Otururken ayak
kilitleme

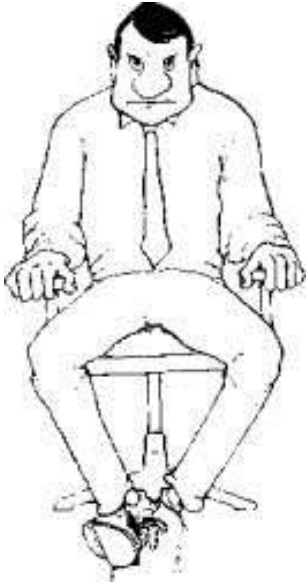


Savunmada durma
konumu



Bacak kollarla
yerine sabitlenir

Kollar ve Bacaklar



Bilek kilitlemenin
görülen halleri



Gizlenen
tedirginlik



Engel oluşturmak
için kullanılan
çanta



Engel oluşturmak
için kullanılan
çiçekler

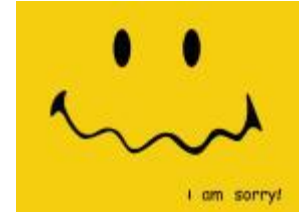
JESTLER

- Verilen mesajı renklendiren özelliklerden birisidir.
- Uygun ölçüde ve şiddette yapılan jestler bir konuşmaya güç katar
- Jestleri konuşmadaki eksik kelimeleri tamamlayacak bir araç olarak kullanmamak demektir.
- Sinirli jestlerden kaçınmalıdır.
- Rahat sakin, yumuşak jestler konuşmacının kendine güvenini, konuştuğu konuya hakimiyetini gösterir



MİMİKLER

- Sunum yaparken ve bir hiçbir şey belki yüz ifadesi kadar önemli ve anlamlı değildir.
- İnsan üzüntü veya kızgınlığını gülümseyen bir ifade ile, sevincini çatık kaşlarla ifade etmez



MİMİKLER

Yüz ve beden ifadeleri istemli ya da istemsiz yapılır. Çeşitli kültürler arasında yapılan araştırmalardan elde edilen sonuçlara göre 6 temel duygu ifadesini aktaran yüz anlatımlarının bütün kültürlerde ortak olduğunu göstermektedir.



