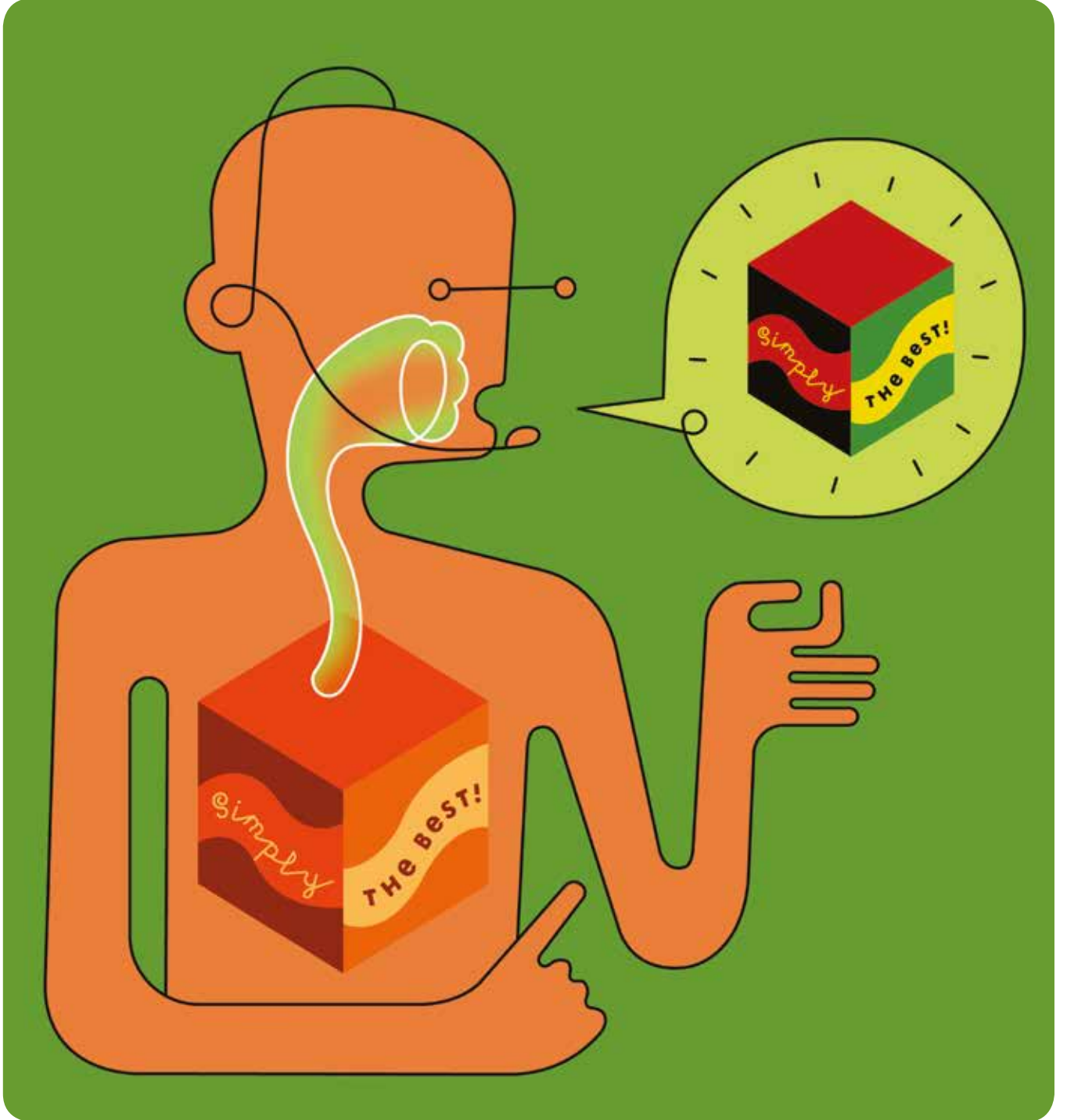


BİR ROTARY EL KİTABI

# GLOBAL OUTLOOK

ROTARYENLERİN HİTAP ETME EL KİTABI



COPYRIGHT © 2014 BY ROTARY INTERNATIONAL. TÜM HAKLARI MAHFUZDUR.



