ADİL MAVİŞ

Konuşma sesin söze dönüşmesinden oluşsada, insan kelimelerle değil resimlerle düşünür. Bir bakıma giyilen elbiselerin içini dolduran resimler, hayaller, duygulardır. Dinleyicilerinize anlatmak istediğinizi gösterebilirseniz (veya hayal kurdurabilirseniz) hedeflediğiniz tepkiyi alırsınız.

Kendi sesinizi yöneterek geliştirin

ETKİLİ VE BAŞARILI KONUŞMA SANATI



YEDİVEREN

ETKİLİ VE BAŞARILI KONUŞMA SANATI

Etkili ve Başarılı Konuşma Sanatı

Yazar: Adil Maviş

E- Posta

a.mavis@yediverenyayinlari.com

Yediveren Yayınları / 14
Gelişim Dizisi / 04
Tür/Kişisel Gelişim

@2011,Yediveren Yayınları
Bu kitabın her türlü yayın hakları, anlaşmalı olarak yediveren yayınlarına aittir.
Kaynak gösterilip alıntı yapılabilir. İzinsiz hiçbir yolla çoğaltılamaz.

Yayın Yönetmeni: Gökhan Alperen
Yayın Koordinatörü: Gülhan Bayrak
Kapak Tasarım: Ferhat Çınar
Mizanpaj: G. Nihal Özdemir
Müşteri Temsilcisi: Erol Demir

Baskı: Şubat 2011
Baskı: Melisa Matbaacılık
ISBN: 978-605-88327-9-4

Sertifika No:19687
Şubat 2011
İSTANBUL

Marmara Cad. Şamlı Sok. No: 21 D: 28
Avcılar / İSTANBUL
Tel/ Fax :+ 90 212 590 24 81 Gsm : + 90 532 774 86 13
bilgi@yediverenyayinlari.com
www.yediverenyayinlari.com



ETKİLİ VE BAŞARILI KONUŞMA SANATI

Adil Maviş

Adil MAVİŞ

1966 yılında Gaziantep'te doğan Adil Maviş, ilköğrenimini Almanya'da, liseyi Bornova S. Koyuncuoğlu Lisesi'nde tamamladı. Hava Kuvvetleri adına O.D.T.Ü. Eğitim Fakültesi'nde okudu. Dale Carnegie'nin sertifikalı öğretmeni, Düşün Konuş Dinle (D.K.D.) Okulu'nun kurucusu Nüvit Osmay'ın önderliğinde Türkiye'de ilk "Kişisel Gelişim Okulu"nun ikinci kuşak kurucuları arasında yer aldı. Türkiye'de hızlı okuma terminolojisine büyük katkısı olan rahmetli Mustafa Ruşen ile birlikte çalıştı. Halen özel bir danışmanlık şirketinde eğitim danışmanı olarak çalışmakta; "Hızlı Okuma", "Hitabet", "Öğrenme Teknikleri" ve "Hipnozla Eğitim" konularında eğitim vermektedir. Yazarın, Anlayarak Hızlı Okuma ve Öğrenme Teknikleri (Yediveren Yayınları, İstanbul, 2000) ve zorunlu okuyucular olan öğrencilere yönelik, kolektif bir çalışmanın türünü Başarı Üniversitesi (Arıtan, İstanbul; 1999) adlı referans kitapları yayınlanmıştır.

İÇİNDEKİLER

Giriş 7
Düşünce Kutusu 8
Düşünce Kutusu 11
Yap-Yapma 14

Bölüm 1

Akılda İz Bırakan Bir Sunum İçin… 17
Düşünce Kutusu 18
Püf Noktası 19
Püf Noktası 20

Bölüm 2

Dinleyicilerin "Siz"den Etkilenmesini İstiyor Musunuz? 23
Püf Noktası 24
Yap/Yapma 25
Püf Noktası 25
Yap/Yapma 26

Bölüm 3

Önce Ne İstediklerini Bilin, Sonra Ne Söyleyeceğinizi 31
Püf Noktası 32

Bölüm 4

Plansız Bir Başarı Tekrarlanamaz veya Geliştirilemez 35
Püf Noktası 36
Püf Noktası 40

Bölüm 5

Yemeğin Lezzeti Kullanılan 43

Malzeme, Aşçının Mahareti Ve Serviste Gizlidir 43

Bölüm 6

Ya Göründüğün Gibi Ol ya da Olman Gerektiği Gibi Görün 55

İlk İzlenim 55

Püf Noktası 57

Bölüm 7

Heyecanınızdan Korkmayın, Onu Tanıyın ve Yönetin 63

Bölüm 8

Konuşmaya Başlamak 71

Bölüm 9

Sözsüz İletişim ve Beden Dili 79

Bölüm 10

Konuşmayı Bitirmek 95

Bölüm 11

Geri Bildirim 107

Bölüm 12

Televizyon ve Radyo Konuşmaları 113

Bölüm 13

Toplantı Yönetimi ve Sunuşlar 121

Bölüm 14

Konuşmanın Servisi 125

Bölüm 15

Söz Kusurları 149

Kaynakça 175



GİRİŞ

SİZ KENDİNİZE ENGEL OLMADIKÇA BAŞARILI BİR SUNUM İÇİN KİMSE SİZİ ENGELLEYEMEZ

"Yanlış yapmayan insan yoktur. Kişinin insanlıktaki derecesi yanlışını kabul etmek ve düzeltmek için gösterdiği gayret ve titizlikle ölçülmelidir."

Einstein

İnsan göründüğünden daha karmaşık bir varlıktır. Başkalarını anlama çabasının yanı sıra hayat mücadelesinin çoğu, kişinin kendisini anlama gayretini kapsar.

Aysbergin üstü bilinç ve devasa derinlikteki altı da bilinçaltıdır. Bunu bilgisayar teknolojileri ile kıyaslayacak olursak, bilgisayar klavyesi bir insanın beş duyusuyla eşdeğerdir. İşittiğimiz, gördüğümüz, tattığımız, dokunduğumuz, kokladığımız – veya kendimize söylediğimiz- her şey klavyemiz, yani beş duyumuz vasıtasıyla beynimize programlanır.

Kişisel bir bilgisayar, klavye ile ona yüklenen programı ve bilgiyi kaydetmek için bir "floppy disk" kullanır. İnsan bilgisa-

yarda, floppy disk bilinçaltıdır. Tecrübelerimizin hepsi bilinçaltımıza kaydedilir, programlanır.

Tabi ki bu programlama kendiliğinden olmaz, bir yerlerden gelen emirlerle ve yanıtlarla gerçekleşir. Ancak bu o kadar otomatikleşmiştir ki bunu takip etmek neredeyse imkânsızdır. Beyindeki anahtarları açıp kapayan, benzersiz bir şekilde karşı konulmaz bir elektriksel dürtüyle devam eden bu süreç, yaşam boyu devam eder. Bu elektriksel dürtülere, bizi yöneten ve denetleyen özel zihinsel emirlere düşünce denir.

Düşündüğümüz her şey, bilinçli ya da bilinçsiz kendimize söylediğimiz her düşünce, elektriksel dürtülere çevrilir. Bu da günün her anında yaptığımız her eylemi, her hareketi, her duyguyu elektriksel ve kimyasal olarak etkilemesi ve kontrol etmesi için beynimizdeki denetim merkezlerini yönetir.

DÜŞÜNCE KUTUSU

Ortaokulda sözlüye kalktığınızda yaşadığınız olumsuz bir tecrübe, bir topluluk karşısında ebeveyninizin sizi azarlaması ya da gerektiğinde ihtiyaç duyduğunuz güven ve cesareti yakınlarınızdan bulamamanız KONUŞMA KORKUSUNU bilinçaltınıza programlamış olabilir.

Kendi Kendine Konuşan Deliler!

Başka birisine ya da kendinize, kendi hakkınızda ya da başka herhangi bir şey hakkında söylediğiniz herhangi bir şey içe dönük konuşmanızın bir parçasıdır. Konuşurken söylediklerin, bilinçaltınıza yüklediğiniz emirlerin ve resimlerin önemli bir parçasını oluşturur.



Kendi kendinize konuşma, içinizde yüz binlercesini yaptığınız düşünce trafiğinin küçük bir dışa yansımasıdır. Hepimiz kendimizle sürekli konuşuruz. Kendimizle yaptığımız konuşmalar çoğunlukla bilinçsizdir; onun farkında bile olamayız. Kendimizle konuşmalar söze dökülmüş kelimeler ya da söze dökülmemiş düşünce, hatta duygular şeklinde olabilir. Her yeni düşünce, tutunacak bazı eski düşünceler, uyacağı münasip bir yer bulur. Sinir sistemindeki bu iletişim yolu, düşüncelerden inanca giden sağlam asfalt yollar yapar. Bunun anlamı; *bir düşünceye ne kadar uzun süre inanırsanız, o kadar gerçek demektir.*

Eğer kendiniz hakkında söylediğiniz her şey bilinçaltına bir direktif oluyorsa, o zaman, kendinizle ilintili olumsuz bir ifade kullandığınız her sefer bilinçaltınızı, sizi tam olarak tanımladığınız gibi olumsuz bir şahıs yapması için yönlendiriyorsunuz demektir.

İşte bunlardan bazıları:

1. Ben bu kadar insanın karşısında nasıl konuşacağım?
2. Bilinçaltınıza gönderdiğiniz mesaj "İnsanların karşısına çıktığım zaman konuşmamı zorlaştıracak bir sürü sorun çıkar. " olacaktır.
3. Çok çekingenim, niye kendimi rahat bırakamıyorum?
4. Bilinçaltına gönderdiğiniz mesaj "Madem çekingensin, bunu konuşma sırasında herkese göster!" olacaktır.
5. En iyi bildiğim konular, ama ya karıştırırsam?
6. Bilinçaltına gönderdiğiniz mesaj "Bu konuda her şeyi biliyorum ama yine de bazı yanlışlar yapmaya hazır olmalıyım!" şeklindedir.
7. Bu imkânsız! Neden bu işler bana ihale edildi?
8. Bilinçaltına gönderdiğiniz mesaj "Benden başka enayi bula-

madınız mı, ben konuşmak istemiyorum ve bunu herkes zamanı geldiğinde anlamalıdır!" olacaktır.

9. Beynime kan hücum ediyor, ölecekmişim gibi hissediyorum!

Bilinçaltına gönderilen mesaj "Bir şeylerin ters gideceği muhakkak! En azından konuşma sırasında kendimi kötü hissetmeliyim." Olacaktır.

Ne Ekersen Onu Biçersin

Olmasını istemediğiniz bir şeyi düşünmeye başlayarak bu olumsuzluğun etkisi altına girer ve onun başınıza gelmesini kolaylaştırırsınız, inanmıyorsanız, çok iyi olduğunuz bir konuda ne kadar sakar ve beceriksiz olduğunuzu düşünmeye başlayın. Kısa bir süre sonra söylediklerinize inanmak zorunda kalacağınız gerçeklerle karşılaşacaksınız. Bilinçaltının yasalarını bilirseniz kendinizi nasıl olumlu etkileyebileceğinizi veya olumsuz bir etkiyi tesirsiz hale getirebileceğinizi öğrenirsiniz.

Bilinçaltınız bir sünger gibidir; yeterince sık ve kesin olarak ona söylediğiniz her şeye –bir yalana bile- inanacaktır. Beyin, ahlâki yargılarda bulunmaz, o sadece ona ne söylerseniz onu kabul eder.

Her gün bilinçli-bilinçsiz binlerce düşünce beyninizde belli dosyaların arasına girmek üzere yol alır. Bu düşüncelerin desteklenmesiyle inançlarınız oluşur. İnançlar; davranışlarınızın alt basamağı olan tutumlarınız, genel kanaat ve referanslı düşüncelerinizdir. Çok defa duygularınızın veri tabanını oluşturur. Örneğin bir konuşma öncesi nedenini düşünmeden heyecanın etkisini psikolojik ve fizyolojik yaşamaya başlarsınız. Böylece eylemleriniz ve davranışlarınız ortaya çıkar. Bu durumda istenen veya istenmeyen sonuçlar bu program dâhilinde ger-



çekleşir. Yani sonuçları biçmeye başlarsınız. İşte beyin bu sistemde çalışır. Bir anlamda *"Ne ekersen onu biçersin!"* sistemi.

DÜŞÜNCE KUTUSU

Kaybettiğinizde, aldığınız dersi de kaybetmeyin.

Kendime Engel Olmayacağım

İlerleyen sayfalarda işe yarar pek çok bilgi bulacaksınız. Bunları ezberlemiş olsanız bile sırası geldiğinde hiçbir şey hatırlayamayabilirsiniz. Bunu ani kilitlenme veya unutkanlık olarak değerlendirebilirsiniz. Bunu ani kilitlenme veya unutkanlık olarak değerlendirebilirsiniz. Ben bunu yılların birikimi ile kendinizi destekleyen/yıkan konuşmaların sonucu oluşan *özgüven, özdeğer ve cesaret* ünitelerinin zarar görmesine bağlıyorum. Yıllar önce belki bir öğretmenin sınıf içinde sizi azarlaması, belki sevdiğiniz kişinin size hayır demesi ya da başka acı bir tecrübe kendinizi destekleme ünitenize önemli kayıplar vermiş olabilir. Başarılı bir konuşmacı olmak istiyorsanız bazı hatalar yapabileceğinizi şimdiden bilmelisiniz. Bunları öğrenme zayiatı olarak görmeli ve özgüveninize toz kondurmamalısınız. *"Olmuyor işte yapamıyorum, bir daha denememe gerek yok!"* derseniz bir süre sonra daha bir işe girişmeden: *"Ne de olsa başarısızlıkla sonuçlanacak, hiç denemem daha iyi!"* diye düşünmeye başlarsınız. Oyuna tekrar girmezseniz başarılı olma fırsatına da veda etmiş olursunuz. Başarısızlığa uğramamak için zaman ve güç harcamayı bir kenara bırakın, bunu bir öğrenme fırsatı olarak görüp dikkatinizi olmasını arzu ettiğiniz resim/film üzerinde toplayın. Bir yandan kendinizi güçlendirirken bir yandan da iç engellerinizin icabına bakmalısınız.

426 Türkan Şoray
427 Hülya Avşar
428 Azra Akın…

En Çok İletişimi Kendinizle Kuruyorsunuz

"Deli miyim ben, kendi kendime konuşmam!" derken bile kendinizle konuşuyorsunuz. Sizi güçlendiren veya zayıflatan bu düşüncelerinizi yönetmeyi kabul etmezseniz, bu seçiminizle ömür boyu mutsuz tecrübeler yaşayacağınızı şimdiden kabul etmiş olursunuz. Önce bu iletişim şeklini tanımaya çalışın.

Egoistlerin İyi Yanı Başkaları Hakkında Konuşmamaları

İçe dönük konuşma sisteminizi tanımak size eski olumsuz programlamayı silme ya da yerine bilinçli ve olumlu yeni yönergeler koyarak geçersiz kılmanın fırsatlarını verecektir. Herkesin mevcut yapabildiği beceri düzeyinin geliştirilebileceği görüşündeyim. Pasif kabullenmeyi bırakıp, proaktif düşüncelerle arzu ettiğimiz yargıları yerleştirip olmak istediğimiz kişi olabiliriz.

Kendinizle olan iletişimde en vasattan mükemmele kadar gelişebilen 5 farklı seviye:

1. "Yapamam" Değil, "Öğrenebilirim"

"Yapamam" en zararlı iç iletişimdir. Kendiniz hakkında kötü ya da olumsuz bir şey söyleyip bunu kabullendiğiniz seviyedir (iletişimdir). Bu seviyeyi tanımak kolaydır. Bu seviyeyi şu kelimelerden tanıyabilirsiniz; "Yapamam!", "Keşke yapabilseydim!" "Yapabilmeyi çok isterdim!", "Üniversiteyi kazanabi-



leceğimi sanmıyorum", "Sınavdan iyi bir not alamam!" gibi kelimelerle yapmış olduğumuz iletişim bizde korku, endişe ve tereddüde neden olur. Beynimiz bizim söylediğimizle ilgilenmez, iç iletişimin söylediğini yapar.

2. Kimse Beni Zorlamıyor… Ben İstiyorum…

"Yapmaya ihtiyacım var." "… Yapmalıyım." Bu kelimeler aldatır. Bizim yararımıza gibi görünse de bize karşı çalışır. Bu kelimeler; "Yapmam gerek!", "… Ama değilim"dir. Bu kelimelerle yapılan iletişim zararımızadır. Çünkü bu iletişimle sorunu kabullenmiş oluruz. "Daha ikna edici konuşmayı öğrenmeye ihtiyacım var." Dediğinizde aslında siz beyninize şu programı yollamış olursunuz; "Daha ikna edici konuşmaya ihtiyacım var. … Ama konuşamam ki!" vb.

3. Sınırlarınızı Sınırlandırmayın

"Ben asla… Ben artık…" Yararınıza çalışan en alt seviyedeki kelimelerdir. Bu seviyede değişmeyi kabul edersiniz. Aynı zamanda değişiklik olmuş gibi bir şeyler yapma kararı da alır ve kararı şimdiki zamanda ifade edersiniz. Bunlar şu cümlelerle ifade edilir: "Daha ikna edici konuşabiliyorum.", "İstersem bu ay… Kadar satış yapabilirim.", "Elimden geleni yapıyor ve bunu gerçekleştiriyorum." Vb.

4. "Öyleymiş" Gibi Davranırsanız "Öyle" Olursunuz

Ben… İm. Bu, kullanabileceğimiz en etkili iletişimdir. Bunlar en az kullandığımız ama en fazla kullanmamız gereken kelimelerdir. Bu seviyeyle gerçek olmasını istediğiniz yöne doğru ilerlersiniz. Olmak istediğiniz şekli, resmi bilinçaltına gönderirsiniz ve şunu iletmiş olursunuz; "Ben, bu olmak istiyorum

ve beni bu yap." Başlıca cümle yapıları şöyledir; "Ben iyi satıcıyım.", "Ben iyi konuşmacıyım.", "Ben çok iyiyim ve kendimi yürekten kutluyorum." Vb. (Belki bu, kendiniz beğenmiş görünenlerin neden daha başarılı göründüklerini açıklar.)

5. Gerekeni Düşünmüyorum, Ne Gerekiyorsa Yapıyorum

Bu, dünyasal istekleri aşmış, asıl yerini birçok insanın aklının alamayacağı, erişemeyeceği bir şeyde aramayı seçen insanların dilidir. "Bundan daha iyisi yok!" "Bundan daha iyisi olamaz!" vb. düşünceler üretir.

İç iletişimi mükemmel olarak kullanan herkes başarıya ulaşamamış olabilir ama başarıya ulaşmış olan herkes iç iletişimini mutlaka en iyi şekilde kullanmıştır. Başarıya ulaşmak istiyorsanız olumlu bir iş iletişim kurmaya çalışın.

YAP-YAPMA

I.ve II. Seviye olarak belirlediğimiz içe dönük konuşmanın neden iyi sonuç vermediğini kavradığınız an, onu kullanmayı bırakın. Bunun yerine III. Ve IV. Seviye içe dönük konuşmaları kullanmaya başlayın.

İç Konuşmalarımı Nasıl Değiştirebilirim?

Ne kadar iyi olursa olsun hiçbir fikir, eğer kullanılmazsa, iyi sonuç vermez. Bu yüzyılın kendini geliştirme literatürünün ortaya çıkardığı en iyi düşüncelerden biri olumlu düşünme kavramıdır. Bu kavramı hayat görüşünüzü ve kişisel gelişiminizi sağlayacak etkide kullanmayı öğrenmekle işe başlamalısınız. İşte sizi olumlu düşünme alışkanlığına götürecek 5 adımlık uygulama:



1. Adım: Kendiniz hakkındaki ve daha iyi konuşma yapabilmenizi engelleyeceğini düşündüğünüz olumsuz düşüncelerinizi yazın.

