

21. BÖLÜM

Etkili Sunum Teknikleri

Joseph R. Lex Jr. and Zachary Repanshek

Emergency Medicine, Temple University School of Medicine, Philadelphia, PA, USA

Çeviri: Prof. Dr. Cuma YILDIRIM

GİRİŞ

Bir acil tıp eğitmeni olarak er ya da geç bir yerlerde sunum yapmak zorunda kalırsınız. Böyle bir teklife vereceğiniz cevap eğitim hayatınız boyunca yaşadığınız didaktik durumlar da dahil olmak üzere birçok faktöre bağlıdır. Kariyer hayatınız boyunca yüzlerce, belki de binlerce, saatlik sunum yapmışsınızdır. Hangileri hala hafızanızda açık ve net? Onları istisnai duruma getiren nedir? Ne zaman belli bir konuşmanın unutulmaz olduğunu düşünüyorsunuz? Konuşmanın hangi özellikleri o konuşmayı unutulmaz hale getirir? Konuşmacının sunumunda kullanacağı hangi materyaller ve öğeler dinleyicileri heyecanlandırır ve o konuşmayı unutulmaz hale getirir? Herhalde eğitmeni bunun için gerekli olan bilgi ve malzemelere sahip idi. Konuşma basit ve iyi organize edilmişti. Eve götürülecek sadece birkaç mesaj vardı. Bu mesajlar konuşmanın tamamında vurgulandı ve sonunda tekrar edildi ve konuşma normal süresinden en az 2 dakika erken bitti.

Dinleyici olarak katıldığınız yüzlerce konuşmayı neden unuttunuz? Bu konuda biraz düşünürseniz konuşmaya zayıf hazırlandığınızı; konuşmanın belirgin bir amacı, başlangıç ve sonu olmadığını; konuşmacının hoparlörlerden slaytları okuduğunu ve ansiklopedik bilgiler verdiğini hatırlarsınız. Konuşmanızda öğrencilerinizi etkilemek istiyorsanız; öğrettiklerinizin unutulmamasını, öğrencilerin sizden yıllarca hayranlıkla bahsetmelerini

Practical Teaching in Emergency Medicine, İkinci Baskı. Düzenleyen: Robert L. Rogers, Amal Mattu, Michael E. Winters, Joseph P. Martinez ve Terrence M. Mulligan. © 2013 John Wiley & Sons, Ltd. 2013'te John Wiley & Sons, Ltd. tarafından yayımlandı

yönleri dinleyicilere sormak için bir anket formu hazırlayabilirsiniz. Doğru geribildirimler alabilmek için dinleyicilere karşı açık olmalısınız. Eleştiriyi biraz acıttığından dolayı kimse eleştirilmek istemez. Her şeye rağmen sunum tarzınızı geliştirmek için böyle bir geri bildirim konuşmanıza dahil edip etmeyeceğinize karar verin.

Hiçbir pratik, konuşmanızı kaydedip tekrar dinlemenizin yerine geçmez. Bir kayıt cihazı ya da MP3 kaydedici edinin. Ya da bilgisayarınıza ya da PDA'ya nasıl kayıt alacağınızı öğrenin. Öncelikle izleyici olmadan normal bir konuşma olarak konuşmanızı kaydedin ve dinleyin. Bu ilk dinlemede çok şey öğreneceksiniz. Sonra çabucak ikinci bir prova yapın. Bu provada zaman sınırına uyma ve bölümler arası yumuşak geçişler yapmaya odaklanın. Üçüncü provanızda odada en az bir kişi olsun. Ayakta, yüksek sesle ve anlaşılır bir şekilde konuşun.

Son provanızı sunumunuzdan bir gün önce yapın. Son dakika provalarının nerede ise hiç faydası yoktur. Bunun yerine son birkaç saatinizi sunumunuzun ana temasını ve kavramları nasıl yansıtacağınızı düşünmekle geçirin.

Sonuç

İyi bir sunucu olmak tek seferlik bir iş değildir. Bu konuda ilerlemenizi gözden geçirmek için birkaç ayda bir gözden geçirin. İster kişisel sunum olsun isterse ticari devamlı yapılan tıp eğitimi programlarından olsun, her fırsatta iyi konuşmacıları dinleyin. Sonra bu konuşmacıları tekrar tekrar dinleyin. Neyin bu konuşmacıları daha iyi yaptığını bulmaya çalışın -ses, coşku, tutum, motive edici fikirlere yer verme gibi.

Başarılı bir konuşmacı için tek bir rol model yoktur. Kişisel konuşma tarzınız tanıdığınız hiç kimse ile aynı olmayabilir. İyi bir konuşmacı olmanın kriteri mesajınızı karşınızdakine aktarabilmedeki etkinliğinizdir.

Bir uzman gibi konuşmak için oraya çıkın. İzleyicilerinizin zamanını almadan onları dış dünyadaki her şeyi unutturarak söyleyeceklerinizi söyleyin. Her şey sizin için en iyisi olmalıdır. Zira dinleyiciler salondan ayrıldıklarında sizin hakkınızda en son söylediğinizi hatırlarlar.

Kaynaklar

1. LaPorte RE, Linkov F, Villasenor T, et al. Papyrus to PowerPoint (P2P): metamorphosis of scientific communication. *BMJ* 2002; 325(7378):1478–1481.
2. Mohr NM, Moreno-Walton L, Mills AM, et al. Generational influences in academic emergency medicine: teaching and learning, mentoring, and technology (part I). *Acad Emerg Med* 2011; 18(2): 190–199.
3. Hart D, Joing S. The millennial generation and “the lecture.” *Acad Emerg Med* 2011; 18: 1186–1187 (online lecture available at <http://vimeo.com/24148123>).

4. Rockwood K, Hogan DB, Patterson CJ. Incidence of and risk factors for nodding off at scientific sessions. *CMAJ* 2004; 171(12): 1443–1445.
5. Ambady N, Rosenthal R. Half a minute: predicting teacher evaluation from thin slices of nonverbal behavior and physical attractiveness. *J Personal Soc Psychol* 1993; 64: 431–441.
6. Mehrabian A. *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes*. Wadsworth Publishing Company, Los Angeles, CA, 1981.
7. Advanced Public Speaking Institute. Public speaking: stage fright strategies; 2001. Available at: www.public-speaking.org/public-speaking-stagefright-article.htm. Accessed December 7, 2011.
8. Dance FEX, Zak-Dance CC. *Speaking Your Mind: Private Thinking and Public Speaking*. Kendall/Hunt Publishing Company, Dubuque, IA, 1993.