

1000 KİŞİ ÖNÜNDE KONUŞMAK

ÖNSÖZ

Niçin ayağa kalkıp insanların önünde konuşma yapmak dizlerinizi titretir? Niçin sunum yapmak fikri kalbinizin atışını hızlandırır? Bu sorulara bir yanıtım yok. Ama insanların karşısında konuşmanın korkutucu bir şey olduğunu baştan kabullenirsek sonraki sorumuz, “*bunun üstesinden nasıl gelebiliriz?*” olmalıdır.

Benim insanlar önünde ilk konuşma yapma tecrübem on dört yaşımıdayken olmuştu.

Bir okuma yarışmasına katılmışım ve sahneye çıkıp bir metni ezberden okumam gerekiyordu. Tasarım, ifade, tonlama, duraklama ve bunları yaparken ne kadar rahat görüldüğüm konularında not verilecekti. Tabii ki konuşmaya hakimdim, bunun için üç aydır çalışıyordum. Kendimi iyi hissediyordum, ta ki sahne arkasında diğer yarışmacıları görene kadar. Aniden kendime olan güvenim azaldı. Diğerleriyle kendimi kıyaslayınca yeteneklerimden kuşku duymaya başladım.; tümü de daha iyi görünümlü, daha fiyakalı ve tabii ki benden daha profesyonel görünüyordlardı. Bu benim ilk yarışmamdı. Onların ise bu işi yıllardır yaptığını söyleyebilirdim. Sahneye yürüdüğümde ışıklar gözümü kör etti. Ağzım o kadar kurumuşt ki, dilim adeta damağıma yapışmıştı. Kalbim o kadar sesli atıyordu ki, hakemin duyacağına emindim. Ellerim titremeye başlamıştı, dizlerimin bağı çözülmüştü. Öğretmenimin rahat hareket etmekle ilgili söylediklerini anımsamaya çalışıyordum, ama rahat olmak o an bana çok uzaktı. Tek istediğim sonunu getirmektir-ve sonuna da geldi... Bir ömür boyu sürmüştü sanki. Sahneden ayrılırken seyirciler onlardan beklenildiği gibi nazıkçe alkışladılar. Mahvolmuştum. İlk tecrübem kesinlikle son tecrübem olacaktı. Tekrar böylesine bir aşağılanmaya konu olmayacağımı biliyordum. Benim için olan biten buydu: insanlar önünde aşağılanmak.

Hikayemin bana özel olduğunu sanmıyorum. Aslında bu durumun çok yaşanan bir şey olduğuna eminim.

Bir konuşma yapmadan önce pek az insanın heyecanlanmadığını düşünürüm. Aslında, sahneye çıkmadan önce pek az insan kendini rahatlamış hissedir.

- Barbra Streisand, sahne korkusu yüzünden on yıldan fazla bir süre canlı program yapamamıştır.
- Madonna, her gösteriden önce grubuyla beraber dua eder.

Bu ister adrenalin hücumundan olsun ister bir anlık panikten ya da midenizin bulanması veya sinirli hissetmekten, insan sahneye çıkıp performansını sergilemeye başladığında, sihir de başlıyor. Sizin istediğiniz de bu sihrî hissetmek. Bunu gerçekleştirebilecek tek kişi de sizsiniz.

Ayağa kalkıp güvenle, rahatça düşüncelerimizi ifade etme yeteneği doğuştan mı kazanılmıştır? Sanmıyorum; çünkü bir sunum yapmak, konuşma yeteneğinin ötesinde bir şey gerektirir.

İyi konuşmacıların bu yeteneklerini sonradan geliştirdiklerine inanırım; sunum yapma konusunda ustalaşmak, herhangi bir konuda ustalaşmak gibidir. Her şeyden önce bu işin metodunu anlamalı ve tekniğini geliştirmelisiniz; tabii ki tüm bunlar da çok çalışmayı gerektirir.

Bu kitabı yazmamdaki amaç, size bir sunumda yer alan unsurların ne olduğunu anlatmak ve bunun metodunu öğrenmenizi sağlamaktır. Mükemmel bir sunumu ya da topluluk önünde konuşma yapma işini, adını **5 Adım Planı** koyduğum beş temel adıma ayırdım:

1. ADIM: İstek Faktörünü Tespit Etmek
2. ADIM: Sunum Türünün Tanımlanması
3. ADIM: Hitap Ettiğiniz Kitleyi Tanımak
4. ADIM: Senaryoyu Hazırlamak
5. ADIM: Sunumu Yapmak

1. ADIM: İSTEK FAKTÖRÜNÜ TESPİT ETMEK

İstek Faktörü Nedir?

Hazırlıklarınızı yaparken en önemli konu nereden başlayacağınıza karar vermenizdir. İstek Faktörü sorunuzun yanıtı olacaktır. “*Niçin bunu yapmak zorundayım?*” yerine, “*Niçin bu sunumu yapmak istiyorum?*” sorusunu kendinize sorun, böylece neyi başarmak istediğinize dair çok net bir fikir elde etmiş olursunuz. Amacınızı sorgulamaya devam ederek kendi İstek Faktörünüzü geliştirirsiniz.

Bu sunumu neden yaptığınız veya söylemek istedikleriniz konusunda emin değilseniz, sizi dinleyenler de bu konuda Hiçbir fikir sahibi olamazlar.

İSTEK FAKTÖRÜNÜN ÜÇ İŞLEVİ VARDIR

1. İstek Faktörü iyi bir başlangıç yapmanıza yardımcı olur....

Sunum yapma hazırlıklarının zorluklarından biri, nereden başlayacağınızı bilmemektir.

Kendinize “*niçin bu sunumu yapmak istiyorum?*” ve “*neyi başarmak istiyorum?*” sorularını sormaya başladığınızda, başlangıç noktanız da ortaya çıkmıştır. Örneğin, bir veda partisinde bir ortağınızla ilgili olarak sizden birkaç söz söylenmesi istenmiştir. Diyelim ki ortağınızın şirkete olan katkılarından söz etmek istediğinize karar verdiniz: Kendinize, “*Katkıları neler olmuştu?*” diye sorun.

2. İstek Faktörü güçlü bir odaklanma yaratır...

Dinleyiciler ne istediğiniz konusunda emin olamıyorlarsa yorulurlar ve sizi dinlemekten vazgeçerler. Bir sunum izlerken kaç kere kendi kendinize “*keşke artık sadede gelseler,*” demişsinizdir. Sizi dinleyenlerin de aynı şeyi düşünmelerini asla istemezsiniz. Her an onların konuya odaklanmış bir şekilde sizi dinlemelerini beklersiniz. Sizin ne istediğinizi ne kadar çabuk anlarsa, kafaları da o kadar az karışacaktır.

3. İstek Faktörü dinleyicilerinizi yönlendirmenizi sağlar...

Sunum yapan kişinin en büyük korkularından biri, onu dinleyenlerin beklentilerine ve ihtiyaçlarına yanıt verememesidir. Bunun sunumla hiçbir ilgisi yoktur. Ne zaman ki dinleyicilerin ne düşüneceğini dert etmeye, onları memnun edip etmeyeceğinizi düşünmeye başlarsanız, o an İstek Faktörü değil Panik Faktörü yaşıyorsunuzdur.

Unutmayın, onlar oraya sizi dinlemeye geldiler. “*Dinleyicilerim benden ne isterler?*” diye sormayın. Onun yerine kendinize, “*Dinleyicimden ne istiyorum?*” sorusunu sorun kendinize.

- *Onları eğlendirmek mi,*
- *Bilgilendirmek mi,*
- *Yoksa ikna etmek mi istiyorsunuz?*

Hitap ettiğiniz kitle herhangi bir şeye yönlendirilebilir. Tarih, bir çok hırslı hatipten esinlenilerek yaratılan devrim öyküleriyle doludur ve bir çok isyan da hatiplerin ikna edici sözleriyle bastırılmıştır.

Çalışma Hayatında İstek Faktörü

Hiçbir zaman dinleyicilerinizin istekleri sizi endişelendirmemeli. Bunun yerine “*Ben dinleyicimi nereye yönlendirmeyi istiyorum?*” sorusuna odaklanmalısınız. Sunum yapmakla görevli olan sizsiniz. Sizin oradaki fonksiyonunuz, dinleyicinizin amacınızı kabullenmesini sağlamaktır. İstek Faktörü bunu kolaylaştıracaktır.

Jane bana, yönetim kuruluna bir sunum yapmak zorunda olduğu için geldi; ayrıca var olan projeyi bozabileceğimden de korkuyordu. Jane bir hastanede çalışıyordu. Tüm hastane yönetiminin tekrar yapılandırılacağı bir projeye dahil olmuştu. Dahası, yönetim kurulunun projeyi pek benimsemediği ve rafa kaldırmak istediği konusunda dedikodular dolaşıyordu. Projenin işe yaradığını bilen biri olarak, bu durum onu üzüyordu. Eğer doğru anlatamazsa, projenin rafa kaldırılacağı düşüncesi onu daha da büyük bir paniğe sürüklüyordu.

Jane’le oturup İstek Faktörü oluşturma çalışmalarına başladık. Ona, bu sunumu neden yapmak istediğini sordum. Jane, projenin iyi yolda olduğunu yönetim kuruluna anlatmak istediğini söyledi.

İstek Faktörü bu muydu? Bunun anlamak için “niçin” sorusunu sorduk: Jane, niçin projenin iyi gittiğini yönetim kurulunun bilmesini istiyordu? Bu soruyu ona sorduğumda, gülümseyerek, “Böylece desteklerinin sürdüğüne güvenim tam olacak,” dedi.

“Rafa kaldırma şansları var mı?” diye sordum. Jane, “İşe yaramadığını düşünürlerse, evet,” diye yanıtladı. Sonra, niçin projenin iyi gittiğini düşündüğünü bana açıklamasını istedim. Bunu yapmak onun için kolaydı. Proje doğrultusunda öngörülen değişiklikler sayesinde maliyetin azaldığının ve çalışanların veriminin arttığının kanıtlandığını söyledi.

Jane'e bu yolla güç verdim. “Jane, şu ana kadar projenin gayet iyi gittiğini söyledin. Ayrıca bunu yönetim kuruluna anlatmanın, onların desteklerinin devamı ve projeyi rafa kaldırmamaları açısından önemli olduğunu belirttin. Şu ana kadar söylenenler mükemmel bir İstek Faktörü için sence yeterli midir?”

Ve böylece Jane, İstek Faktörünü oluşturdu. Artık neler söyleyeceğini biliyordu-onlara projenin başarısından söz edecekti ve projenin ilkelerinin tam olarak uygulanmasının önemini vurgulayacaktı.

2. ADIM: SUNUM TÜRÜNÜN TANIMLANMASI

Beş Tür Sunum

Artık, İstek Faktörünüzü oluşturduğunuza göre, ikinci adıma, yani sunumun türünü tanımlamaya hazırsınız. Ben, beş tür sunum tanımlıyorum; *satış sunumu*, *biçimsel (formal) sunum*, *eğitimsel sunum*, *motive edici sunum* ve *gerçeklere dayanan sunum*.

1. Satış sunumu, içeriği satış ve pazarlama olan her tür sunumdur. Kavram, ürün, hizmet veya bir teklifin, hatta kişinin kabulünü ve tanıtımını sağlamak için yapılır.
2. Biçimsel (Formal) Sunum, daha biçimsel bir düzenleme içinde yapılır. Yemek davetlerinde, kabullerde, düğünlerde, tebriklerde, emeklilik törenlerinde olduğu gibi.
3. Eğitim Amaçlı Sunum, amacınızın öğretmek olduğu sunumlardır.
4. Motive Etme Amaçlı Sunum, dinleyicinizi sizin söylediğiniz her şeyi kabullenmeleri yolunda onları motive etme ve mümkünse davranış tarzlarını değiştirme amacı güden, abartılmış sunumlardır. Toplumu harekete geçiren, propaganda amaçlı, motive edici konuşmaların yer aldığı, dönem sonu satış toplantıları, dini vaazlar, tanıtım filmleri, bu tür sunumlardır.
5. Gerçeklere Dayanan Sunum, toplantılar sırasında, sizden yalnızca yaşanmış olayları aktarmanızın istendiği, herhangi kişisel bir düşüncenin ortaya konulmadığı sunumdur.

Katıldığım bir düğün töreninde damadın babası ayağa kalkıp bir konuşma yaptı. Konuşma sürdükçe, eski, mutlu bir çiftin hayatını anlatan monoton bir konuşma haline geldi ve böylece uzadı da uzadı. İnsanlar oturdukları yerde huzursuzlanmaya, kıpırdanmaya başladılar. Eminim ki siz de modası geçmiş bir tarzda nutuk atan birini dinlemek zorunda kaldığınız bir ortamda bulunmuşsunuzdur ve bir an önce yemeğe oturmak için konuşmacının susmasını dört gözle beklemişsinizdir.

Siz asla dinleyicilerinizin böylesine sıkılmalarını istemezsiniz. Ve unutmayın ki dinleyiciler çok kolay sıkılırlar, çünkü anlatılanlar genellikle ilginç değildir.

İstek Faktörünü belirlerken ve sunum vasıtalarını tanımlarken bu size bir başlangıç noktası verecektir ve kendinize, “Bu bilgiyi nasıl sunmalıyım?” sorusunu sormanızı sağlayacaktır. Tüm sunumlar bilgilendirici olmalıdır; konuşmacı olarak bu sizin işinizdir.

- *Fakat nereden başlayacaksınız?*
- *Giriş bölümünde ne söyleyeceksiniz?*
- *Gelişme bölümünü nasıl inşa edeceksiniz?*

Bu soruları hiçbir zaman yanıtlayamadım, çünkü giriş, gelişme, sonuç kavramının belirsiz bir kavram olduğunu düşünüyorum. Başlangıçta bir satış sunumu yapacağınızı biliyorsanız, bu bilgilendirmenin ikna edici bir şekilde yapılması gerektiğinin de farkında olmalısınız.