2. Adım: Konuşmasını beğendiğiniz en az 3 konuşmacıyı dikkatle ve defalarca izleyin. Televizyon kanalları, seminerler size bu fırsatı verecektir.

3. Adım: Konuşma öncesinde, konuşma sırasında yaşadığınız düşünce zaaflarınızı (olumsuz düşüncelerinizi) bir çizgi ile ayrılmış kâğıdın sol tarafına yazın. Beğendiğiniz konuşmacıların konuşurken tavır, davranış, sessiz mesaj ve etkileşimlerini yorumlayarak beğendiğiniz yönleri maddeler halinde belirginleştirin ve onları sağ sütuna yazın. Örneğin; konuşurken insanların gözünün içine bakıyor, gülümsüyor ve duraklayarak, sesini alçaltıp yükselterek sohbet eder gibi konuşuyor… Vb. gibi.

4. Adım: Yazdıklarınızı maddeleştirerek olumsuz düşüncelerinizi, dinleyene ve size rahatsızlık veren tavırlarınızı maddeler halinde belirginleştirin. Her gün kendinizi hayalinizde konuşma yapmanız gereken topluluk karşısında konuşuyor olarak canlandırın. Kendinizi beğendiğiniz konuşmacının yerinde, ondan öğrendiklerinizi özümsemiş olarak konuşuyor gibi hayal kurun.

5. Adım: Bu hayalleri zihninizde canlandırırken hepsini bir oyun gibi düşünün. Her gün birkaç defa birkaç dakikalık sürelerle, hayalinizdeki güzel konuşmaya yoğunlaşmak için gözünüz kapalı ve film izliyormuş gibi hayalinizi sürdürün.

Bu filmin senaristi ve yönetmeni siz olduğunuz için sözleri kendi kendinize defalarca tekrar ederek telkin etkisi oluşturun. İlk sunumunuzda farkı görecek, bu kadar hızlı sonuç aldığınıza şaşıracaksınız.

İnsan Yapa Yapa Ustalaşır

Büyük Rus ressamı Brullof, bir seferinde, öğrencilerinden birinin eserinde düzeltmeler yapmıştı. Öğrenci, bu düzeltmeyle büsbütün değişen levhaya hayretle bakmış ve:

"Siz bir tek noktaya dokundunuz, fakat eser ne kadar değişti!" demiş. Brullof da şu cevabı vermişti:

"Sanat, o kadar noktanın başladığı yerde başlar!"

Konuşmak da bir sanattır. Herhangi bir sanatı icra edenin ustalaşması devamlı olarak yapılan tekrarlarla mümkündür. Konuşurken karşılaşabileceğiniz sorunları bu yolla aşar ve sürekli olarak gelişirsiniz. Bu doğal kuralı sanatta olduğu gibi spor alanında da görebiliriz: En iyi sporcular hem sadece belli bir alanda uzmanlaşırlar, hem de sadece sürekli antrenmanlar, yani tekrarlar ile başarılarını arttırırlar. *"Her alanda bir şey, bir alanda her şey"* kuralını uygulayarak uzmanlık alanınızda iyi bir konuşmacı olabilirsiniz.

KENDİNİZİ ENGELLEMEDİĞİNİZ BAŞARILI BİR SUNUM İÇİN KİŞİSEL GELİŞİM VE DEĞERLENDİRME



BÖLÜM 1

AKILDA İZ BIRAKAN BİR SUNUM İÇİN…

"Eğer öğrenmek istiyorsan kendini önemsemekten vazgeçmelisin."

Don Juan

Öğrenmek için 5 duyu organımızı kullanırız. Bunlar etkililik sırasına göre:

Tablo

Sadece gördüklerimizin ve duyduklarımızın öğrenme potansiyelimizin % 94'ünü oluşturduğunu biliyor musunuz?

Bir de Unutmak Olmasa!

Öğrenirken beş duyu organımızı nadiren birlikte kullanırız. Her birinin ayrı ayrı değeri ve birbirinden üstün yanı olsa da ancak bir arada kullanılması öğrenmede güçlü bir etki bırakır. Ne var ki konuşmacıların çoğu dinleyicilerin sadece kulağına hitap etmekle yetinir.

% 10	Okuduklarımız
% 20	Duyduklarımız
% 30	Gördüklerimiz
% 50	Hem görüp hem yaptıklarımız
% 70	Konuşurken düşünüp yaptıklarımız
% 90	Konuşurken düşünüp yapıp söylediklerimiz

Oluşturur.

Sesini Duymak veya Kendini Dinlemek, İşte Bütün Mesele Bu!

Diyelim ki siz konuşurken çevrenizdekiler sizi duyuyor; bu, sizi dinledikleri anlamına gelmez. Dinleyenler dikkatini size vererek dinliyorsa, bu da sizi anladıkları anlamına gelmez. Haydi diyelim ki sizi anladılar, bu da söylenenleri daha sonra hatırlayacakları anlamına gelmez.

Anlatılanların üç gün sonra sorgulandığında sadece % 10'u, gösterildiğinde % 20'si, anlatma, gösterme ve uygulatmanın birlikte gerçekleştiği biri sunu olduğunda ise % 65'i hatırlanmaktadır.

DÜŞÜNCE KUTUSU

İlk kez birinden dinlediğiniz ya da okuduğunuz bir yemek tarifi ile televizyondan izlediğiniz veya bilenin anlattığı ve tarifin hazırlanmasında birlikte çalıştığınız yemek tarifinde kavrama düzeyleriniz birbirinden farklı olacaktır. Bu durum tıpkı dinleyicilerin dâhil edilmediği, sadece dinlemek zorunda bırakıldığı DİYALOGSUZ konuşmalarda olduğu gibidir!



Konuşarak Düşüncelerinizi Giydiriyorsunuz

İlk görüşte, bir insanın sadece kıyafetine bakarak onun sosyo-ekonomik durumu, sosyal konumu, entelektüel, düzeyi, kültürü vb. konularda fikir sahibi olursunuz. Konuşmaya başladıktan sonra da bilgi, derinlik, inandırıcılık, güvenilirlik gibi konularda önemli ölçüde fikir sahibi olur ve kişi hakkında karar verirsiniz.

Konuşma sesin söze dönüşmesinden oluşsa da insan kelimelerle değil resimlerle düşünür. Bir bakıma giyilen elbiselerin içini dolduran resimler, hayaller, duygulardır. Dinleyicilerinize anlatmak istediğinizi gösterebilirseniz (veya hayal kurdurabilirseniz) hedeflediğiniz tepkiyi alırsınız. Bunun için;

Duyu organlarına (renk, koku, tat) hitap edin.

Mecaz ve benzetmeler kullanın.

Güncel örnekler, hikâye veya anekdotlar anlatın.

PÜF NOKTASI

Muhatabınız kim olursa olsun dinleyici söylemek istediklerinizden çok, duymak istediklerine odaklanmıştır. Bunu sezgileriniz ve tecrübelerinizle anlayıp, dinleyiciye onun beklentilerini bildiğinizi gösterebilmelisiniz. Anlatıcı henüz konuşmaya başlamamış olsa da, "Bu kişinin söyleyeceklerini ilgimi çekiyor, galiba ondan bir şeyler öğrenebilirim." Dedirten budur.

Sunuşları Sıkıcı Yapan En Önemli İki Neden

Eğer nedenleri bilirseniz problemlerin çözümlerine daha kolay ulaşırsınız. İşte size kötü sunuşların çoğunda gördüğüm en yaygın iki hata:

1. Dinleyiciyi kendi haline bırakmak
2. Dinleyicinin sadece kulaklarına hitap etmek

1. Dinleyiciyi Kendi Halinde Bırakmak

Sunuş işi yönlü bir iletişimdir. Her ne kadar katılımcı, dinleyip pozisyonunda kalsa da ilgi, istek, konsantrasyon ve sizi onaylayıp onaylamadığı ile ilgili geri bildirimleri; bakışı, vücut dili ve tavırları ile sürekli tepkisini gösterir. Katılımcıya sadece bir alıcı gözüyle bakan ve dinleyiciden çok kendisine odaklanan bir konuşmacıysanız ancak dinlermiş gibi görünen bir topluluğa hitap edeceğinizi bilmeniz gerekir.

2. Dinleyicinin Sadece Kulağına Hitap Etmek

Beynimiz sağ ve sol olmak üzere iki yarım küreden oluşmakta ve her yarım küre farklı işlevleri yönetmektedir. Bu işlevler öğrenim hayatımız boyunca geliştirilmeye çalışılmış, ancak genellikle sadece sol yarım kürenin işlevlerini geliştirmeye öncelik verilmiştir. Şimdiye dek beynimizin sol küresinde; ezberimiz, okuma-yazmamız, matematik ve analiz yeteneklerimiz, neden-sonuç ilişkilerini kurgulayabilme becerimiz ölçüldü ve ödüllendirildi. Sağ yarım küresinde; duygularımızı, sezgilerimizi tanıma, yönetme, hayal kurma, aykırı düşünebilme, vücut dilini okuyabilme gibi özelliklerimiz ihmal edildi.

PÜF NOKTASI

İyi bir sunuş; sol beynin işlevine giren bilgi verici, iyi düzenlenmiş malzemeye ihtiyaç duyduğu gibi, sağ beynin işlevine giren beden dilinin etkin olarak kullanıldığı, canlı, renkli, hayal



gücünü harekete geçiren yaratıcılığa ve mizah malzemelerini de ihtiyaç duyar.

Sağ Beyninizi Geliştirin

İşte Bazı Pratik Egzersizler:

Fıkra kitabı okuyun. Güldüğünüz fıkralarda durup, bu durumu hayalinizde kurgulayın.

Bir çocukla oynayın. Onun oyun arkadaşı olmayı kabul edin ve istediği gibi davranın.

Hoşlandığınız bir müziği dinlerken gözlerinizi kapatın. Hayal gücünüzü izleyin.

Bir yemek tarifini dinlerken, onu hazırlarken zihninizde canlandırın.

Televizyonun sesini kısıp izlediğiniz bir dizide tanıdığınız karakterler arasında geçen diyalogları tahmin edin.

Akşam olduğunda o gün yaptığınız şeyleri belli bir sırayla hayalinizden geçirin. Bazı şeylerin görüntülerini detaylandırarak zihninizde tekrar yaşayın.

İş ortamında gözünüzü birkaç dakikalığına kapatıp çevreden gelen seslerin kimlere ait olduğunu ve ruh hallerini deşifre etmeye çalın.

Sesini ilk kez telefonda duyduğunuz ve tanışacağınız kişilerle ilgili tahminlerde bulunun. Tanıştıktan sonra tahmin ettiğiniz gibi çıktı mı? Kendi kendinize sonuçlarını yorumlayın. Bu tahmininizin dayanaklarını anlamaya çalışın.

Okuduğunuz bir cümleyi kendi sözcüklerinizle tekrar yazın veya anlatın.

Her gün bir şiir okuyun veya dinleyin. Bunu huzurlu, sessiz, kendinizi dinleyeceğiniz bir ortamda yapın.

Beden dili ile ilgili bir kitap okuyun ve çevrenizdeki kişilerin beden dillerini yorumlayın.

Roman ve hikâye okuyun, betimlemeleri zihninizde canlandırmaya çalışın.

"Bilgiyi güce dönüştüren, eyleme geçme kararlılığınızdır."

AKILDA İZ BIRAKAN BİR SUNUM İÇİN KİŞİSEL GELİŞİM VE DEĞERLENDİRME

	Kendinize Puan Verin									
	☐ Kendimi Geliştirmem Lazım						☐ İyiyim			
Konuşmamı hatırlanabilir yapan bazı anahtar sözcükleri sıralayabilirim.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sağ beyni aktif olarak kullandığımı düşünüyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sağ beyni aktif olarak kullandığımı düşünüyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dinleyicilerin beni takip ettiklerini ve kendilerini vererek dinlediklerini anlayabilmek için interaktif bir sunum yapabilirim.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Biriyle konuşuyormuş gibi her gün 15 dakika sesli kitap okuyorum. ☐ Sabah ☐ Öğle ☐ Akşam	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Okuduğum kelimeleri kendi cümlelerimle tekrar seslendirebiliyorum	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



BÖLÜM 2

DİNLEYİCİLERİN "SİZ"DEN ETKİLENMESİNİ İSTİYOR MUSUNUZ?

"Bir konuşmacı, dinleyiciler tarafından sevilmelidir. Dinleyicilerini akıldan çok duygularla etkilemeyi başarabilmelidir. Çünkü insanlar yargılarını gerçekten veya kanından daha çok nefrete, sevgiye, isteğe veya öfkeye, üzüntüye, mutluluğa, korkuya, umuda dayandırırlar."

Çiçero

"İnançlarını değiştirmeye hazır olanlar çok az ise de, pek çokları ikna edilebilir."

Goethe

Her insanın en çok değer verdiği (önemsediği) kişi kendisidir.

Başka bir deyişle söylediğiniz sözün önemi, karşınızdakini ilgilendirdiği kadardır. İnsanların önem verdiği değerleri bilmeden onlardan konuştuklarınıza değer vermelerini beklememeniz gerekir. *İnsan yaradılışı gereği bencil bir varlıktır. Bu bencilliğine saygı göstereni kolayca benimserken, dışlayana veya kendisini önemsizleştirene de direnç geliştirir.*

İnsanlarla ilişki kurmak/ilişkiyi geliştirmek için uğraş verdiğinizde bu değerli bilgi rehberiniz olsun;

PÜF NOKTASI

Dünyadaki en önemli yaratık insanın kendisidir. (BENLİK) ve bu değeri önemseyen herkes beni etkileyebilir.

Konuşmanıza Değil Dinleyicinize Odaklanın

Yoksa siz de katılımcıyı unutup kendinize mi odaklanıyorsunuz? Konuşmanın sürükleyici ve etkili olmasını sağlayan bir tür büyü vardır. Kendine veya konuşmasına odaklanan kişi iletişimin büyüsünü kaybeder.

Karşınızdaki kişiye aşktan bahsederek bir ölçüde onun dikkatini çekebilirsiniz ama ona onun âşık olduğunu veya ona âşık olduğunuzu söylediğiniz andan itibaren dikkati % 100 size kilitlenecektir.

İnsanların kendisiyle ilgilendiği kadar başka hiçbir şeyle ilgilenmemeleri konusundaki bilgi, bireyi etkilemek kadar topluluğu etkilemek ve insanlarla ilişki kurmak için de uğraş verdiğinizde size temel dayanak olacaktır.



YAP/YAPMA

Konuşma sırasında göz teması kurun, güler yüzlü olun. Onları dinleyip, soru sormaya teşvik edin. Kendinizle ilgili bir hikâye anlatıp yaşamınızdan bir parça paylaşın, hikâyenize yorum ve katkıda bulunmaları için onları yüreklendirin. Akıllarından geçenleri okuyun, dile getirin. Sadece akla değil yüreklere de hitap ederek kendilerini değerli hissettirin.

Zoru Basitleştirin

Uzun yıllar hem konuşuyor hem araştırıyorum, "Profesyonel Konuşma" mesleğini icra ediyorum. Başarılı konuşmacıların, liderlerin, öğretmenlerin ortak özelliğinin; anlattıkları konu ne kadar karmaşık, dinleyicileri ne kadar farklı zekâ ve bilgi düzeyinde insanlardan oluşursa oluşsun basit, kısa, yalın, anlaşılabilir cümleler kullanmaya özen gösterdiklerini görüyorum. Böyle yapmadığınız durumlarda da güzel konuşma yapmış ve uzun alkışlar almış olabilirsiniz, ancak vurgulamak istediklerinizin çoğu anlaşılmayacaktır.

PÜF NOKTASI

Büyük lokmaları küçük lokmalara bölün ve bunu çocuklara yedirir gibi yedirin; ama karşınızdaki kişiye asla çocuk muamelesi yapmayın. Ana vurguları sık sık tekrar edin.

Sana Güvenebilir miyim?

Dinleyenlerin sormadığı ama mutlaka ipuçlarını aradığı şey

budur. İletişimde takındığımız sosyal maskeleri çıkarıp *"Ya göründüğün gibi ol ya da olduğun gibi görün!"* düsturunu uygulama cesaretini hangimiz gösterebiliyoruz? Bazıları her nedense bu güveni almak için dilenir gibi "Bana güvenin!" diye söze başlar. Dinleyicilerin "Demek ki güven duyulmayacak yönleri var ki bunu görmememi ve her şeye rağmen güvenmemi istiyor."Diye düşünmeyeceği ne malum? Eğer dürüst görünmek, samimi olmak, güven uyandırmak konusunda bir çabanız varsa dinleyici bunu hemen anlayarak gardını alacaktır. Onları etkileme çabalarınız, iletişimde takındığınız hırçınlık, beden dilinizin mesajlarıyla sözlerinizin uyumsuzluğu kulaklardan kaçsa bile gözlerden kaçmaz!

YAP/YAPMA

Bu konuda belki de yapacağınız tek bir şey var: Mesajınıza tutkuyla inandığınızda sözlü ya da sözsüz iletişiminiz daha akıcı ve inandırıcı olacaktır. İyisi mi inanmadığınız mesajlarınızla hiç dinleyici karşısına çıkmayın. Başkasını oynamayın, kendiniz olun.

"Duygularımızdan başka hiçbir şey, iyi veya kötü değildir ve olayları biz etkileyemeyiz. Biz yalnızca olayların arkasından gideriz."

Epiktetus

Doğallık

Galata köprüsünde, bir bahar günü, kör bir adam dilencilik yapıyormuş. Dizlerinin dibine bir tabela koymuş. Tabelanın üzerinde "DOĞUŞTAN KÖR" yazılı imiş.



Herkes dilencinin önünden geçip gidiyormuş. Bir reklâmcı bunu görmüş. Tabelayı almış, arkasına bir şeyler yazmış, olduğu yere tekrar bırakmış.

Ne olduysa olmuş… Gelip geçen ve bu tabeladaki yeni yazıyı okuyan herkes, başlamış dilencinin önündeki şapkaya habire para atmaya…

Bir cümle yetmiş onca kişiyi etkilemeye ve dilencinin şapkasının kısa sürede ağzına kadar parayla dolup taşmasına…

Ne mi yazıyormuş?

"GÜZEL BİR BAHAR GÜNÜ…
AMA BEN BAHARI GÖREMİYORUM!"

Ne söylenirse söylensin, sunuşta dinleyicileri en çok etkileyecek şey doğallıktır. Dinleyiciler sizi kendilerine yakın buldukları oranda söylediklerinizi dinlemeyi sürdürecek veya dışlayacaklardır. Onların sempatisini kazanmak için vaaz eder veya ders verir gibi değil, arkadaşlarınıza hitap eder gibi hitap etmelisiniz. Konuşmacı ayrıcalığında olmanız nedeniyle üstlendiğiniz rolü gerçekleştirirken doğallıktan uzaklaşmamalısınız. Sesiniz elbette karşılıklı konuşmada olduğu gibi normal tonda olmayacaktır. Konuşma sırasında izleyeceğiniz yöntem hakkında önce bilgi vermeli ve onların da katkılarını almaya hazır olduğunuzu hissettirerek pozitif elektrik oluşturmalısınız.

Mesela iş adamları derneğinde bir konuşmanız var. Topluluğa hitap ederken birdenbire resmî bir üslup takınmayın. Oradaki katılımcılarla birebir görüşmelerinizde nasıl konuşuyorsanız toplantıda da öyle konuşmalısınız.