**H**alka hitap etmek, iş ve toplum liderleri olan Rotaryenler olarak sıkça karşılaştığımız ve endişe duyduğumuz bir durumdur. Bu önemli yeteneği nasıl geliştirebilirsiniz? Global Outlook'un bu sayısını topluma hitap etmenin çeşitli yönlerine ayırdık. Uluslararası alanda TED konuşmaları olarak bilinen olayın arkasındaki Chris Anderson'dan dikkat çekici bir konuşma için önerilerini gündeme getirdik. Ana diliniz olmayan bir lisanda hitap etmenin zorluklarını araştırdık ve konuşmanızı parlatacak yeni teknolojileri inceledik. Önemli konuşmacıları kulübünüze getirmekte zorlanıyor musunuz? Buna da cevaplarımız var. Okumaya devam edin.

# UZMAN DEĞERLENDİRMESİ VURUCU BİR SUNUM NASIL YAPILIR

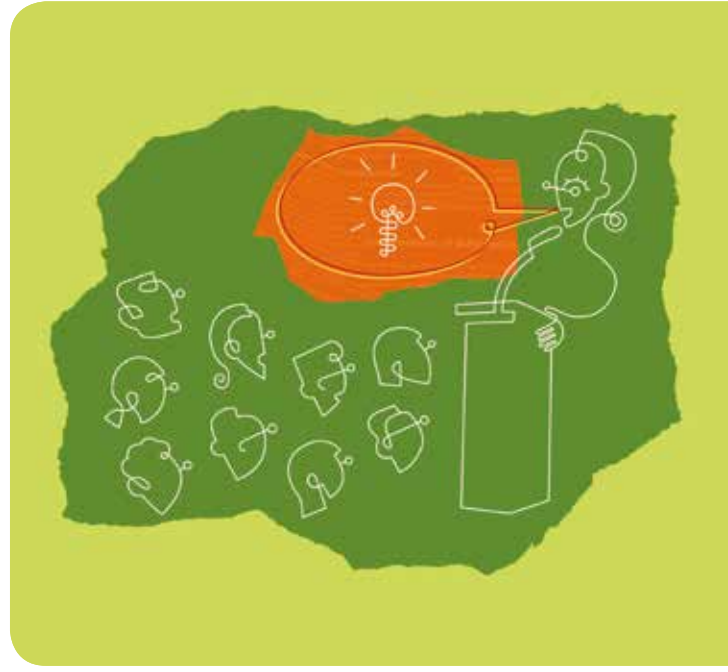
yazan Chris Anderson

Chris Anderson özellikle kısa ve güçlü konuşmalarla fikirleri yaymaya çalışan TED adlı STK'nın küratörüdür.

**K**enya'nın Nairobi şehrine yaptığımız bir ziyarette, Richard Turere adlı Massai kabilesinden bir çocuk bize ilginç bir hikaye anlattı. Çok büyük bir milli parkın kenarında hayvancılık yapana ailesinin en büyük sorunu, hayvanları parkta yaşayan aslanlardan özellikle gece korumak imiş. Richard, alana lambalar yerleştirmenin aslanları etkilemediğini, ancak elinde bir meşale ile dolaşıldığında aslanların yaklaşmadığını farketmiş. Genç yaşından beri elektroniğe meraklı olan Richard, ailenin radyosunu parçalamakla başladığı elektrik eğitimini, bir güneş paneli, oto aküsü ve bir motosiklet parçası kullanarak sırayla yanıp sönen bir ışıklandırma sistemi geliştirmiş ve hareket algısı yaratan bu ışıkların aslanları ürküteceğini düşünmüş. Nitekim ışıkları yerleştirdikten sonra, aslanların saldırmadığını görmüş. Kısa bir süre sonra Kenya'nın başka bölgelerindeki köylerde de Richard'ın "aslan ışıkları" yerleştirilmeye başlanmış.