Mutluluk



Korku



Öfke



Hayret



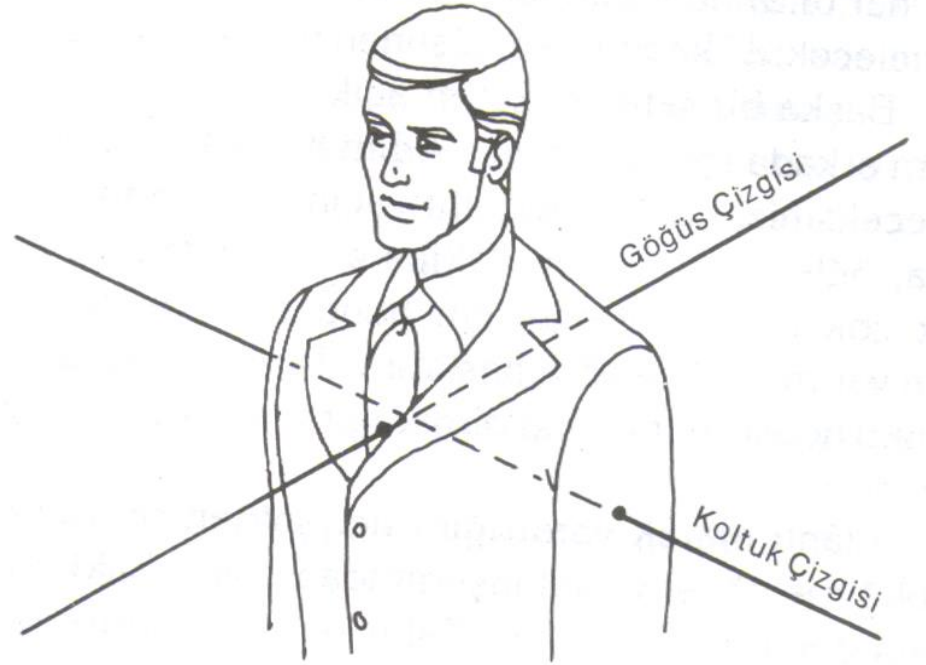
Üzüntü



Tiksinti

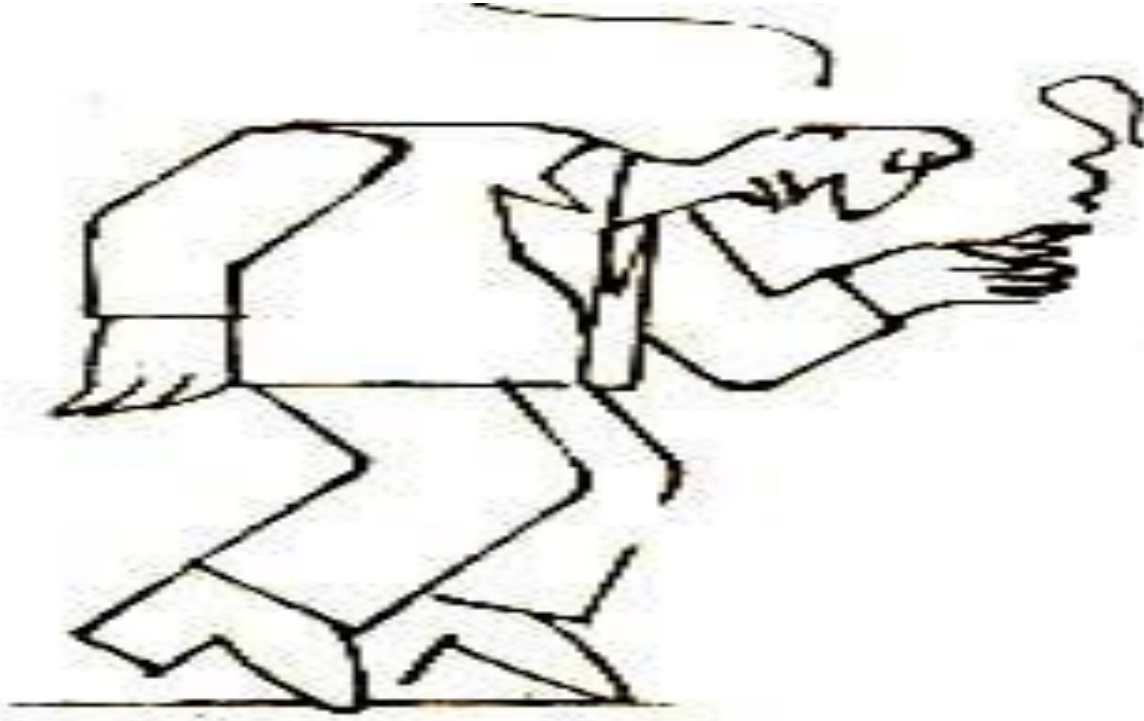
BEDEN DİLİ

- VÜCUT DURUMU



Beden Dilimiz

Bugün çok mutluyum!!!



Acaba gerçekten de mutlu mu?



