

# TAVUK NASIL YIKANIR

Profesyonel Sunumlarda Uzmanlaşmak

## TAVUK NASIL YIKANIR'A ÖVGÜLER

“Calkins, kariyerinizi ve fikirlerinizi geliştiren saygı uyandırıcı sunumları hazırlamak için bize bir süreç ve yapı olduğunu hatırlatıyor. Mesleğiniz pazarlama ve ikna etmeye dayanıyorsa, o zaman bu kitaptan faydalanacaksınız.”

**SERGIO PEREIRA**, Quill.com'un Başkanı

“Yirmi yedi yıllık danışmanlık hayatım boyunca, iki binin üzerinde sunum yaptım. Keşke birisi bana meslekteki ilk günümde, bu kitabın bir kopyasını verseydi! Şu anda tüm danışmanlarımıza bu kitabı okumayı zorunlu kılıyorum ve danışanlarımın birer kopyasını veriyorum.”

**FERNANDO ASSENS**, Argo Consulting'in Kurucusu ve Genel Müdürü

“İş hayatındaki tüm büyük hamlelerin arkasında, iyi iletilmiş bir fikir vardır. Tim Calkins'in kitabı, fırsatlar yakalanmaya başlandığında fark yaratacak sunumları nasıl hazırlayacağımız ve ileteceğimizle ilgili uygulanabilir tavsiyeler sunuyor. Sunular ve iş hayatında ilerlemek isteyenler kesinlikle kitabı okumalıdır.”

**CARRIE KURLANDER**, Chick-fil-A'in Halkla İlişkiler Başkan Yardımcısı

“Tim'in de ikna edici bir dille aktardığı gibi bağlantılı ve bağlayıcı sunumlar, 'nasıl söylediğimiz' ve 'ne söylediğimizin' harika bir uyumundan meydana gelir. Tim'in pragmatik yaklaşımını takip ederek hepimiz, 'satış yapmak' kavramıyla daha iyi donatılmış olacağız.”

**RICHARD H. LENNY**, Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi, Bilgi Kaynakları, Hershey Şirketi eski başkanı ve genel müdürü

“Akademik ya da kurumsal ortamda çalışan herkes, bu kitabı mutlaka okumalıdır. Son derece kendine güvenen biri değilseniz (ki dürüst olalım hangimiz böyleyiz ki), kısa ve öz yazılmış bölümleri okuduktan sonra inanılmaz derecede özgüvenli bir sunucu olacak ve kariyerinizde daha başarılı olacaksınız.”

**STUART BAUM**, LargerPond’un Pazarlama Kurucusu ve Başkanı

“İş hayatında, kariyeriniz için perde arkasında neler başardığınızdan daha önemlisi, kıdemli yöneticilerin huzurunda nasıl görüneceğinizdir. Bu kitap, başarılı sunumların özüne basit ama eleştirel basamaklara indirgeyerek harika bir iş çıkarıyor.”

**ERIC EPSTEIN**, Mars Wrigley Confectionery’nin Pazarlama Müdürü

“Tim, kitabı eğlenceli kılan zorlayıcı hikâye anlatıcılığını uygulayabilir tavsiyelerle harmanlayarak sunuyor. Hem iş arkadaşlarıma hem de danışanlarıma kitabı tavsiye ediyorum.”

**JEFF GOURDJI**, Kurucu Ortağı, Sağlık Uygulama Lideri, Elçi

“Tim’in kitabından açıkça anlaşıldığı gibi herkes harika bir sunucu olabilir. Muhteşem sunucular, doğuştan bu becerilerle donatılmazlar, aksine çok çalışma ve pratikle çok iyi sunuculara dönüşürler! Kitaptaki derslere katılmak, sunum yeteneklerinizi geliştireceğinizi ve turnayı gözünden vuracağınızı garanti ediyor.”

**DAN JAFFEE**, Oil-Dri Corporation’ın CEO’su ve Başkanı

Translated from the English Language edition of HOW TO WASH A CHICKEN by Tim Calkins, originally published by Transatlantic Literary Agency Inc. This edition arranged through Kalem Agency. Copyright © 2018 by Tim Calkins. Turkish translation Copyright © 2020 by Sola Unitas. All rights reserved.

Tüm hakları saklıdır. İngilizce orijinali Transatlantic Literary Agency Inc. tarafından “HOW TO WASH A CHICKEN” adıyla yayımlanmıştır. Bu eser Kalem Ajans ve Telif Hakları aracılığıyla alınmıştır. Bu eserin çeviri sorumluluğu Sola Koç, Eğ. Dan. Hiz. A.Ş.’ye aittir. Bu kitabın hiçbir bölümü yazılı izin alınmadan kopyalanamaz ya da çoğaltılamaz.