Hikaye oldukça etkileyici idi ve TED Konferanslarını izleyenler için uygundu ancak Richard'ın bir TED konuşması yapacak bir aday olmadığı da belli idi. Herşeyden önce çok çekingen idi. İngilizcesi akıcı değildi. Buluşunu anlatırken kullandığı cümleler tutarsız bir şekilde oluşuyordu. Doğrusu, 1400 kişilik bir grup önünde bu gencecik bir çocuğun konuşmasını düşünmek bile zordu.

Ancak, Richard'ın hikayesi o kadar çekici idi ki onu davet etmeye karar verdik. Konuşmasını yapmasına aylar kala, onunla beraber çalışarak doğru başlangıç noktası bulup, olayların akıcı ve mantıklı bir silsile takip etmesini sağlayarak hikayesini belli bir çerçeveye oturttuk. Yaptığı buluş sayesinde Richard Kenya'nın en iyi okullarından birinde okumak için burs kazanmıştı ve bu okulda konuşmasını çeşitli



topluluklar önünde yaparak pratik kazandı. Kişiliğinin parlayabileceği bir noktaya ulaşabilmesi için gerekli güveni burada kazandı. Sonunda Kalifornia'nın Long Beach kentinde yapılan 2013 TED Konferansında sahneye çıktı. Endişeli olduğu her halinden belli idi ama bu onun konuşmasına daha fazla odaklanmasını sağladı ve tabii izleyicilerinde onu daha dikkatli dinlemesine. Güven ortaya çıkmıştı ve Richard 'ın her gülümseyişinde, topluluk da adeta eriyordu. Konuşması bittiğinde herkes ayakta alkışlamaya başladı.

30 yıldan beri yapılan TED Konferanslarında, genelde toplum karşısında çok rahat davranan politik şahsiyetler, müzisyenler ve televizyon yıldızlarının yanı sıra, sunum yapmaktan çekinen bir çok akademisyen, bilim adamı ve yazarlar konuşmacı olarak bulundular. Yıllar içinde tecrübesiz konuşmacılara, çerçeve belirleyecek, pratik yapıp konuşmalarına yardımcı olabilecek ve dinleyenleri tatmin edecek bir hitap şekli için bir sistem oluşturmaya çalıştık. Bu tecrübenin ışığında, iyi bir konuşma yapmanın koçluk ile yönlendirilebileceği kanısına vardık. Bir kaç saat içinde bir konuşmacının içerik ve sunumunu, çamur deryasından büyüleyici noktaya getirmek mümkündü. Ekibim, TED'in 18 dakika ve ondan daha kısa süreli formatlar üzerine odaklanırken, edindiğimiz tecrübeler daha uzun konuşmacılara da yardımcı olacak yapıdaydı.

## HİKAYENİZİ BİR ÇERÇEVEYE OTURTUN

Konuşmaya değer bir şeyiniz olmadığı sürece iyi bir konuşma yapmanız mümkün değildir. Söylemek istediğinizi kavramsallaştırmak ve bir çerçeveye oturtmak hazırlığınızın can alıcı noktasıdır. İlgi uyandıran bir sunum düşündüğümde, genelde dinleyicileri bir yolculuğa çıkararak konuşmaları düşünürüm.

Konuşmanızı bir seyahat olarak çerçevelediğinizde, en önemli karara nerede başlayıp, nerede bitireceğinizdir. Doğru başlangıç noktasını bulmak için, dinleyicilerin sizin konunuzla ilgili neler bildiklerini ve konuya ne kadar önem verdiklerini dikkate alın. Olandan fazla bilgili veya ilgili olduklarını varsayar, ya da konuya özel kelimeler kullanıp, fazla teknik alanlara girerseniz izleyicileri kaybedersiniz. En iyi konuşmacılar hızlı bir şekilde konuya giriş yaparlar, neden önem verdiklerini anlatırlar ve dinleyicileri de neden önem vermeleri konusunda ikna ederler.