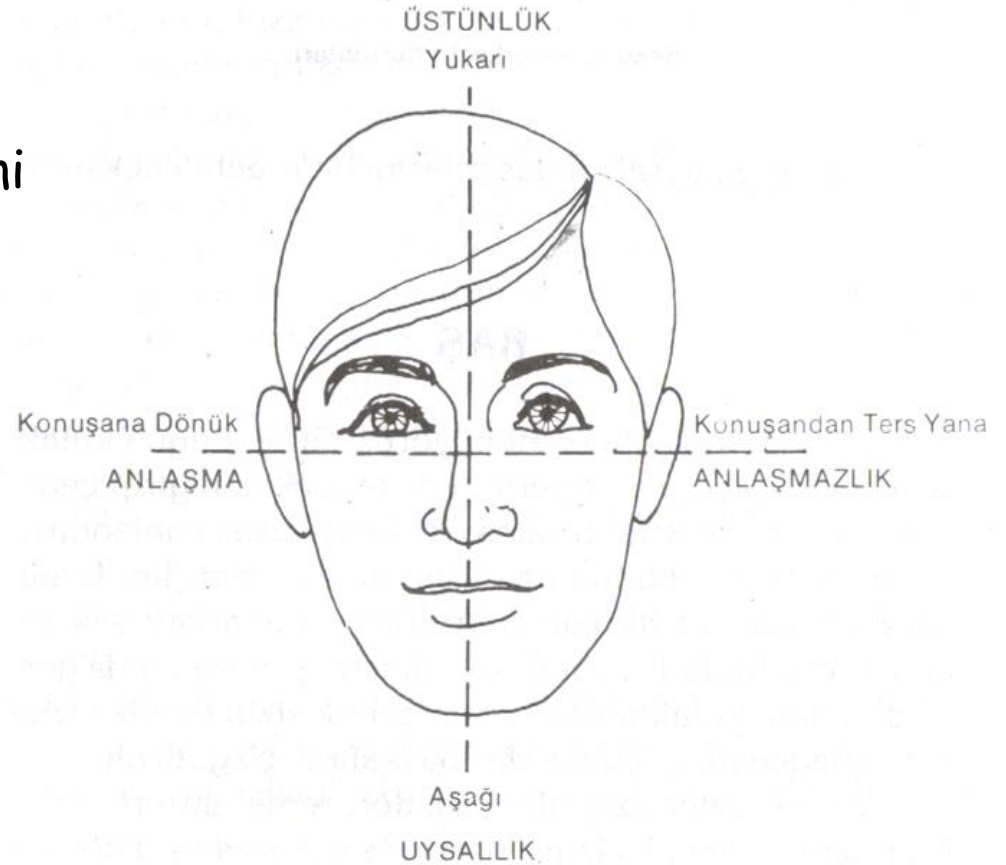


VÜCUDUN KULLANILMASI

- Ayakların birbirine paralel olması
- Kürsüye veya bir masaya dayanarak konuşma
- Konuşma sırasında düğmelerle oynama
- Yüzük ve benzeri takılarla oynama
- Dil ile dudak yalama
- Elle saçları tarama
- Salonun yalnızca bir köşesine veya kişiye bakma

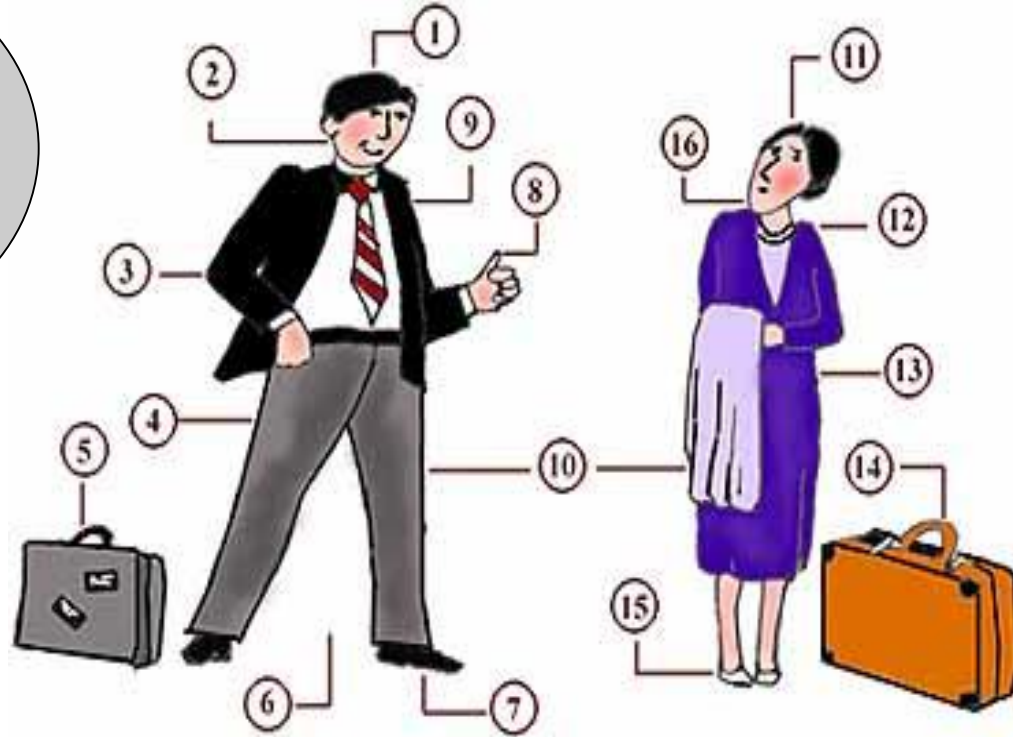
BEDEN DİLİ

Bakışlar ve başınızın
konumuyla
İletişimin nasıl süreceğini
ve ne kadar
süreceğini
belirleyebilirsiniz