### **SOLA UNITAS - SOLA KIDZ**

Şakayık Sok. No: 40/8 Kat: 2 Teşvikiye Şişli/İSTANBUL  
Telefon: 0212 939 76 52 - E-posta: solaunitas@solaunitas.com  
www.facebook.com/solayayinlari  
www.twitter.com/solaunitas  
www.instagram.com/solaunitasyayinlari  
www.instagram.com/solakidz  
https://kitap.solaunitas.com

ISBN: 978-625-7797-45-0

Yayıncı Sertifika No: 32858

1. Baskı: İstanbul 2020

İmtiyaz Sahibi: Umut Kısa

Genel Yayın Yönetmeni: Buket Konur

Çeviren: Demet Kılınç

Editör: Alara Ergin

Redaksiyon: Esin Baran

Okuyucu Deneyimi: Fadime Yıldırım Çomak, Ender Ermiş, Görkem Atakay,

Meltem Uysal

Mizanpaj: Sibel Kaya

Kapak Tasarımı: Mert Musaoğlu

Orijinal Adı: How to Wash a Chicken

### **BASILDIĞI YER**

Deren Matbaacılık Ambalaj Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Beylikdüzü Osb Mahallesi Orkide Caddesi 9/Z Beylikdüzü/İstanbul

Sertifika No: 47881

© Bu kitabın tüm yayın hakları Sola Koç, Eğ. Dan. Hiz. A.Ş.’ye aittir. Yazılı izin alınmadan kısmen veya tamamen hiçbir yolla kopya edilemez, çoğaltılamaz ve dağıtılamaz.

Tim Calkins

# TAVUK NASIL YIKANIR





# İÇİNDEKİLER

---

1	Tavuk Nasıl Yıkanır?	9
2	Kitap Hakkında	15
3	Doğru Zamanı Seçin	29
4	Amacınızı Açıkça Belirtin	43
5	Dinleyicinizi Tanıyın	49
6	Her Sunum İçin Olmazsa Olmaz Beş Unsur	63
7	Bir Hikâyeniz Olsun	73
8	Basit Sayfalar Oluşturun	91
9	Çekici Veriler Kullanın	115
10	Ön Hazırlık	131
11	Hazırlan ve Uygula	141
12	Toplantı Odasını Hazırlayın	153
13	Sunumu Özgüvenli Yapın	173
14	Soruları Doğru Yönetin	193
15	Sonunu Getirin	209
16	Ted Konuşmaları ve Steve Jobs	215
17	Sunumla İlgili Genel Sorular	225
18	Beş Önemli Çalışma	239
19	Yirmi Beş Sunum Taktiği	249
	Teşekkür	253
	Notlar	255
	Yazar Hakkında	263





# 1

## TAVUK NASIL YIKANIR?

---

Dinleyicilerime, “**Bir tavuğu yıkamak**, zor bir görev değildir,” dedim. Bunu herkes yapabilir. Kuşunuzu kanatlıların değerlendirildiği bir gösteriye götüreceksiniz, en iyi şekilde göründüğünden emin olmak için onu gösteriden önce güzelce yıkamalısınız. Tabii kuşunuzu kontrol altında tutmanız gerektiğini de unutmayın. Nazikçe sabunlayın ve soğuk almasını diye iyice kurutun.”

1973 Mart'ının soğuk bir günüydü. On sekiz yaşındaydım ve 4-H\* tarafından desteklenen gençlere yönelik bir organizasyonda, daha doğrusu bir yarışmada ilk resmi sunumumu yapıyordum. Jüri, her katılımcıyı dikkatlice dinledi ve her sunumu, her iletiyi, her yapıyı dikkate alarak değerlendirdi. Günün sonunda jüri, her katılımcıya geribildirim ve puan verdi. Neler iyiydi? Nelerin üzerinde daha çok durulmalıydı? Panelin sonunda zayıf katılımcılara beyaz kurdele, vasat olanlara kırmızı ve en iyilere de mavi kurdele ödülü verildi.

---

\* EN: Amerika'daki gençlerin, en iyi potansiyellerine ulaşmaları konusunda çalışmaları yürüten bir sivil toplum örgütüdür.