DİNLEYİCİLERİ NE KADAR ETKİLEYEBİLDİĞİNİZİ ÖLÇMEK İÇİN KİŞİSEL GELİŞİM VE DEĞERLENDİRME

	Kendinize Puan Verin									
	☐ Kendimi Geliştirmem Lazım						☐ İyiyim			
İnsan doğası ve psikoloji ile ilgili 20'den fazla kitap okudum/okuyacağım.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Konuşmalarıma oyun, uygulama ve deneylerle dinleyicileri de dâhil ediyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Duygulara hitap edebiliyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dinleyenler üzerinde heyecanlandırma, kaygılandırma, sinirlendirme vb. etkileri oluşturabiliyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Topluluğa hitap ederken doğal davrandığımı düşünüyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dinleyicilerin bana ve konuya ısınmaları için başta onlara zaman tanıyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Katılımcının ilgi ve menfaatine dikkat çekebiliyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



Dinleyen gözünde beni sevimli yapan özelliklerim; …… …… ……
Beni güvenilir yapan en önemli 5 özelliğim. …….. 4…… …….. 5…… ……..
Konuşmalarımda dinleyicilerin katkıda bulunmalarını teşvik için; …… …… ……

BÖLÜM 3

ÖNCE NE İSTEDİKLERİNİ BİLİN, SONRA NE SÖYLEYECEĞİNİZİ

"Eğer başarının herhangi bir sırrı varsa bu, diğer insanın görüş noktasını anlamanızda ve olayları kendi açınızdan görebildiğiniz kadar iyi onun açısından da görebilme becerinizde yatmaktadır."

Henry Ford

"Onlar" Gibi Düşün Ama Kendin Ol

Çoğu kez yetişkinlere hitap ediyorum. Genel müdür, daire başkanı, eğitimci, yönetici, mühendis… Bir araya gelip eğitim söz konusu olduğunda içlerindeki çocuk hareketleniyor. Şakalaşma, laf atma, dikkat çekmeye çalışma veya konuşmayı yönlendirme çabalarını görmek hayli eğlenceli, bazen de gerilimli oluyor.

Hiç Kimse Kendisine Bir Şey Satılmasından Hoşlanmaz

Mağazaya girip reyonları dolaşırken satıcının gelip "Yardımcı olabilir miyim?" teklifi ile karşılaşmışsınızdır. İyi niyetle bile olsa bu soru, bu davranış müşteriyi rahatsız eder. Bu rahatsızlığın altında "Bana bir şey satmaya çalışma, bırak kendim karar vereyim!" düşüncesi yatar. Dinleyenler de konuşmacının "ikna etme" çabalarından hoşlanmazlar. Genel tavırlarıyla; "Eteğindekileri dök ama ne almamız gerektiğini bize bırak!" derler. Kendinizi onların yerine koyabilirseniz daha kolay anlar ve anlaşılırsınız.

PÜF NOKTASI

Bir topluluğa konuşmak çoğu zaman konuşan için bir mücadele gerektiriyor. Bunu mücadele olmaktan çıkarıp paylaşım, iletişim ve eğlenceye dönüştürebilmek mümkün. Bunun için sizi dinlemekte olanların kafalarının içinde olanı, geçmişini ve düşünme yöntemlerini anlamanız gerekir.

At Gibi Düşünmek

Voltaire'in yazdığı Zadig'de bir öykü yer alır:

Bir ülkenin kralı en sevdiği atı kaybolduğu için üzgündür. Kral, atı aramaları için ülkenin her tarafına adamlarını gönderir, ama boşuna. Umutsuzluk içinde, atı bulacak olana büyük bir ödül vaad eder. Herkes kazanmak için atı arasa da, kimse bulmayı başaramaz. At ortadan yok olmuştur.

Krallık maiyetinden bir budala kralın huzuruna çıkar ve krala atını bulabileceğini söyler.

"Sen mi?" diye bağırır kral. "Kimse başaramazken sen atımı bulabilir misin?"



"Evet, hükümdarım!" diye yanıtlar budala.

ANLAMAK VE ANLAŞILMAK İÇİN KİŞİSEL GELİŞİM VE DEĞERLENDİRME

	Kendinize Puan Verin									
	☐ Kendimi Geliştirmem Lazım						☐ İyiyim			
İlişki içinde olduğum insanları gözlemleyip zaman zaman kendimi onların yerine koyarak anlamaya çalışırım.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Bazen bir oyun oynarmış gibi kendimi dışarıdan seyrediyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dinlemek için fazladan çaba harcasam bile bunu doğal gerçekleştiririm.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dinlerken not tutma alışkanlığım var.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Aldığım notları tasnif etme alışkanlığım var.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dinleyen gözünde beni sevimli yapan özelliklerim; …… …… ……										
Beni güvenilir yapan en önemli 5 özelliğim. …… …… ……										
Konuşmalarımda dinleyicilerin katkıda bulunmalarını teşvik için; …… …… ……										

BÖLÜM 4

PLANSIZ BİR BAŞARI TEKRARLANAMAZ VEYA GELİŞTİRİLEMEZ

"Çok parlak fikirleriniz olabilir, ama eğer onların anlaşılmasını sağlayamazsanız fikirleriniz sizi hiçbir yere ulaştıramaz."

Lee Lacocca

Planlama

Bir binanın projesiz, mimarsız yapılması düşünülemez. Hadi yapıldı diyelim, o binada oturur musunuz? Konuşmasını dinleyeceğiniz kişinin konusuna çalışmadığını ve herhangi bir hazırlığı olmadığını düşünseniz herhalde onu dinlemeyi zaman kaybı olarak görürsünüz. Eğer yüzünüzü görmek ve sesinizi duymak için kendini paralayan hayranlarınız varsa şanslısınız! Yoksa bu hazırlıktan kaçış yok.

Bir saatlik bir sunumun altında plan ve hazırlık için saatler, hatta günleri kapsayan emek yatar. Sunumunuzun hangi başlıkları içereceği, ne kadar süreceği, nasıl bir sunum yapacağınız, konuşmaya kimlerin katılacağı planın ayrıntılarında ele alınır.

Konuşma vesileniz bir iş yemeği, konferans ya da TV kameraları olabilir. Durum ne olursa olsun, sözlü sunuş ve topluluk önünde konuşmaya temel yaklaşım aynıdır. Başarımız, organizatörün ve davetlilerin beklentilerine ne derece cevap verdiğimize bağlıdır.

Planlama yine kendinize soracağınız soruların cevaplarını belirlemekle başlar. Örneğin;

Organizasyonun konusu ya da amacı ne? (Benim bundan çıkarım ne?)

Niçin beni konuşturuyorlar? (Katılımcıların ilgi alanına giren rolüm ne?)

Kimler katılıyor? (Onları nasıl etkileyebilirim?)

Vermek istediğim mesajlar ne? (Onlar bunları duymaya ne kadar hazır?)

Sunuş için ayrılan süre ne? (Hedefe isabet ettirebilmem için kaç kurşun getirmeliyim?)

Kaç kişilik bir topluluğa hitap edeceğim? (Doküman dağıtacak mıyım? Yardımcı malzemelerim ne olacak?)

PÜF NOKTASI

Konuşma organizasyonunu yardımcınız veya siz yapıyorsanız ve yabancı ortam ve dinleyicilerden sık davet alıyorsanız; organizasyon hazırlık, ulaşım, takdim, davet şekli, sunuş sırasında beklentileriniz vb. sorularınızı daha önceden belirleyin. (Bizim



Amerika'ya, Irak' a asker talebi için gönderdiğimiz 'sualname' gibi.) Sorular hazırlayıp dinleyicilere, yazılı olarak bilgilenmek istediğinizi söyleyin. (Anket de olabilir)

İyi Konuşmacı, Dinleyicisini MÜŞTERİ Gibi Görür

Tarihte reytingi yükselen bütün liderlerin ortak çıkış noktası "BEN SÖZDEN BİRİYİM!" mesajıdır. Halktan kopan liderlerin sonu nihayetinde hüsrandır. Şimdi bunun konuyla ne alâkası var, diyebilirsiniz. Katılımcılar hakkında gereken tüm bilgilere sahipseniz, onların diliyle konuşma şansını yakalayabilirsiniz.

Özellikle tanımadığınız bir topluluğa ilk kez hitap edecekseniz;

Demografik özellikleri

İhtiyaçları, sorunları

Elinizdeki çözümleri ve bunların onları nereye götüreceği vb. bilgileri biraz istihbarat toplayarak elde edebilirseniz doğru yoldasınız demektir.

Dinleyen Her Grup, Konuşmacıya VELİNİMETİ Gibi Davranmaz!

Sunumunuza gelen katılımcıların çoğu tribünde maç izlemeye gelen seyirci kadar istekli olmayacaktır. Bunlar arasında zorunlu gelen, vakit geçirmek isteyen, "Bir şeyler öğrensek!" diyen, gerçekten ilgi duyan veya sizi merak eden tipler olabilir. Eskişehir'de görev yapan öğretmenlere "Hızlı Okuma" konulu bir konferans vermek için salona girdiğimde salonu tıklım tıklım doldurmuş bir dinleyici grubuyla karşılaştım. Heyecanım uzun sürebilirdi ancak daha konuşmaya başlamadan "İmza atıp

gidebilir miyiz?" diye teklif edenlerle karşılaşınca durumu anladım. Anlatacağım konu için böyle bir topluluğa hitap etmek üzere psikolojimi hazırlamamıştım.

Dinliyorum ÇÜNKÜ…

En iyimser haliyle iyi bir dinleyici topluluğu;

Yeni şeyler öğrenmek için istekli,

Bir sorunu olan ve bunu çözmek isteyen,

Kendi kalıplarının dışına çıkma fırsatı arayan,

Hayatında yeni seçenekler üretmek isteyenlerden oluşur.

Konuşmacının kendini dinletmek için olağanüstü çaba sarf etmesi, daha kötü bir izlenim oluşturmamak için bir an evvel konuşmayı bitirmesi dinleyicinin kafasında gereken işareti bırakacaktır.

Katılımcıların hepsi ne istediklerini bilmeyebilirler, ancak siz konuşmaya başladıktan sonra onların ne istemediklerini bileceklerinden emin olun.

Kopma Noktası

Dinleyiciler;

"Biz zaten bunları biliyoruz!" dediklerinde,

Konuyla ilgilenmediklerinde,

Sizi sıkıcı bulmaları veya üslubunuzu beğenmemeleri durumunda,

Anlattıklarınız anlaşılmadığında,

Ortam sükûnetini sağlayamadığınızda,

Artık bir sonraki sunumunuz için daha iyi bir plan yapmanız gerektiğini öğrenmiş olacaksınız.



Sunuş Amacınızı Tasnif Edin

Katılımcıların sizi dinlemeleri için bilinçli bir tercihleri olmayabileceğine dikkat çekmiştik. Buna rağmen siz katılımcıyı kategorize etmelisiniz.

Her sunuşta konuşmacı; dinleyicileri bilgilendirmek, ikna etmek, davranış değişikliği geliştirmek ya da eğlendirmek amacındadır. Bunlardan biri gerçek amaçken diğerleri yardımcı amaç/araç olabilir. Mesela eğlendirmek amacındaysanız bu amacınızı gerçekleştirmek için başınızdan geçen bir olayı eğlenceli bir üslupla anlatarak onları eğlendirirken bilgilendirebilirsiniz. Aynı şekilde sizin gibi yapmamaları konusunda onları uyarmış ve davranış değişikliğine teşvik etmiş olursunuz. Eğlenceli bir deney yaparak, bazı tezlerinizi ikna aracı olarak kullanabilirsiniz. Bu tür konuşmalarda asıl amaç eğlendirmek; bilgilendirmek, ikna etmek, davranış değişikliği oluşturmak ise araç olur. Yardımcı araçların eksik olması halinde de katılımcılar mutlu olabilir ancak sadece ve sadece güldükleri veya gülünç buldukları kişiye güvenmezler, onları belki sadece sevimli bulurlar.

Planlama yapmanın en önemli unsurlarından biri dinleyici profili çıkarmaktır.

Çünkü her sunuşu başarıya götüren anahtar, dinleyicilerimizi memnun etmektir. Dinleyici profili hakkında gerçekçi bir bilgi sahibi olmadan yapılan hazırlıklar çoğunlukla yetersiz kalır. Beklenmedik sürprizler muhtemelen moralinizi bozacaktır. Diğer taraftan bu konuşmayı koordine eden kişi size yeterli bilgi sağlayabilir. Ona soracağınız bilgiler, planlamanız için gerekli kilit verileri sağlayacaktır.

Kaç kişi geliyor?

Niye geliyorlar?

Beni tanıyorlar mı?

Kendi istekleriyle mi yoksa başkalarını temsilen mi gelecekler?

Planlama, konuşmamızın nedenidir, hedefimiz değildir. Hedefimiz, konuşmamızla elde etmek istediğimiz şeydir.

Elde etmek istediğimiz şey çıkarlarımızı oluşturur. Bunlar yazılı olmasa da nihayetinde bizi başarılı/başarısız yapacak önemli bir unsurdur. Bu nedenle üzerine yazmak, en azından üzerinde düşünmek gerekir.

Amaçlarım;

Kendimi pazarlamak,

Ürünümü tanıtmak,

Tercihlerini yönetmek,

Takımın performansını geliştirmek, olabilir.

PÜF NOKTASI

Hazırlığımız boyunca, kendimizi dinleyicilerin yerine koymaya çalışmalıyız. "Ne söylemek istiyorum?" diye değil, "Ne duymalarını ve neye inanmalarını istiyorum?" diye kendi kendimize sormalıyız.

"Yöntemi olan topal, yöntemsiz koşandan daha çabuk ilerler."

Francis Bacon



BAŞARILI BİR SUNUM PLANI YAPMAK VE GELİŞTİRMEK İÇİN KİŞİSEL GELİŞİM VE DEĞERLENDİRME

	Kendinize Puan Verin			
	Nadiren	Bazen	Genellikle	Her zaman
Konuşma öncesi, katılımcılar ve beklentileri hakkında en az on varsayım yazabilirim.	1 2 3	4 5	6	7 8 9 10
Hazır sunum malzemelerimi katılımcının ihtiyacına uygun hale getiriyorum.	1 2 3	4 5	6	7 8 9 10
Nasıl tanıtılmam gerektiği konusunda hazırlanmış bir özgeçmişim var.	1 2 3	4 5	6	7 8 9 10
Dinleyicilerin aklından geçen sorulara cevap niteliğinde bir hazırlık yapmış olarak konuşuyorum.	1 2 3	4 5	6	7 8 9 10
Somut beklentileri olmayan/bilmeyen dinleyicilere sunum başlangıcında hangi beklentilerin olması ve neye cevap bulacakları ile ilgili kısa bir konuşma hazırlıyorum.	1 2 3	4 5	6	7 8 9 10

Dinleyicilerin muhtemelen kopma noktalarında dikkatlerini çekebiliyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Zamanı denetleyebiliyor, sürenin az veya çok gelmesi durumuyla karşılaşmıyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Konuşma sonrası neleri daha iyi yapabileceğim konusunda değerlendirmeye zaman ayırabiliyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Konuşacağım fiziki ortamın istediğim niteliklere uygunluğunu denetleyebiliyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



BÖLÜM 5

YEMEĞİN LEZZETİ KULLANILAN MALZEME, AŞÇININ MAHARETİ VE SERVİSTE GİZLİDİR.

"Zor iş, zamanında yapmamız gerekip de yapmadığımız kolay şeylerin birikmesiyle oluşur."

Henry Ford

"Bir insanın zekâsı bilgisine göre değil, bilgi edinme yeteneğine göre ölçülür."

Bernard Shaw

İçerik Hazırlık

Sunuşunuzu şekillendirmek için kendinizi dinleyicilerin yerine koyarak şu soruların cevaplarını öğrenmeye çalışın:

1. Onlar için önemli olan ne?
2. Benden ne istiyorlar?
3. Benden öğrendikleri bilgi ile ne yapacaklar?

Hedef Belirleme

Dinleyiciden en çok almak istediğiniz tepki nedir? Ne söylemek istediğinizden daha çok, neden konuştuğunuz önemlidir. Bu amaçlar her zaman açık bir şekilde belli olmasa bile üzerinde düşündüğünüzde cevabını verebileceksiniz. İşte bunlardan bazıları:

Katılımcıların moral ve motivasyonunu artırmak.

Bir ürünü satın almaya ikna ve teşvik etmek.

Eğlendirmek, güldürmek.

Bilgilendirmek, öğretmek.

Katılımcılar üzerinde kendinizle ilgili iyi bir izlenim bırakmak, prezantasyon.

Hiç şüphesiz bazen birçok amacın bir bileşimine sahip olabilirsiniz. Hem bilgilendirmek, hem motive etmek, hem de satış gerçekleştirmek isteyebilirsiniz. Her ne olursa olsun konuşmaların amacı "satıştır"; temelde hangi fikri satmaya çalışıyorsanız kurgunuzu bunun üzerine kurmalısınız. Konuşmaya hazırlık yaparken amaçlarınızı yazın ve hedeflerinizin belirgin ve ulaşılabilir olmasına özen gösterin.

PÜF NOKTASI

Sunuşunuzun gücü, sizin nasıl hazırlandığınıza ve onu nasıl sunduğunuza bağlıdır. İlk aşama, fikirlerin toplanmasıdır. sonra ana fikirlerinizi destekleyen hikâye, anekdot, fıkra veya tecrübelerinizi konuşmanızda nasıl kullanacağınıza karar vermelisiniz.



Zihin Haritaları Yöntemini Kullanın

Bu yöntemin mucidi ünlü hafıza uzmanı Tony Buzan'dır. Zihin haritaları yöntemi, gerekli konuşma hazırlığını yaptıktan sonra konuşmaya bir yapı kazandırmak amacıyla beynin serbest çağrışımlarından yararlanılarak yapılır. Bunun için bir fotokopi kâğıdı, renkli kalemler, yeterli zamanınız olmalıdır. Uygulamak için;

Kâğıdın ortasına konuşmanıza temel konu teşkil eden ana temayı sembolize eden bir kelime veya şekil çizin.

Ana kavramın anlaşılabilir olmasını sağlayacak tüm anahtar kelimeleri aklınıza geldiği şekliyle hatırlayın ve bir kelimeyle ifade edecek şekilde yazın.

Şimdi de anahtar kelimelerinize yoğunlaşarak aklınıza gelebilecek ilintili maddeleri, örnekleri, anlatmak isteyebileceğiniz ayrıntıları vb. ayrı ayrı düşünün. Anahtar sözcük olarak yazdıklarınız size, bu aşamadaki düşündüklerinizi çağrıştıracaktır.

Şu ana kadar yaptıklarınızı temize geçirin ve ana tema, anahtar sözcükler ve ilişkili çağrışımlarınızı birbiri ile ilişkilendirilmiş şekillerle bağlayarak beyin haritanızı şekillendirin. Bunun için renkli kalem, semboller kullanabilirsiniz.

Bu işlemi yaparak aynı zamanda zihinsel hazırlığınızı da yapmış bulunursunuz. Hiçbir cümle yazmadığınız halde, zihin haritanız size konuşmada kullanabileceğiniz bir yapı ve sistem sunar.

Basit Cümlelerle Konuşun

Konuşmalarınız ne kadar uzunsa mesajınızı iletmek o kadar güçleşecektir. Kullandığınız dolgu malzemeleri yemeğe katılan su gibidir, fazlası yemeği çoğaltabilir ancak tadını kesinlikle bozacaktır.