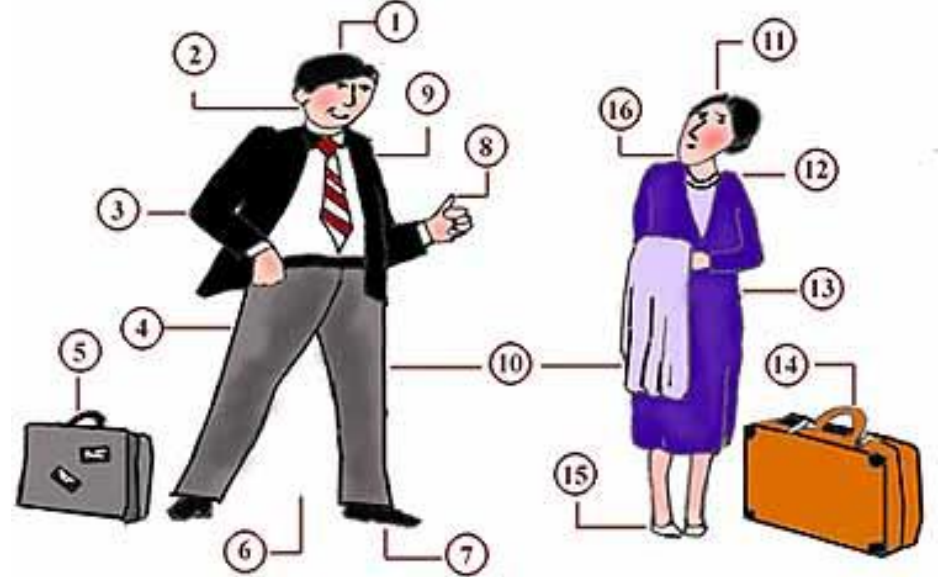


HAYDİ GELİN HEP BERABER BİR BEDEN DİLİ ANALİZİ YAPALIM

Bu ikili Taksim
metro
İstasyonunda
Metro bekliyorlar



1. Düzgün bir saç tıraşı var
2. **Yüz ifadesi** : Yarım gülümseme . Acaba kafasından ne geçiyor?
3. **Duruşu** : Dirsek ve omuzlar geride El kalçada cebe hafifçe sokulmuş
4. **Elbiseleri**: Kaliteli , modaya uygun
5. **Şık deri çanta**: Üzerindeki etiketlerden çok seyahat ettiği belli.
6. **Konumu** : : Yüzü kadına dönük ayakları ayrılmış ve ayaklar düz ileri bakıyor. Yere sağlam basıyor
7. **Ayakkabılar**: Pahalı ve modaya uygun
8. **Mimik**: Neredeyse parmaklarını şıklatacak gibi
9. **Gömlek** Yakası açık, rahat, kasıntısız bir konumda.
10. **Mesafe** : Yaklaşık 2 metre Eğer kalabalık olsaydı yabancılar için çok uzak sayılmayacak bir mesafe. Ama peron kalabalık değil. Ne dersiniz?.
11. **Kadının ifadesi** : Kaşları düşmüş ve birbirine yaklaşmış, utanmış veya sıkılmış gibi,tedirgin
12. **Duruşu** : Omuzları havaya kalkmış, katı ve kendini kapamış bir ifade
13. **Konumu**: Yüzünü adama dönmemiş, umursamaz gözükmeye çalışıyor
14. **Çantası** Eski moda ama pratik kullanışlı bir çanta. Kendisi de biraz demode değil mi zaten?
15. **Ayaklarının duruşu**: Ayakları içe dönük duruyor, sanki pek kendinden emin değilmiş gibi
16. **Çene havada**:Büyük olasılıkla şüpheli ve savunmaya hazır bir ifade.



DİNLEME

Görünüşte Dinleme

Seçerek Dinleme

Savunmacı Dinleme

Tuzak Kurucu Dinleme

Yüzeysel



DİNLEME TEKNİKLERİ

- Karşınızdaki dikkatli ve nazik bir şekilde dinleyin.
- Konuşurken sözünü kesmeyin.
- Karşınızdaki konuşurken vereceğiniz cevabı hazırlamakla meşgul olmayın.
- Karşınızdaki konuşmasını bitirip sizden cevap isteyene kadar, düşüncenizi söylemeyi erteleyin.

DİNLEME TEKNİKLERİ

- Konuşurken fiziksel olarak onunla aynı seviyede olmaya dikkat edin, tepesinden bakmak yerine eğilin ve göz hizasında iken onunla konuşun.
- Eğer, kızgınsanız, karşınızdaki kişiyle konuşmak için sakinleşmeyi bekleyin. Aksi halde objektif olamayabilirsiniz.
- Yaptıklarıyla ya da yapmadıklarıyla onu yargılamayın. Onu olduğu gibi kabul ettiğinizi gösterin.
- Karşınızdaki kişinin sizinle **iletişim** kurma çabasını destekleyerek açık iletişimin sürdürülmesine yardımcı olun.