Posterimi herkesin görebileceği şekilde göstererek tavuk yıkama sürecini detaylarıyla anlattım. Adım adım dinleyicilere yaklaştıktan sonra eğildim ve odanın ön tarafında bulunan masanın arkasındaki, büyük plastik sandığı çıkardım. “Şimdi size tam olarak nasıl yapıldığını göstereceğim,” diye devam ettim.

Sandığı açtım ve içine uzandım. Hareketli beyaz Leghorn tavuk, kutunun en köşesine, ulaşamayacağım bir yere koşturdu. Kafam ve omuzlarım kutunun içine girecek şekilde eğilip tavuğa ulaşmaya çalıştım ancak ona yalnızca dokunabildim. Endişelenmiş olacak ki tavuk, sandığın arka kısmında, öne ve arkaya doğru koşturmaya başladı. Yaşanılanlara bozulmuş gibiydi. Bir tavuk besliyorsanız, onu tutmak için doğru ve yanlış yollar olduğunu bilirsiniz. Doğru yöntem, ellerinizi tavuğun kanatlarının üzerine koymanız ve onu nazikçe yukarı doğru kaldırmanızdır. Böylece tavuk, kanat çırpamayacağını anlayacak ve birkaç dakika içinde çabalamayı bırakacaktır. Sonrasında tavuğu incelemek için döndürebilirsiniz ya da benim yaptığım gibi yıkayabilirsiniz. Diğer metotların hepsineyse tavuğu yanlış tutmak diyebiliriz. Sadece bir ayağını, kuyruğunu ya da tek kanadını tutarsanız, durum kötüye gidecektir. Kanatları kontrol altına almalısınız çünkü tavuklar, doğaları gereği, güvenlikleriyle ilgili endişelerinden kaçmak için vahşice kanat çırpırlar.

O gün üzerinde yanıma aldığım tavuk, Beyaz Leghorn türünde, epey gergin ve kaprisli bir hayvandı. Sandığa doğru yaklaşırken sunumumla ilgili biraz endişeli ama devam etmek için de istekliydim. Her yarışmacının sadece birkaç dakikası vardı ve jüri süreye ciddi anlamda uyuyordu. Bu yüzden tavuğu yakaladım ve beyaz kuyruğundan kavrayarak sandıktan çıkardım. Bunu yapmamla kaos başladı. Sunum hayatında bir çirak olarak Leghorn’un feryatlarıyla karşılaşmam ve çırpınışlarını yüzümde ve göğsümde hissetmem bir oldu. Her yer beyaz tüylerle dolarken, toz ve kir de havada uçuştı. Sunumu-

mun ortasında, tavuğu elimden kaçırmamak için tek elimle kuyruğunu tuttum. Dinleyiciler hafifçe öne doğru eğilmiş, heyecanla bu canlı performansın nasıl sonlanacağını bekliyorlardı. Çıldırılmış tavuğu elimde tutmaya çalışarak ve sakin bir şekilde sunumuma devam ettim.

“Tavuğu elinizde tutmak çok önemlidir. Aksi takdirde aynen bu tavukta olduğu gibi her tavuk panikler ve kanat çıkar,” dedim. Tavuğun tüylerinin her yere yayıldığını ve stres altında bağırdığını fark edince, “Bazen tavuğun durulması biraz zaman alır,” diyerek izleyenlere her şeyin kontrolüm altında olduğunu göstermeye çalıştım.

Sanki saatlerdir mücadele ediyor, işkence çekiyor gibiydim. Sonunda tavuk yoruldu, böylece ben de kollarımı kanatlarına sardım ve onu kavradım. Rahatlamış bir şekilde sunumuma devam ettim. “Tavuğu kontrol altına aldıktan sonra artık onu lavaboya koyabilirsiniz.”

O an sakinleşen tavuğu, önümdeki ılık sabunlu suyla dolu kovaya koydum ve açıklamaya devam ettim. “Hafif bir sabun kullanmaya özen gösterin.”

Sabunu ve tavuğu aldım. Tam o sırada tavuk, tekrar kaçmak için bir fırsat daha yakaladı. Bir kanadı elimden kaydı. Daha çok kanat çırpı ve bir mücadele daha başladı ancak bu defa sular da havada uçuyordu. Sırılsıklam oldum. Sonunda durumu tekrar kontrol altına aldım. Yıkama işlemini bitirdim ve tavuğu, annemin kurutma makinesiyle kuruttum. “Tavuğu tamamen kurutmanız önemlidir ama kurutma makinesini kullanırken dikkatli olun,” diye dinleyicilerimi uyardım. “Çok sıcak olabilir. İdeali orta sıcaklıktır.”