Cümlelerinizin kısa olması dinleyicilerin anlamasını ve sizin anlattıklarınızı hatırlamasını kolaylaştıracaktır. Ne kadar uzun anlatırsanız, anlattıklarınız o kadar az hatırlanır. Dinleyicilerin, söylediklerinizi anlamak için yalnızca bir tek şansları vardır. İpin ucunu kaçırırlarsa, bir daha yakalayamayabilirler.

Zihin haritanızdaki temel mesajlar netleştirilmelidir.

Bilinen En Eski Klasik Yapı

Ne anlatmak istediğimizin, ne anlattığımızın ve dinleyicilerin ne anladığı arasındaki farkın en aza indirgenmesinin iyi bir yapı ile gerçekleşeceğini biliyoruz. Bunun bir formülü olmasa bile bilinen en eski ve halen geçerli yapı üç bölümden oluşur:

Ne anlatacağını anlat (Giriş, sunuş; zamanının ortalama % 15'ini oluşturmalıdır)

Bu şekilde bir giriş konuşmacının size ve konuya ısınmasını sağlar ve başlangıçta olumlu bir etki bırakmanız bütün sunuşunuzu etkileyecektir. Buna "Mıknatıs etkisi" denir.

Anlat (Açıklama; toplam sunuşunuzun %75'ını oluşturmalıdır.)

Monoton bir sesle ders anlatır gibi konuşmayı sürdürmeniz, başta oluşan mıknatıs etkiyi öldürür. Katılımcıyı da içine alan soru, diyalog, örnek, görsel malzemelerin kullanımı, mizah, sesini yükseltip alçaltma ve vurgu öncesi duraklamaların yanı sıra beden dilinizi konuşturarak gerçekleştireceğiniz interaktif sunum harikalar yaratır.

Ne anlattığını anlat (Sonuç bölümü; toplam sunuşunuzun % 10'unu oluşturmalıdır.)

Akılda kalan bir final ile bitirmeye "demlenme etkisi" diyoruz. Nereden nereye geldiğinizi ana fikrinizden yola çıkıp



konu başlıklarını tekrar ederek duygulara ve akla seslenen bir kapanışla bitirmelisiniz. Bu yapının ustaca kullanılması sizi profesyonel bir konuşmacı yapacaktır. "Ne anlatacağını anlat" ve sonuç olarak "Ne anlattığını anlat" bölümlerini en son hazırlamalısınız. Tabi bundan sonra da bu sunuşa bir isim koyabilirsiniz.

"Okunu hedeften öteye atan okçu, okunu hedefe ulaştıramayan okçudan daha başarılı sayılmaz."

Montaigne

Etkili Bir Yapı "KİBAR"ca Desteklenmelidir

Normal koşullarda bir insanın dikkati 20 dakika canlı tutulabilirken, sunumlar için 45–50 dakika zaman ayrılır. Hazırlık aşamasında size rehberlik edecek en önemli plan kibar çerçevesine oturtulmalıdır.

1. Kısa tut,
2. İlgi uyandır,
3. Basitleştir,
4. Aksiyonu koru,
5. Reklâm yapma,

Şimdi bunları ele alalım:

1. Kısa Tut

İnsanlar ancak kısa konuşmalara konsantre olabilirler. Uzun konuşmalarda dikkati uzun süre koruyamazlar. Bu nedenle hikâye gibi arada anlatılan şeyler dinleyicileri konunun içine çeker ve anılar, imajlar kullanılarak onlar olayın içinde tutulur. Kısa ve basit bir mesaj bu şekilde anlatılarak çok büyük bir etki oluşturulabilir.

2. İlgiyi Uyandır

Dinleyiciler çok sabırlı olmazlar. Kendilerini oraya ait hissedip hissetmediklerine veya dinleyip dinlemeyeceklerine hemen karar verirler. Eğer başta dikkatlerini çekemezseniz bunu sonra gerçekleştirmeniz çok zor olacaktır.

3. Basitleştir

Konuyu sizin kadar iyi bilen bir dinleyici grubuna hitap etseniz bile basit cümleler kurmalısınız. Burada, ne kadar bilginizi göstermek yerine gelenlerin ihtiyaç duyduğu bilgileri anlayabilecekleri şekilde aktarmanız esastır.

4. Aksiyonu Koru

Konuşmanızın detayları tarafınızdan çok iyi bilinse de süreç dinleyici için sürpriz kalmalı. Başta dinleyicinin ilgisini uyandırmış olmanız yetmez; sesinizi, vücut dilinizi kullanarak çarpıcı görsel malzemelerden yararlanıp soru sorarak dinleyiciyi canlı tutmalısınız. Nitekim bunu oyun yazarları çok iyi becerirler. Oyun yazarları, seyircinin ilgisini canlı tutmak için gerilim dozajını nerelerde artırmaları gerektiğini çok iyi bilirler. Unutmayın ki siz de hazırlık aşamasında yazdığınız sunumu oynuyorsunuz.

5. Reklâm Yapmadan Eyleme Geçir

Bir sunumdaki amaç sadece bilgi transferi değil, önceden belirlenen amaçlar doğrultusunda katılımcıyı eyleme geçirmektir. Bunu sözlü yapıyor olmanızdan kimse hoşlanmayacaktır."Artık bundan sonra benim gibi düşüneceğinizden eminim." Gibi bir bitiriş kötü bir satış tekniğidir. Sunumunuza katılanların memnuniyeti zaten bu sonucu sağlayacaktır.



Örnek Bir Yapı Geliştirmek

Sunum iskeleti oluştururken ilk yapmanız gereken, aktarmak istediğiniz anahtar konuları aktarmaktır. Mesela zaman yönetimi konusunda bir konuşma yapacaksınız. Burada anlatmak istediğinizle dinleyicilerin ihtiyaçlarını ilişkilendirerek işe başlamalısınız.

1. Sorunlar

Küçük bir araştırma yaptığınız zaman dinleyicilerin sorunlarıyla ilgili bir sürü problemle karşılaşacaksınız. Bunlardan ancak 4 tanesini dikkate alın ve sunuşunuzun iskeletini bu sorunların çözümü için düzenleyin.

Zamanımız su gibi akıp gidiyor.

Zaman kullanımını iyileştiremiyorum.

Gün içinde işleri bitiremiyorum.

Daha kısa sürede iş bitiremiyorum.

2. Anlatacaklarınız

Dinleyicilerin ihtiyaçları sunumuzun esasını oluşturuyor. Sürenin kısalığını ve soruların yanıtlarını içeren bir düzenleme yapmanız gerekiyor. Önce hangi başlıkları anlatacağınızı belirleyin.

Zaman kazanma

Zaman sömürücüler

Zaman denetimi

Zaman yokluğu

3. Düzenle

Her başlığın sebep-sonuç ilişkilerini kuracak alt başlıklarını şemsiyenin altına yerleştirin. Bunların anlaşılmasını ve kabul görmesini sağlayın. Örneklerinizi verirken katılımcıların destekleyici görüşlerine yer verin.

Zaman Sömürücüler

- Bölünmeler
- Tembellik
- Plansız Yaşam

Zaman Kazanma

- Sorumluluk dağılımı
- Telefonu etkili kullanma
- Zaman sınırlamaları koymama

Zamanı Denetleme

- Öncelikleri belirleme
- Programlı yaşama geçiş
- İç disiplin

Zaman Yokluğu

- Sürüncemede kalan işler
- Düşünmeye zaman olmaması
- Fazla mesai

4. Sonuç

Ticari, teknik ve bilimsel dünyada yaygın olan ortak bir yapı vardır; sorunun tanımlanmasının ardından çözüm gösterilir.

Sorun	**Çözüm**
Zaman Yokluğu	Zaman Kazanma
Zaman Sömürücüleri	Zamanı Kontrol Etme



5. Sıralama

Sıralamanın doğru yapılması konunun anlaşılmasını ve benimsenmesini kolaylaştırır. Bilginin sistematikleştiril-mesinde belirleyeceğiniz yöntem size kalmış. Doğal bir sıralama varsa onu kullanınız. Sıralamayı belirleyince, düşüncelerinizi sergilemeye başlayabilirsiniz.

6. Başlık Seçme

İçeriği hazırlarken bu konunun en etkili hangi başlıkla sunulması gerektiği ile ilgili yeterli bilgi birikiminiz olacaktır. Bu nedenle başlığı en sona bıraktık.

Dış başlık, merak uyandıracak yapıda olmalıdır. Örneğin zaman yönetimi seminerine seçeceğiniz başlığa *"Boşa geçen zamanı çöpe atma sanatı"* diyebilirsiniz.

Genel olarak etkileyici bir başlık;

Reklâm mantığı içerisinde hazırlanmalı

En az dört, en fazla 6 kelime ile sınırlandırılmalı

İlgi uyandırmalı, içeriği yansıtmalı

7. Düşünceleri Giydirmek

Düşüncelerinizi etkili bir mesaja dönüştürmek için giydirmeniz gerekir. Konuşma süresince yararlanacağınız gardıroplarınızdan düşüncelerinize ne giydireceğinizi önceden seçmiş olmalısınız. Bunları ne kadar yerinde ve sık kullanırsanız konuşmanızı o kadar güçlendirmiş olursunuz.

Abartma	Resimler
Açıklama	Merak
Alıntılar	Metafor

Anekdot	Mizah
Benzetme	Örnek verme
Duygulandırma	Sorular
Fıkra	Tasvir (Betimleme)
Heyecan uyandırma	Tekrarlama
İstatistikler	

Düşünceleri giydirmenin diğer yolları görsel ve işitsel destek malzemelerinden yararlanmak, vücut dilinizi perdelememek ve sesinizi doğru kullanmakla mümkündür.

HEDEFİ 12'DEN VURAN BİR HAZIRLIK İÇİN KİŞİSEL GELİŞİM VE DEĞERLENDİRME

	Kendinize Puan Verin		
	Nadiren	Bazen	Genellikle
Hazırladığım içeriğin oturması için konuşmayı yapacağımı öğrendiğim gün malzeme toplamaya başlıyorum.	1 2 3	4 5 6	7 8 9 10
Sunum için izlediğim sıralamayı birkaç kez gözden geçiriyorum.	1 2 3	4 5 6	7 8 9 10
Pratiğimi geliştirmek için sunum tekliflerine talip oluyorum.	1 2 3	4 5 6	7 8 9 10



Hedef grubun beklentilerini tasnif edebilirim.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sunumlarımı KİBAR yöntemine uyarlayabilirim. (Yaptım.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Konuşmam ile ilgili ZİHİN HARİTALARI yöntemini kullanıyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
İçerik hazırlığının 3 prensibini biliyorum. Bunlar;	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Düşüncelerimi giydirmek için kullanabileceğim 18 yöntemden en çok müracaat ettiğim 6 yöntem:

1. ..... 4. .....

2. ..... 5. .....

3. ..... 6. .....

Sunumu hazırlarken başlığı en son düşünüyorum, çünkü.

.....

.....

.....

.....

BÖLÜM 6

YA GÖRÜNDÜĞÜN GİBİ OL YA DA OLMAN GEREKTİĞİ GİBİ GÖRÜN

"Hareket, etkili ifadelerdir. Cahillerin gözleri, kulaklarından daha bilgilidir."

Shakspeare

İlk İzlenim

Dinleyicinizin bilincinde olumlu/olumsuz, belirgin/belirsiz mutlak bir iz bırakırsınız çünkü kişiler daha hiç konuşmadan duruşları, kıyafetleri, aksesuarları vb. dış özellikleri ile kendileri hakkında birçok mesajı karşılarındakilere iletirler. (Gözden kaçmaz!)

Vücut dilinin gönderdiği sinyallere ses tonunu, güven veren/vermeyen bir yaklaşımı da dâhil edersek ilk izlenim yaklaşık 4 dakikada oluşur.

1. İlk İzlenim Sonuna Kadar Sürer

Konu üzerinde yapılan araştırmalar ilk anda kişiler, olaylar ya da şirketler hakkında edinilen olumlu/olumsuz izlenimlerin gerçekten de uzun süre kolay kolay değiştirilmediğini göstermektedir. (Adı çıktı dokuza inmez sekize.)

2. İşte Benim Adamım!

Yeni tanıştığınız herkese aynı muameleyi yapar mısınız? Hepsi sizin için yabancı, ancak onları kişisel güvenlik denetiminizden geçirirken her nedense bazılarına torpil yaparsınız.

Genel olarak karşımızdaki insanları ırk, cinsiyet, yaş, cüsse, yüz ifadesi, gözler ve saç, giysiler, hareket ve duruş özelliklerine göre fark ederiz. (İlk tutumumuzu etkiler.)

Sonra kişisel kriterlerimizle;

1. Çekici/itişi
2. Karakterli/Karaktersiz
3. Eğitim derecesi
4. Kibarlık düzeyi
5. Terbiyesi
6. Mali durumu
7. İtibarı
8. Sosyal ve ahlâki değer yargıları

Konularında ön fikirlerimizi oluşturarak bu kişilere öne göre yakınlaşırız. (düşünce ve önyargılarımızı etkiler.)

En son olarak şunlar konusunda karar veririz; “Bu adama güvenebilirim/güvenemem!”, “Hoş biri/gıcık biri!”, “Onu dinlemeliyim.”, “Üff, şimdi bunu dinlemek zorunda mıyım?” (Davranışlarımızı ve kararlarımızı etkiler.)



Bu kararlara varırken sağduyumuzun, gözlemin, tümden gelimin, tahmin ve beklentinin bir bileşkesini kullanırız.

İlk İzlenimde Dış Görünüş ve Kıyafet

Genel kanaat odur ki, sahip olunan kariyere uygun kıyafetlerin seçimi çoğu zaman hem kadınlar, hem de erkekler açısından yapılmak zorunda olunan, zor seçimlerdir. Çünkü bu konudaki kurallar yazılı değildir. Giyinme ve kendine özen gösterme işi, kıyafetlere ilişkin bilinçaltı beklentilerine ve önyargılara dayanmaktadır. Mesela lacivert veya siyah takım elbise beyaz gömlek, orta ve üst düzey yöneticilerin tercih ettiği iş kıyafetleridir.

İlk izlenim açısından büyük rol oynayan fiziksel çekicilik, giyim tarzının yanı sıra; doğru saç modeli, kullanılan parfüm ve aksesuarlarla da desteklendiğinde, olumlu izlenim pekiştirilebilmektedir.

PÜF NOKTASI

Bütün bunların hepsi yardımcı malzemelerdir. Bu yardımcı malzemeler sizin yerinizi almamalı, bunları önce kendinize uydurmalısınız.

Giyiminiz İçinizin Dışa Yansımasıdır

Koyu tek renk, bedene sımsıkı oturtulmuş klasik kesimler ciddiyeti, bir ölçüde resmiyeti veya kapalılığı yansıtır. Geniş tutulmuş, bol, sıcak renkler, farklı kesimler hayata dönüklüğü ifade eder. Gençler, genelde hayata dönük tarzları tercih ederler,

yaş ilerledikçe giyimde klasik tarzlar ağır basar. Bunu göz önünde bulundurarak gençlere ve iş adamlarına yapacağım konuşmalarda mutlaka farklı giyinirim.

Tercih edilen giysiler kişilerin kendileri hakkında bilgi veren önemli ipuçları içerir.

Moda odaklı giyinenler: Giyinmekten zevk alırlar. Giyeceklerini seçmek keyifli bir uğraştır ve bunu çok önemserler.

Olumsuz giyinenler: Giysi üzerinde kafa yormaktan hoşlanmazlar. Özensiz, uyumsuz ve harcıâlem giyinirler. Ütü, temizlik de çok önemli değildir.

Politik giyinenler: İsteklerine göre değil, görünmek istedikleri şekilde profesyonelce giyinirler.

Ekonomik giyinenler: Satın alırken öncelik ucuzluktadır. Farkında olmasalar da üzerlerindeki bu kalitesizlik anlaşılır.

Rahatlık için giyinenler: Seçimlerini yaparken öncelikle içinde rahat edecekleri elbiseleri tercih ederler.

MODAYI ÇOK YAKINDAN TAKİP EDİYOR.

Sunuş günü sahnenin yıldızı sizsiniz. Ortama ve kişiliğinize uygun giyinmenin objektif kriterlerini ortaya koymak zor olsa da, işte kesin olmayan kurallardan bazıları;

Yapacağınız konuşmada yüz hatlarınızın oluşturacağı görüntüye büyük önem veriyor ve dikkatlerin o noktada oluşmasını istiyorsanız, nötr renkler giymeye özen gösterin. Çünkü bu durum, yüzünüzün daha çok ilgi çekmesine imkân sağlayacaktır.

Kariyere uygun giyinmek için yapılan harcamalar, geleceğe yapılan yatırımlar olarak görülmelidir. Az sayıda da olsa gardıropta kaliteli kıyafetlerin yer almasına özen gösterin.



Mavi; uyumluluğu, sakinliği, muhafazakârlığı ve gençliği çağrıştıran bir renk olması nedeniyle özellikle erkekler tarafından, giyilen koyu renkli takımların canlandırılması için, gömlek rengi olarak tercih edilmektedir. Açık mavi, genç ve sportmen; lacivert, profesyonel görüntüsü ile iş kıyafetlerinin aranan renkleridir.

Gri; her tonu tercih edilebilir, ilgi çekiciliği sağlamak için de tamamlayıcı renkler kullanılabilir. Örneğin bayan giyiminde koyu bir griyi canlandıran en uygun renklerden biri "şeker pembesi"dir.

Beyaz; gömlek ve bluzlar için uygundur. Koyu renk bir ceketin altına erkeklerde kırmızı kravat, kadınlarda fular tercih edilebilir.

Koyu renk pantolonun altına koyu renk ayakkabı, açık renk pantolonun altına açık renk ayakkabı giyilmelidir.

Kadınların makyajlarını yaparken sadeliği esas olması, maksimum üç yüzük, ince zarif takılar takması; erkeklerin saat, gözlük, dolma kalem, kravat iğnesi, pantolon askısı, kol düğmesi, kemer, çorap ve ayakkabı seçiminde kaliteyi yansıtan ürünler kullanması önerilmektedir.

Konuşma yapmanız gerekebilecek olan toplantılara giderken elbise olarak parlak ve iri desenli kıyafetlerden kaçının. Çünkü bu tür giysiler çoğu defa uzaktan bile görenleri rahatsız edebilir.

İmajınıza Yatırım Yapın (Gardırop Yönetimi)

Yeni bir elbise alırken üç şeye özen göstermeniz, size yeni avantajlar sağlayacaktır. Bunlar:

Aldığınız elbisenin daha önce aldığınız en az üç şeye uyup uymayacağı,

Üç mevsimde de kullanılıp kullanılmayacağı,

En az üç farklı yerde giyilip giyilmeyecektir.

Bu tür bir alışveriş gardırobunuzun daha da zenginleşmesine ve giyim konusunda daha hızlı karar vermenize yardımcı olacaktır.

Elbiselerinizin temininde daha önce elinizde bulunanları dikkate alarak bir seçim yapmazsanız ayakkabınıza uygun takım elbise veya takım elbisenize uygun gömlek seçmek zorunda kalırsınız. Bu tür seçimlerde ağırlık, küçük parçanın büyük parçaya uyumunun sağlanması yönünde olmalıdır.

Kıyafet, oluşturmak istediğiniz imajın önemli bir parçasıdır. Bunu geleceğe yatırım olarak da görebilirsiniz. Az sayıda da olsa gardıropta kaliteli kıyafetlere yer verin. İndirim sezonları bu yenilemeleri yapmak için bir fırsat oluşturacaktır.