Ne Kadar
Bilirsen Bil
Söylediklerin Karşındakinin
Anlayabildiği
Kadardır

MEVLANA

BAZI DINLEYICILER



GÖRSEL TASARIM UNSURLARI

1. Yazı tipi kolay okunabilir nitelikte olmalı. Farklı yazı tiplerinden kaçınılmalıdır.

Yazılar kolay okunabilmeli

Yazılar kolay okunabilmeli

Yazılar kolay okunabilmeli

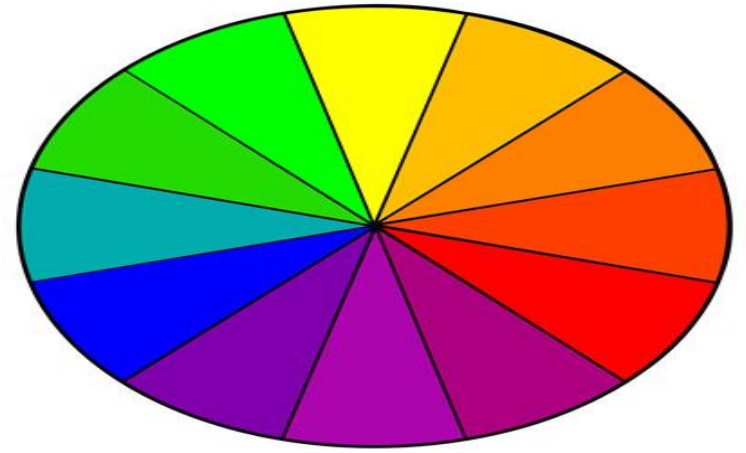
GÖRSEL TASARIM UNSURLARI

2. Bir metinde, mümkün olduğunca küçük harf tipi kullanılmalıdır. Sürekli büyük harf okumayı zorlaştırır.

Yazılar kolay okunabilmeli

YAZILAR KOLAY OKUNABİLMELİ

Sunumda Renkler?



- Mesajın içeriğine uygun renkler seçilmeli,
- Bir slaytta en fazla dört farklı renk kullanılmalı,
- Renkler mesajın içeriğini gölgelemeden, mesajda iletilenin algılanmasına yardımcı olmalı,
- Mesajda renkler ve özellikleri,

TURUNCU

- Sıcak bir renktir hayranlık verici, canlı ve samimidir.
- Sayfanın göz alıcı ve dikkat çekici olması için turuncu kullanılabilir.
- Zemin rengi olma açısından zayıftır.
- Mavi ile kullanmaktan kaçınılmalıdır.

SIYAH

- Mali veriler sunmak için kullanılabilir.
- Gücü ve tutkuyu temsil eder.
- Genellikle, keder, ağır ve depresyon rengidir.
- Fakat doğru bağlamda kullanılırsa, sofistike ve gizemli olabilir
- Çalışmalar, siyah artalan üzerinde on-line okumanın zorluğunu ortaya koymaktadır.
- Baskın renk olarak siyah kullanımı bir çocuk sitesi için en kötü seçim olabilirken; bir sanat galerisi sitesi için mükemmel bir seçim olabilir

MAVİ

- Sakinlik, güvenirlik simgesidir.
- Batıda intiharları azaltmak için köprü ayaklarını maviye boyarlar.
- Duvarları mavi olan okullarda çocukların daha az yaramazlık yaptığı saptanmıştır.
- Çok popüler bir zemin rengidir.
- Fakat turuncu ile maviyi birlikte kullanırken dikkatli olmak gerekmektedir.

YEŞİL

- Geri besleme(Feedback) isteniyorsa kullanılabilir
- Güven veren renktir, sadakat ve zekayı simgeler
- Bankaların logolarında hakim renktir
- Rahatlatıcı, sakinleştirici ve şifa vericidir
- Denge ve Dayanıklılığın simgesidir.
- Büyük lokanta mutfaklarında yeşil tercih edilir

KIRMIZI

- Şiddetli ve güçlü her şeyi temsil eden tüm renklerin en sıcakıdır.
- Bir grubu motive etmek için kullanılabilir
- Kırmızı ve yeşil bir arada kullanılmamalıdır. (Renk Körleri)
- Mavi ve mor ile uyum sağlamaz
- Kırmızı, iş hayatında başarısızlığı, finans sektöründe kaybı temsil eder.
- Her zaman bir uyarı olarak algılanır
- İştah açar
- Kan akışını hızlandırır

MOR

- Asaleti simgeler. Bilgelik, lüks ve gücün simgesidir.
- Nevrotik duyguları açığa çıkardığından, insanları bilinç altının korkuttuğu saptanmıştır
- Ekranda gözü oldukça fazla yorar

KAHVERENGİ

- İnsanın hareketlerini hızlandırır
- Kansas Üniversitesi Sanat Fakültesi'nde bir deney için bilgisayar yardımıyla duvarların rengi değiştirilebilir hale getirilmiş. Fon kahverengine döndüğünde insanlar daha hızlı hareket etmişler. Bu yüzden fast-food mekanları iç mekanlarında kahverengi kullanmaktadırlar.

SARI

- İyimserliği temsil eder.
- Geçiciliğin ve dikkat çekiciliğin sembolüdür. Bu yüzden dünyada taksiler sarıdır, geçici olduğu bilinsin ve dikkat çeksin diye
- Araba kiralama şirketleri de sarıyı kullanır. Sarı rengi bu özelliğinden dolayı bankalar kullanmak istemez
- Zıt renkler ile kullanıldığında okunabilirliği kolay olan iyi bir zemin rengidir

ADIM ADIM SUNUM AŞAMALARI



Sunum öncesinde yapılması gerekenler



Sunum sırasında yapılması gerekenler



Sunum sonunda yapılması gerekenler



Sunum öncesinde yapılması
gerekkenler

KONUŞMA KORKUSUNU NASIL YENERSİNİZ



KONUŞMA KORKUSU- BULGULAR

- Titreyen eller,
- Kırmızı yanaklar,
- Titrek ses tonu,
- Hafıza kaybı,
- Bulantı



AMA HEPSİ ÇOK NORMAL

KONUŞMA KORKUSU NEDENLERİ

- Ne olacak,
- Kontrolü kaybeder miyim?
- Yedek planım var mı?
- Konu ilginç mi?
- Herkes beni seyrediyor?
- Acaba ne konuşacağımı unuttur muyum?