Sunumların il taslaklarında gördüğüm en büyük sorun çok geniş kapsamlı olarak hazırlanmalarıdır. Konuşmanızın kapsamını size verilen süre içinde anlatabilir ve örneklerle hayata geçirilebilir şeylerle sınırlayın. Derine inip, daha fazla detay verin. Ama tüm çalışma alanınızı anlatmayın, sizin yapmış olduğunuz katkıyı vurgulayın.

### SUNUMUNUZU PLANLAYIN

Çerçeveyi belirledikten sonra sunuma odaklanma zamanı gelmiştir. Bir konuşmayı yapmanın üç yolu vardır: Direkt olarak yazılı bir metin okuyabilirsiniz. Kelime kelime yazmaktansa, önemli noktaları belirten notlar alarak konuşmanızın bölümlerini ortaya koyan bir hazırlık yapabilirsiniz. Ya da konuşmanızı ezberler ve bunun için de çok ciddi prova yaparak kelimesi kelimesine öğrenirsiniz.

Benim tavsiyem: Okumayın. Dinleyiciler okuduğunuzu fark ettikleri an, konuşmanızı algılamalarında bir kayma olacaktır. Samimi olan ilişkiniz bir anda buharlaşacak ve her şey daha formal bir yapıya bürünecektir.

TED Konuşmalarının en iyileri ve en popüler olanları, kelimesi kelimesine ezberlenmiş olanlardır. Tabi ki her sunum bu kadar zaman ayırmayı gerektirecek yapıda ve değerinde değildir. Ama, şayet konuşmanızı ezberleme kararını verirseniz, öğrenme eğrisinin öngörülebilir bir eğimi olduğunun bilincinde olun. Bir çok kişinin, her şeyi ezberlemedikleri zaman, benim "hantallık vadesi" olarak adlandırdığım evreye girdiklerini görüyorum. Bu vadiye girdiklerini dinleyiciler hemen farkedeceklerdir. Kelimeler ezberden çıkma olarak yansırken, konuşmacının satırları hatırlamakta yaşadıkları zorluk karşısında havada bir yerlere baktıklarını, gözlerini yukarılara diktiğini görmek mümkün olacaktır.

Bu noktayı aşmak aslında çok basittir. Sorun, kelimelerin akışının ikincil sıraya düşmesini sağlayacak kadar prova yapmaktır. Bu noktaya gelindiğinde, konuşmanın anlamlı ve gerçekçi olarak aktarılmasına odaklanmak mümkün olacaktır.

Fakat, bir konuşmayı derinliğine öğrenemeyecek ve bu hantallık vadesini geçemeyecek kadar vaktiniz yoksa hiç denemeyin. Not kartlarına önemli başlıklar yazın. Her başlık ile ilgili ne söyleyeceğinizi bildiğiniz sürece sorun olmayacaktır. Bir başlıktan diğerine geçişleri hatırlamaya odaklanın.

### SAHNEDE MEVCUDİYETİNİZİ GELİŞTİRİN

Sahne mevcudiyetine gelince, biraz koçluk almak size epey yol kazandıracaktır. İlk provalarda en çok dikkat çeken, insanların vücutlarını fazla hareket ettirmeleridir. Bir yandan diğerine sallanma, veya ağırlığı bir ayakta diğerine geçirme çok rastlanılan bir şeydir. Bir kişinin belden aşağısını oynatmamasını sağlamak bile, sahne mevcudiyetini dramatik bir şekilde artırır. Bazı insanlar sunumları sırasında sahnede yürürlükte. Bu tabii olarak yapılırsa sorun yaratmaz. Ama çoğunlukla aynı noktada durmak ve vurgu için el hareketlerini kullanmak daha etkileyicidir.