Daha sonra nazikçe tavuğu sandığa geri koydum. “Tavuk işte böyle yıkanır,” diye özetledim. “Başarılı olmak için üç basamak olduğunu unutmayın: Tavuğu kontrol altında tutun. Hafif bir sabun kullanın ve onu iyice kurulayın. Gerçekten de kolay bir süreçtir.”

Yorulmuştum. İslanmıştım ve her yerim tüylerle kaplıydı. Ne var ki sunumumu tamamlamıştım ve bunu başarmanın heyecanıyla doluydum. Eşyalarımı toplarken insanlar, beni coşkuyla alkışlıyorlardı. Sunumum, kesinlikle günün en heyecan verici sunumlarından biriydi. Bir sonraki sunumu izlemek için oturdum. Öğleden sonra jüri ödülleri dağıtırken kendimi en yüksek puanla ve mavi kurdeleyle ödüllendirilmiş buldum. Yorumlara göre jüri benim sunumumu çığınca bulmuştu. Sunumumu, özellikle tavuktan dolayı sevdiklerini söylediler.

O gün, üç değerli şey öğrendim. İlk olarak sunum yapmak, heyecan vericiydi çünkü ilginin merkezinde siz vardınız. İkinci olarak, bazı basit kuralları takip etmek işe yarıyordu. Giriş, sonuç, açık bir konu ve basit görseller gerçekten işinize yarıyordu. Sunum yapmanın temeli, hiç de karmaşık değildi. Sonuncusu da iyi bir sunucu, herhangi bir konuyu ilginç kılabilirdi ve dinleyicisini sunumuna bağlayabiliyordu.

İnsanların dikkatini çekmek istiyorsanız, her zaman dinamik kalmanız gerekiyor. Çırpınan ve cıyaklayan bir tavuk, bunu yapabilmek için epey işinize yarar. Hakikaten insanların ilgisini uyandırır.

## **Beş Bin Sunum**

O günden beri beş binden fazla sunum yaptım.<sup>1</sup> Tavukla yaşadığım deneyim, bazı açılardan kariyer yolculuğumu başlattı.

Ortaokul ve lisede, çok fazla 4-H sunumu yaptım. Domuz ve ördek yetiştirme ya da kelebek koleksiyonları hakkında konuştum. Tavuk yıkama konusununsa bir daha açmadım.

Okuldan sonra sigorta, paketli sanayi ürünleri ve enerji alanlarındaki danışanlara proje sunumları hazırlamak ve iletmek için Booz Allen kurumsal danışmanlık firmasında iki yıl geçirdim. Daha sonra Harvard İşletme Okulu'na, işletme ala-

nında yüksek lisansımı yapmak için gittim ve sonra da marka yönetimi alanında çalıştığım, Kraft Foods'a başladım. Kraft'ta geçirdiğim on bir yıl boyunca; Parkay Margarine, A.1. Steak Sauce, Miracle Whip, Taco Bell ve Kraft BBQ Sauce gibi farklı işleri yönettim. Aldığım her görevin içinde zamanımı; pazarlama planları, proje önerileri, iş güncellemelerini geliştirmek ve sunum yapmakla geçirdim.

Kraft'taki beşinci yılımdan sonra DeVry Üniversitesi'nde, profesör yardımcısı olarak reklamlarla ilgili bir ders vermeye başladım. Daha sonra Northwestern Üniversitesi'nin Kellogg İşletme Okulu'na geçtim. Sonunda öğretmekten, BBQ Sauce ve Kraft'ın nakliye kamyonlarıyla uğraşmaktan daha çok zevk aldığımı fark ettim. Bu sebeple de kadrolu bir öğretmen olma şansı bulduğumda (ki öğretmenlik, bir ofisim ve düzenli bir maaşım olacağı anlamına geliyordu) Kraft'ı bıraktım ve Kellogg'u asıl işim olarak benimsedim.