Eğer bir eğitim programı veriyorsanız, bilgi daha farklı bir biçimde sunulmalıdır. Öğretici olmalı ve duygulardan uzak olmamalıdır, çünkü sizin işiniz öğretmek ve öğrencilerinizin öğrendiklerine inanmalarını sağlamaktır. Her kategoride bilginin verilmesi farklılık gösterir.

1. Satış Sunumu

Satış Sunumlarında amacınız satış yapmaktır, bu nedenle de bilgiyi ikna edici bir biçimde vermelisiniz.

Carlo, emlak satım işiyle uğraşıyordu. Kendisinden, alıcı olması muhtemel bir grup insana, gayrimenkul yatırımının kârlı bir iş olduğunu anlatan bir sunum yapması istenmişti. Sunumu hazırladı ve benden dinlememi istedi.

Carlo sunumunu bitirdikten sonra, ona şu ünlü sözleri söyledim: “*Çok ilginç olmuş.*” Eğer ben dinleyicilerden biri olsaydım, muhtemelen gayrimenkulun iyi bir yatırım olduğu fikrine katılacağımı ve konuşması bitince başka bir emlakçı ile anlaşacağımı ona söyledim.

Önce ona İstek Faktörünün ne olduğunu sordum. Dinleyicilerini, gayrimenkule yatırım yapmalarının kârlı bir iş olacağı konusunda eğitmek olduğunu söyledi. Ona tekrar aynı soruyu sordum. “*Dinleyicilerini eğitmek mi istiyorsun, yoksa emlak acentası olarak hizmetini mi pazarlamak istiyorsun?*”

“*Tabii ki insanların benimle anlaşma imzalamalarını istiyorum,*” dedi. “*Peki yapmak istediğin nedir?*” diye ısrarla sordum. “*Bir satış sunumu mu, yoksa eğitimsel bir sunum mu?*”

Carlo gülümseyerek, “*Satış Sunumu,*” dedi.

Carlo sonunda sunumunun bir satış sunumu olması gerektiğinin farkına vardı. Amacı da kendini tanıtmaktı ve bu arada dinleyicileri üzerinde gayrimenkul yatırımı için heyecan uyandırmaktı. Fakat bu semineri vermesindeki asıl amaç, şirketine iş olanağı yaratmaktı, rakiplerine değil.

Sunumun türünü tanımlamak önemli bir adımdır, çünkü sunumunuzun sınıflandırılması, vereceğiniz bilginin metodunu belirleyecektir.

Nasıl İkna Edersiniz?

Evet, bunu nasıl yapacaksınız?

Tabii ki, bunu çekici kılarak yapmalısınız. İyi, ama nasıl çekici kılacaksınız? Amacınızın cazibesini çoğaltmalı, onu değerli kılmalısınız. Peki bunu nasıl yapacaksınız?

Olumsuz koşullandırma ile ikna edici olabilirsiniz....

Olumsuz koşullandırma, dinleyicilerinizin sizinle aynı fikirde olmadıklarında ortaya çıkacak olumsuz şeylerden söz etmek veya onları neyi yapmaya ikna etmeye çalışıyorsanız onu yapmalarını sağlamaktır.

Sunumu bir şekilde mantıklı bir çerçeveye oturtmak, ikna etmenin etkileyici bir metodudur.

Olumsuz koşullandırma ayrıca ima yoluyla da çok etkili bir şekilde kullanılabilir. Bunu bir örnekle anlatayım. Soğuk bir iklim yaşadığımızı düşünün. Televizyon reklamında öksüren ve burnunu çeken bir adamı gösteriyorlar. Berbat görünüyor ve sesi berbat çıkıyor. Önemli bir toplantıya katılması gerek ve bu halde nasıl katılacağını bilmiyor. Reklamda gösterilen ilaçtan alıyor ve kendini hemen iyi hissetmeye başlıyor. Soğuk algınlığını unutup ve toplantısı başarılı geçiyor.

Olumlu koşullandırma ile ikna edici olabilirsiniz...

Olumlu koşullandırma, dinleyicilerinizin sizinle aynı fikirde olduklarında ortaya çıkacak olumlu şeylerden söz etmek veya onları neye ikna etmeye çalışıyorsanız onu yapmalarını sağlamaktır.

Yararları ortaya koyarak ikna edebilirsiniz....

İnsanları, bir işe girmekten dolayı o işten sağlayacakları yararlardan söz ederek veya söylediklerinizin onlar tarafından kabulünü sağlamakla ikna edebilirsiniz.

Dinleyicileriniz hakkında asla, “*neden söz ettiğimi bilirler,*” diye düşünmeyin. Unutmayın ki onları ikna etmek sizin işinizdir. İkna edildiklerini düşünmek, dinleyicilerin işi olmaz.

Dinleyicilerinizin anlayışını istismar etmeyin. Elde edecekleri yararlardan söz etmeyi unutmayın, çünkü bunlar Yalnız sizin için aşıkardır; siz mutlaka karşınızdakine de anlatın.

Onları çözüm önererek ikna edin...

Bu bölüm, pazarladığınız şeyin dinleyicilerinizin sorunlarına nasıl çözüm getirdiğini ve ihtiyaçlarına yanıt olduğunu anlatır.

Duyulara hitap ederek ikna edebilirsiniz...

Beş duyumuz vardır; tat almak, dokunmak, koku almak, görmek ve duymak. Bu duyulardan herhangi birini uyarak ikna edici olabilirsiniz. Örneğin gıda reklamlarında yiyecekler nefis ve lezzetli görünürler. Reklamcılar bazen hile bile yapabilirler. Fırında çok güzel pişmiş bir tavuk, aslında boyanmış olabilir, çünkü doğal rengi ışık altında o kadar etkileyici görünmeyebilir. Bu allama pullama olmasa, seyircilerin duyuları uyarılmayabilir ve sonuç olarak bunun mükemmel pişmiş bir tavuk olduğuna ikna olmazlar.

2. Biçimsel (Formal) Sunum

BİÇİMSEL SUNUMDA BİLGİLENDİRME DUYGUSAL OLARAK YAPILMALIDIR.

Biçimsel sunum, sunumun biçimsel, formal bir düzenlemeyle yapıldığı sunumdur. Yemek davetlerinde, kabullerde, düğünlerde, tebriklerde ve emeklilik törenlerinde yapılan konuşmalar bu kategoridedir. Dinleyicilerin sayısı az ya da çok olabilir. Fonksiyonunuz genelde, birisi hakkında konuşmaktır. Amacınız da bir duygusallık yaratmak olmalıdır. Dinleyiciler sizin anlattıklarınızı yaşamalıdır.

NASIL DUYGU UYANDIRICI OLABİLİRSİNİZ?

****Yaşanmış hikayeleri kullanın...***

Biçimsel sunumlar için duygu uyandırıcı hikayeler anlatmanızı öneririm.

Farz edin ki bir mesai arkadaşınızın emekliliği ile ilgili sizden bir konuşma yapmanız istendi. “John çok çalışkan biri olarak seni özleyeceğiz ve sana bağlılığınız sürüyor,” demek pek de duygusal ve kişilikli bir konuşma sayılmaz. Siz de, anlatacağınız hikayenin insanlara zevk vermesine ve utandırıcı olmamasına dikkat edin.

****Karizmatik bir konuşma tarzı geliştirin...***

Bir duygu yaratmanın en kolay yolu, sesinizden ve beden dilinizden geçer

Birçok öğrencimin seslerini geliştirmek konusunda çok ketum davrandıklarını görüyorum, çünkü çok dramatik ve samimiyezsiz görünmek istemiyorlar. İlginçtir ki artı bu bir sorun olmaktan çıktı. Video kullanarak, seslerine ne kadar çok ifade katarlarsa, o kadar çok puan topladıklarını onlara gösterdim.

Tarihteki önemli konuşmacıların ortak bir noktası vardır: konuşma yapma tarzları, İkinci Dünya Savaşı'nda İngiltere'nin başarısının bir nedeni, Churchill'in İngilizleri asla yenilmeyeceklerine inandırmasıydı; İngiliz kentlerinin gece boyunca bombalandığı düşünülürse, yaptığı küçümsenmemeli. Halkın morali sıfırken, o, moralleri yükseltti. Bunu da söyledikleri ile değil, söyleme tarzı ile başardı. Halkı radyo başına topladı, burada başarısı tamamen sesine bağlıydı. O kadar tesir edici ve güvenli bir konuşma yaptı ki, insanlar ona inanmak zorunda kaldılar.

****Davetkar sözcükler seçin...***

Martin Luther King, Amerika'da yaşayan siyah ırkın tarihine yön verdi; çünkü insanlara, barış içinde yaşamaları için ilham vermeye yeteneği vardı. “Bir ülke hayal ediyorum...” sözleri ile yaptığı konuşma daima anımsanacak. Ayağa kalkıp da, “Umarım ki Alabama eyaleti şu anki ayrımcılık politikasından vazgeçip bütünleşmeyi sağlar,” demiş olsaydı, bu konuşmayı anımsar mıydık? Hiç sanmıyorum.

Martin Luther King şunları söylemişti;

“Öyle bir Alabama hayal ediyorum ki, bir gün, valisinin dudaklarından dökülen müdahale etme ve hükümsüz sözcükleri, yerini, siyah ve beyaz çocukların el ele tutuşabildiği ve beraber kardeşçe yürüyebildikleri bir yere bıraksın.”

****Yardımcı sahne donanımı kullanın...***

Posterler, fotoğraflar, slaytlar, afişler, kısacası dinleyiciye gösterilen her şey “yardımcı sahne donanımı” olarak bilinir.

Günümüzde, bilgisayarla yapılan sunumlar daha kolaydı. Sunumunuza müzik eklediğinizde daha da duygusal olacaktır.

Peter Urs Bender, Sunum Gücünün Sırları (Secrets of Power Presentation) adlı kitabında bir çok ekipmanın detayını verip, onları nasıl kullanacağınızı anlatıyor. Okumanızı tavsiye ederim, çok bilgilendirici ve mükemmel anlatılmış.

Formüle Göre Geliştirilmiş Biçimsel Bir Sunum Örneği

Sizden, akrabalarınızın altmışıncı evlilik yıl dönümünde bir konuşma yapmanız istenmiştir. Formüle göre yapacağınız konuşma şöyle olabilir;

İstek Faktörü

İyi akşamlar! Bu akşam akrabalarımın altmışıncı evlilik yıl dönümünde konuşma şerefi ve mutluluğu bana verildi. Altmış yıl uzun bir zaman, geride kalan “altmış yıl çok, çok uzun bir zaman.”

Görüntü destekli hikaye ve ve slayt gösterisi

1. Slayt: Nuh'un gemisi

Espri

Nuh'un gemisi kadar eski olmasa da, çocuklarıma sorarsanız Ethel ve Harry oldukça eski zamanlara aitler!

Bilgilendirme

Ama yalnızca eski değil, eski altın günlere, insanların altın değerinde ilişkiler kurmayı bildiği o güzel günlere aitler. Ben Ethen ve Harry'yi hep böyle düşünürüm. Herkese yaydıkları bir sıcaklıkları vardır.

Görüntü destekli hikaye ve slayt gösterisi

2. Slayt: Harry ve Ethel'in annesinin evinde konuşurlarken. Harry ve Ethel tanıştıklarında hiçbir evde televizyon yoktu, telefon ise bazı evlerde bulunuyordu. Harry, Ether'i davet etmek istediğinde, bunu bizzat yapmalıydı. Onu Cumartesi gecesi dışarı çıkarmak için önce evine gitmeliydi.

Espri ve slayt gösterisi

Hepimiz “*Kendini ağırdan sat*” kuralını biliriz ve Ethel'de bu kurala hep sadık kalmıştır! Harry, eve randevuyu ayarlamak için zamanında gitmezse, Ethel kesinlikle onunla çıkmazdı; o günlerde öyleydi... Bu nedenle Harry, hafta sonları onu dışarı çıkarabilmek için bir hafta öncesinden randevu almaya ve böylece onu şımartmaya başladı. En yeni tiyatro gösterileri için bilet ayarlıyor, onu dansa götürüyor ve her defasında ona çikolata veya gül getiriyordu. Harry o zamanlar Ethel'a tapıyordu; şimdi belki de daha da fazla...

Görüntü

4. Slayt: Ethel ve Harry'nin düğün fotoğrafı.

Ethel, onun her ihtiyacı ile ilgilenen, bu yakışıklı, harika adama aşık olmayacaktı da ne yapacaktı yani? İşte bu! Hayatının erkeğinin o olduğunu biliyordu ve Harry evlenme teklif ettiğinde, ona “Evet” dedi...

Biçimsel sunum duygu yüklü olmalıdır. Bu konuşmada, insanın ilgisini uyandıran hikayeler anlattınız, karizmatik bir konuşma tarzı sergilediniz, görsel malzemelerden yararlandınız, dinleyicilerinizi duygulandıran espriler yaptınız, tatmalarını isteyecekleri duygular uyandırdınız. Unutmayın, konuşmayı yapan kişi olarak bu sizin gücünüzdür.

3. Eğitimsel Sunum

EĞİTİMSEL SUNUMDA BİLGİLENDİRME ÖĞRETİCİ VE DUYGUSAL OLMALIDIR.

Eğitimsel sunum, amacınızın öğretmek olduğu sunumdur.

NASIL EĞİTİRSİNİZ?

Katılımcı olmayı sağlayarak öğretebilirsiniz...

- Duyduklarımızın %20'sini,
- Gördüklerimizin %30'unu,
- Görüp, duyduklarımızın %50'sini,
- Söylediklerimizin %70'ini,
- Yaptıklarımızın %90'ını, akılda tutabildiğimiz kanıtlanmıştır.