DÜŞÜNCE KUTUSU

Sözlü iletişim akıl, mantık ve düşünceyi; sözsüz iletişim duyguları ve ilişkileri en etkili ifade etme aracıdır.



BAŞKASININ GÖZÜNDE KENDİNİZİ GÖRME, DEĞERLENDİRME VE GELİŞTİRME

1. Arkadaşlarıma beni ilk tanıdıklarında neler düşündüklerini sorup öğrenirim. Bunlar;

.....
.....
.....
.....

2. Benim insanlar üzerinde ilk 4 dakika bıraktığım izlenimi biliyorum. Bu genellikle;

.....
.....
.....
.....

3. Beni diğerlerinden ayıran olumlu/olumsuz özelliklerimi sıralayabilirim. Bunlar;

.....
.....
.....
.....

4. Benim giyim tarzım… (Modern, muhafazakâr, spor vs.)

.....
.....
.....
.....

5. Bundan sonra giyinirken ve satın alırken daha çok dikkat edeceğim hususlar;

.....
.....
.....
.....

6. Daha sık kullandığım renkler;
.....
.....
.....
.....

7. Bundan sonra almayacağım kullanışsız giyim çeşitleri…
.....
.....
.....
.....

8. Benim için zengin gardırobun anlamı…
.....
.....
.....
.....



BÖLÜM 7

HEYECANINIZDAN KORKMAYIN, ONU TANIYIN VE YÖNETİN

"Coşkulu insanlar her insan üzerinde mıknatıs gibi etki yapar."

Şu İşi Konuşmadan Halledemez miydik?

Ertesi gün önemli bir topluluğun önünde konuşma yapmak zorunda olduğunuz için kâbus gördüğünüz oldu mu? Ben, kabız olan, mide kanaması geçiren, tansiyon veya kalp sorunu yaşayan, bayılan, hatta işinden istifa edenleri biliyorum.

Bir iş yemeğinde topluluğa hitap etmek, dernek veya şirketin yönetim kurulunda konuşmak, bir projenin kabulü için yetkili kurullara sunum yapmak gerilimin ötesinde bir eziyet olabilmektedir.

Korkunun fizyolojik belirtilerle birlikte seyretmesi korkuyu tetikleyen ve konuşmacıyı zorlayan bir durumdur. Sağlık problemine dönüşmese de konuşmaktan kaçınan kişilerin çoğunda;

Titreyen dizler, mide yanması, aşırı çarpıntı,

Ağız kuruluğu, yutkunma zorluğu,

Avuç içi terlemesi, yüz kızarması, bayılacakmış gibi hissetme,

Ses titremesi, kekeleme, nefes daralması, gibi belirtiler en sık görülenlerdir.

Sanatçıların ve profesyonel konuşmacıların bu belirtilerden bazılarını sahneye her çıkışta yaşadıklarını söyleyebilirim. Topluluk karşısına çıkması gereken meslekleri icra edenler bu korkularla baş etmesini öğrenemeyenlerden konuşma öncesi yatıştırıcı, alkol, hatta uyuşturucu alanlar olabilmektedir.

DÜŞÜNCE KUTUSU

Araştırmalar, topluluk önünde konuşma korkusunun, sınav, yükseklik ve hatta ölüm korkusundan dahi önde geldiğini ortaya koymuştur. Konuşma öncesi sinirli ve gergin olmayan konuşmacı yoktur. Konuşmacının canlılığı bu heyecana bağlıdır. Bizim de amacımız sizi bu gerginlikten kurtarmak yerine, onu kontrol etmenize yardımcı olmak olacaktır.

Konuşma Korkusunu Ne Tetikler?

Tabi ki düşünceler. Kontrol edilemeyen, otomatikleşen negatif düşünceler. Genel olarak sorguladığımızda en yaygın tetikleyici düşüncelerin;

Söyleyeceklerini unutmak,

Mahcup olmak, beğenilmemek,

Küçük düşmek, olduğunu söyleyebiliriz.

Peki, bunların hiç mi gerçekleşme ihtimali yok? "Hayır" demek yalan olur ancak olma ihtimalini düşünerek (konsantre



olmakla) geçici bir sorunu kalıcı sorunlarınız haline getirirsiniz. Bundan kaçınmak istiyorsanız:

Hazırlık yapmaya (Yapmazsanız mahcup olabilirsiniz.)

Prova yapmaya. (Yapmazsanız söylediklerinizi unutabilir, kontrolü kaybedebilirsiniz.)

Biraz cesarete, (O yoksa cesurmuş gibi davranabilirsiniz, yoksa seyirci karşısında küçük düşmezsiniz belki ama size acımalarını da herhalde istemezsiniz.)

Edindiğiniz tecrübeleri geliştirmeye (Daha iyisini yapabilecekken neden vasat kalasınız.) ihtiyacınız var.

Hazırlık yapmadan konuşma yapmaya kalkan biri bana hep şu Afrika özdeyişini hatırlatır: *Yalnızca bir deli, suyun ne kadar derin olup olmadığını iki ayağıyla anlamaya kalkar!*

Kaygılarınızdan Korkmayın. Faydalanın

"Korkunun ecele faydası yok" derler ama konuşmaya faydası var! Hem, "korku" kelimesinden hoşlanmadım. Buna gerilim diyelim. Bir kere gerilimin normal bir duygu olduğunu bilirseniz ona, yaratıcı, coşkulu ve olumlu davranmaya teşvik eden güçlü bir motivasyon işlevi gördürebilirsiniz. "Hadi oradan!" dediğinizi duyar gibiyim. Aceleci yargılamayın ve kaygılarınıza bir de bu şekilde bakarak yaklaşın.

Zihinsel düzeyde korkunuzu kabul edin

Kaygıları havlayan bir köpeğe benzetebiliriz. Siz kaygılandıkça köpek sesini yükseltip üzerinize yürür. Durup köpeğin gözlerine bakarsanız köpek daha cılız havlar ve durulur.

Kaygı/Korku bedeninizde adrenalin salgılar. Adrenalinin düşüncelerinizde, vücudunuzda ve ruh halinizde yaptığı değiş-

şiklikleri gözlemleyin. Farz edin ki bu etki başkasının vücudunda seyrediyor. Onu izleyin. Kaygının olumsuz etkilerini hissettiğinizde çok değer verdiğiniz birini hatırlayarak derin bir soluk alıp onun ağzından kendi kendinize, kendinizi iyi hissedeceğiniz sözler söyleyin. Buna bir süre devam edin. Genellikle geriliminizi konuşmaya başlamadan önce gittikçe artan bir dozda hisseder, konuşmaya başladıktan birkaç dakika sonra kontrol edersiniz. Size önerdiğim gibi yapmanız, kontrolü daha erken ele geçirmenizi sağlar. Bu da daha konuşmanın başlangıcında yüksek bir güven uyandırma avantajını size verir.

Ön Hazırlık

Yapacağınız hazırlık, korktuğunuz şeylerin başınıza gelmesini % 75 oranında azaltacaktır.

Bu hazırlığın başında zihinsel hazırlık ve olumlu düşünmek gelir. Sonra bilgi, belge ve görsel malzemelerinizin sunuşu sırasını, detaylarını defalarca hayal gücünüzle, en az bir defa da sesle (mümkünse sunum ortamında) aşağıdaki kılavuz bilgiler ışığında tekrar ederek gözden geçirin.

Başarı bu ayrıntılarda gizlidir;

- Sunuşunuza katılacakların öğrenmek isteyebilecekleri soruları ve cevapları gözden geçirin.
- Sunuşunuzda kullanacağınız malzemeleri gözden geçirin. Bunlar görsel ve işitsel malzemelerinizin kullanım sırasını ve birilerinden yardım alacaksanız bunun şekli, yöntemi vb. hazırlıkları kapsayacaktır.
- Sunuşun süresini göz önünde bulundurarak ayna karşısında prova edin. Gerçek sunuşunuz % 25 daha uzun sürecektir.
- Gerekli donanımınız varsa sunuşunuzu teybe, tercihen videoya kaydedin ve baştan sona en az iki kere dinleyin/izleyin.



- Sunuş zamanının % 15'ini girişe, % 75'ini açıklamaya, % 10'unu da sonuç veya sorulara ayırabilirsiniz.

Tabi provaya başlamadan önce kendinizi iyi hissetmeniz ve başarıya programlanmanız, beyninizi olumlu düşüncelerle beslemeniz önemli. Yoksa kaygı girdabına girer, olmayacak hatalar yapar ve provayı da ayrı bir stres olarak yaşarsınız.

Nefes egzersizleri yapın.

Beynimiz vücut ağırlığımızın % 3'ünü oluşturduğu halde aldığımız oksijenin % 20'sini tüketir. Gerilim anında istemsiz kasılmalarımız nefesimizi tutmaya veya kesik kesik nefes olmaya sebep olur, bu da yeterli oksijenin beyne gitmesini engellemektedir. Gerilim sırasında yapabileceğiniz basit nefes egzersizleri;

- Ayaktaysanız oturun, oturuyorsanız uzanın.
- Gözlerinizi kapatarak bir süre dikkatinizi nefes alışverişinizi izlemeye verin.
- Aldığınız nefesi normalden daha derin alın ve içinizden "3–2–1" diye sayın. Sonra nefesinizi yavaş yavaş vermeye başlayın, "1–2–3–4–5–6…" diye saymaya başlayın. Bu işlemi zamanınız varsa birkaç dakika, yoksa en az 3 kez yayın.

Sunuşunuza zihinsel tekrarlarla hazırlanın.

Hazırlığınıza ve sunuşun niteliğine göre birkaç gün önce, sunuştan bir gün önce ve sunuş öncesi rahat bir koltuğa oturup tercihen klasik bir müzik eşliğinde sunuşunuzu hayal gücünüzle gerçekleştirin. Bu sandığınızdan daha kısa sürecek ve olumlu hayallerinizin etkisi sunuşunuzda da etkili olacaktır.

- Sunuş için bir metin hazırladıysanız provalarda bunları sesli okuyabilirsiniz, ancak bu metni sunuş sırasında yanınız-

da bulundurmayın. Yazdığınız cümleleri okumaya başlamanız sunuşta daha etkili olacaktır. Sunuş sırasında bu metin kendi ifadelerinizi kullanmanızı bloke edecek ve güveninizi zedeleyecektir.

Katılımcılar içinde bu sunumu sizden daha iyi yapacak kimsenin olmadığını düşünün. Yaptığınız hazırlığı bire bir uygulamak yerine katılımcının ihtiyaç ve beklentilerini izleyerek esnek davranın. Anlatamadığınız veya eksik anlattığınız yerler için kaygılanmayın; katılımcılar ne anlatacağınızı bilmedikleri için bunları fark etmeleri çok zordur. Hedefiniz; sunumunuzu doğru bilgilerle, akıcı bir üslupla, onları sıkmadan hatta eğlendirerek az ve öz ifadelerle kendinizi yansıtarak gerçekleştirmek olsun. Bunu başardığınız an, sanatçıların sahne tozu olarak tanımladıkları ve yutulduktan sonra alışkanlık yapar sözüyle ne demek istediklerini daha iyi anlarsınız. ALKIŞLAR…

Pratik Yaparak

Elinde, kutusu hemen hemen boyu kadar olan bir keman taşıyan dokuz yaşlarında bir çocuk Ankara'nın Sıhhiye semtinde yürürken, yoldan geçen bir adamı durdurarak sordu: "Affedersiniz amca! Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası binasına nasıl gidebilirim?" adam hevesli çocuğa cevap verdi: "Pratik yaparak evladım, pratik yaparak!"



HEYECANINIZI TANIMAK VE YÖNETMEK İÇİN KİŞİSEL GELİŞİM VE DEĞERLENDİRME

	Kendinize Puan Verin									
	Nadiren			Bazen			Genellikle			
Kaygı ve korku arasındaki farkı ayırt edebiliyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Konuşmalarıma yazarak hazırlanıyor, ancak bunları sunuşta olduğu gibi kullanmıyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Provalarımı dinleyici bulamazsam ayna karşısında yapıyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Hazırladığım sunum malzemelerini özümsemiş olarak kullanıyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sinirli, sıkıntılı halimin olumsuz etkilerinden nefes alıştırmaları ile korunuyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Toplam sunuş süremin % 15'ini girişe, % 75'ini açıklamaya ve % 10'unu finale ayırıyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Katılımcıları beni yargılayan değil destekleyen ve paylaşmak açık olarak görüyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Kendimi hayalimde yaptığım işi çok iyi yapan biri olarak canlandırabiliyorum. (Şu anda deneyin. Zorlanıyorsanız bunu kolayca yapıncaya kadar sık sık devam edin.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sunuş öncesi veya sunuş sırasında olumsuz duygularıma yoğunlaşmıyorum. Bunlar;	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
....										
Sunumuma görüş veya tecrübeleri ile katkıda bulunabileceğim yakınlarımın desteğini alıyorum. Bu kişiler;	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



BÖLÜM 8

KONUŞMAYA BAŞLAMAK

"Akıllı insan düşündüğü her şeyi söylemez, fakat söylediği her şeyi düşünür."

Aristoteles

YAP/YAPMA

İlk izlenimin önemine dikkat çekmiştik. İyi bir başlangıç yapmak, dinleyicilerin etkilenecekleri bir sonuçla sunumunuzu bitirme şansınızı artıracaktır. Bugüne kadar 5.000'in üzerinde sunuş izledim. Başarılı olabilecek sunuşların kötü başlangıçlarla nasıl mahvedildiğine pek çok kez şahit oldum.

Özür Dileyerek Başlamayın

Heyecanlı olabilir, o gün havanızda olmayabilirsiniz, nedeni ne olursa olsun özür dileyerek başlamanız konuşmanızın çe-

kiciliğini kaybettirir. Belki özre neden olan şeyi bir espri konusu yapabilirsiniz. Amerika, Kuzey Irak'ta görev yapan Türk askerlerine esri muamelesi yaptığı için günlerce kamuoyunu meşgul etti. Buna rağmen Amerika özür dilemedi ama üzüntülerini dile getirdi!

Hazırlıksız Olduğunuzu İtiraf Ederek Başlamayın

Hazırlıksız olabilirsiniz. Bunu dramatikleştirip dinleyicilerin tenkit gözlüklerini takar ne kadar hazırlıksız olduğunuzu görmelerini kolaylaştıracak kozu kendi elinizle onlara veriyorsunuz. "Söyleyeceğim laflarla aslında sizi oyalayacağım" demeye getiriyorsunuz bu açıklamanızla. Hazırlıklı olmadığınızı siz biliyorsunuz ve akıllı bir sunuşla bunu pek az kişi öğrenebilir.

Olumsuz Bir İzlenim veya Tenkitlerle Başlamayın

Bir şeyler ters gitmiş olabilir. Canınızı sıkan bir durumun hemen sonrasında konuşmaya çıkabilirsiniz. Sebebi ne olursa olsun ruh halinizi davranışlarınıza yansıtmanız bütün dinleyicileri kasvetli hale sokacaktır. Haklı olabilirsiniz ama bu haklılığınız müşteriyi üzmemelidir.

Mikrofonu Denemeden Başlamayın

Sizden önce konuşan birinin mikrofondaki sesini dinleyemediyseniz ve salona gelen dinleyicilerden önde de mikrofonu test etmediyseniz, sesinizi arka tarafta oturanların duyamaması ihtimali var demektir. Bu durumun dakikalar sonra anlaşılmasına neden olmamak için "Sesimi en arkada oturan arkadaşlarımız rahat duyuyor mu?" diye sorun. Bir ayar gerektiriyorsa bunu başta yaptırmış olursunuz.



Konuşmaya Hemen Başlamayın

Çok defa gözlerini açmış ne söyleneceğini sabırsızlıkla bekleyen bir dinleyici ile karşılaşmayacaksınız. Mikrofonu elinize alır almaz hemen konuya girmeniz ve konuşmayı sürdürmeniz hazırlıksız dikkatlerin sizin üzerinize yoğunlaşıncaya kadar ipin ucunu kaçırmalarına neden olur. Bundan sonra da kötü bir izlenim sürecine sürüklenirsiniz.

PÜF NOKTASI

Çekici bir başlangıç, derhal dikkati üzerinize çekecektir. Bu başlangıç korkutucu gelebilir ancak istediğiniz etkiyi oluşturmanız dinleyicilerin gözünde yüksek bir kredi ile başlamanızı sağlayacaktır. Bu da ancak sıra dışı, özgün bir yaklaşımla olur.

Televole Kültürünün Prim Yapmasının En Önemli Nedeni Merak!

Merak öyle bir şeydir ki ona karşı ilgisiz kalacak kimse yoktur. Dinleyicilerin dikkatini çekip istediğiniz noktaya kilitleyebilirsiniz. Tabi bu nokta konunuz olmalı.

Soru Sormanın Şaşırtıcı Etkisi

Söze soru ile başlamak dinleyicilerin söz söyleyen kimse ile beraber düşünmelerini ve onunla iş birliği yapmalarını sağlar. Topluluğa sorduğunuz soruyu birkaç saniye sessiz kalıp tekrar ettiğinizde, dinleyicilere sorunun cevabını düşünme fırsatı tanıyarak onların dikkatini istediğiniz şeye çekme fırsatı bulacaksınız.

Neden Siz?

Konunuza vakıf olmayan bir kitle, muhtemelen sizi de tanımıyor demektir. İşte bir taşla iki kuş vurma fırsatı. Konunuzun

ilginç gelebilecek bir yönünden bir hikâye ile giriş yaptığınızda dinleyiciler hem sizin hakkınızda hem de anlatacağınız konu hakkında temel bilgilere vakıf olacaklardır.

Beşikten Gelen Alışkanlık, "Öykü veya Anekdotlar"

Öykülerden hoşlanmayan çocuk var mıdır? (Varsa istisna olmalı.) Öykü ve anekdotlardan yetişkinler de hoşlanır. Gerçekçi, yaşanmış, sizin başınızdan ya da onların da tanıdığı kişilerin başından geçmiş ve sonunda hayret edecekleri veya güleceklerinden emin olduğunuz öykü veya anekdotunuzu dramatikleştirerek anlatın. Bunu en başta yaparak konunuzla ilişkilendirmeniz güçlü bir "*Başlangıç Etkisi*" yapacaktır.

Göstereceklerinizin Anlatacaklarınıza Güç Katar

"Bunun ne olduğunu biliyor musunuz?", "Elimdeki harita, deprem olması halinde sokak sokak, binaların muhtemel hasarlarını gösteriyor.", "Bu yapma bir beyindir… Ve sizinki ile hemen hemen örtüşen gerçek büyüklüğe sahiptir." Vb.

Binlerce Güzel Söz Arasında İşinize Gelen Mutlaka Çıkacaktır

Güzel bir sözle, hele tanınmış bir insana aitse anlatacağınız konuların ana mesajlarını içeriyorsa kısa, öz ve etkili bir giriş yapma fırsatı bulursunuz. Aynı sözü konuşmanızı bitirirken tekrar kullandığınızda, birçok bilginin üzerine daha iyi oturacağı için sonuçta "Demleme etkisi" de yapacaktır.

BUGÜNKÜ DERSİMİZ ANOTOMİ VE KONU MANKEN KIZIMIZ BİZE YARDIMCI OLACAK

Dinleyicilerle yaşadığınız ilginç bir diyaloga atıfta bulunarak başlayın.



Bunun ilginç olması ve dinleyenleri eğlendirecek nitelikte olması halinde dinleyicilerle aranızda sıcak bir ilişkinin başlaması sağlanacaktır.

Dinleyicileri çok ilgilendireceğini düşündüğünüz bir bilgi ile onları konuya bağlayın.