Sahne belki de en önemli fiziki hareket göz temasını kurmaktır. Dinleyiciler arasında değişik yerlerde dostane bakışlı 5-6 kişiyi tespit edin ve konuşurken onların gözünün içine bakın. Onları sanki yıllardır görmediğiniz ve çalışmalarınızın güncel durumunu anlattığınız arkadaşlarınız gibi düşünün. Göz teması inanılmaz güçlüdür ve her şeyden önce konuşmanızın oturmasını sağlayacaktır.

Genelde insanlar sınırlarından endişe ederler. Sınırlar bir felaket değildir. Dinleyiciler zaten sizin biraz sınırlı olmanızı beklemektedirler. Bu sizin performansınızı arttırmabilecek bir tabii vücut reaksiyonudur.

Size performansız için gerekli enerjiyi verip zihninizi net tutmanızı sağlamaktadır. Muntazam nefes alın yeterli olacaktır.

### MULTİMEDYA KONUSUNU PLANLAYIN

Elimizin altındaki teknolojilere bakarsak, en azından bir slayt sunumu yapmanın zorunlu olduğu hissine kapılabiliriz. Şimdiye kadar herkes PowerPoint ile ilgili tavsiyeyi herhalde duymuştur: Basit tutun; slaytları notların yerini tutacak şekilde kullanmayın. (Örneğin tartışacağınız başlıkları notlarınızda tutmak doğru tercihtir.) Slaytlardaki yazıları da asla yüksek sesle tekrarlamayın. Bu önerilerin artık evrensel kabul gördüğünü biliyoruz ama büyük bir firmaya gidin ve kuralları ihlal eden sunucuları her an görmemiz mümkün olacaktır.

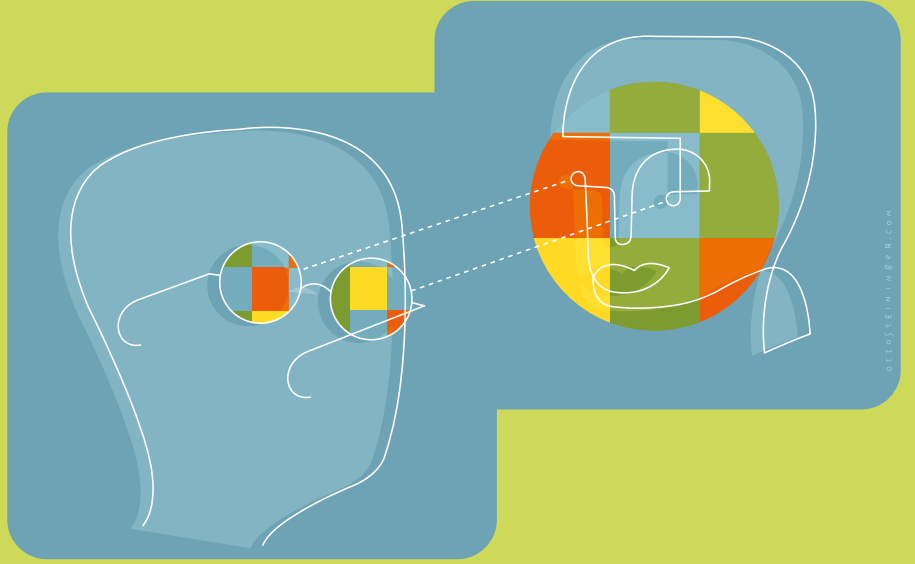
TED konuşmacılarının çoğu slayt kullanmazlar, bir çok konuşma da slayt gerektirmez. Konuyu canlandıracak fotoğraflar, illüstrasyonlar veya videonuz varsa, kullanın. Yoksa, en azından sunumun bir bölümü için kullanmayın. Slayt kullanacaksanız da, PowerPoint'e alternatifleri inceleyin.