Şu an zamanımı, insanlara iyi işler kurmaları ve harika markalar yaratmaları konusunda yardım ederek geçiriyorum. Kellogg'ta bir sürü tam zamanlı derse girmenin yanı sıra Pazarlama Stratejileri, Stratejik Pazarlama Kararları ve Biomedikal Pazarlama gibi yarı zamanlı derslere de girdim. Bir de dünyanın dört bir yanındaki şirketlere seminerler verdim. Son yıllarda da Eli Lilly, Novartis, AbbVie, HP, Hyatt, PwC ve Textron gibi markalarla çalıştım. Çalışmalarım sayesinde Rusya, Avusturya, Japonya, Danimarka, Dubai, Ürdün, Almanya, İsviçre, Çin ve Türkiye gibi ülkelere gittim. Bu esnada bazı ödüller de aldım. Bir kez Sidney J. Levy Öğretim Ödülü, iki kere Kellogg Fakülte Etki Ödülü ve dört kere de Kellogg İşletme Yüksek Lisansı'ndaki en iyi öğretmen ödüllerini aldım. Bunların yanı sıra Kellogg'un en önemli ödülü Yılın En İyi Profesörü Ödülü'nü de farklı yıllarda iki kere aldım ki bu da beni, son kırk yılda bunu alabilen beş profesörden biri kıldı. Ayrıca İşletme Yüksek Lisansı'yla ilgili bir site olan Poets&Quants beni, "İşletme Yüksek Lisans'ında 2016 Yılı'nın Favori Profesörleri" lis-

tesine dahil etti. Tüm bunlar, iyi bir sunumun gücünü takdir etmeme sebep oldu.

İyi bir güncellenmenin ne kadar etkili olduğunu biliyorum. Bir grubu tesiri altına alabilir, anlaşma sağlayabilir, onaylanmayı garantileyebilir ve ekibi motive edebilir. Dünyanın en iyi fikrini bulmuş dahi olsanız fikriniz, sadece onu iyi sunar-sanız bir fark yaratacaktır. Bazen profesyonel çalışanlara bir şey tavsiye etmek, tavuğunuzu bir gösteriye sokmak gibidir. Onu tamamen temizlemek istersiniz ki en iyi şekliyle gözüksün.

## 2

# KİTAP HAKKINDA

---

*Tavuk Nasıl Yıkanır* kitabıyla tek bir şey hedefliyorum: Profesyonel sunumlar oluşturup sunumunuzu etkili şekilde iletmeniz için size yardımcı olmak istiyorum. Bu kitabı okuyup uygulamaları yaparsanız, daha özgüvenli ve ikna edici sunumlar yapacaksınız. Grubun karşısında, daha net bir duruş sergileyebilecek ve daha kontrollü olacaksınız. İyi bir sunucu olmak, aynı zamanda başka faydalar da sağlar. Eğer sunum yeteneklerinizi geliştirirseniz, işinizde kesinlikle daha başarılı olursunuz. İnsanlar sizin tavsiyelerinizi dinler ki bu da iş hayatında, daha etkili biri olmanızı sağlar. İşiniz daha etkileyici bir hâle geldiğinde, yönetimdeki kıdeminiz de daha iyi bir noktaya gelecektir. Kişisel markanız güçlenecektir.

İş hayatında daha başarılı olduğunuzda, daha fazla bonus alacaksınız. Yükselişe geçeceksiniz ve sonunda terfi alacaksınız. Mertebe atlamanız, daha fazla bonusun ve yükselen maaşın yanı sıra hisse alma imkânı da sağlayacaktır. Sonunda da iş hayatında daha etkili olmanızı sağlayacak, daha heyecan verici ve büyük fırsatlara erişeceksiniz.

Hayatınızdaki tüm bu gelişmeler, size bir amaç ve yönlendirme

dirme sağlayacaktır. Sizi, kesinlikle daha özgüvenli, rahat ve başarılı yapacaktır. Kısacası bu kitap, daha iyi bir sunucu olmanıza yardım ederek hayatınıza katkı sağlayacaktır.

## **Sorun**

“İyi akşamlar!” diyerek, DeVry Üniversitesi'ndeki İşletme Yüksek Lisansı öğrencilerimi selamladım. Soğuk bir kasım akşamıydı. “Bu akşam grup sunumları yapacağız,” diye devam ettim. “Yapılacak çok şey var. O halde hemen başlayalım. Şimdi size ilk grubu takdim ediyoruz. İşte birinci grup. Evet, işte birinci grup!”

Gruptaki öğrenciler, yavaşça ve gönülsüzce kapının önüne geldiler. Sahneye çıktılar ve bilgisayarı projeksiyona bağlamak için beceriksizce uğraştılar. Grup, sınıf arkadaşlarının ve benim önümde, potansiyel problemleri tartışırken bağlantıyı kurabilmek için de yaklaşık beş dakika harcadılar. Sonunda ilk slayt, ekranı kapladı.