Mesela istatistiksel bilgiler doğrultusunda gelecekteki kararların nasıl verildiği ile ilgili örnek vermek için "Hayat sigortaları hesaplarına göre, kaçar yıl yaşayacağınızı biliyor musunuz? Onlar milyonlarca tecrübeye dayanarak bugünkü yaş ile seksen sayısı arasında çıkan rakamın üçte birinin bugünkü yaşınıza eklemesiyle muhtemel ölümünüzü hesaplarlar. Sağlık muayenesinden geçerek bu rakam (+), (-) % 8 artabilir veya azalabilir." Dediğinizde birçoğunun ilgilenip bu hesabı yaptığını görebilirsiniz.

İYİ BİR BAŞLANGIÇ İÇİN KİŞİSEL GELİŞİM VE DEĞERLENDİRME

	Kendinize Puan Verin		
	Nadiren	Bazen	Genellikle
Konuşmalarıma asla özür dileyerek başlamam. (Nasıl başlarsınız?)	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10
.....			
Oradaki bir eksikliğe dikkat çekerek başlamam.	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10

Mikrofon kullanılacaksa denenmiş olmasını sağlarım. (Bunu ne zaman yapacak, kime denettireceksiniz?)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
.....										
Hazırlıksız konuşmalarımda bunu dinleyicilere hissettirmemeyi başarırım. (Sözcükler ağzınızdan süzülerek çıkar.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Hemen konuya girecek şekilde başlamam. (Nasıl ısınıyor sunuz?)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
.....										
İnsanların ilgisini çekecek bir nesneyi, konuşmanın bir yerlerinde kullanırım. Bunlar:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



.....										
.....										
.....										
.....										
.....										
Konumla ilgili güzel söz, anekdot, hikâye, atasözü mutlaka kullanırım. (Fıkra, hikâye kitaplarınız var mı? Zaman zaman okuyor musunuz ?)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
.....										
.....										
.....										
.....										
.....										
Soru sormanın etkisinden yararlanırım. Genellikle şunları soruyorum:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
.....										
.....										
.....										
.....										
.....										

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Her düşündüğümü söylemem, ancak her söylediğimi düşünürüm. (Pratikte uygulaması zor. Zaten insanın başına ne geliyorsa ya dilinden ya belinden…) İnsanlar sizi yargılarlar, fakat bıraktığınız izlenimin sorumluluğunu üstlenirseniz, bu yargılamanın niteliğini ve sonucunu kontrol edebilirsiniz.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



BÖLÜM 9

SÖZSÜZ İLETİŞİM VE BEDEN DİLİ

"Konuşmasını öğrenmek iki yılımızı alır. Sunmasını öğrenmek ise altmış yıl."

Çerkez Atasözü

"Kelimeler cama benzer; görmeye yardım etmedikleri zaman görüşe engel olurlar."

Joseph Joubert

Bastırılmış bilinç dışı malzeme, beden aracılığı ile dışa vurulur. "Duruşundan hiç hoşlanmadım", "Bakışını sevmedim.", "Bir görüşte ısındım.", "Ben onu gördüğüm an işe yaramaz olduğunu anlamıştım." gibi değerlendirmeler, o kişi ile gelişecek iletişimin temelini oluşturur. Sözlü iletişimde ses sistemimiz "gönderici" olarak görev yapmaktadır. Sözsüz iletişimde vücut dilimiz, jestler, mimikler, oturuş, duruş gibi çeşitli tavırlar "gönderici" olarak kendini ortaya koyar. İnsanlar arası iletişimde bi-

reyin duruma ilişkin değerlendirmelerini taşıyan bu aracılara "sözsüz mesajlar" denir. Sözsüz mesajlarla taşınan bu anlatım biçiminde de "sözsüz iletişim" denir.

Nasıl Yorumlanır?

Teknik açıdan bakıldığında birisinin "algılama yeteneğinin" veya "Sezgilerinin" kuvvetli oluşundan her bahsedişimizde aslında o kişinin başkalarının sözel olmayan işaretlerini okuma ve bu işaretleri sözel işaretlerle karşılaştırma yeteneğinden bahsederiz. Hayatın kendisini "insan sarrafı" yaptığını söyleyen birinin vurguladığı şey de budur.

Temel davranışların çoğu dünyanın her yerinde aynıdır. İnsanlar mutluyken gülümserler, üzgün veya kızgınken kaşlarını çatarlar. Kafa sallama neredeyse evrensel olarak 'evet' veya onaylama anlamına gelir.

Sebeplerini her zaman açıklayamasak bile davranışlarımızın anlamları vardır. Bu anlamların bir kısmı doğuştan (Gülümseme, dokunma, kaş çatma vb.), bir kısmı ise toplumsal ve kültürel çevremizin etkisiyle şekillenir. (El sıkma, oturuş, selamlaşma vb.)

Sözsüz İletişimin Özellikleri

Vücut dilini öğrenerek gerektiği şekilde hareket etmek eskiden tiyatro ve film oyuncularının işiydi. Günümüzde iletişim içinde bulunan herkesi ilgilendiriyor. Dürüst olmayan birinin vücut dilini kendini ele vermeyecek şekilde eğitmesi mümkün olsa da bu, çok uzun eğitim ve çabaların sonucunda gerçekleşir. İletişimde yüzlerce mesaj alışverişi söz konusudur. Mesaj gönderenin tüm çabalarına rağmen akıllı bir yorumcu söz, ses ve vücut mesajlarındaki halkalardan biri veya birkaçı uyumsuz-



sa, bunu anlayacaktır. Mevlana'nın "Ya göründüğün gibi ol ya da olduğun gibi görün." İfadesinden yola çıkarak insanın değişme çabasından ziyade gelişme çabası içerisinde olması ve vücut dilini mesaj alışverişlerindeki kodları çözme bilincini arttırması için kullanması gerektiği görüşündeyim.

Sözsüz İletişimde 8 Anahtar Bilgi

1. Suskunluğunuzu Konuşturun

Sizi kelime bombardımanına tutan bir konuşmacıdan hoşlanır mısınız? Susmayı iletişimin önemli bir parçası olarak görün. Önemli mesajlarınızın arkasında kısa suskunluklarla ara verin. Ortaya sorduğunuz soruların cevabını hemen vermeyin. Bekleyin. Soru üzerine düşünme fırsatı oluşsun. Onlara kendi akıllarından geçen sözcükleri görme, dinleme, düşünme ve hayal kurmaları için fırsat verin. Ne kadar fazla konuşursanız, dinleyicileriniz o kadar az hatırlar.

İNSANLARA HİÇ GÜVENİM KALMADI DOKTOR BEY, HERKES İYİ NİYETİMİ SÖMÜRÜYOR.

2. Duygu ve Coşkuları Gizlemeyin, Aksine Teşhir Edin!

Sözcükler genelde içerik bilgisi taşırlar, sözsüz iletişim ise, duygusal bilgiyi dışa vurur. Bir malı ne satar? Duygular her zaman ikna edici hatiplerdir. Bir ürün olduğu gibi satılırken, bir düşünceyi duygu satar. Eğer yaptığınız bir işe duygu katmazsanız sonuç alamazsınız. Peki, toplum önüne çıktığımızda biz ne yapıyoruz? Duygularımızı gizliyoruz. Heyecan, istek, mutluluk ve paylaşmaya hazır olduğunuz yüksek bir enerji ile çıkın toplum önüne. Diğer hazırlıkları yaptığınızı düşünürsek istediğiniz sonucu bu şekilde garantilersiniz.

3. Kendinizi Ne Kadar Paylaşırsanız Onlar da Sizi Kendilerine O Kadar Yakın Hissederler.

Birinin sizi kendine yakın hissetmesi sizin onları ne kadar kendinize yakın hissettiğinizle ilgilidir. Resmi bir üslup, kürsü arkasında konuşma, kâğıttan okuma, nutuk çeken bir tarz ortam gereği veya ruhsal durumunuzla ilişkili olabilir ancak kendinizi işe katmadığınız (gizlediğiniz) konuşmalar dinleyici ile sıcak, samimi bağlar geliştirmez. Çünkü sözsüz diyaloglarınız, karakterinizle ilgili birçok veri içerir.

4. Sözel İçeriği Aynı Olsa da Üslup Bazı Kelimeleri Farklı Mesajlara Dönüştürebilir.

Her zaman 'hayır' hayır anlamına gelmediği gibi 'evet' de evet anlamına gelmez. Ses vurgusu, tonlama, bakışımız, duruşumuz sözel mesajımızın anlamını değiştirir. Konuşmanızın uzayacağını anlayıp "Bir 15 dakika daha dinlemenizi rica etsem sakıncası var mı?" diye sorduğunuzda sessizlik oluyor veya "Tabi buyurun!" diye nezaket gayreti güden bir ses tonu ve istemsiz bir gülümsemeyle yanıt geliyorsa bunun anlamı gerçekte 'HAYIR'dır. Sorunuz karşısında yüksek bir alkış koptuğunda bunun yanıtı 'EVET'tir.

5. İnsanlar Gördüklerine İnanır.

"Bir resim bin kelimeye bedeldir." Sözü herhalde bunu vurgulamaktadır. Dinleyiciler bazen konuşmacının pembe tablolar çizmesine o kadar çok odaklanmıştır ki, bile bile söylenen (duyulmak istenen) yalanlara alkış tutulur. Politik konuşmalarda gerçeği konuşmayan konuşmacıyı pembe hayallerine hitap etmesi nedeniyle vatandaş alkışlar. Hâlbuki ben asla cehennemden söz etmem. Yalnızca gerçekleri söylerim, onlar da bunun



bir cehennem olduğunu düşünür. Gerçeği gösterirken güveni sarsmamanın yolu da budur.

Sezgilerimiz ve deneyimlerimiz bir suskunluğun, bir bakış atışın ya da bakışları kaçırışın bize sözler kadar, çoğu kez onlardan daha çok güvenilir mesajlar sunduklarını öğretmiştir. Buna bağlı olarak, genelde hepimiz sözsüz iletişim biçimlerini, sözlerimizi destekleyecek ve pekiştirecek biçimde kullanmaya çalışırız.

6. Kültürel Farklılıklar Dikkate Alınmalıdır.

"Roma'da bir Romalı gibi giyiniş Romalı gibi davranılması gerekir." Görüşü ikiyüzlülükten ziyade kendi kültürümüzden farklı bir ortamda örf, adet, görenek vb. yaşam biçimi hakkında bilgi sahibi olmadan konuşmamak gerektiğini vurgular. Doğu kültüründe göz kaçırma edebi, Batı kültüründe güveni gösterir. Kahkaha ile gülmek sevinç, mutluluk, komik bulma gibi evrensel duyguları yansıttığı halde bazı çevrelerde "Çok gülenin çok ağladığı"na inanılır.

7. Ne Söylediğiniz Nasıl Söylediğinizle İlişkilendirilir.

Ne kadar samimi olsak da her insan ara sıra olduğundan farklı görünmeye çalışır. Kişi bunu o anki gerginliğini saklamak veya daha güçlü görünmek adına yapabilir. Kızdığınız zaman ses tonunuz, yüz ifadeniz, beden duruşunuz değişebilir. "Ben" ifadelerini sık kullanan ve kendisini ön plana çıkararak bilgisini, tecrübesini vurgulayan ya da "Yorgun değilim.", "Çok alçak gönüllüyüm." Gibi ifadeleri kullanan bir insan, dinleyende genellikle bunun tersi izlenim bırakır. Bu tür çelişkilerde beden, sözünüzü doğrulamaz ve negatif elektrik verir.

8. Yargılamanız İçin Deliller Tek Başına Yetersiz Kalabilir.

Rahmetli *Vehbi Koç*'un şirketine alacağı elemanları kendi seçtiği dönemde işe almayı düşündüğü kişiyi yemeğe davet edip yemekteki tutumunu gözlediği aktarılır. Gevşek ve isteksiz yemek yiyorsa hırsı olmayan ve tembel biri olarak yorumlamaktaymış.

Vücut dilinin her harekete bir yorum getirme çabası olsa da bunların bir veya birkaçına bakıp, kişinin karakter yapısını yorumlayarak sonuç çıkarmak doğru değildir. Dinleyicinin gözünü kaçırması, önündeki kâğıda anlamsız çizgiler çizmesi, size karşı iyi duygular beslemediğini düşündürebilir. Belki de sizi dinlemek için arzulu biridir ancak bir gece önceki yorgunluğunu gizleme mücadelesi veriyordur. Önerimiz şu ki vücut dilini kişinin iç âleminin sinyalleri olarak alın; farklı zamanda gözlem yapmayı bekleyin ve anında karar vermeyin.

Bazı büyük konferans ve toplantı salonlarında sahnede bir kürsü bulunur. Bu kürsüyü süs olarak kenara kaldırın. Mikrofon veya notlarınızla sizi kendisine hapsetmesine müsaade etmeyin. Kürsü arkasında birkaç dakikadan fazla süren konuşma bütün konuşmayı silip süpürür. Tabi sizi de!

Duruş/Hareket

PÜF NOKTASI

Hasta bir adam gibi davranırsanız hastalanırsınız. His ve hareket birbirini tetikler. Hareketler iradenin kontrolü altında olsa da hisler değildir. Ancak hareketlerinizi kendine güvenen, bir koşuya katılacak güçlü ve önemli bir adam gibi eğitirseniz duygularınızı da kontrol edebilir, kaygıyı coşkuya çevirebilirsiniz.



Gergin, sinirli ve güvensiz konuşmacı hemen kendini belli eder.

Siz ne söyleyeceğinizi düşüne durun. Dinleyiciler sizin hakkınızda ilk izlenimi görüntünüzden ve duşunuzdan edinir. Üstelik ilk izlenimi değiştirmek için hiçbir zaman ikinci bir fırsatınız olmaz.

Konuşmada sözden daha etkili olan; söylemek istediklerinizi ne kadar istekli, canlı ve samimi söylediklerinizdir.

Bunun için bedeninizin tümünü göstermeli, mümkün olduğu kadar kürsü, masa gibi araçlarla perdelememelisiniz. Kürsüye davet edildiğinizde hareketleriniz canlı olmalı ve pozitif heyecanınızı yansıtacak bir sesle konuşmaya başlamalısınız.

a. Hazır Duruş

Ayakta sunum yapma imkânınız varken mutlaka ayakta sunum yapmayı tercih edin. Kollarınızı rahat bırakın ve ellerinizi sinirli sinirli hareket ettirmeyin. Baş ve bedenin üst tarafı dik, omuzlar rahat bırakılmalıdır. Oturmak zorunda kaldığınız zamanlarda koltuğunuza kaykılmayın; elleriniz, varsa masa yoksa koltuk üzerinde biraz öne doğrulmuş olsun, ayaklarınız birbirine paralel yere bassın. (Bu size çok şekilsel gelebilir, zamanla alışıp bu şeklin güvenli ruh halini kazanırsınız.)

b. Hareket

İzleyenleri uyutmak istemiyorsanız kendinizi kürsü arkasına asla hapsetmeyin ya da sahnenin bir köşesine kilitlemeyin. Hareketleriniz çok sık olmayacak şekilde sahnenin bütününü kullanın, zaman zaman da dinleyicilerin arasına girerek arka ve orta kesimde kalmış kişilerle göz teması kurun. Bunu gerçekleştirebilmeniz için oturma düzeninin ve geçiş aralıklarının önceden ayarlanmış ve mikrofonunuzun kablosuz olması gerekmektedir.

c. Beden Yönü

Bedenin üst yarısının ve ayakuçlarının dönük olduğu yön, kişinin ağzından dökülen kelimeler ne olursa olsun, gerçekte zihinsel ve duygusal enerjinin dönük olduğu yöndür. Ürettiğiniz dinamik enerjiyi böylece katılımcıya yöneltmiş olursunuz.

d. Mesafe

Mesafe, dinleyici yoğunluğuna göre ayarlanmalıdır. Dinleyicilerin burun diplerine kadar girip konuşmanız onları rahatsız edebileceği gibi mesafenin gereğinden fazla açık olması da iletişim kopukluğuna ve paylaşım eksikliğine sebep olur. Ben, belli bir sahne alanımı muhafaza ederken arada bir dinleyicilerin arasında dolaşmayı tercih ediyorum.

Jestler

Beden dili jestlerle ve mimiklerle gerçekleşir. Yüz kaslarının bir anlam ifade eden ya da bir anlam yaratmak için kullanımı sonucu oluşan yüz ifadelerine mimik; baş, el-kol, ayak-bacak hareketlerinin ya da bedenin tümünün kullanımına jest denir.

Hiç elleriniz bağlıyken konuşmak zorunda kaldınız mı? Telefon görüşmelerinde olduğu gibi karşıdaki insan bizi görmese bile el ve kollarımızı kullanarak kendimizi daha iyi ifade ettiğimizi düşünürüz. Eller, insanın kendini ifadesinde en duyarlı organlardır. MIT Üniversitesi'nde yapılan bir araştırma, el hareketlerinin söylenenleri desteklememesi durumunda dinleyicilerin anlatılanların önemli bölümünü anlamadıklarını ortaya koymuştur. Bir kişinin duygularını öğrenmek istiyorsanız, yapabileceğiniz ilk şey onun mimiklerini izlemektir. Heyecan, istek ve canlılığımızı jestlerimiz olmadan gösteremeyiz. Hâlbuki topluluk önüne çıkan amatör konuşmacılar en doğal jestlerini bile



kısıtlar, nefeslerini tutar, kaskatı kesilir, sonra da ellerini kollarını ne yapacaklarını şaşırır, parmaklarıyla oynar veya ellerini ceplerine gizlerler.

"Futbolda nasıl olsa eller ve kollar kullanılmıyor, onları bağlayalım hata yapmasınlar." Görüşümü futbol federasyonu uygulamaya koysa nasıl bir manzara çıkar merak ediyorum.

Jestler de amacına ve yapısına göre üç'e ayrılır:

a. Vurgulayıcı Jestler

Atatürk'ün "Ordular hedefiniz Akdeniz… İleri!" sözünü söylerken çekilmiş bir fotoğrafı var. Kolunu ve elini hedef istikamete uzatarak yapmış olduğu bu hareket 'vurgulayıcı' jesttir. Trafik polislerinin ellerini omuz hizasında dik kaldırıp avuçlarını karşıdaki kişiye göstererek "DUR" demesi yine 'vurgulayıcı' jest kapsamındadır.

b. Görüntüleyici Jestler

Sevinç ve mutluluğunuzu ellerinizi birbirine kavuşturarak göğüs hizasına yaklaştırmanız, bir konu ile ilgili üç kural açıklıyorsanız yeri geldikçe parmaklarınızla göstermeniz ya da bir şeyin ne kadar büyük olduğunu göstermek için kollarınızı açmanız görüntüleyici jest sınıfına girer. Karşınızdaki kişiye iletmek istediğiniz mesajı destekleyen bir görüntü verdiğiniz için de bu jest önemlidir.

c. Kişiye Özgü Jestler

Yerinde yapılan jestlerin önemi kadar, gereksiz veya abartılı yapılan jestler de dinleyenleri olumsuz etkiler. Burun karıştırmak, saçı düzeltmek, eli sıkça yüze götürmek ya da çok sert hareketler yapmamak gerekir. Birçok kişi bu hareketleri bilinçsizce yaptığı için bunları yapmama konusunda da kontrollü olmaz.

"Sıcak bir gülümseme görsel bir diyalogun en güçlü tetikleyicisidir."