Ders verirken dinleyicilerinizin mümkün olduğunca çok şeyi anımsamalarını istiyorsanız, yukarıdaki bilgileri aklınızın bir köşesinde tutmalısınız. Yalnızca ayağa kalkıp konuşarak ders veriyorsanız, dinleyicileriniz söylediklerinizin ancak %20'sini akılda tutabileceklerdir. Sunumunuzu desteklemek için donanımlardan yararlanıyorsanız, anlattıklarınızın %50'sini anımsayacaklardır, çünkü her görece, hem de duyacaklardır. Onlara ne öğrendiklerini sorarak tekrar ettiriyorsanız, %70'ini anımsayacaklar ve öğrendiklerini uyguluyorlarsa %90'ını anımsayacaklardır.

Dinleyicileriniz ne kadar katılımcı olurlarsa, o kadar çok şey anımsarlar. Sunumunuzda dinleyici katılımının sağlanması çok önemlidir.

Dinleyici katılımı sağlamanın bir çok yolu vardır:

Birine soru sorduğunuzda, önce soruyu dinler sonrada vereceği yanıtı düşünür. Yani soru sormak, dinleyicilerinizin anımsama oranını arttırır, çünkü daha dikkatli dinleyeceklerdir.

Kural 1: Soruyu kişiye ismen veya bir tanımlama ile yöneltin...

Bir soru sorduğunuzda, soruyu kişiye doğru, adını söyleyerek veya örneğin “mavi elbiseli bayan” gibi bir tanımlama ile yöneltin. Soruyu ortaya sorarsanız, bir çok boş bakan yüzle karşılaşsınız.

Bir soruyu sorup da yanıt alamıyorsanız, itibar kaybedecek kişi siz olursunuz ve böyle bir şey olduğunda, artık sizi dinlemeyeceklerdir. Bu nedenle, sorunuzu belirli bir kişiye yöneltmeniz çok önemlidir.

Kural 2: Birden fazla kişiye soru sorun...

Daima, aynı soruyu birden fazla kişiye sorun. Dinleyicileriniz bir soruyu her defasında bir tek kişiye sorduğunuzu fark ederlerse, ilk yanıttan sonra o soruyu kafalarından silerler. O sorunun kendilerine sorulmayacağına inandıklarında, yapıta daha az dikkat ederler.

Kural 3: Yanıtlar üzerine yorum yapmayın...

“Çok iyi” veya “iyi yanıt” demekten sakının. Çünkü insanlar genelde yanlış yanıt verirler. Onlara “Hayır, doğru değil,” dersiniz, başkalarına, “Evet, yanıt doğru,” dediğinizde, yanlış yanıt verenler kendilerini küçümsemiş hissedeceklerdir.

Kural 4: Daima doğru yanıtı verin...

Herhangi bir yanıt için yorumda bulunmadığınız sürece, dinleyiciler doğru yanıt duymak için bekleyeceklerdir. Bu yanıt sizden geldiği anda, herkesin dikkatini üzerinizde toplayacaksınız. Soru sormanın fonksiyonu budur: dinleyicilerinizi katılımcı olma yolunda teşvik ederseniz ve bu da daha iyi anlamaları ve anımsamalarını sağlar.

Bölgümlere ayırarak öğretebilirsiniz

Öğrettiğiniz konuları bölmek ve çeşitli unsurlarını bölümlere ayırarak anlatmak, dinleyicilerinizin daha kolay anlamaları açısından önem taşır. Konularınızı bölün.

Uygulamalı olarak öğretebilirsiniz

DUYGU YARATARAK VE ÜRÜNÜ KULLANARAK UYGULAMA

Uygulamada kullanabileceğiniz bir ürün ya da hizmet söz konusu ise, bunu sunumunuza dahil edin. Bir şeyin nasıl olduğunu tarif etmek yerine, onlara o şeyin nasıl çalıştığını gösterin. Gösterebileceğiniz bir ürün varsa, dinleyicilerinizin o ürünü kullanmalarını sağlayın. Örneğin, bir kozmetik firmasında çalışıyorsunuz ve personeli yeni bir cilt bakımı konusunda eğitiyorsunuz. Personeliniz, ürünü kendi ciltleri üzerinde ne tür bir farklılık yarattığını hissetmedikleri sürece, müşterileri bu farkı satmaları zordur.

OLASI DURUMLARIN UYGULANMASI

Bir grup sigorta acentesi çalışanını, satışlarını nasıl sonuçlandırmaları konusunda eğittiğinizi varsayalım. Onları ne söyleyecekleri konusunda eğittikten sonra, karşılaşacakları farklı durumlarda nasıl hareket edeceklerini, onlara müşteri ve satıcı rollerini oynatarak gösterin. Bu, öğrenmenin çok etkili bir metodudur.

Tekrarlar yaparak öğretebilirsiniz...

Öğretirken, konuları bir çok kez tekrarlamak önemlidir. Kaç kez olduğu fark etmez, ne kadar çok olursa, dinleyicilerinizin anımsamaları da o kadar kolay olacaktır.

Güçlendirme yaparak öğretebilirsiniz

Dinleyicilerinizin, öğretilenlerden neler anladıklarını, biçimsel testler, alıştırmalar, sorular ve/veya ödev vererek test edebileceğiniz bir metot uygulayın. Dinleyicilerinizin bu alıştırmalar içinde aktif olarak yer almalarını sağlayarak, ne öğrendiklerini araştırabilirsiniz.

Bir çok tekniği, istediğiniz sıklıkla kullanabilirsiniz. Her metodun ayrı ayrı kullanılması şart değildir. Birkaç metodu birleştirebilirsiniz. Örneğin yeni bir kamerayı uygulamalı olarak gösterebilir, aynı zamanda konuyu bölümlere ayırarak anlatabilirsiniz. Dinleyicilerinizin katılımcı olmalarını, testler yaparak güçlendirme sağlayabilirsiniz. Tekrarlara başvurur ve testler yaparsınız.

4. Motive Edici Sunum

MOTİVE EDİCİ SUNUMDA, BİLGİLENDİRME ÇOK DUYGUSAL VE ÇOK İKNA EDİCİ OLMALIDIR.

Mitinglerde politikacıların yaptıkları konuşmalar, dönemsel satış sunumları, dini vaazlar, motive edici konuşmalar, bir ürünü abartılı biçimde öven tanıtım filmleri bu tür sunuma dahildir.

Bu sunumların ortak amacı, dinleyiciyi heyecanlandırmak ve harekete geçirmek için itici güç olmaktadır. Bu tür sunumlar, genelde kalabalık dinleyici topluluklarına yapılır ve yüz yüze olmasından dolayı, televizyona göre daha etkilidir. Motive edici sunumlarda içerikten sunum tarzına kadar her şey abartılıdır. Sunum tarzınızı ne kadar çok abartırsanız, o kadar başarılı olursunuz.

Motive edici sunum çok duygusal ve çok ikna edici olmalıdır. Amacınız gelecek yıl daha büyük başarılar kazanmaları için onları motive etmektir.

- Bunu, abartılı duygusal bir sunum tarzıyla, onları coşturacak konularla ve yine onların katılımını sağlayarak başardınız.
- Onları havaya soktunuz ve sizinle beraber bu coşkuyu yaşamalarını sağladınız.
- Bu sunumda, onların dikkatini ne kadar çok ve başarılı çalışmalar yaptıklarına çekerek, duygusal açıdan hareketlendirdiniz.
- Olumsuz ve olumlu koşullandırma yöntemiyle de, bu çalışmalarınız devam ettirme ve daha büyük hedefleri yakalama yolunda ikna ettiniz.

Kuralları uyguladığınızda, motive edici sunumunuz daima işe yarayacaktır. Neden söz edeceğiniz konusunda endişeye kapılmayın. Onun yerine kendinize, “çok duygusal ve çok ikna edici olabildim mi?” diye sorun.

5. Gerçeklere Dayanan Sunum

Gerçeklere dayanan sunum, yalnızca gerçek bilgileri sunmak için yapılır. Raporlar, toplantılarda sunulan veriler, istatistikler ve bütçe çalışmaları bu kategoriye girer. Bu tür sunumları yaparken, niyetiniz dinleyicilerinizi şu veya bu yönde etkilemek değil, dinleyicilerinizin kapasitesi doğrultusunda, onların anlayabileceği şekilde ve alabildiğince tarafsız biçimde gerçek bilgileri vermektir.

Bu tür sunumlarda başarılı olmak için izlenmesi gereken bazı kurallar vardır:

Kural 1: Görsel desteğe ihtiyacınız vardır:

Bu tür sunumlar için Birkaç çeşit görsel malzeme desteği bulmanız şarttır. Bunlar tepegöz, slayt ve dağıtılacak basılı malzemeler olabilir.

Bu görsel malzemelerin desteği olmaksızın, sunumunuz akıcı olmayacaktır, çünkü sunum sırasında takip edilmesi güç olabilecek bir çok gerçek bilgi veriyor olacaksınız.

Kural 2: Görsel malzemeleriniz, sunum sırasını takip etmelidir:

Bu durum özellikle toplantıda dağıttığınız basılı malzemeler için geçerlidir. Genelde dağıttığınız bu bilgi notları, sizin o anda verdiğiniz bilgiden daha fazlasını içerirler, bu da bir hatadır. Broşür, dinleyicilerinizin kolay takip edebileceği bir şekilde düzenlenmiş olmalıdır. Böylece dikkatlerini, sizin istediğiniz sayfada toplamalarını sağlarsınız.

Örneğin, daha ileriki bir sayfayı incelediklerini görürseniz, “Hepinizin yirmi birinci sayfayı açmanızı istiyorum,” diyerek onları tekrar o anki konunun işlendiği sayfaya geri döndürmüş olursunuz. Tekrar o sayfaya konsantre olduklarından emin olana dek beklemelisiniz.

Kural 3: Gerçeklere dayanan sunum, bölümlere ayrılarak yapılmalıdır:

Sunumunuzu küçük bölümlere ayırırsanız, işinizi kolaylaştırır ve kafa karışıklığını önlersiniz. Öncelikle genel amacınızın ne olacağını tespit edin, sonra da bunu nasıl başarabileceğinizi açıklayın.

Kural 4: Gerçeklere dayanan sunumda tekrarlara yer verilmelidir:

Bilgi verirken ne kadar çok tekrar yaparsanız, dinleyicileriniz o kadar çok şey anımsarlar. Tepegöz ve Slaytlarınızı bile bir çok kez tekrar tekrar gösterebilirsiniz. Belirli noktalara dikkat çekmek istediğinizde bunu yapmanızı öneririm. Ne kadar etkili olduğuna siz de şaşacaksınız.

3. ADIM: HİTAP ETTİĞİNİZ KİTLEYİ TANIMAK

Onlar Düşmanınız Değil

Evet, dinleyicileriniz... Birçok dinleyici, aslında sunucunun başarılı olmasını ister. Başarısız olmasını beklemezler. Sunucu hata yaptığında, “*İşte hatanı yakaladım!*” diye bağırmaazlar. Sunumu yapan kişi heyecanlı görünüyorsa, onun bu durumundan keyif almazlar. Çoğu zaman seyirci, sunumu yapan kişiye alkış tutar, onu cesaretlendirir, çünkü çoğunlukla insanlar sunucuya karşı bir sempati beslerler.

Dinleyici sizin düşmanınız değildir. Onlar sizi dinlemeye gelmişlerdir ve onlara istediğiniz her şeyi yaptırabilirsiniz.

DİNLEYİCİNİZİN PROFİLİNİ ANLAMALISINIZ

Dinleticilerinizin algılama seviyesini tutturabilmek için, onların profilini bilmeniz gerekir, böylece siz de siz de sunumunuzu buna göre hazırlarsınız. Bunu anlamak için, “*Dinleyicilerim kimdir?*” diye sormanız yeterli olacaktır. Onların algılama seviyesi sunumda kullanacağınız dili belirleyeceği için, bunu bilmek zorundasınız. Örneğin dinleyicilerinizin terminolojiye aşina olduklarını biliyorsanız, teknolojik bir dille sunum yapabilirsiniz. Profesörler için yaptığınız sunumla, öğrenciler için yaptığınız sunum, kullandığınız dil açısından farklılık gösterecektir.

Sizi otorite olarak kabul etmeleri için pozisyonunuzu nasıl eşitlersiniz?

Pozisyonunuzu eşitlemeniz için, dinleyicilerinizi suruma katmalı ve aktif olmalarını sağlamalısınız. Onları sunuma ne kadar çok dahil ederseniz, aranızdaki engeller de o kadar çabuk kalkacak ve sonuç olarak pozisyonunuz onlarla eşitlenecektir. Sizin düşman olmadığınızı ve onlardan korkmadığınızı anladıklarında, dinleyiciler sizi daha bir şevkle dinlemeye hazırlanacaklardır. Ama onların zeki olduklarını da unutmayın, sesinizdeki ve Beden Dilinizdeki en ufak bir değişimi algılayacaklardır.

Onların sunuma ne kadar dahil olmalarını istiyorsunuz?

Gördüklerimizin %20'sini, duyduklarımızın %30'unu ve yaptıklarımızın %90'ını akılda tutabildiğimiz kanıtlanmıştır. Bu anlamda, dinleyicilerinizin ne kadar çok şey yapmalarını sağlarsanız, o kadar çok şey akıllarında kalacaktır. Olaya dahil olmuş dinleyici, sizin avucunuzun içinde demektir.

DİNLEYİCİLERİNİZİ SUNUMA NASIL DAHİL EDERSİNİZ?

Sorular sorarak dinleyicinizi sunumunuza dahil edin

Soru sormak, dinleyicinin sunumu şevkle dinlemesi için onu cesaretlendirir. Siz bilgi almak amacı ile soru sormamalısınız, çünkü sunum yapan kişi olarak bilgilendirici olmak sizin fonksiyonunuzdur.

Bu arada bir uyarı yapmak isterim; dinleyiciler, sizden bilgi almak için orada bulunurlar, sizin sorduğunuz sorulara başkalarının vereceği yanıtları dinlemek için değil... Bu nedenle, yanıt ne olursa olsun, doğrusunu siz kendi sözcüklerinizle vermelisiniz.

SORU SORARKEN İZLENMESİ GEREKEN KURALLAR

Kural 1: Sorunuzu kişiye daima adıyla veya bir tanımlamayla yöneltin.