### HER ŞEYİ BİRARAYA GETİRMEK

Sonunda, sunumlar fikirlerin kalitesi, anlatımı ve konuşmacının tutkusu ile yükselir ya da alçalır. Konuşma stili veya multimedya tekniklerinden ziyade ana fikir önemlidir. Konuşmadaki problemleri koçlarla çözmek kolaydır ama ana hikayeyi koçlara devredemezsiniz. Sunucunun hammaddeyi hazırlaması gerekir. Söyleyecek bir şeyiniz varsa, harika bir konuşma hazırlayabilirsiniz.

Bu hikayenin uzun versiyonu Haziran 2013 Harvard Business Review'da yayınlanmıştır.

# KULÜP TOPLANTINIZA İLGİNÇ BİR KONUŞMACIYI DAVET ETMEK (DÖRT BASİT ADIMDA)



Rotary'ye katılmayı planladığınızı düşünün. Kulüp toplantısına katılıyorsunuz ve o günkü konuşmacının sıkıcı olduğunu görüyorsunuz. Buna rağmen Rotary'ye katılmayı ister misiniz? Ontario ve Michigan Eyaletlerini kapsayan 6380. bölge guvernör adayı ve halkla ilişkiler komitesi başkanı ve liderler ve satış elemanlarında konuşma ve suum teknikleri konusunda danışmanlık yapan Miacheal Angelo Caruso, konuşmacıların kulüp başkanlarından da önemli olduklarını vurguluyor. Bugüne kadar dünyada 400'den fazla Rotary kulübüne konuşmacı olarak katılan, Avustralya'nın Sydney kentindeki 2014 konvansiyonunda konuşmacı olan Caruso'nun düşüncelerinden nasıl faydalanabileceğinizi aşağıda irdeledik.

1

Kulübünüzü pazarlayın. Potansiyel konuşmacılara kulübünüzde konuşma yapmanın önemli olduğunu, bundan kazançlı çıkacaklarını vurgulayın. Geniş bir topluluk sözü veremeseniz de, şehrin önemli liderlerinin toplantıda olacağına söz verin. Kelimeleri kullanırken "kulüp toplantısında program" yerine "yemeğinizde açılış konuşmacısı" olmak isteyip istemeyecekleri sorun. Konuşmacılarınızı ciddiye alın ki onlar da sizin kulübünüzü ciddiye alsınlar.

2

Toplantı öncesi, esnasında ve sonrasında sosyal medyada hareketlilik yaratın. Konuşmacınızdan kısa bir video ve portre resmini temin edip, sosyal medyada toplantıya ilgi çekmek için kullanın. Program esnasında fotoğraf çekilmesi ve tweet atılması için konuşmacının iznini isteyin. Sosyal medyanın "anı" yansıttığını unutmayın. Hiçbir konuşmacı bu öneriye hayır demeyecektir. Toplantıyı videoya kaydederseniz, daha sonra yayına alın.

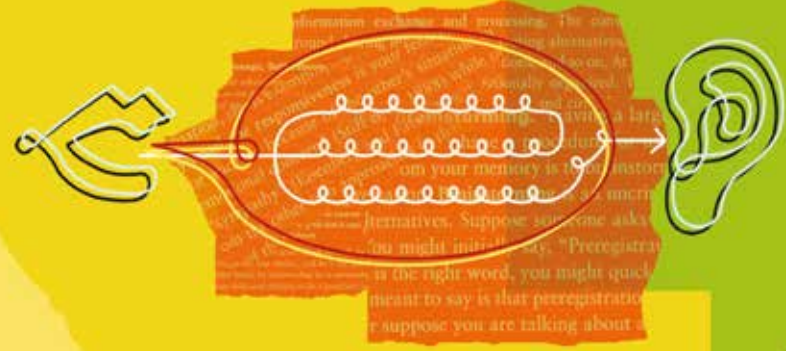
3

Mevcut üyeleriniz ve arzuladığınız üyelere hitap edebilen konuşmacıları davet edin. Şehirde popüler olan sunucuları getirdiğinizde, sunumları için arkadaşlarını da toplantıya getirebilirler. Konuşmacıların toplantılara misafir getirmelerini teşvik edin ve onlara potansiyel üye olarak bakın. Konuşmacınız.