Yüz İfadesi

Konuk olduğum televizyon programlarında dikkatimi çeken bir şey var. Kamera çalışırken sevecen, canlı, güler yüzlü ifadeleri reklâm aralarında birden değişiveriyor. Suratlar asılıyor, yerine sanki başka biri geliyor. İnsanlık hali! "Bir öyle bir böyle!" diyeceksiniz ama bunu birkaç saniyede yaşamak gerçekten şaşırtıyor insanı. Herhalde profesyonellik dedikleri bu olsa gerek! Yüzümüz, vücudumuzun en anlamlı yeridir, yüz ifadesi birçok detay yansıtır. Donuk ve değişmeyen bir yüz ifadesi dinleyicileri konuşmacıdan soğutur. Televizyonlarda özellikle yakın çekimde ve izleyicilerin az olduğu toplantılarda yüz hatlarınız detaylarıyla görülür. Üzüntü verici bir olaydan bahsederken tepkisiz bir yüzle ne kadar inandırıcı olabilirsiniz ki? Sosyal psikologlar değişen yüz ifadelerinden 250 bin farklı anlam çıkartabilmişler. Daha ağzınızı açmadan yüzünüz konuşuyor.

Yüz ifadelerinizi konuşmalarınızı destekleyen bir hale getirmek için birkaç öneri:

a. Haberleri Farklı bir Gözle İzleyin

TV Ana haber bültenlerinde spikerlerin okudukları haber metninin içeriğine göre takındıkları yüz ifadesini dikkatlice izleyin. Zaman zaman televizyonun sesini kısarak konuşmacının yüz ifadesinden birazdan görüntülerinin verileceği haber metninin içeriğini tahmin etmeye çalışın.

b. Gülümseyin

Eski bir Çin atasözü "Gülümsemesini bilmeyen dükkânını açmasın." Der. Sunuşlarda yaşanılan gerginlik yüz ifadenize



mutlaka yansıyacaktır. Bu nedenle gülümseme daha da önem kazanır. Her gün ayna karşısında kendi kendinize gülümseyerek bir şeyler anlatın. Çalışma masanızda açık bir ayna bulundurun. Ev ve iş yerinizin değişik bölümlerine gülümseyen bir sembol asın. Asık bir suratın birçok kişiyi rahatsız ettiğini biliyorum ama gülümseyen bir yüzden rahatsız olan sağlıklı insanlara rastlamadım.

Uyumlu Beden Dili

Bir insan doğruyu söylediği halde sizi ikna edememişse bunun muhtemel nedeni beden dili ile sözün senkronize olmamasındandır. Mevlana'nın "Ya olduğun gibi görün ya da göründüğün gibi ol." Sözü, beden dilinin insanı ele veren masajlar iletiğini ve bu mesajların söz sahibini yalanlayabileceğini vurguluyor. Yine "Ayinesi iştir kişinin lafa bakılmaz" sözü davranışların içerdiği güçlü mesajların sözlerden daha etkili olduğunu vurguluyor.

Zaman zaman konuşma aralarında bilinçli sessizlik oluşturmak, o arada söylenecek sözlerden daha etkili olabilmektedir.

"Yok, hayır. Ben ağzın yalan söylediğine inanırım, Ama gözler ı-ıh. Doğrudan bir erkeğin gözüne bakarım, o istediği kadar gizlemeye çalışsın, hatta kendisi bile farkında olmasın, derecesini bile anlarım!"

Cemil İpekçi

(Ayşe Arman'ın röportajında "Siz küt diye anlar mısınız? Gay olduğunu düşündüğünüz ama yanıldığınız insanlar olur mu?" sorusuna Cemil İpekçi'nin verdiği yanıt.)

Göz Teması (Şart mıdır?)

a. Dinleyen Fark Edilmek ve Görülmek İster.

Yakın tarihte 50 kişilik bir gruba bir sunum yapılırken konuşmacı bilinçli olarak salonun sol tarafında oturanlarla göz iletişimine girdi ve sağında oturanlarla göz iletişiminden kaçındı. 60 dakikalık sunum sonunda konuşmacıyı değerlendiren anket uygulandı. Anketler sağ ve sol grupta oturanlar olarak ayrı ayrı toplandı. Bir grup konuşmacıyı ilginç ve sürükleyici bulurken, diğer grup sıkıcı ve etkisiz buldu. Konuşmacıyı sıkıcı ve etkisiz bulan grup hangisi dersiniz? Tabii ki sağ grup! Eğer dinleyicilerinizle göz temasını keserseniz onlarla ilgilenmediğinizi göstermiş olursunuz, onlar da sizinle ilgilenmezler.

Lise yıllarında öğretmenimiz sınıfa bir soru sorduğunda onun özellikle, parmak kaldıranlara değil de gözünü kaçıranlara söz verdiğini hatırlıyorum. Göz kaçırma günümüzde nezaketsizlik, güvensizlik, ilgisizlik, çekingenlik, bir şeyler gizleme anlamına gelmektedir. Konuşmacının göz kaçırması kabul edilebilecek bir davranış değildir. Dik dik, karşınızdaki kişiyi taciz edecek düzeyde bakılmaması gerektiğini de hatırlatmamıza gerek yoktur sanırım. Göz teması ile ilgimizi, aşkımızı, hoşnutsuzluğumuzu, sıkıntımızı, kibrimizi, hatta öfkemizi gösterebiliriz. Duygularımızı gözlerimizle ifade ederiz.

İzleyicilerle Göz Teması Kurarak;

- Geri iletişim alabilirsiniz. (Sizi beğenip beğenmediklerini, sıkılıp sıkılmadıklarını, sözlerinizi inandırıcı bulup bulmadıklarını veya size sormak istedikleri bir soru olup olmadığını kolayca anlayabilirsiniz.)
- İlginizi hissettirebilirsiniz. (Onlara odaklanarak konuşmanın önemini artık biliyorsunuz. Bu ilgiyi onlara göstermenin en etkili yolu göz temasıdır.)



- Kendinize güveninizi gösterebilirsiniz.
- Dinleyicileri canlı tutarsınız. (Her an kendisiyle göz teması kurulacağını düşünen dinleyici daha uyanık dinler.)

b. Göz Göze Gelmekten Neden Çekiniyoruz?

Sinirli, huzursuz veya güvensizseniz, bu durumda göz göze gelmek ister misiniz? Konuşmacının göz temasını güçleştiren durum budur. Ayrıca spot altındaki yüzlerce bakışın sizin üzerinizde olduğunu düşünmek de sinir bozucudur. Sanki gözümüzü kaçırırsak gerginliğimizi gizleyecekmişiz gibi gelir bize.

c. "İçim-Dışım Aynı, İnanmıyorsan Gözlerime Bak!"

Hitap ettiğiniz insanlara değer verdiğinizi göstermenin en iyi yolu göz temasıdır. En hızlı geri bildirimi bu şekilde kazanırsınız. Dinleyicilerin size inanıp inanmadıkları, konuyla ilgilenip ilgilenmedikleri, size doğru söyleyip söylemedikleri vb.

Gözlerimiz sözlere dökülmeyen mesajlarımızın aktarımında en iyi iletişim kanallarımızdır.

d. Göz Teması Kurmayı Nasıl Geliştirebiliriz?

Konuşma provaları yaparken duvarlarınızın muhtelif noktalarına üzerine bir çift göz çizdiğiniz post-itler yapıştırın. Konuşma sırasında 3–4 saniyelik bakışlarla dinleyicileri temsil eden bu gözlerle iletişim kurun.

Salonun en arkasında ve kenarda kalanlara üvey evlat muamelesi yapmayın.

Çok sayıda katılımcının bulunduğu salonlarda "Dalga etkisi"nden yararlanın. Başınızı çevirip orta sıralara baktığınızda birçok kişi kendisine baktığınızı düşünecektir.

Gözlere bakmak sizi heyecanlandırıyorsa salonda size borçlu bir grup dinleyiciye konuştuğunuzu hayal edin. Göz göze geldiklerinize iki-üç saniye bakabilirsiniz. Böyle yapmak benim konuşma alanımı sınırlandırmıyor. Ayakta konuşuyor, yer değiştiriyor, bazen dinleyiciler arasına giriyorum.

BEDEN DİLİNİN ETKİN KULLANIMI İÇİN KİŞİSEL GELİŞİM VE DEĞERLENDİRME

	Kendinize Puan Verin		
	Nadiren	Bazen	Genellikle
Genellikle bedenim ile sözlerimin senkronize olarak çalıştığını söyleyebilirim. (Aslında bunu sizin söylemeniz bir şey ifade etmiyor! Öyle görünüyor mu?)	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10
.....			
Beden dilini konu alan yeterince kitap okuyorum.	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10
Sessizliğin gücünü biliyor ve sunumlarımda kullanıyorum. (Nasıl?)	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10



.....
.....
.....
.....
.....

Duygu ve coşkularımı bastırmıyor, paylaşıyor ve bundan haz alıyorum. (Eğer böyleyse… Siz zaten aşmışsınız!)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Söyleyeceklerimin etki gücünün söyleyiş biçiminde olduğunu iyi biliyorum. (Bu konuda ne kadar çalışırsanız o kadar iyi olur. Başarının % 50'si burada gizlidir.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dinleyicinin beden dilini yorumlayabiliyor, önsöz mesajlarının çoğunu deşifre edebiliyorum. (Bunları o kişilerle paylaştığınızda sizden çekinecekleri kesin.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
El ve kol hareketlerimi sözlerimi güçlendiren bir avantaj olarak kullanabiliyorum.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Konuşma sırasında gereksiz jest ve mimiklerimden sakınabiliyorum. (Elinize kolunuza hâkim olun.)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Yüzümdeki tebessümü konuşma süresince koruyabiliyorum. (İstenmeyen yüz mimiklerini içten gülümseme çalışmalarıyla kontrol altına alabilirsiniz.)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Göz temasından kaçınmıyor ve bunu yerinde yeterince kullanıyorum. (Aksi halde bir çuval incir berbat olur.)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Göz temasını daha etkili kullanmak için nasıl bir çalışma yapmam gerektiğini biliyorum. (Önemli olan uygulayabiliyor musunuz?)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



BÖLÜM 10

KONUŞMAYI BİTİRMEK

"Çok konuşmayın, herkesin gözünden düşersiniz."

Hz. Ali

Konuk konuşmacının sözü uzadıkça uzamıştır. Buna dayanamayan bir dinleyici salondan çıkar. Dışarıda daha önce çıkmış biri beklemektedir. Salondan çıkana sorar: "Söyleyecekleri daha bitmedi mi?"

Beriki cevap verir: "Bitmesine bitti, ama kendisi durmuyor ki!"

Konuşmaya başlarken genellikle zaman geçmez, bir süre sonra anlatacaklarınıza zaman yetmez.

Yapmamanız Gereken

Yeterince hazırlık yapmadan bir sunuma başlayacaksanız bunu sadece siz bilirsiniz. Tabi yapmamanız gereken şeyleri

yaptıkça bunu katılımcılar da anlamaya başlar. Bu risklerden bilinçli bir şekilde korunmaya çalışmalısınız.

Süresinde Bitirmemek

Süresinde başlayamamanızın mazereti olsa da bu, süresinde bitirmemenizin mazereti olmamalı. Demlenme etkisine gelmeden bitirmek zorunda kalacaksanız –ki bu aleyhinize de dönebilir- önce organizasyon yöneticilerinin, sonra dinleyicilerin onayını alarak kaç dakika uzatacağınızı bildirin. Dinleyicilerden bazıları konuşmanızın bitiş süresine göre program yapmış olabilir, bu durumda birkaç kişinin çıkmak zorunda kalması hem diğer dinleyicilerin hem de sizin dikkatinizi dağıtacaktır.

Sözü Uzatmak

Cümleleri uzatmak kadar sözü de uzata uzata bitirmek, istediğiniz olumlu etkiyi oluşturamamanıza neden olur. O ana kadar her şey iyiye gittiyse, sözü uzatmanız tüm konuşmanızın olumlu havasını tehlikeye atabilir.

Sözü Zamanından Önce Bitirmek

Konuşmacılar genellikle zamanın azlığından şikâyet ederler. Zamanı iyi kullanamayanlar olduğu gibi bazı acemiler aşırı heyecan ve katılımcılarla diyalog eksikliğinden konuşmalarını zamanından önce bitirebilirler. Bu durumda kalan sürede sorulara daha uzun zaman kaldığına sevinseler de hiç soru sorulmama gibi tehlike de mevcuttur.

Mesajı Boşlukta Bırakmak

Sunuş boyunca katılımcıyı etkilemeye çalıştınız ama konuşmanın sonunda bir hedef, ana fikir, sonuç söylemediniz. Din-



leyiciler, "Şimdi ne olacak?" der gibi bakıp, sanki taşlar yerine oturmamış, boşlukta bırakılmış, özel zamanları alınmış veya konuşma eksik kalmış duygusuna kapılırlar. "Arif olan anlar." Misali kasıtlı boş bırakmalar anlamayanların çoğunlukta olması tehlikesini doğurur.

"İyi ki Bitirdim!" İzlenimi Vermeyin

Hızlı konuşmak, cümleleri yutmak, dinleyicilerle iletişime girmemek, "Umarım başka sorunuz yoktur!" veya "Önemli bir toplantıya yetişeceğim için ayrılmak zorundayım hoşça kalın." Deyip ayrılmak da dinleyicilerde soğuk bir etki oluşturur.

Mutlu Son

Bitişin katılımcılar üzerinde güçlü bir etki oluşturabileceğini bir kez daha hatırlatıyoruz. Futbolcunun topu kaleye kadar sürüp ceza sahasında kale dışına atması ne kadar üzüntü verici ise bir konuşmacının asıl mesajı vermeden sadece iyi konuşma yapması da düşünülemez.

KONUŞMA TARİFİ

Malzemeler:

İyi araştırmış birkaç konu,
Bir tutam gülücük
Ütülenmiş takım elbise
İyice ayıklanmış 10–15 espri
Güzel bir ses tonu
İki kaşık soru

Yapılışı:

İyice araştırılmış bir konu kabuklarından ayrılır. Bir tencerede haşlanır. Üzerine bir tutam gülücük eklenir. Önceden terbiye edilmiş güzel bir ses tonu katılarak iyice karıştırılır. Bir saat kısık ateşte pişirdikten sonra üzeri iki kaşık soru ve 10–15 espiri ile süslenir.

Konuşmamız, ütülenmiş takım elbise giymiş konuşmacıyla servise hazırdır.

1. Özetleyerek Bitirin

Bir şarkının akılda kalan kısmı, nakarat bölümüdür. Bunun nedeni; şarkının hem ana temasını vermesi, hem kulağa hoş gelmesi, hem de tekrarlar içermesidir. Sunuşun içerik bölümünde 50 dakikalık sunuşunuzda 5 mesajdan daha fazla mesaja yer vermemenizi önermiştik. Son on dakikayı mesajları özetleyerek bitirmeniz dinleyicilerin anladıkları kısımları özümsemelerini sağlayacaktır. Ayrıca dinleyicilerin soru sormalarını bekliyorsanız yaptığınız özet bu soruları belirginleştirmelerine yardımcı olacaktır.

2. Duygulara Hitap Edin

Sunuş boyunca dinleyicilerin hep akıllarına hitap ettiniz. İnsanlar duygusal bir varlıktır. Onları duygulandırın. Bunu bir şarkı sözü veya şiir okuyarak yapabilir, sözleri mesajınızla örtüşen kaliteli bir müzik dinletebilir, bir karar almaya teşvik ederek bu kararı uygulayacaklarına dair kendilerine söz vermelerini isteyebilirsiniz. Bunun üzerine söyleyeceğiniz son söz birkaç kelimeyi geçmemeli, alkışlara karşı sevginizi beden dilinizle göstermelisiniz.



3. Eyleme Geçirmeye Davet Edin

Sözlerinizin işe yaramasını ve daha sağlıklı şekilde dinleyicileri etkilemesini istiyorsanız sonucunuz aynı zamanda bir eylem davetini içermelidir. Anlattıklarınızın gerektirdiği bir eylemi yapmaya onları davet edin.

4. Kendinizle İlişkilendirerek Bitirin

Orada bulunma nedeniniz sadece katılımcıların bir ihtiyacını gidermek değildir. Bunu herhangi biri yapabilecekken siz yaptınız, bunu bir fırsat olarak görüp kendi reklâmınızı da yapmalısınız. Dinleyicilerle duygusal bir ilişki kurun.

5. Bitişi Söylemeyin

Dinleyicilere sözünüzün bittiğini söylemeyin. Uygun bir veda ile ayrılabilirsiniz ama sözünüzün kalmadığını söylememelisiniz.

6. Doruk Noktasında Durun

Sözünüzü bitirdiğiniz yer tam bir doruk noktası olmalıdır. Heyecanları zirveye taşıdığınız noktada son sözünüzü söylemelisiniz. Doruk noktası bir şiir okunarak, güldüren veya duruma göre dramatik bir söz söylenerek, kompliman yapılarak, taltif veya övgü ile tanınmış bir ünlünün sözüyle tamamlanabilir.

- Genellikle konuşmaya başlamak için kişiler zorlanır, sonra anlatacakları şeyleri verilen süre içinde tamamlamakta güçlük çekerler. Her ikisi de değiştirilebilir.
- Konuşmanızı bir senaryo gibi düşünün, merak uyandıran bir başlık, sürükleyen içerik, muhteşem bir final…

- Bütün konuşmanızın banda alındığını varsayalım. Şimdi hayal gücünüzü kullanarak bu konuşmalardan 2 dakikalık görüntü montajlayarak haber yapacaksınız. Hangi sahneleri alırdınız? Zihninizde canlandırın.

Konuşmayı Bitirirken Nasıl Bir Yöntem İzliyorsunuz?

Sorular

Katılımcılar konuşmanızı bitirirken "Niye bitti yaa?!" şeklinde bakıyor mu?

Konuşmalarınızı hatırda kalır bir finalle bitirmek için kafa yoruyor musunuz?

Soru faslına gelindiğinde genellikle konuşmacılar tedirgin olur. Sanki dinleyenler onu sorguluyormuş gibi bir duyguya kapılır. Dinleyiciler sizi mahcup olmuş görmek istemez. Profesyonelce davranmanızı beklerler. Yine de soruların amacı kendinizi ispatlamanızdır. Sorular yardımıyla elde edeceğiniz geri bildirim sayesinde, amacınıza ulaşıp ulaşmadığınız, ekstra açıklamalara ihtiyaç duyulup duyulmadığını anlayabilirsiniz. Bundan önce dinleyicilerin niye soru sorduklarını anlamak gerekir.

- Kendilerini göstermek ve fark edilmek isterler. (Artistlik olsun diye…)
- Soru sormak için söz isteyip yorum yapmak. (Çokbilmişler…)
- Konuyu saptırmak. (Alâkasız tipler)
- Söylediklerinizi çürütmek veya sizi küçük düşürmek. (Sabotajcılar)

Bu ve benzeri nedenlerle sorular sorulabilir. Bütün bunları ses tonu, soruların soruluş biçimi, beden dili ve kullanılan kelimelerden çıkartarak doğru bir yaklaşım sergilemelisiniz.



PÜF NOKTASI

Katılımcılar sadece bilgi edinmek için değil, ne kadar bilgili olduklarını göstermek, takdir görmek, kaygı dile getirmek, konuyu saptırmak ya da söylediklerinizi çürütmek gibi birçok nedenden dolayı soru sorabilir. Sorulara ustaca cevap vermenin yöntemi sorunun ötesindeki niyeti anlayabilmenize bağlıdır.

Sorulara Ne Zaman Yanıt Verilmeli?

Sunuşunuzun başında sunuş sürecini aktarırken dinleyicilerin nasıl soru sorabilecekleri konusunda bilgilendirmelisiniz. Bunlar:

1. Sunuş süresi içinde

Konuyla en ilgili oldukları ve doğal olarak geliştikleri sürece, siz onları kontrol etmek için daha iyi ve samimi pozisyon yakalarsınız.