Soruyu direkt olarak yöneltmek, o kişiyi yanıt vermeye zorlayacaktır.

Kural 2: Aynı soruyu daima birden fazla kişiye sorun.

Aynı soruyu başka birine daha yöneltin, hatta salonda, soruyu ilk sorduğunuz kişiden uzakta oturan birine yöneltebilirsiniz.

Kural3: Yanıtları yorumlayın.

Gerçekten öyle bile olsa, “Doğru yanıt!” tarzı şeyler söylemekten kaçının. Çünkü insanlar yanlış yanıt verdiklerinde- ki genelde böyle olur- onlara “Doğru yanıt!” diyemeyeceğinize göre, bu insanlar kendilerini küçük düşmüş hissedebilirler.

Kural 4: Daima doğru yanıtı verin.

Sorunuzu iki-üç kişiye sorun ve sonra doğru yanıtı verin. Göreceksiniz, doğru yanıtı duymak için dikkat kesilen bir dinleyici grubunuz olacak.

Kural 5: Bir tartışma ortamı yaratmayın.

Dinleyicilerinizden biriyle tartışmaya girmeyin.

Kural 6: Çok fazla soru sormayın

Özellikle kısa toplantılarda çok soru sormaktan kaçının. Bunu yaptığınız takdirde, devamlılığınızı kaybeder ve dinleyicinizi yorarınız.

Kural 7: Sorularınız çok belirsiz olmamalıdır.

Net olun ve belirsizlikten kaçının, bilmeyecekleri sorular sormayın.

Kural 8: Gerekli ise, yanıtı tekrar edin.

Yanıtı duymak, onların sunuma olan ilgilerini ayakta tutacak ve doğru yanıtla ilgili düşüncelerini daha bir istekli ifade etmelerine yol açacaktır.

Sunuma dahil olmuş dinleyici, dikkatli dinleyicidir....

Bir keresinde bir profesör vereceği konferans öncesi hazırlıklar için beni görmeye gelmişti. Kendisi, dinleyicilerinin ona meydan okumak istedikleri konusunda uyarılmıştı. Ayrıca onun o kadar parlak biri olmadığını kanıtlamaya çalışacakları söylenmişti ve bu nedenle çok gergindi. Bu profesör, dalında uzman olduğunu söylüyordu, fakat insanlara konuşma yapmaktan nefret ettiği için, bir de saldırıya uğramak düşüncesi onun aklını başından almıştı.

Ona pozisyonunu nasıl eşitleyeceğini öğrettim.

“Size ilk meydan okuyan kişi ortaya çıkmadan önce, ilk soruyu siz sormalısınız.” dedim.

“Bu nasıl olacak?”

“En kolay yolu, amacınızı açıkladıktan sonra, bir soru sorun- dinleyicilerinizin yanıtlayabileceğini düşündüğünüz bir soru olsun.”

Daha sonra soru sorarken izlenecek kuralları öğrettim. Sesi ve sunum yapma tarzı üzerinde çalıştık. Sunumu sonrasında beni arayıp büyük başarısından dolayı teşekkür etti. Dinleyiciler sunuma tamamıyla dahil olmuşlar ve çok canlı bir sunum yaşanmıştı. Sunumun hiçbir yerinde dinleyiciler ona meydan okumamışlardı. Onlara uygun zamanlarda, hazırladığı soruları sorarak, dikkatlerini kendi üzerinde tutmayı başarmıştı.

Burada bir de uyarı yapmak isterim. Asla bu durumu suistimal etmeyin. Yapılacak her konuşma ayrı bir hazırlık ister. Bu çalışmayı yapmadığınız zaman, dinleyiciniz de sizi dinlemeyecektir. Son seferde başarılı oldum diye, bir sonrakine hazırlık yapmasam da olur, diye asla düşünmeyin. Her sunumunuzu, ilk defa yapıyormuş gibi ele alın. Bu, ayaklarınızın yere basmasını, kendinizi yenilemenizi ve istediğiniz şeyi başarmanızı sağlar.

ZOR SORULARIN ALTINDAN KALKMAK

Sunum yapan kişilerin yaşadıkları gerçek bir korku da, “Ya buna, yanıtını bilmediğin bir soru sorulursa?” korkusudur. Her şeyi bilmek zorunda değilsiniz. Yanıtı bilmiyorsanız, sadece, “bu konuda pek emin değilim, ama araştırıp sizin için öğrenirim. Sunum sonrasında sizi bulabileceğim bir numara bırakın, size haber vereyim. Başka sorusu olan var mı?” dersiniz.

4. ADIM: SENARYOYU HAZIRLAMAK

Konuşma Yazısı ve Okuma Konuşması

Önemli olan, dinleyicilerinizin sizi anlamalarıdır. Kullandığınız dil ne kadar sade olursa, sizi de o kadar kolay anlayacaklardır. Kolayca anlayabilecekleri bir dil kullanmıyorsanız, dinleyicilerinizin sizi dinlemekten vazgeçme tehlikesi vardır.

Her zaman aklınızda olsun, okuyup da pek anlamadığınız bir şey olursa, geri dönüp tekrar okuyabilirsiniz. Ama iş birini dinlemeye geldi mi, söylenmiş bir söz tekrar geri gelmez.

Aslında, konuştuğunuz tarzda yazmayı öğrenmelisiniz. Bu tarz yazmayı Konuşma Yazısı olarak adlandırdım.

KONUŞMA YAZISI

Aşağıdaki makaleye bir göz atalım;

EQ- Bu nedir?

Birinci dünya savaşı döneminden itibaren, yani eğitim sistemi IQ testleri olarak bilinen bir seri sözel ve sayısal testleri çözmekteki başarıları ile ölçülürdü. Aldıkları sonuç istisnai ise, “dahi”, sonuç biraz daha düşükse “çok zeki”, daha alt kademelerde ise “zeki”, “vasat”, “vasatın altında” şeklinde etiketlenirdi.

Öğrenci test sonucunda “zeki” notu almışsa, ondan vasatın üzerinde bir performans göstermesi ve hayatta başarılı olması beklenirdi. Vasat ve altında not alanın da, başarısının daha az olacağı düşünülürdü. Şu ana kadar yapılan araştırmalar göstermiştir ki, vasat ve vasatın altında IQ'ya sahip kişiler, yaşamlarında çok büyük başarılar elde edebilmişler, bunun yanında dahi ve çok zeki diye nitelenenlerin ise, çok vasat yaşamları olabilmektedir. Böylece şu soru ortaya atılmıştır:

IQ, kişinin başarı potansiyelini ölçemiyorsa, zekâyı başka nasıl ölçmek mümkün olabilir?

1983 yılında, Harvard Eğitim Fakültesi'nden psikolog Howard Gardner, zekâ konusuna bu tarz bütüncül yaklaşımı reddederek, zekâ'nın birçok seviyesi olduğunu söylemiş ve on yıllık araştırmasının sonucunda kişisel başarıyı belirleyen önemli iki ana zekâ kavramı olduğunu açıklayarak, *İnterpersonal* ve *İntrapersonal* kavramlarını ortaya atmıştı.

- *İnterpersonal zekâ* , diğer insanları anlayabilme yeteneği,
- *İntrapersonal zekâ* ise, kendini ve duygularını anlama yeteneğidir.

Gardner, IQ'su 160 olan bir çok kişinin, IQ'su 100 olanların emrinde çalıştığını, bu yüksek IQ'ya sahip kişilerin düşük İntrapersonal zekâyı sahipken, düşük IQ'ya sahip olanların ise yüksek İnterpersonal zekâlı olduğuna işaret etti. Günümüzde interpersonal zekânın IQ zekâsından daha önemli olduğu kabul ediliyor ve buna sahip değilseniz, evleneceğiniz kişi, seçeceğiniz meslek vb. Konularında yanlış kararlar alabiliyorsunuz.

Yale Üniversitesi psikoloğu Peter Salovey, bu yaklaşımı, kişilerin interpersonal ve intrapersonal zekâlarında duyguların nasıl bir rol oynadığını araştırarak, daha da geliştirdi ve Salovey'in bu yeni yaklaşımı, psikolojide önemli bir hamle olarak kabul edildi.

Bu durum, doğru kararlar alma yeteneğini etkilemesi bakımından, duyguların oynadığı rolün onaylanması anlamına geliyordu. Böylece *duygusal zekâ (EQ)* fikri doğdu. Yüksek duygusal zekâyı sahip kişiler, kendileri ile barışık insanlardır. Dışa dönük, mutlu ve duygularını rahatça ifade eden kişilerdir. Hayata yaklaşımları iddialıdır, diğer insanlarla kolay iletişim kurarlar ve liderlik vasıflarını geliştirme yeteneğine sahiptirler. EQ'nun en heyecan verici yönü, bu zekânın, yaşam tecrübesi ile beraber sürekli bir yenilenme ve güncellemeye açık olduğunun anlaşılmasıydı.

Bir anlamda EQ, geliştirilebilir zekâdır. Salovey, duygusal zekânın beş temel alanı olduğunu tanımladı. Bunlar:

1. *Kişinin duygusal yapısını bilmesi,*
2. *Duyguları yönetebilmesi,*
3. *Kendini motive edebilmesi,*
4. *Başkalarının duygularını tanıması ve,*
5. *Başkaları ile ilişkilerde başarılı olmasıdır.*

Bu çok iyi yazılmış bir makaledir, ama günlük konuşma diline nasıl çevrilebilir?

Örneğin aşağıdaki soruları sorun:

- EQ ile IQ arasındaki fark nedir?
- Zekâ konusunda geleneksel yaklaşımı reddeden ilk psikolog kimdir?
- Bu konu ne zaman ortaya çıkmıştır?
- İnterpersonal ve İntrapersonal zekâ arasındaki fark nedir?
- Hayatta başarılı olmak için hangisi daha önemlidir?
- Yale psikoloğunun adı nedir?

Sorduğumuz bu soruların tümünü doğru yanıtlayan biri çıkarsa, doğrusu çok şaşırırm. Eğitim hayatım boyunca bunu başarana rastlamadım.

Kural 1: Konuşma Yazısı kısa cümleler kurar...

Makaleye baktığınızda, ikinci paragrafın başlangıç cümlesinin oldukça uzun olduğunu göreceksiniz. Bu cümlede bir çok detay vardır;

- Psikologun adı
- Düşüncelerini ortaya koyduğu yıl
- Hangi üniversitede hoca olduğu
- -Neyi reddettiği
- Araştırmalarında elde ettiği sonuç

Bu beş başlıkta toplanan bilgileri, dinleyicilerin takip edebilmesi ve anımsaması çok zordur.

Kural 2: Basit bir dil kullanılmalıdır...

Sözcükleriniz çok biçimsel olur ve dil bilgisi kurallarını hiç şaşmadan uygularsanız, akıcı olmayan ama çok gösterişli bir konuşmanız olur. Tabii ki sizi kolayca takip etmek ve net biçimde anlamak mümkün olmaz. Sonuçta da insanlar sizi dinlemekten vazgeçerler.

KONUŞMA YAZISI TARZI, DİLİ BASİTLEŞTİRİR.

Cümleler, “ve, fakat” gibi sözcüklerle başlayabilir. Örneğin “ve neden bunun bu kadar önemli olduğunu anlatayım,” veya “Fakat az önce de söylediğim gibi...” denebilir.

“Biri, birisi, birileri” yerine, “ben, biz, sen” gibi işaret zamirleri kullanın. “Birileri yapabilir,” demek yerine, “Sen yapabilirsin,” demek çok daha iyidir.

Kural 3: Konuşma Yazısı tekrarlardan oluşmalıdır...

Dinleyicilerinizin, ne dediğinizi ve ne zaman söylediğinizi anımsamaları önemlidir.

Bu nedenle Konuşma Yazısı tekrarlardan oluşmalıdır. Göze çarpan noktaları, istediğiniz kadar tekrarlayabilirsiniz. Bir konuşma paragrafı içinde üç veya dört tekrar yapmanın çok etkili olduğu kabul edilir.

Kural 4: Konuşma Yazısı işaret edici sözcüklere yer verir...

Örneğin, “Dört Adım’dan oluşur,” denir. Sonra da “İlk adım şudur...” “ikinci adım ise...” “Daha sonra her adımın yararlarını açıklayacağım...” gibi

Kural 5: Konuşma Yazısı bağlantı sözcüklerine yer verir...

“Yine de, bununla beraber, daha önce de belirttiğim gibi, bunun gibi” ve benzer sözcükler kullanışlı bağlantı sözcüklerdir.

Kural 6: Konuşma Yazısı sorulara yer verir...

Bu sorular, dinleyicileriniz arasından birine yanıtlaması için doğrudan sorduğunuz bir soru olabilir veya yanıtını beklemediğiniz ve etki yaratsın diye sorduğunuz bir soru olabilir. Tabii yanıtı da siz verirsiniz.

Konuşma Yazısı kurallarını uyguladığınızda, sunum senaryosu hazırlamanın ne kadar kolay olduğuna şaşıracaksınız. Yine de sunumun planlamasını da anımsamalısınız.

Önce İstek Faktörünüzü tanımlayın.

Sonra yapacağınız sunumun türünü belirleyin.

- Satış sunumu yapıyorsanız. Yazı Konuşmanızı ikna edici tarzda yazmalısınız. Yani, Konuşma Yazısı kurallarını, ikna etme metodu için uygulayın.
- Biçimsel sunumda Konuşma Yazısı duygulu olmalıdır.
- Eğitici sunum hem öğretici, hem de duygulu olmalıdır.
- Motive edici sunumda Konuşma Yazısı çok abartılı olmalıdır, o nedenle çok ikna edici ve çok duygusal yazılmalıdır.
- Son olarak gerçeklere dayanan sunumda, Konuşma Yazısı öğretici olmalıdır.

Aynı şekilde, dinleyicilerinizin kim olduğunu tanımlamalı ve onları sunuma ne kadar dahil etmeyi istediğinizi belirlemelisiniz.

Dağıtılan notlar, broşürler, tepegöz taslakları, slaytlar gibi görsel ve yazılı yardımcılar...