Gruptaki öğrencilerden biri, sahnenin arkasından ortaya geçerek bilgisayara baktı ve başlığı yüksek sesle okudu. Daha sonra sayılarla dolu bir sonraki slayta geçti. “Bunlar bölgelere göre çeyrek dönem piyasa analizleri,” dedi. Israrla bilgisayara odaklanmayı sürdürdü. “Gördüğünüz gibi bu oran %34. En önemli kısımdaysa %26 var,” diye devam etti.

Öğrenci, kafasını salladı ve sonraki sayfaya geçti. Bu sayfa, SWOT analizini gösteriyordu: güçlü ve zayıf yanlar, fırsatlar ve tehditler.

“İş hayatında bir sürü güçlü ve zayıf yan vardır,” diye açıkladı. “Aynı zamanda fırsatlar ve tehditler de vardır. En temel fırsat piyasanın genişliğiyken rekabet de en büyük tehdittir.”

Bir sonraki sayfaya geçti ve sınıftaki öğrenciler de besbelli sıkıldılar, oturdukları yerde hareketlenmeye başlamışlardı.



Sunucu “Rekabet Analizleri” başlıklı slayta tıkladı. Aşağıya, bilgisayara bakarak konuşmaya devam etti. “Burada da görebildiğiniz gibi dört büyük rakip var. Hepsinin birçok farklı markası var.”

“Müşteri Bölümlenme”, “Trendleri Ücretlendirme” ve “Maliyet” konularıyla ilgili de bir sürü slayt gösterdi. Dinleyiciyi tamamen kaybetmek, çok zamanını almadı. Sınıfa baktım ve olanlarla ilgili not aldım. Bazı öğrenciler hayallere daldılar. Sınırdan ders arasını düşünenler ya da o sabah sporda gördükleri çekici öğrenciyi anımsayanlar vardı. Diğerleri de sunumlarını hazırlamak ve slaytlarına çalışmakla meşguldüler. Birkaç öğrenci de çaktırmadan e-postalarını kontrol ediyordu. İkinci sıradaki çocuk da uyuyakalmıştı. Sunucu ve dinleyiciler için acı dolu bir tecrübe oldu.

Maalesef bu durum, neredeyse herkes için geçerlidir. İnsanların büyük bir çoğunluğu, iyi sunum yapamıyorlar. Genelde slaytların darmadağın olduğu, hiçbir hikâyesi olmayan ya da açıkça tavsiye vermeyen, barındırdığı mesajların çok sıkıcı olduğu sunumlar hazırlanır. Kocaman bir problem vardır. Doğru düzgün sunulmazsa dünyadaki en iyi öneri bile gerçekten sıradan olabilir. En zeki yöneticiye başarısız ve yetersiz görünebilir.

Öğrenciminki gibi kötü sunumların ortaya çıkması, çabalamadıkları için değildir aslında. Birçok durumda sunucular, ellerinden gelenin en iyisini yapmaya çabalarlar. Örneğin benim öğrencilerim zeki ve motivedirler. İşletme okuluna gitmek için önemli ölçüde hem zaman hem de para harcarlar. Kendilerinden, sınıf arkadaşlarından ve öğretmenlerinden beklentileri çok yüksektir. Bu yüzden de çok çalışırlar. Sunum hazırlarken akışa ve bilgiye dikkat ederler. Öneriler planlar ve fikirlerini desteklerler. Tüm bu çalışmalara rağmen ortaya konan çabalar, genellikle karşılığını alamaz çünkü birçok insan, etkili bir sunumun nasıl yapılacağını bilmez.

## **Herkes İyi Sunum Yapabilir**

Ben, herkesin iyi sunum yapabileceğine inanıyorum. Sunumla ilgili bilinmesi gereken bir sır yoktur. Gerekli yetenekler basittir. Başarının anahtarıysa bellidir. Sorunlar, tanımlamak ve düzeltmek için nispeten kolaydırlar.

İyi sunum yapmak için oyunculuk eğitimi almanıza gerek yoktur. Taylor Swift'in sahne duruşunun, Brad Pitt'in yakışıklılığının ya da Jerry Seinfeld'in mizah anlayışının da sizde olmasına gerek yoktur. Basitçe net konuşmaya, iyi hazırlanmaya ve mantıklı düşünmeye ihtiyacınız vardır. Özel yeteneklerinizin olmasına da gerek yoktur.