KONUŞMA KORKUSU; "İYİ HABER"

- Hiç bir dinleyici sizin duyduğunuz heyecanı dışardan sizin kadar hissedemez.



KONUŞMA KORKUSUNU NASIL YENERSİNİZ?

- Kural:1
Dinleyicileri
tanıyın
- Onlar DÜŞMAN
değil sadece
MERAK ediyor



KONUŞMA KORKUSUNU NASIL YENERSİNİZ?

- Kural:2 Olası sorulara karşı hazırlık yapın
 - Prova yapın
 - Prova yapın
 - Prova yapın



KONUŞMA KORKUSUNU NASIL YENERSİNİZ?

- Kural:3 Gözünüzde başarılı bir sunuş yaptığınızı canlandırın
 - Başarılıyım,
 - Güçlüyüm,
 - Kendime güven duymaktayım,
 - Çok sakinim,



KONUŞMA KORKUSUNU NASIL YENERSİNİZ

- **Kural:4 Fiziksel ve zihinsel olarak kendinizi hazırlayın**
 - Ağır yemek yemeyin
 - Gazlı içecek içmeyin,
 - Sunum yapacağınız yere erken gelin, ortama alışın,
 - Gerektiğinde sizi rahatlatabilecek bir tanıdığı belirleyin ve ön sıralara oturtun

SUNUMUN 6 AŞAMADA PLANLANMASI

1. Amaç belirleyin,
2. Dinleyiciler hakkında bilginiz olsun,
3. Taslak planı hazırlayın,
4. Kaynak malzemeleri seçin,
5. Sunumu düzene koyun,
6. PRATİK YAPIN VE KENDİNİZİ DEĞERLENDİRİN

1. AMACINIZI BELİRLEYİN

- Sunuş başarılı olursa ne olacak?
- Kim ne edinim sağlayacak

2.DİNLEYİCİ

- Kaç kiři
- Kim (beklentileri ne)
- Bilgi düzeyleri nasıl?
- İlgi düzeyleri nasıl?
- Süre ne olacak?
- Ne tip sorular gelir?



3. TASLAK PLANI HAZIRLAYIN

- Ana düşüncelerin ve temel kavramların özetlenmesi
- Giriş bölümü (%15)
- Ana konu ve alt bölümleri (%70)
- Sonuç bölümü (%15)



TASLAK PLANI AÇIK
NET VE BASİT OLMALI

4. KAYNAK MALZEMELERİ SEÇİN

- Laptopunuz ve projektörünüz hazır olmalı. Mümkünse sunumu power pointte hazırlamalıyız.
- Yedekte bir CD de veya flash diskte sunum kopyası olmalı,
- Yedek alternatif bir başka eğitim sunumu olmalı,
- Laptopu projektöre bağlama tekniklerini iyi öğrenmeliyiz.





Sunum sırasında yapılması
gerekkenler

KENDINE GÜVENLİ GİRİŞ



1. Çok derin bir nefes alın ve ciğerlerinizi patlayacak gibi olana kadar oksijenle doldurun...tutun ve salona adımınızı atın....salonun ortasına kadar yürüyün,
2. Yüzünüze kan gelir ve daha canlı daha ışıltılı gözükersünüz

İLK 180 SANİYE!!!! KARAR ANI



- Katılımcılar sizi bu süre zarfında yarattığınız izlenim doğrultusunda izleyecek ve değerlendirecektir.

FİZİKSEL MEKAN

- Erken gelin ve tüm salonu gezin,
- Oturma düzenini,
- Kağıtlı yazı tahtasını,
- Projektör konumlamasını ve diğer eğitim materyallerini nasıl ve nerede kullanacağınızın provasını ve düzenlemesini yapın



KÜRSÜNÜN AZİZLİĞİ

- Kürsünün önünde durun, arkasında değil.
- Aksi taktirde salondakiler sadece bedeninizin üstünü görür.
- Kendinizi arkada savunmada hissedebilirsiniz, notlarınıza bakar ellerinizi yaslarsınız.