Görsel yazılı yardımcı materyaller hakkında unutmamanız gereken tek nokta, onların Konuşma Yazısı sitilinde değil, yazma stili ile hazırlandıklarıdır. Yani, yazıyı doğrudan görsel materyalden okuduğunuzda, dinleyicileriniz açısından kulağa çok akıcı gelmeyecektir. Ayrıca gözün yazılı olanı takip etmesi, konuşmacının okumasından daha hızlıdır.

Konuşma Yazısına uyarlayın!

Görsel yardımcı malzemelerinizden ne okursanız okuyun, mutlaka Konuşma Yazısına uyarlanmış olmalıdır. Konuşma esnasında onları işaret ettiğinizde, dinleyicilerinizle konuşursunuz, onlara okumazsınız.

- Yazılı malzemeyi aynen, olduğu gibi okumanız ancak başka bir kaynaktan aktarma yaptığınızda söz konusu olabilir.
- Eğitim verirken, notlar genellikle dersin başında dağıtılır.
- Dinleyicileriniz, dağıtılan notları alır almaz, neler yazıyor diye bakmaya başlayacaklardır. Buna izin vermemelisiniz, çünkü sayfalara göz gezdirirken, söylediklerinizi dinlemeyeceklerdir.

OKUMA KONUŞMASI

Okuma Konuşması, sunumunuzu hem okuması hem de anlatması kolay bir biçimde yazmaya yarayan bir metottur. Başka bir deyişle, sunumunuzu okursunuz, fakat dinleyicileriniz üzerinde onlara konuşuyormuşçasına bir etki bırakırsınız.

Sunumunuzu Okuma Konuşması biçiminde yazmaya başladıktan sonra, sunum tarzınızın çok büyük bir gelişme kaydettiğini göreceksiniz. Bunun ana nedeni, üzerinizden stresi ve sinirliliği atmış olmanızdır, çünkü sözlerinizi unutma olasılığı ortadan kalkmıştır. Bu formatı izleyerek, ne yazdığını ve nerede yazılı olduğuna çok çabuk aşına olduğunuzu göreceksiniz, metni sanki ezberlemiş gibi olacaksınız. Metne ne zaman göz atmanız gerektiğini, nerede duraklama yapacağınızı çok iyi biliyor olacaksınız ve sunum yapmaktan zevk almaya başlayacaksınız.

Sunum senaryonuzu Okuma Konuşmasına çevirirken izlemeniz gereken bazı kurallar vardır:

Kural 1: Sayfa düzenini her iki kenar boşluğuna dikkat ederek kurun...

Yazı genişliğiniz, kabaca iki göz arasındaki mesafeyle uyumlu olmalıdır.

(Genellikle 7-8 cm genişlik uygundur.) Böylelikle, yazınızı kolayca tarayabilecek ve nerede kaldığınızı hemen bulabileceksiniz.

Sayfa kenarlarını, kendiniz için bir takım uyarıları yazmakta kullanabilirsiniz. Örneğin, slayt kullandığınız bir sunumda, slaytın nerede gösterileceğini, sunum senaryosu içindeki yerime not alabilirsiniz.

Kural 2: Satırlarınız arasında, normalden daha geniş boşluk bırakın...

Satırlarınız arasında normalden daha geniş bırakılmış boşluk, sözcükleri daha kolay takip etmenizi sağlar.

Kural 3: Daima büyük ve küçük matbaa harfleriyle yazın...

Büyük ve küçük matbaa harflerini okumak her zaman daha kolaydır, çünkü çoğunlukla bu tarz yazıya alışkınsınız.

Kural 4: Paragrafları ayırın...

Paragraflarınızı en az dört satırlık boşluklar bırakarak ayırırsanız, her birini rahatça seçersiniz.

Kural 5: Satırlarınız bir sonraki sayfaya taşmamalıdır...

Başladığınız satır aynı sayfada bitmelidir. Bir önceki satırı sayfanın sonuna almanız da fark etmez.

Kural 6: Her sayfayı numaralayın...

Sayfalar yapışmış olabilir, siz de yanlışlıkla iki sayfa birden çevirebilirsiniz. Sayfaları numaralayarak bunu engelleyebilirsiniz.

Kural 7: Senaryonuzu mavi mürekkeple yazın...

Sunumunuz uzun sürdüğünde, gözleriniz yorulacaktır. Mavi mürekkep bu açıdan göz için en iyisidir.

YAPILMAMASI GEREKENLER

- Dinleyicilerinizi yumuşatmak için şaka yapmayın. Bazıları, şaka yapmanın buzları erittiğini söylese de, büzen dinleyicilerinizin buz kesilmesine neden olabilir. Bu konuda çok yetenekli değilseniz, şaka yapmaktan uzak durun.
- Sempati toplamak için kişisel trajedilerden söz etmeyin. Bu uygun olmadığı gibi, aynı zamanda da risklidir.
- Motive edici sunum yapmadığınız sürece, dinleyicilerinizi şok etmeyin veya onları tehdit etmeyin. Bunları yaparsanız sonuçlarına katlanmalısınız.
- Hatiplik taslayarak itici olmayın. Tam tersine, onların sunumunuza katılmasını sağlayın.
- Klişe sözler söylemeyin. Çok sıkıcı olursunuz.
- Dinleyicinizin anlamayacağı sözleri veya kısaltmaları kullanmayın.
- Anlamlı karşılaştırmalar yapmadan, istatistik bilgileri vermeyin.
- Sunum sırasında çok hareket etmeyin. Motive olmanız için hareket etmek ihtiyacında olabilirsiniz, bu sizin pozisyonunuzu eşitlemenize de yardımcı olur. Ama sunum yaparken sürekli hareket ediyor ve geziniyorsanız, dinleyicileriniz size yetişmeye çalışmaktan ilgilerini kaybedebileceklerdir.

5. ADIM SUNUMU YAPMAK

Onların Hakkından Gelmeye Hazırlanmak

Şimdi ayağa kalkıp konuşmalı ve onların hakkından gelmelisiniz.

Sizi bundan alıkoyan tek şey var, o da korku. Sahneye çıkmak için yürüdüğünüz o yol, hayatınızın en uzun yolculuğu olabilir. Vücudunuzu her zamanki gibi rahatça kullanamayacakmış duygusuna kapılırsınız. Elleriniz titrer, sayfalara hakim olmakta güçlük çekersiniz. Mideniz bulanır, kalbiniz gırtlığınızla pozisyonunu eşitlemektedir sanki! Ya bir de söyleyeceklerinizi unutacak olursanız!

ÇOK PRATİK YAPMAK MÜKEMMELLİĞİ SAĞLAR

Güveninizin yerine gelmesi ve korkunuzu azaltmanın tek yolu, bol bol pratik yapmaktır. Senaryonuza hakim olduktan sonra, nerede, ne zaman, ne söyleyeceğinizi tam olarak bilirsiniz.

Sunum sırasında senaryonuzu kullanmak istiyorsanız, bunu yapabilirsiniz. Ellerinizde küçük notlar olsun istiyorsanız, bunda da hiç sorun yok. Bu tamamen size kalmış. Kendinizi nasıl rahat ve stressiz hissediyorsanız, o şekliyle pratik yapın. Benim önerim daima şu olacaktır: Başlangıçta, senaryonuzu önce Konuşma Yazısıyla tamamen yazıp bitirin, sonra onu Okuma Konuşmasına çevirin ve bunun üzerinde çalışmaya başlayın.

İnsanlar, mükemmel olmayı hedeflerler. El sanatlarında ustalaşmanın tersine sunumda ustalaşmak yıllarınızı almayacaktır. Stilinizi hızla mükemmelleştirebilirsiniz. Çalışmaya başlamak için bir sunum yapma zorunluluğu ile karşı karşıya kalmayı beklemeyin. Şimdiden başlayın. Bir gazete, dergi alın, bir makaleden Bir kaç paragraf seçin ve yazıyı önce Konuşma Yazısı, son da Okuma Konuşması formatına çevirin.

Bunu ne kadar çok yaparsanız, bir senaryoyu herhangi bir formata uygulamayı o kadar çabuk öğrenirsiniz.

Formülün ilk üç adımı,

1. “*Dinleyicimin Neleri Öğrenmesini İstiyorum?*” başlığı ile genelleştirilebilir. Amacınız budur. Ve son iki adıma geçmeden önce, amacınızı kesin ve net bir biçimde anlamış olmalısınız:
2. Senaryonuzu hem Konuşma Yazısı hem de Okuma Konuşmasıyla yazın.
3. Sunumunuzu yapın ve amacınıza ulaşın.

Hayatta Kalmak

Duymak ve dinlemek iki farklı olaydır. Duymak otomatik yapılan, dinlemek ise isteyerek yapılan bir iştir. Bir salonda oturup söylenen hiçbir sözcüğü dinlememek mümkündür. Anlatılanları duysanız bile dinlemiyor olabilirsiniz.

Dinleyiciler tabii ki sıkılmak istemezler, ama kolayca sıkılabilirler de. Toplantılarda önünüzdeki kağıdı sıkıntıdan karaladığınız bir çok an olmuştur.

Bunu yapan insan, anlatılanları ne kadar iyi dinliyor olabilir? İlginizin dağılması ve başka düşüncelere dalmanız çok kolaydır.

İLETİŞİMİN ÜÇ UNSURU

Profesör Albert Mehrabian, bir mesajı tutarlı yapan şeyin ne olduğunu araştırmıştır. Vardığı sonuçlar üç unsur ortaya koyar.

1. Söylenen Söz
2. Duyulan Ses
3. İzlenen Görüntü

Araştırma, aynı zamanda bir mesajın tutarlı olması için bu unsurların mesaj içinde doğru oranlarda yer alması gerektiğini de ortaya çıkarmıştır.

- Söz: % 7 oranında
- Ses: % 38 oranında
- Görüntü: % 55 oranında

Bu da dinleyiciler üzerinde yarattığınız etkinin % 93'ünün, sesinizle ve nasıl görüldüğünüzle ilgili olduğu anlamına gelir. Bu unsurlar, birbirleriyle bağlantılı olup tek başına etkili değildir. Başka bir deyişle iyi görünüp iyi bir sese sahip olsanız bile, konuşmanız saçma sapan ise başarılı olamazsınız. Sahip olduğunuz % 93, dışarıda bıraktığınız % 7'nin kusurunu örtmeyecektir. Söz, ses ve görüntü hepsi bir arada olduğunda işe yarar. Birini dışarıda bıraktığınızda, etki kaybolacak ve sunumunuz gücünü yitirecektir.

Ronald Reagan çok başarılı bir konuşmacıydı. Her zaman dinleyicilerinin dikkatini çekmeyi başarmış, saygı duyulan bir hatipti. Bir toplantıda, başka bir toplantı için hazırladığı notları okumaya başladı. Ve bir konuşmacı olarak bütün itibarını yitirdi. Görünümü iyi, sesi etkileyiciydi. Ama söylediği ilgisiz sözler, onun otoritesini sıfırladı. O günden sonra insanlar, onun başkanlık görevinin altından kalkamayacak kadar yaşlandığını düşünmeye başladılar.

Dersini dinlerken, sıkıntıdan patladığınız hocalarınızı düşünün. Sorun, onların ne anlattıklarını bilmemesi değil, anlatma tarzlarıydı elbette. Sorun, anlattığını öğrencilerin severek dinlemelerini sağlayacak bir ustalıkla aktarma becerisine sahip olmamasıydı.

Konuşmacının sözünü bitirmesini dört gözle beklediğim bir çok sunumda bulundum. Sonuçta hiç kimse bile başarısız olmak istemez, ama hazırlık aşamasına yeterli zamanı ayırmak şarttır.

Unutmayın, sunumun başarısı iki yönlüdür. İlk önce, içeriği üzerinde çalışmalısınız, sunumun yapısını oluşturan kurallara uymalısınız: İstek Faktörü, Tanımlama, Dinleyici ve Konuşma Yazısı, İkinci olarak, sunum yapan kişi, ses ve görüntü konusundaki % 93'lük oranı mümkün olduğunca çok yakalamalıdır.

Bir çok sunucu, sunumları zayıf olduğu için, inandırıcılıklarını kaybederler.

Bir sunumda her zaman görsel malzeme desteği olmayabilir. Bu nedenle tek görsel unsur olarak siz kalabilirsiniz. % 55'in tümü sizin sorumluluğunuzdadır. Beden diliniz canlı olmalı, görünümünüz konusunda kılı kırk yarmalısınız.

Bir sunumda her zaman müzik desteği de olmayabilir. Bu durumda sesiniz önem kazanıyor. Günlük sesinizden daha iyi bir ses geliştirmeye çalışın. Günlük ses, bir sunucunun sesi değildir.

Sesiniz güçlü olmalı, ifade etme tarzınız, duraklamalarınız, ses tonunuz, sesinizin yükselmesi, alçalması, bunların tümü dinleyicilerinizin duyularını uyaracaktır.

Sesinizin Güçlü Çıkmasını Sağlamak

Sesi taklit etmek için aslında farkında olmadan bir çok şey yaparız. Dil, ağzın içinde belirli bir yerde durur, dudaklar belirli bir şekil alır, yumuşak damak aşağı yukarı hareket eder ve ağzımızdan hava belirli bir basınçla çıkar. Bütün bu olup bitenin hiçbiri bize öğretilmemiştir.

Ses, şimdiye kadar yaratılmış en mükemmel müzik aletidir. Bu alet sık sık korkunç sesler çıkarır, çünkü diğer tüm aletler gibi o da çalana bağlıdır. Ama yine de diğer tüm müzik aletleri gibi, onu da iyi çalmayı öğrenebilirsiniz. Tek yapmanız gereken metodu anlamak, sistemli bir biçimde çalışmak ve geliştirme isteğine sahip olmaktır.