4

Küçük başlayıp, büyük düşünün. 52 ünlü konuşmacı bulmak kolay bir şey değildir ama neden 12 olmasın? Her ayın ilk haftasını bir "konuşmacı gösterisi" olarak planlayın ve yıldız konuşmacınız sayesinde katılımınızı iki misline çıkarmayı hedefleyin. Geniş katılımlı bir toplantı yapmak, medyanın da ilgisini çekecektir ve başka konuşmacılar da kulübünüze gelmek isteyecektir. Toplantınıza katılanların kartlarını almayı ve programlarınız ve kulüp aktivitelerinden onları haberdar etmeyi unutmayınız.

# LİSAN



## ENGELİNİ AŞMAK

Hitap etmek yeterince zordur. Bir de yabancı lisanında bu işi yaptığınızı düşünün. Ama doğru bir yaklaşımla herkes yabancı bir lisanında da etkin bir konuşma yapabilir. Mesajınızı iletmede yardımcı olabilmek için çok lisan konuşan Rotary liderlerinin yardımını istedik.

**ÇOK FAZLA DÜŞÜNMEYİN.** Ana dili isveççe olan 2005-2006 dönem başkanı Carl Wilhelm Stenhammar, "Sadece konuşun, grameriniz hatalı olsa bile konuşmaya devam edin" diyor. Uluslararası Rotary metin yazarı Abby Breitstein'a göre, topluluk orada sizin lisanı ne kadar iyi konuştuğunuz için değil, ne söylediğinizi duymak için orada bulunuyor.

**RAHAT OLDUĞUNUZ ALANI BULUN.** İkinci bir lisanında sunum yapıyorsanız, beceri seviyenizi iyi öğrenin. Lisan bilginiz yeterli değilse, bütün konuşmayı yazmanız gerekebilir. Bazıları ise, kısa notlarla konuşmayı sürdürebilir. 2002-03 UR Başkanı Bhichai Rattakul, kendini duruma adapte eder. Ana dili Tayland'ca olan ama İngilizce ve Çince de konuşan Rattakul, resmi olaylarda yazılı metin kullanır ama günlük olaylarda notlarla yetinir.

**KUSURSUZ OLUNCAYA KADAR PRATİK YAPIN.** Stenhammar, "Yazılı bir metin dahi olsa, onu adeta ezberleyinceye kadar hazırlanın" diyor. Breitstein, bir teybe konuşup nasıl duyulduğunuzu, özellikle yabancı lisanadaki telaffuzunuzu dinlemenizi tavsiye ediyor.

**ŞAKALARA HIZLI GİRMEYİN.** Şaka her zaman kolay tercüme edilemez. Bu nedenle dikkatli kullanın ya da hiç kullanmayın. Dinleyicilere ulaşmak için hatırlanan anekdotları kullandığını söyleyen Rattakul "Bazı insanlar şaka sever ama ben konuşurken daima ciddiyimdir. Özellikle Rotary'de dinleyicilerin kalbine ulaşacak iyi bir hikaye bulurum" diyor.

**KANADA**  
Quebec'te iseniz dokümanların İngilizce ve Fransızca versiyonlarını sunmayı **UNUTMAYINIZ.**

**ALMANYA**  
İş toplantılarının ciddi olduğunu **UNUTMAYIN.** Esprileri sosyal ortamlara saklayın.

**ARJANTİN**  
Arjantin'de iş dostluğu geliştikçe, öpüşmek, sarılmak ve sırt sıvazlamak el sıkışmadan sonra gelir. Arjantinliler gibi **DAVRANIN.**

**KENYA**  
Hemen iş görüşmeye başlamayın. Beklenti genel bir görüşme **OLMASINDAN** yanadır.

**HİNDİSTAN**  
Hindistan'da ayağınızı bir başkasına doğru **UZATMAYIN.** Ayağınız veya ayakkabınız bir başkasına değerse özür dileyin.