TED, günümüzde halka yapılan konuşmalar için en bilinen platformdur. Başkanı Chris Anderson şöyle der: "Topluluk önünde konuşma olanağı, sadece birkaç kişiye doğuştan verilmiş bir yetenek değildir. Sunum yapmak, birçok yeteneğinizi aynı anda kullanmanızı gerektirir."<sup>1</sup>

Birçok insan, İngiliz başbakan Winston Churchill'in, 20. yüzyılın en iyi konuşmacısı olduğunu düşünür. Onun yaptığı konuşmalar, güven ve bağlılık duygusu yaratarak insanları motive etti ve onlara ilham verdi fakat Churchill, sunum yeteneğiyle doğmamıştı. Tam tersine konuşma sırasında aksıyor ve kekeleyordu. Zamanla muhteşem bir sunucuya dönüştü çünkü kariyeri için bunun çok iyi bir şey olduğunu biliyordu ve iyi sunum yapabilmek için de çok çalıştı.

Bunu aklına koyan herkes başarabilir. Sosyal yönü en zayıf insanlar bile bazı mantıklı teknikler uygulayarak etkili ve net bir sunum yapabilir. İnsanlar, belki dinleyicilerinin gözyaşlarına boğulmasını sağlayamayacak ya da saatlerce ayakta alkışlanamayacaklardır ama yine de başarılı bir çalışma ortaya koyacaklardır.

## Herkes Daha İyi Sunum Yapabilir

Herkes, iyi sunum yapabilir ve daha iyi sunum da yapabilir. Sunum yapmak, uzmanlaşacağınız ve sonunda, “Oldu!” diye haykırabileceğiniz bir yetenek değildir. Her zaman gelişime açıktır. Bu yüzden sunum yapmak, bisiklete binmekten farklıdır. Bisiklet sürmeyi öğrendiğinizde, artık sadece alıştırma yaparsınız. Size birileri yardımcı olur ve sabit kalırsınız. Bisiklet hızlanmaya başladığında, ebeveyniniz de size destek olabilir. Sonunda nasıl duracağınızı, hızlanacağınızı ve hareket edeceğinizi öğrenirsiniz. Bir kez bisiklete binmeyi öğrendiyse, artık bu yetenek sizinledir. İnsanlar bisiklet sürmeyi unutmazlar. Hiç kimse, “Joe, ben birkaç yıldır bisiklete binmiyorum. Bana biraz destek olur musun?” demez. Bisiklete bindiği an, hemen hatırlarlar.

Sunum yapmaksak farklıdır.

Sunum, bir insanın öğrenebileceği birtakım kurallar ve tekniklerden oluşur. Her sunum, öncekinden daha iyi olabilir. Belki de giriş daha sıkı ve gelişme daha güçlü olmalıdır. İlk bölümü aceleyle geçmiş olabilirsiniz ya da zaman yetmemiş olabilir ve tüm yazım hatalarını yakalamak zor olabilir. Belki de bir soruya cevap verirken tökezlersiniz. Hatalar, her zaman gelişim için bir şansınız olduğu anlamına gelir. Her sunum, daha etkili iletişim kurmak için bir fırsattır. Hatta en iyi sunucular bile biraz daha iyi olmak için uğraşırlar.

## Gelişim Odası

İnsanların sunuma bakış açılarını anlamak için son zamanlarda Northwestern Üniversitesi'nin Kellogg İşletme Bölümü'ndeki yüksek lisans öğrencilerimle bir sürü araştırma yaptım. Toplamda 379 insanla çalıştım. Onlara aşağıdaki sorular da dahil olmak üzere bir sürü soru sordum:

- Sunum yapmaktan hoşlanır mısınız?
- Sunum yaparken gerilir misiniz?
- Sunum hazırlamak ve yapmak konusunda ne kadar iyisiniz?
- Bir sunum hazırlamak, sizin için ne kadar kolaydır?
- Sunum konusunda ne kadar eğitim aldınız?

Aldığım sonuç, dikkat çekici ve kısmen teşvik ediciydi. İlk bakışta insanlar, sunumları sevmiyorlardı. “Sunum yapmaktan hoşlanır mısınız?” sorusuna 1 ile 10 arasında, ortalama gelen cevap; birinci ankette 7, ikinci ankette 6,5 çıktı.

Aynı zamanda insanlar, sunum konusunda iyi olduklarını da düşünmüyorlardı. “Sunum hazırlamak ve yapmak konusunda ne kadar iyisiniz?” sorusunda ortalama skor, 10 üzerinden 6,8 ve 6,6 çıktı. Özellikle insanların bu konuda olumlu olmaya çalışma eğilimini hatırlayınca bunlar, çok da iç açıcı rakamlar değildi.