SESİN ORTAYA ÇIKMASI

Ses, ses tellerinin titreşimi ile ortaya çıkar. Ses telleri, gırtlakta bulunan bağ dokunun iki küçük, sağlam kıvrımıdır. Bu teller gırtlığa bağlı durumdadır. Gırtlak, nefes borusunun üst kısmında yer alır, nefes borusu da bronşlara, onlar da küçük tüpler halinde akciğerlere bağlıdır.

Ses tellerine yukardan bakabilseniz, düz kas kıvrımları olarak görünürler. Yetişkin erkeklerde, 17-29 mm. Yetişkin kadınlarda 12-18 mm. Uzunluğundadır.

Titreşim Frekansı

Ses telleri Adem elması denilen ve boynumuzun ön kısmındaki çıkıntı içinde bulunurlar. Elinizi Adem elmasının üstüne hafifçe koyun ve yüksek sesle, “*Merhaba, ben sesimi tanımaya çalışıyorum,*” deyin. Titreşimi hissettiniz mi? Bu titreşim, ses tellerinden sesin çıkmasını sağlayan titreşimdir.

Titreşim, nefesin dışarı verilmesi ile gerçekleşir. Bu anlamda nefes alma, sesin temeli, titremeye yol açan güç ve sesi ileriye iten enerjidir. Hava ağızdan ne kadar güçlü çıkarsa, ses de o kadar daha enerjik ve daha iyi çıkar.

Nefesinizi geliştirmeyi öğrenmek, sesinizi kontrol etmeyi başarmanın ilk adımıdır.

Aynanın karşısına geçin ve derin bir nefes alın. Nefesinizi içinize çekerken, aynaya bakıp vücudunuzun hangi organlarının hareket ettiğini not edin.

Sonra tekrar derin nefes alın. Çok derin bir nefes olsun ve tekrar hangi organlarınızın hareket ettiğini gözleyin.

- *Göğsünüz şişti mi?*
- *Omuzlarınız yukarı kalktı mı?*
- *Karnınızı içeri çektiniz mi?*
- *Başınızı geriye doğru eğdiniz mi, enseniz gerildi mi?*
- *Kollarınız hareket etti mi?*

Yukarıdakilerden herhangi biri olduysa, ne nefes almaya yardımcı oldunuz, ne de nefesinizi çoğaltabildiniz demektir. Aslında tek yaptığınız vücudunuzun üst kısmını germektir.

Nefes alma

Bir balon şişirdiğiniz düşünün. Şişirirken, balon çeşitli yönlerde doğru genişler. Şimdi de göğsünüzün üstünde, akciğerlerinizin bulunduğu yerde balonu tuttuğunuzu düşünün. Aşağı doğru üflediğiniz için, balon da aşağı doğru genişlemektedir. Yüzünüze doğru genişlemez. Hareket aşağı doğrudur.

Akciğerlerinizde havayı içine aynı şekilde doldurur. Yukarı doğru genişlemez, aşağı doğru hareket ederler. Sanırım, biraz önce göğsünüzü ve omuzlarınızı hareket ettirdiğinizde, nefes almanıza yardımcı oluyorsunuz dememin nedenini anlamışsınızdır. Bu durumda tek yapılan, vücudunuzun üst kısmını germektir.

Hava içeri çekilirken, kaslar otomatik olarak göğüs kafesini kaldırır, aynı anda diyafram aşağı hareket eder. Hareketin gücü içeri çekilen hava miktarıyla doğru orantılıdır. Şunu bilmemiz gerekir ki, kaburgaların ve diyaframın hareketi, üst göğüs bölgesindeki hareketinize rağmen gerçekleşir. Omuzlarınızı ve göğsünüzü gererseniz, kaburgalarınız yine dışarı, diyaframınız da aşağı doğru hareket edecektir.

Bu noktayı vurgulamak istedim, çünkü nefes alma istem dışı bir harekettir ve kendinizi nefes almaktan alıkoyamazsınız. Vücudunuzu gerseniz bile, nefes almaya devam edersiniz.

Nefes verme

Nefes verirken, kaburga kemiği içi kasları kasılır ve nefes alma işleminin tersi gerçekleşir.

Ses, havanın dışarıya verilmesi sırasında ortaya çıkar. Nefesinizi dışarı verirken, hava, ses tellerini titreştirir ve ses meydana gelir. Yeterli hava yoksa, sesiniz de güçlü çıkmayacaktır.

Nefes verme işlemini yavaşlatmak, hatta kısa bir süre için durdurmak mümkündür *-ki gergin olduğunuzda yaptığınız şey de budur*. Kaburga kemiklerinin iç kaslarındaki herhangi bir gerginlik, nefes verme işlemini sekteye uğratar. Nefessiz kaldığınızı hissettiğinizde, bu durum gerçekten nefes almadığınız için değil, nefesinizi tuttuğunuz içindir. Gerginliği dışarı atmak için nefesinizi dışarı verirsiniz.

SES VE DUYGULAR

Ses duygularınızın aynasıdır. Sesinizle duygularınızı belli edersiniz. Mutlu hissettiğinizde sesiniz canlıdır, üzgünseniz tam tersi, cansızdır. Bunu da bilinçli bir şekilde yapmazsınız. Ses, bir kas aktivitesi olduğu için, nasıl hissettiğinize bağlı olarak duygularınızı yansıtır. Duygularınız ve ses arasındaki bağlantıyı anladığınızda, sesinizi kontrol etmeyi öğrenirsiniz. Kaslarınız gevşekse, sesiniz de rahat çıkar. Kaslar gerginleştğinde, ses de buna bağlı olarak gergin ve daha yüksek perdeden çıkacaktır.

Sesiniz dinleyicilere karşı tavrınızın ifadesidir. Sık sık, “*Ne söylediğin değil, nasıl söylediğin önemlidir.*” sözünü duyarsınız.

Diğer yandan, duygusal bir havada değilseniz, kas hareketlerinizi isteğiniz doğrultusunda denetleyebilir ve sesinizi yumuşatabilirsiniz. Yine bu durumda, duyguları taklit etmek de mümkündür. Aktörler işte bu nedenle istedikleri gibi kızgın, korkmuş, mutlu veya üzgün görünebiliyorlar. Tabii, bu durum seslerini kontrol edebilenlerin sadece onlar olduğu anlamına gelmez.

Herkes bunu yapmayı öğrenebilir, çünkü ses bir kas hareketinin sonucudur ve kaslar eğitilebilir.

Kontrolü Ele Geçirmek

Sesinizi kontrol edebilme yolunda en önemli adım, kaslarınız üzerindeki gerginliği atmayı öğrenmektir.

1. TAVSİYE: NEFES VERMEK

Verebileceğim en önemli tavsiye budur. **Sinirli hissettiğinizde nefesinizi verin.**

Birçok zor durumdan bunu sayesinde kurtuldum ve bir çok insan bunun çok etkili bir yol olduğunda hemfikirdir. Nefes almak en temel rahatlama biçimidir ve bu da kulağa oldukça mantıklı geliyor. Nefes alma aynı zamanda sesin temelidir. Sese enerji verir.

Ama gergin olduğumuzda, nefesimizi tutarız. Nefessiz kalmış gibi hissetmemizin nedeni de budur. Bu gerginliği atmanın tek yolu, nefesimizi vermektir.

2. TAVSİYE: NEFES ALMA-VERME ALIŞTIRMALARI YAPIN

Nefes alırken, aldığınız hava yeterli değilse, arttırmalısınız. Nefes alma alıştırmaları yapmaya başlayın. Aldığınız hava miktarını doğal yolla nasıl arttıracığınızı size öğretecektir. Alıştırmalar çok basittir, her yerde yapılabilir. Başlangıçta ayna karşısında yapmanızı öneririm. Böylece omuzlarınızı ve göğsünüzü görebilir ve onların yukarı hareket etmediğine emin olabilirsiniz.

Nefes alma-verme alıştırması 1:

Ellerinizi kaburga kemiklerinizin üzerine koyun. Nefes alın ve kaburganızın doğru dışarı hareketini hissedin. Bu sırada göğsünüzün ve omuzlarınızın hiç hareket etmediğine emin olun. Nefesinizi verin ve ellerinizin içe doğru hareketini hissedin.

Dikkatinizi nefes alış verişinize değil de, ellerinizin hareketine vererseniz, bu alıştırma size kolay gelecektir.

Nefes alma-verme alıştırması 2:

Ellerinizi kaburga kemikleriniz üzerinde, üçe kadar sayarak (sessiz sayın) nefes alın, yine üçe kadar sayarak (sessiz sayın) nefesinizi tutun, sonra da üçe kadar sayarak nefesinizi verin. (Bu kez yüksek sesle sayın ve bunu yaparken havayı dışarı ittiğinizi hayal edin. Sesiniz yüksek ve güçlü çıkmalı.)

Bu alıştırma, sayıları dörde, beşe, altıya v.s. Çıkararak arttırılabilir.

Nefes alma-verme alıştırması 3:

Ellerinizi diyaframınızın bulunduğu yerin üzerine koyun. Burası belinizin üzerinde, kaburga kemiklerinizin altındaki bölgedir. Üçe kadar sayarak nefes alın.

Nefes alırken, ellerinizin öne doğru yaptığı harekete konsantre olun. Bu ileri hareket, diyaframın aşağı doğru hareketiyle içi organları itmesi nedeniyle ortaya çıkar.

Nefesinizi verin ve bunu yaparken, bu kez tersi hareketi hissedin. Elleriniz iç organların, diyaframın tekrar yuvarlak doğal haline gelmesi için üstten yaptığı basıncı hissetmelidir.

Nefes alma-verme alıştırması 4:

Ellerinizi diyafram bölgesinin üzerine koyun ve üçe kadar sayarak nefes alın (sessiz sayın). Üçe kadar sayarak nefesinizi tutun (sessiz sayın). Ellerinizin hareketi durana kadar yüksek sesle sayın ve nefesinizi verin. Elleriniz ilk başlama pozisyonuna dönünce saymayı durdurun.

Bu alıştırmamanın ilginç tarafı, güçlü bir hava akımı olduğunda sesimizin ne kadar iyi çıktığını ve tersine, yeterli hava akımı olmadığında konuşmanın ne kadar zor olduğunu bize açıkça göstermesidir.

SESİN YANKILANMASI (REZONANS) NEDİR?

Rezonans sesin hacminin artırılması, genişletilmesi ve sesinizi duyurabilme yöntemidir. İyi rezonans, iyi bir ses tonu ve sesin yeterince duyuruluyor olmasıdır. Böylece ses, daha net, daha müzikal ve zengin çıkar. Rezonansın geliştirilmesi önemlidir, çünkü ses ilk anda ses tellerinin titreşmesi ile çıkar ve bu anda oldukça kısıktır ve güçlendirilmesi gerekir. Sesinizi kontrol etmenin ikinci aşaması, rezonansınızı geliştirmektir. Bunu bir müzik aleti benzetmesi ile açıklayabiliriz:

Ses çıkarmak için üç şeye ihtiyacımız olduğu söylenir:

- *Titreşim yaratabilecek bir alet*
- *Titreşimi sağlayacak, harekete geçirecek şey*
- *Ses hacmini genişletecek ortam*

Aletimiz gitar olsun. Biri tellere dokunana kadar bu aletten ses gelmeyecektir. Bu anlamda gitarı çalan kişi, onu harekete geçiren unsur olur. Ama bu duyduğumuz ses müzik değildir.

Teller çekildiği anda ses, gitarın boş tahta gövdesinin içine yayılır, orada korunur ve melodi tellerin arkasındaki deliklerden ortaya çıkar. Gitarın boş tahta gövdesi, ses hacmini genişletecek ortam işlevini görmektedir. Ses tonunun temiz ve net çıkması için gitar yüzeyinin sesin sekebileceği sertlikte olması gerekir. Yüzey yumuşaksa, ses emilir ve boğuk çıkar. Sesin genişlemesini sağlayan ortamın boyutu, ses için belirleyici olur. Bu ortam ne kadar büyükse, ses o denli güçlü çıkacaktır. Tersine de geçerlidir.

Rezonans, yüzeyin kalitesi kadar sesin yankılandığı alanın boyutu ve şekliyle de ilgilidir. Sert yüzeyler sesin sekmesini ve net çıkmasını sağlarken, yumuşak yüzeyler sesi emerek, boğuk ve boş çıkmasına neden olurlar.

Sizden, aşağıdaki alıştırmayı yapmanızı istiyorum:

Dilinizi dişlerinizin üstünde gezdirin, ne kadar sert olduğunu hissedeceksiniz. Şimdi de dilinizi, üst dişlerinizin, diş yuvası denilen hemen arka bölümünde gezdirin. Burası da oldukça sert bir yüzeydir.

Dilinizi ağzınızın tavanında, sert damağınızda gezdirmeye devam edin. Sert bir yüzey olduğunu fark edeceksiniz.

Şimdi de dilinizi sert damağın arkasında gezdirin, burası da adı üstünde yumuşak damaktır ve yumuşak bir yüzeydir. Rezonans bu yumuşak bölgede olursa, sesiniz emilecek, boğuk çıkacaktır.

İyi rezonans, yüzünüzün ön bölümünde, “maske” de oluşur. “Maske” ağız boşluğu, geniz ve sinüsleri kapsar. Sesinizin iyi duyulmasını istersiniz. Sesi gırtlığınızın arkasına hapsederseniz, boğuk ve çatal çatal çıkar. Sesinizi bir megafon olarak düşünün. Megafona konuştuğunuzda ses, aletin bitimindeki geniş açıklıktan ötürü çoğalır. Bu, titreşimin en geniş anlamda oluşmasıdır. Megafonu içeriden ikiye ayırsanız, ses de gücünü kaybedecektir. Sesiniz de aynı megafonun çalışması gibidir. Küçük bölüm, gırtlığınızın arka bölümünün öne yakın kısmı; en geniş bölüm ise, ağzınızın ön tarafıdır. Ağzınızı ne kadar geniş açarsanız, ses de buna bağlı olarak daha güçlü çıkar. Ses rezonansını ağzınızın ön kısmında yapmazsanız ses geri planda kalır, güçlü olmaz ve kolayca çatalaşır. İyi bir rezonans, iyi bir ses tonu ve sesin daha iyi duyulmasıdır. Ses güçlü ve fark edilir olur.