**ENDONEZYA**  
Size bir kartvizit verildiğinde dikkatle **İNCELEYİN.** Hemen alıp cebinize koymak saygısızlık olarak nitelendirilir.

# SUNUMUNUZU YAPMAYA HAZIR MISİNİZ?

Herkesin kullanabileceği üç platformu sizin için test ettik.

## FLOWBOARD [WWW.FLOWBOARD.COM](http://WWW.FLOWBOARD.COM)

Bu iPad ve Mac uygulaması, videolar, resim galerileri ve bağlantılar kullanarak sununuza yardımcı oluyor. Her sunum özgün bir Flowboard URL'i aldığı için, çalışmanıza online olarak ulaşmak ve sosyal medyada paylaşmak kolay oluyor. Flowboard Dropbox, Instagram, Facebook ve YouTube gibi bir çok yerden içerik almanıza da olanak sağlıyor. *İngilizce, Fransızca, Almanca, İtalyanca, Japonca, Portekizce, İspanyolca ve basit Çince* kullanılabilir.

## PREZI [WWW.PREZI.COM](http://WWW.PREZI.COM)

Bu "sanal beyaz tahta" bütün sunumu içeren tek bir ekran sunuyor ve spesifik konulara zoom yaparak erişebiliyor. Platformun cloud tabanlı olması sayesinde birçok kişi sunum üzerinde aynı anda çalışabiliyor. *İngilizce, Fransızca, Almanca, Macarca, Japonca, Korece, Portekizce ve İspanyolca*'da kullanılabilir.

## HAIKU DECK [WWW.HAIKUDECK.COM](http://WWW.HAIKUDECK.COM)

Haiku Deck görsel özellikleriyle kullanıcılara hitap ediyor. Arkaplan resimlerinizi Creative Commons adlı dijital lisanslama grubundan kullanabiliyor, kendi resimlerinizi yükleyebiliyor, vaye Getty resimlerini kullanabilmek için cüz'i bir ücret ödüyorsunuz. Tasarım opsiyonlarında sundukları ve entegre formatlama sistemi ile çekici olmayan bir sunum yaratmanız nerede ise imkansız. Hiku Deck, iOS ve web tabanlı olarak sunuluyor. *İngilizce, Fransızca, Almanca, İtalyanca, Japonca, Portekizce, İspanyolca ve basitleştirilmiş Çince* olarak sunuluyor.



## GÖREVE BAŞLARKEN?

Bölge guvernör adayları Uluslararası Asamblede hitap etme konusunda bir oturuma katılıyorlar. Kulüp başkan adayları da bölge asamblelerinde hitabet konusunda eğitiliyorlar.

Daha fazla bilgi için [www.rotary.org](http://www.rotary.org)'da District Assembly Leader's Guide'a başvurun.

## BİR ÖDÜLÜ NASIL SUNARSINIZ

- Ödülün anlamını belirten bir hikaye anlatın.
- Ödül alanın ismini doğru telaffuz edin.
- Ödül alanın geçmişiyile ilgili bilgi verin .
- Ödülü elinizde aygı duyarak tutun ve alan kişiye bir hazine devrediyormuş gibi verin .
- İzleyicilerin sizi, ödül alanı ve ödülü açık olarak görebilmeleri için ayakta durun.

## ÖDÜLÜ NASIL KABUL EDERSİNİZ

- Zaman kazanmak ve sinirlerinizi gevşetmek için önce katılımcılara hitap edin.
- Boşluklardaki sesleri kontrol edin (umm ve ahh gibi).
- Teşekkür edin, isimleri kısa tutun ve doğru telaffuz etmeyi unutmayın.
- Topluluğun sizi izlediğini unutmayın.