Çalışmalar her zaman dış görünüm ve zekâ gibi konularda, insanların çoğunluğunun ortalamanın üzerinde olduğunu düşündüğünü göstermiştir. Ayrıca öğrenciler, sınıf arkadaşlarının da çok etkili olduğunu düşünmüyorlardı. Onlara, sınıf arkadaşlarının sunum hazırlama konusunda ne kadar etkili olduğuyla ilgili sorduğum soruya ortalama gelen cevap, 10 üzerinden 6,8’di.

Ortaya çıkan sonuç maalesef şuydu: İnsanlar, sunum yapmaktan hoşlanmıyorlardı ve sunum konusunda ne kendilerinin ne de arkadaşlarının iyi olduğunu düşünüyorlardı. Bu, gerçekten başlı başına bir sorundu.

## Üç Grup

Araştırmamdan ortaya çıkan en can alıcı sonuç, insanların sunumla ilgili farklı hisleri olmasıydı. Ortalamaların arkasında farklı gruplar vardı.

Üç grubu şöyle tanımlayabilirim:

Birinci grubu, *Özgüvenli Sunucular* olarak tanımlıyorum. Bu, öğrencilerin yaklaşık %30'una denk geliyor. Özgüvenli sunucular; sunum yapmaktan hoşlanıyorlar, sunumda iyi olduklarını düşünüyorlar ve buna bağlı olarak da sunum yapmayı kolay buluyorlar.

Diğer bir gruba *Mücadeleci Sunucular* adını verdim. Mücadeleci sunucuların bakış açısı, epey farklı. Sunum yapmaktan hoşlanmıyorlar, sunum yaparken kendilerini iyi hissetmiyorlar, sunum yapmayı zor buluyorlar ve sunum sırasında geriliyorlar. Bu grupsa öğrencilerin % 25'ini oluşturuyor.

Ortadaysa *Sağlam Sunucular* var. Öğrencilerin, yaklaşık %45'ini oluşturuyorlar. Gruplar birçok farklı araştırmada karşımıza çıktı. Aşağıda ikisinden alıntılar vardır.

Şekil 1-1 Sunum fikirleri Güz anketi, 2017	Özgüvenli Sunucular	Sağlam Sunucular	Mücadeleci Sunucular
Katılımcıların yüzdeleri	%30,4	%43,5	%26,1
Sunum konusunda ne kadar iyisiniz? (1 kötü, 10 çok iyi)	8,0	6,6	4,6
Sizin için ne kadar kolay? (1 çok zor, 10 çok kolay)	7,1	6,3	4,9
Sunum sırasında gerilir misiniz? (1 çok değil, 10 çok fazla)	4,6	5,5	5,8

<b>Şekil 1-2</b> Sunum fikirleri Kış anketi, 2017	<b>Özgüvenli Sunucular</b>	<b>Sağlam Sunucular</b>	<b>Mücadeleci Sunucular</b>
Katılımcıların yüzdeleri	%25,5	%45,1	%29,4
Diğerlerine oranla, siz ne kadar iyisiniz? (1 daha kötü, 10 daha iyi)	8,0	6,8	4,8
Sizin için ne kadar kolay? 1 çok zor, 10 çok kolay	7,9	6,5	4,1
Sunum sırasında gerilir misiniz? 1 çok değil, 10 çok gergin	3,5	5,3	7,5

## Takviye Döngüleri

Sunum, çabucak güçlendirilebilir. İyi sunum yapan insanlar, zamanla daha iyi olurken; kötü sunum yapanlar da zamanla daha kötü olur.

Bu, üç sebepten gerçekleşir. İlk olarak, *Özgüvenli Sunucular* bölümüne denk düşen kişiler, daha çok uygulama yapacaklardır. Güncelleme fırsatı yakalandığında, parmak kaldırıp gönüllü olurlar. Tüm bunların ardından, bu konuda epey iyidirler ve keyif alarak bu işi yaparlar. *Mücadeleci Sunucular* kategorisindeki kişilerse doğal olarak sunumlardan uzak duracaklardır çünkü bu deneyimi, zor ve korkutucu bulurlar. Sunum yapmamak için her yolu denerler. Durum şu ki sunum konusunda iyi olduğunu düşünen insanlar, daha fazla uygulama yaparlar ki bu da onları, sunum konusunda daha iyi kılar. Sunum yapmayı sevmeyen kişilerse alıştırmaya yapmazlar ve kendilerini geliştiremezler.

İkinci sebep, sunum yapmayı seven insanların, hazırlık yapmak için de daha fazla zaman harcamalarıdır. Projenin içine dalar ve hazırlanmaya başlarlar. Bu, gerçekten heyecan