Sesiniz doğuştan iyi veya kötüdür denemez. Ses çıkarmayı, taklit ederek ve çevrenizdeki sesleri benimseyerek öğrenirsiniz. Belirli bir tarz konuşmayı geliştirdiğinizde, bu sizin sesiniz olur, çünkü bu sese alışmışsınızdır. Yumuşak bir konuşma tarzı geliştirmişseniz, sesiniz de bu haliyle duyulacaktır. Aynı zamanda ses, kişilik yapısı ve duygulardan etkilendiği için, örneğin utangaç biriyse sesiniz de o yapıda olacak ve yumuşak çıkacaktır. Sesiniz kendinizle ilgili hissettiklerinizi yansıtabilir. Bu ses sizin doğal sesiniz haline gelir, çünkü yumuşak konuşmaya alışmışsınızdır. Aslında, yumuşak konuşmaya o kadar alışmışsınızdır ki, yüksek sesle konuştuğunuz zaman size bağırıyormuşsunuz gibi gelir ve otomatik olarak sesinizi yumuşatırsınız. Bu durum, işitme duyumuzun, kendi sesimize nasıl ilham verdiğini gösterir.

Dışa dönük karaktere sahip birinin sesi genelde güçlü çıkar, kendiyle ve sesiyle barışıktır, net ve yüksek sesle konuşmakta zorlanmaz.

Anlamanızı istediğim en önemli nokta, sesinizi istediğiniz gibi yönlendirebileceğiniz, ona hükmedebileceğinizdir.

İyi rezonanslı bir ses güçlüdür. Sizin rahatça duyulmanızı sağlar. Otoriter, güçlü ve enerjiktir. Öyleyse durmayın! Sesinize güçlü bir biçimde rezonans kazandırmayı öğrendiğiniz an bunun bol bol alıştırmasını yapın.

REZONANSINIZIN NASIL GELİŞTİREBİLİRSİNİZ?

Margret Thatcher, İngiltere Başbakanı olduğunda sesiyle sorunu vardı. Topluluğa karşı konuşurken sesi tizleşiyordu. Her ne kadar, insanlara konuşma yapmaya alışkın ve bunda çok başarılı olsa da, her olgun kadın gibi, onun da sesi doğal olarak yüksek perdeden çıkıyordu. Bilindiği gibi yüksek ses genelde sinirli ve gergin olmakla eşdeğer tutulduğu için, insanların onu bu şekilde algılamalarını istemiyordu. O da bu konuda kendini eğitmeye başladı. Kısa bir süre içinde, sesini değiştirdi ve ses perdesini makul ölçülerde altta tutmayı başardı. Bunu çok kısa bir zaman dilimi içinde, yoğun bir mırıldanma alıştırmaları programı uygulayarak yaptı. Ve tarihe, konuşma yeteneği ile de damgasını vurdu. Sesinin berraklığı ve zenginliği mükemmeldi. Bunu da rezonans alıştırmaları ile başardı.

Genel bir kural olarak, aşağıdaki sorulardan herhangi birine evet yanıtı veriyorsanız, rezonansınızın geliştirilmeye ihtiyacı var demektir:

- *Konuşma şekliniz yumuşak mıdır?*
- *Sözünüzde geveler misiniz?*
- *Genelde sizden, söylediğinizi tekrar etmeniz istenir mi?*
- *Yirmi dakikadan daha fazla konuştuğunuzda, sesiniz yorulur mu?*
- *Sesiniz çatlak çıkar mı? Hiç sesinizin törpü gibi çıktığını fark ettiniz mi?*
- *Sesiniz boğuk mu çıkar?*
- *Genizden gelen bir sesiniz mi var?*
- *Sık sık gırtlığınızı temizlemek ihtiyacını duyuyor musunuz?*
- *Toplantılarda konuşurken kendinizi rahatsız hissediyor musunuz?*

Bu sorulardan herhangi birine evet yanıtı veriyorsanız, rezonans alıştırmalarını yapmaya adaysınız demektir.

Etkileyici Bir Ses Geliştirmek

Sunumunuzun en kolay tarafı, % 93'ü mümkün olduğunca yakalamaktır ve bunu da sesiniz ve Beden dilinizle yapacaksınız.

İyi ayarlanmış sesin temelinde, derin nefes almak ve sesin ileri yankılanmasını sağlamak vardır. Şimdi de daha etkileyici bir ses geliştirme konusunda çalışmaya hazırsınız.

Mükemmel bir tonda, iyi ayarlanmış, dolgun bir ses geliştirmenin tek yolu, farklı tonlar ve vurgulamalar kullanarak alıştırmadır.

Peki acaba sesinizi etkileyici kılmak için ne tür alıştırmalar yapabilirsiniz? Bunun tek yolu yüksek sesle konuşmaktır. Ama kendi kendinizle konuşmak zor olacağı için, ikinci en iyi yol olan yüksek sesle okumayı tercih edebilirsiniz. Daha çok okudukça, sesinizin de daha iyi çıktığını anlayacaksınız. Her gün yüksek sesle okursanız, sesinizi daha tatmin edici bulduğunuzu fark edeceksiniz.

Unutmayın, konuşma tarzımızı, çevremizdeki sesleri benimseyerek meydana çıkartıyoruz. İyi vurgulamalarla net ifadeler taşıyan, iyi bir sese sahip olmanın avantajlarını düşünün. Bu ilerde sizin sahip olacağınız ses ve onun yaratacağı mucizedir.

OKUMA ALIŞTIRMASINDA UYGULANACAK KURALLAR

Bu alıştırmaların etkili olması için aşağıdaki kurallara uymalısınız:

1. Kural: Daima birine ya da odanın uzak köşesindeki bir yöne doğru okuyun...

Bu, sesinizin uzaktan da duyulabileceği konusunda sizi cesaretlendirecektir. Kendi kendinize yüksek sesle de olsa okusanız, sesinizi bir noktaya yöneltmediğinizde bu alıştırmaların bir esprisi kalmayacaktır.

2. Kural: Okuma materyallerinizi çeşitlendirin...

Her türlü yazıyı yüksek sesle okuyun. Gazetelerdeki yazılar size gerçekleri ilginç hale getirme fırsatı verir. Romanlar daha çok vurgu ister, okuduğunuz bölüm acıklıysa, siz de acıklı bir ifade ile okuyun. Mutlu bir olaydan söz ediliyorsa, siz de gülümseyin ve coşkulu bir ifadeyle konuşun.

Şiiri doğru okumak için, öncelikle şairin yaratmak istediği havayı anlamanız gerekir. Sese dayalı bir yazı türü olduğu için, şiiri en abartılı şekilde okumalısınız. Okumaya gazete, roman ve reklamlarla başlamanızı ve daha sonra şiire geçmenizi öneririm.

3. Kural: Vurgularınızı abartın...

Okurken vurgularınızı abartmalısınız. Ses geliştirmeye yönelik her türlü alıştırmada abartma mutlaka vardır. Ustalaşmayı öğrenmek için bedelini fazlasıyla ödemelisiniz. Sonunda, sanki rol yapıyormuşçasına çok yüksek ve kulağa komik gelen bir ses tonu ortaya çıktığını düşünmeyin. Böyle bir şey olmaz. Önce sesinizin genişliğini öğrenmelisiniz, böylece ne yapabileceği hakkında bir fikriniz olur. Sesinizi kaydetmenizi öneririm. Ama kayıt cihazınızı odanın en uzak köşesine koyun ki sesinizi duyulacak biçimde güçlendirebilirsiniz.

Sonra tarafsız gözle kaydınızı dinleyin ve kendinize aşağıdaki soruları sorun:

- *Vurgular çok güçlü veya çok zayıf mıydı?*
- *Metinde öfke anlatılıyorsa, konuşmam da kulağa öfkeli gibi geldi mi?*
- *Doğru bir hızda okudum mu?*
- *Vermek istediğim mesaj tam manasıyla anlaşıldı mı?*
- *Hangi metin kulağa daha samimi geliyor?*
- *Hangi metin kulağa daha ikna edici geliyor?*

Alıştırma yaparken video kullanırım ve bilin bakalım ne olur? Genelde ikinci metin daha uygun ve ikna edici olarak akılda kalıcı olur. Tabii, video kullandığınızda Beden dilinizin ve sesinizin yarattığı tüm etkiyi gözlemleyebiliyorsunuz.

4. Kural: Duraklamalarınızı kulağa anlamlı gelen yerlerde yapın...

Konuşurken, bütün noktalama işaretlerine dikkat etmeniz gerekmez. Yazılı metinde, noktalama işaretleri, dil bilgisi kurallarına uymak açısından yapılır. Siz, duraklamalarınızı kulağa nerede doğru geliyorsa orada yapmalısınız. Duraklamaları (/) işareti ile not edin. Bu, okumanızı kolaylaştıracak ve böylece durmanız gereken yerleri hiç atlamayacaksınız.

5. Kural: Başlangıçta , bir defada Yalnız bir kısa paragraf okuyun...

Yüksek sesle okumaya başladığınızda, etkili bir sesi uzun süreyle korumanın zor olduğunu göreceksiniz. Sayfaları yüksek sesle okuyup bitirirken, sesiniz siz farkına bile varmadan monotonlaşmaya başlayacaktır. Bu kural hiç değişmez ve tehlike de burada başlar. Yüksek sesle okumanın bütün amacı, daha etkileyici bir sesle rahat bir sunum yapmaktır.

Bunu bir sohbet sırasında yapamazsınız, çünkü öncelikle bu rahatlığı tesis etmeniz gerekir. Örneğin on-on beş satırdan oluşan kısa bir paragrafı Birkaç kez etkili bir sesle okumak, bir çok sayfayı monoton bir sesle okumaktan daha iyidir.

Yüksek sesle okumak, kısa bir zamanda sesinizin gelişmesine yardımcı olur. Vurguları hangi sözcüklerde daha çok, hangilerinde daha az yapacağınızı öğrenirsiniz.

BEDEN DİLİ

Görüntü, dinleyicilerinizin gördüğü her şeydir. Üstünde durduğunuz podyum, siz, giyiminiz ve görsel diğer yardımcı malzemeler buna dahildir. Dinleyicileriniz yalnız sizi görecekler. Bu durumda % 55'lik oranı mümkün olduğunca başarılı biçimde nasıl yakalayabilirsiniz? Buna çok basit bir yanıtım var: Beden dilinizi mükemmelleştirerek.

Neden vücudumuzun çeşitli organlarıyla bir çok jestler ve yüz kaslarımızla duygularımızı açığa çıkartan belirli hareketler yaparız?

Beden dili, insanların konuştukları dilin yaradılıştan gelen bir parçasıdır. Örneğin, bir konuşmaya eşlik etmek için ellerimizi kullanırız. Bu hareketler, konuşmaya ve anlamına ek bir vurgu katar.

Beden dili. İletişimin üç unsurundan ikisini, söz ve görüntüyü destekler, bunlar da söylediklerimiz ve duyduklarımızdır. Kızgın olduğumuzda, belirli yüz kasları otomatik olarak devreye girer ve yüz ifademizi değiştirirler. Gözlerimizde, ağzımızın çevresinde değişiklikler olurken, bu arada vücut kasları da karşı saldırı için güç toplamaktadırlar. Beden dilinin bu desteği olmasa, mesajın aynı etkinlikte iletilmesi de mümkün olmazdı.

Beden dili içgüdüselidir. Yaşadığımız çevrenin kültüründen bir çok şey kaparız ve Beden dilimizi de buna hemen adapte ederiz. Ama beden dilinin temeli doğuştan gelir. Kimse bir bebeğe gülmeyi öğretmez, ama onlar keyifleri yerindeyken mutluluk çığlıkları atar, kızdıklarında ise yüzlerini buruştururlar.

Beden dilinin doğru kullanımı, vasat bir konuşmayı dinleyicilerinizi motive eden ve etkileyici ve güçlü bir mesajla dönüştürebilir.

İnsan görseli algılamakta o kadar ustadır ki, gözünden pek bir şey kaçmaz. Sinirli bir gülümseme, hafif titreyen eller, başınızın yanlış pozisyonda olması, yumruklarınızın sıkılması, hepsi % 55'in yakalanmasını engelleyen şeylerdir. Ve beden dilinin altı kullanım şeklini öğrenerek en önemli farklılıkları yakalayabilirsiniz:

1. Eller ve jestler
2. Duruş
3. Baş pozisyonu
4. Bacak ve ayak pozisyonu
5. Göz teması
6. Yüz ifadesi

ELLER

İnsanlar Beden dilinin en zor kısmının “eller” olduğunu söylerler. Çünkü onları nasıl kullanacağımızı öğrendikten sonra, Beden dilinin en zevkli parçası haline geleceklerdir.

Ellerinizin her iki yanda, dirseklerden rahatça kıvrılmış halde, göbek deliğinizin hizasında durması onun doğru pozisyonunu işaret eder. Bu şekilde kollarınız rahat olacaktır ki bu ellerinizin de rahat etmesi demektir.

İskemleden kalkıp bir yere yürürken elinize bir kalem alın. Ayağa kalkıp biriyle konuşacağınız zaman elinizde kalem olsun. Fakat kalemlle oynamayın, onu çevirip durmayın, açıp kapamayın veya kapağını çıkarıp takmayın. Böyle yapmak, huzursuzluk göstergesidir ve konuşmacı olarak asla huzursuz görünmek istemezsiniz. Kalemin pozisyonu size, ellerinizi doğal ve rahat olarak nasıl konumlandıracağınızı öğretecektir. Bunu öğrendikten sonra, dikkatinizi karşınızdakine vermekten kurtulacaksınız. Daha sonra kalemi de bıraktığınızda, ellerinizin hemen hemen sorun olmaktan çıktığını göreceksiniz. Kalemlle yapacağınız alıştırmayı her fırsatta denemenizi öneririm.