Ancak kürsü arkasında kalmak sizi “güçsüz” gösterir ve kendinize güveniniz olmadığı mesajını yansıtır

Mimikler vücudun
bu bölümünde
toplanmalıdır

Neşeli ve
gülümseyen bir
surat



Temiz ve tertipli
bir kıyafet

DIKKATI ÜZERİNDE TOPLAYABİLME

- Dinleyiciler arasında yürümek,
- Canlı ses tonu,
- Beden dili,

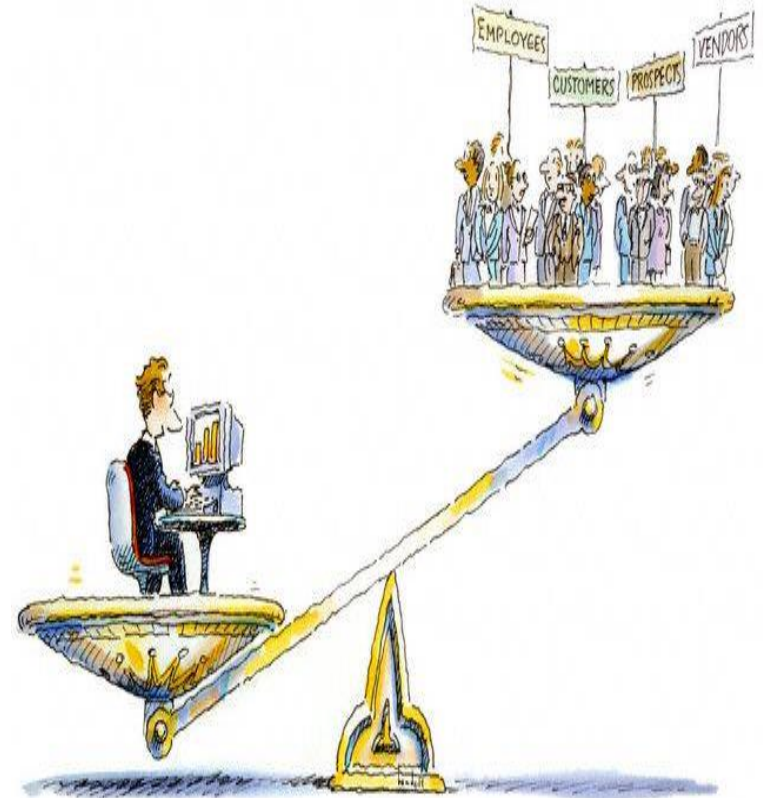


Dinleyiciler arasında sağır ve dilsiz biri olduğunu düşünün

CESARET

Sosyal Cesarette 4 Adım Kuralı

- 1.Adım: Selamlaşma
- 2.Adım: Diyalog Çalışması
- 3.Adım: Cadde Çalışması
- 4.Adım: Eczane Çalışması



Sunumlarda Yapılması Gerekenler

- Konuşmanızı düzenli ve tutarlı bir şekilde düzenleyin.
- Konuşmanızı en az üç kez prova edin.
- Adınızı, soyadınızı ve konumunuzu vererek kendinizi tanıttın.
- Sunumunuzun ana hatlarını öğretim üyesi/ uzman kişiye sunum öncesi verin.
- Dinleyicileriniz ile göz teması içinde bulunun ve beden dilinize dikkat edin.

Sunumlarda Yapılması Gerekenler

- Her bölümün başlığının yeterince açıklayıcı olmasına dikkat edin.
- Görsel malzemelerinizle sözlü anlatımınız arasında denge olmasına dikkat edin.
- Konuşmanız süresince görsel malzemelerinize işaret edin.
- Sesinizin vurgularında ve tonlamada önem ve tekrarlama için içeriğe uygun değişiklikler yapın.
- Zamanınızı iyi kullanın.

Sunumlarda Yapılmaması Gerekenler

- Kolay okunmayan görsel malzeme kullanmayın.
- Görsel malzemeyi çok fazla yazılı metinle, resimlerle veya çok farklı renklerle doldurmayın.
- Görsel malzemeyle ilgili olmayan bir konudan bahsetmeyin.

Sunumlarda Yapılmaması Gerekenler

- Dinleyicilere sırtınızı dönmeyin.
- Çok hızlı, çok yavaş, ya da okuma biçiminde monoton bir şekilde konuşmayın.
- Sunum boyunca kartlar üzerindeki notlarınızdan okumayın.
- Yansıtılan slaytta yazılı olan metindeki cümlelerin tıpa tıp aynısını konuşmanızda kullanmayın.