Çok eskiden, konuşurken elleri kullanmanın kibar bir davranış olmadığı söylenirdi. Bunu yapanlar “avam” olarak nitelendirilirdi. Ben de çocukluğumda konuşurken ellerimi kullandım diye Birkaç fiske yediğimi anımsıyorum.

Konuşurken ellerinin hareket etmesini engellemek için, saklamayı adet edinen veya birbirine kenetleyen bir çok konuşmacı gördüm, Bu durum, onların huzursuz görünmelerine neden oluyordu. Örneğin, ellerini arkada sıkıca kenetlediklerinde vücutları bükülüyor, omuzları gerginleşiyordu.

DURUŞ

Daima dimdik durun, Saçınızdan tutup sizi yukarı çekiyorlarmış gibi düşünün. Omuzlarınız geride ama kalkık olmamalıdır. Nefes vererek gerginliği tamamen üzerinizden atın.

BAŞ POZİSYONU

Duruşunuz gibi, başınız da dimdik olmalıdır. Başınızı sağa veya sola eğmeyin. İyi bir baş pozisyonu için aşağıya doğru kravatınıza veya gömlek düğmelerinize bakın; başınızı doğru tutun ki çeneniz kravatınızla aynı hizada olsun, sonra çenenizi kaldırın. Çenenizle boynunuzun açısını ters bir “L” harfi gibi hayal edin. Çeneniz çok aşağıda veya çok yukardaysa “L” biçimi bozulacaktır. Ayrıca çenenizin çok yukarda olması size soğuk ve ukala bir hava verebilir.

BACAK VE AYAK POZİSYONU

Bu, erkek veya kadına göre farklılık gösterir. Erkekler bacaklarını kalça hizasında açarak durmalıdırlar. Ayaklarınızın paytak biçimde dışarıya doğru bakıyor olmasını arzu etmezsiniz. Ağırlık her iki ayağa eşit dağıtılmalıdır. Ağırlığınızı bir tarafa vererseniz, yavaşça sağa sola sallanmaya başlarsınız. Topuklarınıza gereğinden fazla ağırlık bindiğinde ise, ileri geri hareket edersiniz, bu da sizin görünüşünüzü zayıflatır. Doğru duruş, gücün göstergesidir.

Kadınların duruşu erkekler gibi olmamalıdır. Ayaklar bir karış açıklığında, her iki ayak ileriye dönük veya bir ayak ileriye dönükken diğeri hafifçe yana bakar şekilde olmalıdır. Sağa sola sallanmayı engellemek için ağırlık her iki ayağa da eşit dağıtılmalıdır.

GÖZ TEMASI

İnsanların yüzüne bakmadan konuşuyorsanız, etkili olamazsınız. Dolaylı yoldan yapılan göz teması samimiyetsiz görünmenize yol açacaktır. Aşağı ve yukarı doğru bakmak, insanların kafalarının üstüne bakmak, oturanlar arasındaki boşluğa bakmak veya dinleyicinizi gözlerinizle alelacele taramak dolaylı göz temasıdır.

1996'daki Clinton-Dole tartışmasını izlemiştim. Clinton'a ne zaman bir soru sorulsa, podyumun gerisinde hareketlenip, soru sorana doğru yürüyor ve soruyu yanıtlarken doğrudan ona bakıyordu. Soruyu yanıtladıktan sonra, bir adım geri çekiliyor ve sıcak tavırlarla dinleyicilere bakarak sohbeti devam ediyordu. Dole ise tersine, podyumun ortasında duruyor, yanıtı herkesi dahil etmeye çalışıyordu. İki tartışmacıyı da izlediğinizde, Clinton'ın söylediklerinde samimi olduğu, Dole'un ise oy alabilmek için sadece soruyu doğru yanıtlamaya çalıştığı hissine kapılmaktan kendinizi alamıyordunuz. Clinton insanlara hitap ediyor, Dole ise onlarla konuşuyordu.

YÜZ İFADESİ

Yüzünüz belki de Beden dilinizin en etkileyici bölümüdür. Gülümseyebilir, kaşlarınızı çatabilir, ilgi gösterebilir, kızabilir, güven veya sempati duyabilir, yani ne hissediyorsanız yüzünüzle bunu ifade edebilirsiniz. “Edebilirsiniz” diyorum, çünkü yüz kaslarınız aynı zamanda duygularınızı saklayabilir de. Bir çok sunucu profesyonel görünmek adına, çok ciddi ve kasvetli olabiliyorlar.

Canlı türleri arasında, insan yüzü en karmaşık kas yapısına sahip olanıdır. Bütün kaslarınızı kullanmayı öğrenin ve ifade kabiliyetinizi geliştirin. Gerektiğinde gülümseyin: tüm bir sunum boyunca yüzünüz de aptalca bir sırıtişla konuşmak istemezsiniz. Gerektiğinde ciddi ve ilgili görünün. Ama her zaman yüzünüzü kullanın ve farklı ifadeleri yansıtabilin.

Gözler de yüz ifadesinin bir parçasıdır. Gözlerinizle, yüz ifadenizi uyumlu hale getirmeyi öğrenin. Bunu ayna karşısında, farklı şeyler söyleyerek kolaylıkla çalışabilirsiniz.

İMAJINIZI ZENGİNLEŞTİRMEK

Hayattaki değer verdiğim en önemli ilkelerden biri, “*Kendinize yatırım yapın*” dır. Günün birinde, “*keşke bunu daha önce yapsaydım*” diyebilirsiniz. Bunu hayatta başarmayı çık istediğiniz, ama daha öncelikli konular yüzünden ertelediğiniz her şey için söylemek mümkündür. Hayat “keşke”ler için çok kısadır. Eğer amacınızdan sizi alıkoyan bir şey varsa, bunu tespit edin ve başarmak için her şeyi yapın!

Aynı düşünce imaj için de geçerlidir. İnsanlar üzerinde bırakacağınız etki, yani onların gözündeki imajınız, tanıştığınız ilk altmış saniye içinde oluşur. Ve bu etki de kalıcıdır. Biriyle daha hiç konuşmadın, sadece ona bakıp hakkında karar verdiğiniz durumlar çok sık yaşanır.

O andan itibaren, o insanı her görüşünüzde, hakkındaki düşünceleriniz daha da sabitleşir. Tabii ki ilk izlenimler değişebilir, öyleyse neden hakkımızdaki ilk izlenim iyi olmasın?

İmaj konusunda profesyonellerden de öneriler alabilirsiniz.

Ne giymelisiniz? Hangi renk size gider, hangi renklerden uzak durmalısınız? Vücudunuza hangi tip elbise uyar? İmaj uzmanları baştan tırnağa kadar her şeyi düşünürler. Saç renginiz ve kesimi, gözlükleriniz, ayakkabılarınız, çoraplarınız rengi ve hatta kullandığınız parfüm ve makyajınıza kadar her şey...

İmaj hakkında en önemli üç kural...

- Modayı takip etmek yerine, size uyan giysileri seçin.
- Hitap ettiğiniz kitleyi düşünerek, ona uygun giyinin.
- İmajınızın temiz ve düzgün olmasına dikkat edin.

Erkekler için imaj kuralları

CEKET

Ceket giyiyorsanız, düğmeleri kesinlikle iliklenmiş olmalıdır. Bu önemli ve atlanmaması gereken bir kuraldır. Düğmeleri iliklenmiş ceket, sizi temiz, düzgün gösterecek ve bakımlı bir görüntü kazandıracaktır.

Gömlek kolu, ceket kolunun Birkaç santim dışına taşmalıdır. Bu, gömlek kolunuzu uzatın anlamına gelmez. Bedeninize uygun bir gömlek seçmeniz yeterlidir, gerekirse ceketinizin kolunu bir tarzda kısalttırın.

PANTOLON

Pantolon, bele tam oturmalıdır. Kemer takmadan da düzgün durabilmelidir. Kemeri bir ihtiyaç olarak değil, bir aksesuar olarak düşünün.

Pantolonunuzun paça uzunluğu iyi ayarlanmalıdır. Paça boyu, topuğunuzun bir parmak üstünde olmalı, daha aşağıda olmamalıdır. Paça genişliği ne çok dar ne de çok geniş olmalıdır. Bu konuda da moda olana değil, daha klasik olanı tercih etmelisiniz.

Spor ceket ve pantolon giyiyorsanız, renk uyumu sağlamaya çalışmayın. Örneğin, koyu mavi veya lacivertle, gri ve bej uygun olacaktır.

GÖMLEK

Gömlek rengi, daima ceketle uyumlu olmalıdır.

Uzun kollu bir gömlek giyiyorsanız, kol boyunun bileklerinizi kapatmasına dikkat edin.

Gömlek yakası, sizi boğacakmış gibi görünmemelidir. İliklendiğinde araya bir parmak girecek kadar rahat olmalıdır. Öyle değilse, daha büyük beden denemelisiniz. İki parmak girecek kadar genişse, bir beden küçüğünü deneyin.

KRAVAT

Kravatın tipi ve rengi, gömlek ve cekete uyumlu olmalıdır. Kravatın uzunluğu, kemerin hemen üstünde bitecek şekilde ayarlanmalıdır.

AYAKKABI VE ÇORAPLAR

Daima rahat ayakkabıları tercih edin. Çok kısa veya uzun topuklu olmamasına dikkat edin.

Ayakkabınız renk ve model olarak giyiminizle uyumlu olmalıdır.

Giyiminiz klasikse, ayakkabılarınız da öyle olmalıdır.

Çoraplarınızın model ve rengi, elbiseniz ve ayakkabınızla uyumlu olmalıdır. Çoraplarınız çekili olmalı, bilekte toplanmamalıdır. Beyaz ayakkabı giymediğiniz sürece, asla beyaz çorap giymeyin

AKSESUARLAR

Aksesuarlar için belirli kurallar olmamakla beraber, benim önerim daima iyi bir saat ve deri kemer kullanmanızdır. Kol düğmesi de görüntünüzü zarıflştırır.

Kadınlar için imaj kuralları

Kasvetli değil, canlı renkleri seçin, ama bu renklerin de size uyumlu olmasına dikkat edin. Bir imaj danışmanına başvurarak, size uygun renkleri tespit etmenizi öneririm. Teninize uygun renkleri seçtiğinizde, daha sıcak ve güçlü görüneceksiniz.

Kırmızı, siyah, lacivert veya koyu yeşil gibi renkler güçlü renklerdir, ama gardırobunuzu bunlarla sınırlamayın. Kendinize uyan güçlü rengi tespit edin.

ETEK/ELBİSE BOYU

Bu kadından kadına değişir. Diz hizasında, diz altı veya üstünde olabilir. Size en uygun olanını deneyerek bulabilirsiniz. Daha sonra, zevkine güvendiğiniz birine gösterip onun düşüncesini de alabilirsiniz. Aynı şeyi etek genişliği için de uygulayabilirsiniz.

AKSESUARLAR

Çok göz alıcı ve şatafatlı mücevher takmaktan kaçının. İlgiyi dağıtabilir.

Aksesuarlardan yararlanın, ama onların giyiminizi tamamlamasına veya ona aykırı düşmemesine dikkat edin.

AYAKKABI VE ÇORAP

Ayakkabı ve çorap, daima giyiminizle uyumlu olmalıdır. Ten rengi çorap en iyi seçimdir.

Kısa boylu bile olsanız, çok yüksek topuklu ayakkabı giymeyin. Orta yükseklikte veya kısa bir topuk hem uygun görünecek, hem de rahat etmenizi sağlayacaktır. Dik durabilmek ve asil bir yürüyüşe sahip olmak istersiniz. Uzun topuk, sendelemenize ve kötü bir duruma düşmenize neden olabilir.

MAKYAJ VE SAÇ

Kadınlara her zaman bir profesyonelden yardım alıp doğal ve zarif görünmeleri için kendilerine en uygun makyajı öğrenmelerini tavsiye ediyorum. Halsiz, yorgun bir görünüme sahip olmayı istemezsiniz. Makyaj, uygun yapıldığında görünümünüze değer katar, aşırısı sizi kötü gösterecektir.

Saçınızın temiz ve düzgün olmasına dikkat edin. Mümkünse sunumdan önce kuaföre gidin, değilse yıkayın ve biçimlendirin.

Tebrikler

ŞİMDİ AYAĞA KALKIP 1000 KİŞİNİN ÖNÜNDE KONUŞABİLİRSİNİZ!

Ben bu kitapta sizi başarıya götürecek en emin yolu gösterdim. Şimdi her şey size bağlı! Bol bol alıştırma yapın! Başaracaksınız. Bunu biliyorum, çünkü bu metodu Yalnız kendim uygulamakla kalmadım, binlerce insana da öğrettim. Şimdi hepimiz kendimizden emin, ayağa kalkıp sunum yapmaktan zevk alıyoruz. Kendimize olan güvenimiz arttı; sunum, artık ustaca yaptığımız ve kimsenin elimizden alamayacağı bir yetenek.

Utangaç olmayın. Çıkın ve insanların hayranlığını kazanın. Bütün enerjinizi verin. İster okulda, ister iş hayatında olsun, düşüncelerinizi anlatırken, herkesin içinden sivriliş basamakları birer birer tırmandığınızı göreceksiniz. Hayallerinizi sınırlamayın, istediğiniz her şeyi yapabilir ve her yere ulaşabilirsiniz.

Kuşkuya kapıldığınız noktalarda acele etmeyin ve adım adım gidin. Ne kadar zaman aldığı hiç önemli değildir. Kişisel gelişimde zaman sınırlaması olamaz. Tek kural başlamaktır, çünkü başlamak bitirmenin yarısıdır.

Şimdi sıra sizde. Kalkın ve derin bir nefes alın. Heyecanınızı enerjiye, sizi ileriye götürecek güce dönüştürün.

Ve bundan zevk alın!

Şimdi ayağa kalkıp 1000 kişiye hitap edin!

KAYNAKÇA

1000 KİŞİ ÖNÜNDE KONUŞMAK (*Stand Up and Talk to 1000 People*)

Marion Witz

Çeviri: Mehmet Gürsel

DHARMA Yayınları

2. Basım-2005