İyi bir sunum için 10 öneri

- 👉 Hedef belirleyin
- 👉 Basitleştirin
- 👉 Söyleşi havasında konuşun, göz temasını koruyun
- 👉 Yeni başlangıçlar yapın

İyi bir sunum için 10 öneri

- 👉 Katılımı destekleyin
- 👉 Eğlenin-eğlendirin
- 👉 İlgi ve merak uyandırın
- 👉 İlginizi gösterin
- 👉 Dinleyicilerinizi dinleyin
- 👉 Özetleyin ve sorulara zaman bırakın

"Nereye gittiğini bilmiyorsan hangi
yoldan gideceğinin bir önemi yoktur. "

Carroll Lewis,

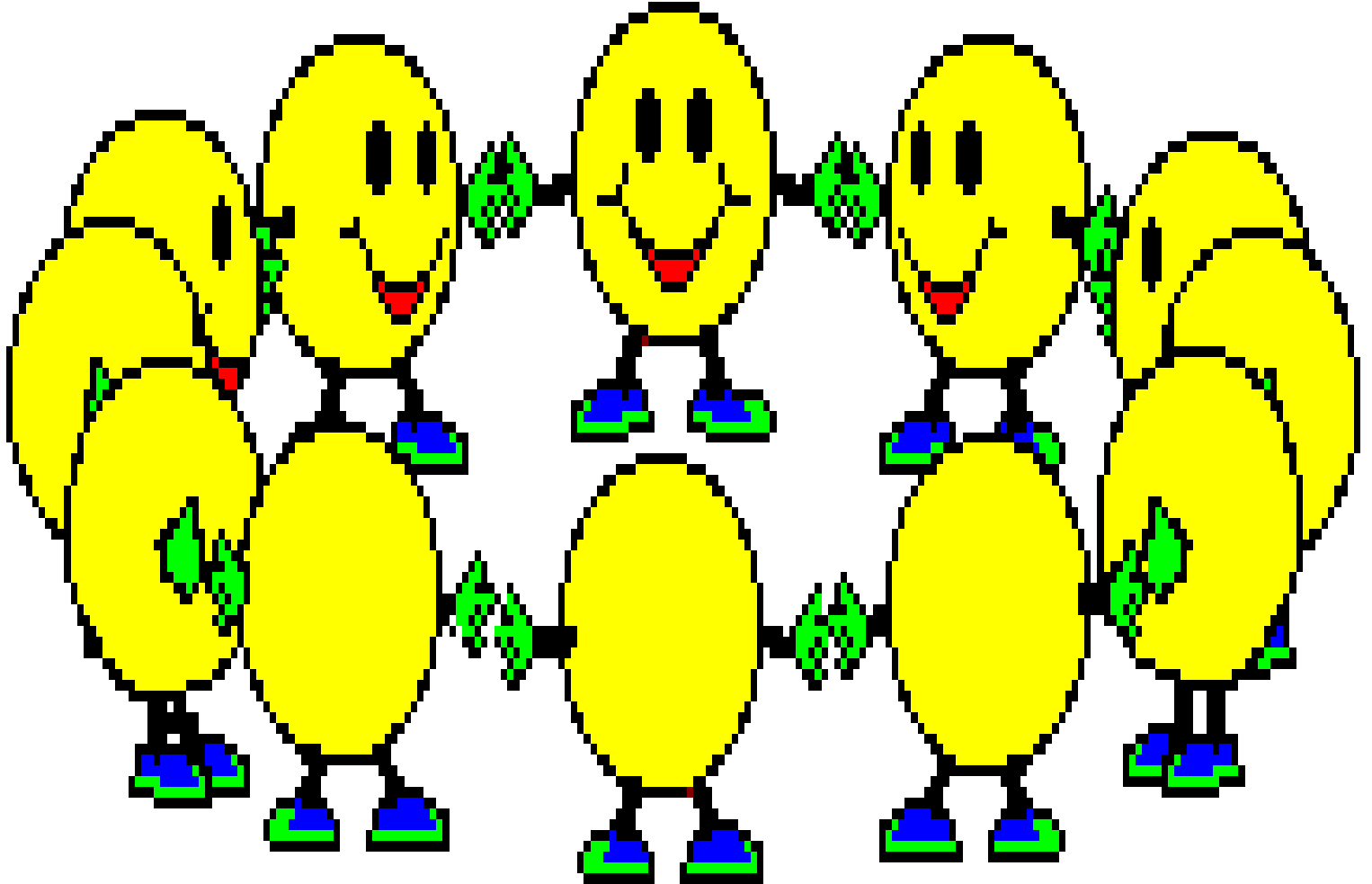
Alice Harikalar Diyarında

The image shows the rear of a yellow truck. The cargo area is a large, rectangular, yellow-painted metal structure with a grid of vertical and horizontal bars. In the center of this structure, the text "HATALIYSAM ARAMIZDA KALSIN !! " is painted in black capital letters. Below the cargo area, the truck's chassis is visible, featuring two red and yellow reflective safety stickers on either side of the rear axle. The background is a plain, light-colored sky.

HATALIYSAM ARAMIZDA KALSIN !!

TEŞEKKÜR EDİYORUMMM !!!

**GÜLMEK İKİ İNSAN ARASINDA
EN KISA MESAFEDİR**



Ne haliniz varsa
gülün...





İLGİYLE DİLEDİĞİNİZ İÇİN
TEŞEKKÜR EDİYORUM