2. Sunu sonunda

Soruları sona bırakma kararı da yerinde olur. Bu durumda sorulacak soruların unutulmaması için not almalarını hatırlatın. Soru sorabilmeleri için soru kâğıtları dağıtıp daha sonra bunlara cevap da verebilirsiniz.

Konuşmanızı Sorulara Cevap Faslı ile Bitirmeyin.

Konunuzla ilgili gelebilecek soruların hepsini tahmin edebilmelisiniz. Anlattığınız konular bütün bildiklerinizin belki de % 10'u bile değildir. Hazırlık yaparken hangi soruların sorulabileceğini tahminlerinizle çıkartıp böylece cevaplarına da hazırlanmış olursunuz.

PÜF NOKTASI

Dinleyenlere söyleyeceğiniz son kelimelerin kalıcı etkisini biliyorsunuz. Bu güçlü etkiyi, soru soran biriyle yaşanan gerilimle bitirerek kaybetmek ister misiniz?

1. Sorularla İlgili 8 Yaklaşım

Sorunun Cevabını Bilmiyorsanız

Bunu itiraf edin. Eğer isterlerse, iletişim bilgilerini bırakmaları halinde, cevabını araştırıp döneceğinizi söyleyin.

2. Soru Sormak İsteyen Kimse Çıkmazsa

"Sorusu olan var mı?" dedikten sonraki sessizliğe konuşmacıların pek tahammülü yoktur. Hiç soru sorulmaması "Bir an önce bitirsen iyi olur." Mesajı da veriyor olabilir. Soru teklifine hemen tepki gelmemesi sizi sabırsızlandırmasın, bazen 10–15 saniye beklemek gerekebilir. İlk soruyu kendi kendinize sorun veya "Bir bayan sunum öncesi bana şunu sordu…" diye açılış yapın. Gerisi kendiliğinden gelecektir.

3. Soru Sorulmaya Talep Fazlaysa

Toplam konuşma sürenizin % 10'u sorulara ayrılabilir. Bu süre içinde kaç soruya cevap vereceğinizi önceden tahmin edip; "Şu andan itibaren ancak 6 sorunuza yanıt vereceğim." Diye başlayın ve cevapladıkça sondan başa doğru sayarak soruları almaya devam edin.

4. Soru Sormak İsteyen Bir Türlü Asıl Konuya Gelmek İstemiyorsa…

"Lafı uzatanlara ne yapmak lazım?" diye Farabî'ye sormuşlar, şöyle demiş:



"Uzun konuşanı kısa dinlemeli."

Lafı uzatan dinleyicinin nefes almasını bekleyin ve sözün arasına girerek "Acaba doğru anladım mı?" diye söze başlayıp soruyu kendi ifadelerinizle tekrarlayın. Ya da "Bir cümle ile sorunuzu sorar mısınız!" diye nazikçe uyarın.

5. Sorunun Anlaşılmaması

Konuşmacıyı ayağa kalkması, yüksek sesle soruyu sorması veya mikrofonu beklemesi konusunda uyarın. Gerekirse yanına yaklaşarak dinleyin ve soruyu bir de siz tekrar edin. *Soru sorulurken, vereceğiniz cevaba konsantre olmayın.*

6. Sorusunu Cevaplandırdığınız Kişiyle Göz Teması Kurun

Bunu yapmamış olmak bir saygısızlık olarak kabul edilir. Sorusuna cevap verdikten sonra katılımcıya "Bu söylediklerim sorunuzu cevaplandırıyor mu?" diye sorun. *Olumlu yanıt almamanız halinde sunuş sonrası görüşebileceğinizi söyleyin.*

7. Provokatörlere Hazırlıklı Olun

Konuşmaya müdahil olan, iğneleyici sorular soran veya muhalif görüş bildirerek sizin sinirlerinizi kontrol edenlere karşı nezaketinizi bozmadan "Düşüncenizi belirttiğiniz için teşekkür ederim, farklı görüşlerin de olması gayet tabii!" gibi sözlerle soğukkanlılığınızı koruyun. *Dikkat etmeniz gereken en önemli şey onları görmemezlikten gelmemek veya küçük düşürücü cevap vermemek olmalıdır.*

DÜŞÜNCE KUTUSU

Sorular Bir Fırsattır:

Geri bildirim alır, katılımcı ile ilişkilerinizi güçlendirirsiniz.

Soru soran kişinin ismini öğrenebilir ve ismiyle hitap etmenin etkisini kullanabilirsiniz.

Anlattığınız bir şey sorulmuş olsa bile tekrar etme fırsatı bulabilirsiniz.

Konuya olan hâkimiyetinizi göstererek güven uyandırabilirsiniz.

8. Konuyla İlgisiz veya Cevap Vermek İstemediğiniz Sorular Geldiğinde

Konuyla ilgisi olmadığını belirtin ve kısıtlı zaman nedeniyle sunuş sonrası konuşabileceğinizi söyleyin. Cevap vermek istemediğiniz soruların nedenini açıklayın.

YAP/YAPMA

- Soruları yanıtlamada isteksiz görünmeyin. (Onlar da sormakta ilgisiz görünebilirler.)
- "İyi bir soru!" demeyin. (Bunu bazı dinleyiciler "Aferin." Gibi algılayabiliyor.)
- Soru soranla münakaşaya girmeyin. Onunla müstehzi (alay eden) bir tavır içerisine girmeyin.
- Soru sorandan gözünüzü kaçırmayın.
- Soruyu anlamadan yanıt vermeyin; bilmiyorsanız itiraf edin.
- Kısa ve öz konuşun.
- Soru-cevap faslı ile konuşmayı hemen bitirmeyin, bundan sonra kapanış yapın.



İYİ BİR SON İÇİN KİŞİSEL GELİŞİM VE DEĞERLENDİRME

	Kendinize Puan Verin		
	Nadiren	Bazen	Genellikle
Konuşmayı bitirirken kaçınmam gereken 5 durumu biliyorum Bunlar;	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10
1. ..... 2. ..... 3.		4. ..... 5. ..... 6.	
İyi bir son için dikkate almam gerekenleri sıralayabilirim. Bunlar;	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10
....			
Sorular beni tedirgin etmez.	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10
Soru sorulma eğilimi olmadığı zamanlar ne yapacağımı iyi biliyorum.	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10
Sorunun cevabını bilmediğimde nasıl davranacağımı biliyorum.	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10

6. Sorulan sorular, hazırlanırken tahmin ettiğiniz sorulara benziyor muydu?
.....
.....
.....
.....
.....

7. Soru soranın ismini öğrenip ona ismen hitap ediyor musunuz?
.....
.....
.....
.....
.....

8. Cevabınızdan sonra söylediklerinizin tatmin edici olup olmadığını soruyor musunuz?
.....
.....
.....
.....
.....

9. Sorular için belirlenmiş bir zaman tanıyıp gerilimi yönetebiliyor musunuz?
.....
.....
.....
.....
.....

10. Katılımcının nerede soru sorabileceği konusunda konuşmanın başında dinleyicileri bilgilendiriyor musunuz?
.....
.....
.....
.....
.....



BÖLÜM 11

GERİ BİLDİRİM

Ölçemediğiniz değerleri geliştiremezsiniz.

TKY Felsefesi

Sözümüzü bize hatırlatan birine bazen kızıp "Ne söylediğimi biliyorum!" diyoruz. Ne söylediğimizi bildiğimiz durumlar bize, karşımızdakinin ne anladığını söylemiyor. Sözümüzün hedefine ulaşması ancak alıcının onayı ve geri bildirimi ile mümkün. Ne kadar harika bir sunum yapmış olduğunuzu düşünebilirsiniz. Gerçekte bunu ancak katılımcılar takdir etmelidir. Ben verdiğim her seminer sonrası neleri iyi yaptığımdan ziyade "Neleri daha iyi yapabilirdim?" diye düşünüyorum. Bu benim gelişmemi sağlıyor. En iyisi olamayabilirim, ama yapabileceklerimin en iyisi olmalıyım.

Provalarınızdaki geri bildirimleri dikkate alın

"Acı söyleyen dost" grubundan yararlanın

Sizi dinlemeye gönüllü bir grup dinleyiciden konuşmanızla ilgili tenkitler alabilirsiniz. Onların, gözlemlerine dayanan tespitleri ve önerileri gerçekten işe yarayabilir.

Danışman'a danışın

Özellikle medyaya sık çıkan ya da siyasi kariyerinizde yükselen biriyseniz danışman lüks olmaktan ziyade gerekliliktir. Bir danışmanla birlikte sunum öncesi hazırlanıp, sunum sonrası danışmanın değerlendirmelerini alabilirsiniz. Sunumdan çok kısa bir süre önce alacağınız danışmanlıklar genellikle fazla işe yaramaz. Bu aşamada tek bir önerimiz olabilir. Önce kendiniz olun, bunu yapamadığınız durumlarda kendinize rağmen rahat olun.

Kendinizi izleyin

Prova sunumlarınızı, daha önce gerçekleştirdiğiniz sunumları kameraya kayıt ettirin. Futbolcuların maç sonrası kendilerini videodan izleyip oyun, rakip ve hataları ile ilgili yorum yaptıkları gibi siz de, "Neleri daha iyi yapabilirdim?" sorusuna yanıt arayın.

DEĞERLENDİRME

	Kendinize Puan Verin									
	Nadiren			Bazen				Genellikle		
Dikkat çekici bir giriş yaptım.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Düşüncelerimi iyi ifade ettim.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Konuşma hızım takip edilebiliyordu	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



Sözü uzatıyordum.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Kullandığım örnekler yerindeydi.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Kullandığım yardımcı malzemeler yerindeydi.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Önemli bir noktayı geçiştirdim.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Yetersiz bilgi olduğu düşünüldü.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ses tonumu-hız, yükseklik, tonlama, vurgu-yerinde kullandım.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Yuvarladığım veya yuttuğum kelimeler oldu.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Vücut dilim, yüz ifadem, gözlerim, duruşum, jest ve mimiklerim, bacaklarımın duruşu uygundu.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sahneyi iyi kullandım.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Kıyafet ve aksesuarlarda bir uyumsuzluk söz konusuydu.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Düşüncelerimi birbirine bağladım.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Asalak sözcükler (aaa, ıı, şey vb.) kullandım.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Takıldığım, kekelediğim yerler oldu.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Heyecanlıydım.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Güven vermeyen mesajlarım oldu.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
İkna ediciydim.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Süreyi yerinde kullandım.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Konuşmam sürükleyiciydi.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



Dikkat dağılan durumlar oldu.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Konuşmam, dinleyenlerin genel memnuniyetini sağladı.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dinleyenler, söylediklerimden işe yarar bilgiler elde ettiler.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sorulara yanıt verebildim.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mikrofonu doğru kullandım.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Görsel malzemelerim ilgi uyandırdı.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Dikkat çeken bir sonla bitirdim.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

BÖLÜM 12

TELEVİZYON VE RADYO KONUŞMALARI

"Seyirci toplamak için bir karışıklık yaratın."

Galler Bölgesi deyimi

Bir eğitim toplantısında 15–20, seminerde 30–50, konferansta 150–300 kişiden oluşan dinleyicileriniz radyo veya televizyonda yüz binleri bulabilmektedir. Bir yazarın kitabının yılda birkaç bin adet basması başarı kabul edilirken, televizyonun ne kadar hızlı ve etkili ulaşım kanalı olduğuna varın siz karar verin. Toplum önünde başarılı konuşma yapanlar eninde sonunda kendilerini radyo ya da TV stüdyolarında bulacaktır.

Televizyon

Bir TV'de en çok hatırlanacak olan şey bizzat görünüşünüz olacaktır. Kameralar mahrem* alanınıza girerek kelinizi, yüz hatlarınızı, alın çizgilerinizi olduğu gibi ekrana taşır ve yüz bin-

lerce kişiye gözünüzün içine bakma fırsatı verir. Davet edildiğiniz ortamın asla TV'de göründüğü gibi olmadığına emin olabilirsiniz.

Özellikle canlı yayın öncesi, zamana karşı yarışan bir hareketlilik vardır. Önce makyaj odasına alınırsınız ve yüzünüze, ışıkta parlamasını önleyen fondöten sürülür. Program öncesi kahveler içilirken yapımcı veya sunucuyla kısa bir ön görüşme yapılır. Stüdyoya girdiğinizde nereye oturacağınız, hangi kameraya bakacağınız, yayın sırasında yapmanız ve yapmamanız gereken kurallar anlatılırken bir yandan gömleğiniz arasından yaka mikrofonunuz takılır. Üç kameraman, ışıkçı, sesçi, dekorcu, reji asistanı, yapımcı, stüdyo sorumlusu koordinatörlüğünde "Yayına 10 saniye…, 3,2,1" derken kendinizi bir anda yüz binlerin odağında bulursunuz.

Bütün bunlara dikkat çekmemizin nedeni, toplum önünde yapacağınız sunum için yapılması gereken hazırlığın burada da söz konusu olmasıdır. Bu hazırlığın yabancısı olmanız en etkili kitle iletişim aracından doğru yararlanma olanaklarını kısıtlayacaktır.

Bu alanda çalışan profesyonellerin görüşlerini alarak görsel ve işitsel medyada başarılı olmanız için işte size 8 öneri:

1. Program formatını öğrenin.
2. Nelerin üzerinde durulacağını öğrenin.
3. Olacaksa diğer konukların kimliklerini öğrenin.
4. Ne giyeceğinizi öğrenin.
5. Program öncesi sunucuya, koordinatöre kendiniz ve konunuz hakkında yeterli malzeme verin.
6. Rahat ettiğiniz şeyleri yapın.
7. Gündemi yakalayın. (Güncel örnekler verin.)



8. Prova yaparak özelliklerinizi geliştirin.

1. Program Formatını Öğrenin

Daha evvel izleme fırsatı bulamadığınız bir programa davet edildiğinizde, televizyonda takibe alıp izleyin. Buna vaktiniz olmayacaksa yayınlanmış bir bölümün kasetini edinmeye çalışın. Böylece program sunucusunun stili, diğer katılımcıların pozisyonu vb. konularda bilgi sahibi olursunuz. Böyle yaparak nasıl bir hazırlık yapacağınızı bilirsiniz; programda yabancılık çekmezsiniz, sürprizle karşılaşmazsınız ve kendinize güveniniz pekişir.

2. Nelerin Üzerinde Durulacağını (gündemi) Öğrenin

Sizi davet etmelerinin bir amacı var. Niye sizi davet ettikleri ve gündeme getirecekleri konuyu nasıl seçtikleri hakkında bilgi sahibi olursanız sınırlı sürede neler anlatılması gerektiğini planlayabilir "Vakit olsaydı şunları da gündeme getirmek isterdim." Gibi hayıflanmaları daha baştan önlemiş olursunuz. Her konuda uzman olmanız gerekmiyor, ama o gün ne konuşuluyorsa, gündemde hangi konular varsa onun hakkında bilgi sahibi olun.

3. Olacaksa Diğer Konukların Kimliklerini Öğrenin

Program yapımcılarının formatları genellikle birden fazla konuk çağırma üzerinedir. Siz yalnız olduğunuzu düşünürken birden karşınıza görmekten hoşlanmadığınız bir başka meslektaşınızı çıkarabilirler. Bunu genellikle kasıtlı yaparken, tezat görüşlerin ekranda reyting oluşturduğunu herkes bilir ve gündem malzemeleri buna göre seçilir. Davet edilen diğer konukların seviyesiz konuşmaları, tahrikleri canınızı sıkabilir ve sinir-

li halinizle izleyicilere olumsuz mesaj verebilirsiniz. Doğrusu bu bir risktir. Halk arasında "ekran cambazı" adı verilen kişilerle yayına katılmaktan uzak durmayı becerebilirseniz bu riskinizi asgari düzeye indirgemiş olursunuz.

4. Ne Giyeceğinizi Öğrenin

Giyeceğiniz elbiseyi seçerken stüdyo dekorundan, oturduğunuz sandalyeye kadar kullanılacak renkleri bilmeniz önemlidir. Mesela sarı dekorlu bir stüdyoda giydiğiniz sarı gömlek sizi silik gösterir.

Televizyon kostümü olarak genelde nötr renkler tercih edilmektedir. Lacivert, gri, açık gri, bej, fazla koyu olmayan maviler, yeşiller, portakal ve leylak, sade renkler hoş duran renklerdir. Kırmızı, siyah, beyaz gibi güçlü kontrastlardan da kaçınmanız önerilir.

Aynı şekilde dar çizgili, büyük desenli, damalı herhangi bir şey giymekten kaçının. Parlak mücevherler, altın sarısı saat gibi parlak aksesuarlar da dikkati konuşmacıdan çok o eşya üzerine çeker. Ekran için, daha önceden tecrübe etmediğiniz yeni elbiseleri giymek yerine gardırobunuzdan tecrübe ettiğiniz elbiseleri tercih etmenizi öneririz. Bayanların da sade ve muhafazakâr giyinmeleri, gösterişli takılar yerine orijinal sade olanları tercih etmeleri doğru seçim olacaktır.

5. Program Öncesi, Sunucuya Kendiniz ve Konunuz Hakkında Yeterli Malzeme Verin

"Sizi tanıyor ve gündemdeki konuyla ilgili bilgilere vakıf" olduğu görüşü bir program sunucusu için çok iyimser olur. Böyle bir eksiklik söz konusu ise bu sorunu giderme sorumluluğunu mutlaka siz almalısınız. *Bu nedenle özgeçmişinizi içeren bir CV ile*



birlikte gündeme alınacak konunun özet anahtar bilgileri yanı sıra sorulmasında yarar gördüğünüz konuları yazarak program sunucusuna mutlaka (faks veya mail yoluyla) ulaştırın. Yazdıklarınız hakkında sorusu olup olmadığını bizzat arayarak sorun. Böylece hem ön diyalogunuz kurulmuş olacak hem de bunu ciddiye alıp hazırlık yaptığınızı göstermiş ve onun da hazırlanması gerektiğine dikkat çekmiş olacaksınız.

6. Rahat Ettiğiniz Şeyleri Yapın

Rahatsız olan bir duruşunuz, görüntünüz, sesiniz ekranda sizi çirkin gösterir. Deplasmanda değil de ev sahibi gibi davranırsanız bu rahatlığınız izleyici ile aranızda pozitif elektrik oluşturur. Kameranın açısı, ekrandaki görünümünüz, stüdyoda diğerlerinin birbirleriyle iletişimi… Bunları bir kenara bırakın. Karşınızda sizi dinleyen, anlamaya çalışan ve bunun için diyalog içinde konuşan, soru soran bir sunucu var; tüm canlılığınızla dikkatinizi ona verin. "Bizi izleyen sayın seyirciler…", "Ekrandaki vatandaşların bilmesini istiyorum ki…" gibi bayat sözlere yer vermeyin.

7. Gündemi Yakalayın

İnsanlar nadiren hayat hikâyenizi merak ederler. Daha çok hayatın içindeki sizi tanımak isterler. Örneklerinizi popüler dizilerden, gündemdeki ünlülerden, okunan yazarlardan ve o günlerde konuşulan, bilinen olaylardan örneklendirerek kendi konunuzla birleştirmeyi başarabilirseniz, dikkat çekmiş olursunuz. Bir kez daha hatırlatalım ki insanlar ne *bildiğinizle, ne kadar bildiğinizle ilgilenmezler kendi ilgilendikleri konularla ne kadar bilgili olduğunuzu görmedikleri sürece!*

8. Prova Yaparak Özelliklerinizi Geliştirin

Sunuşlarınızı yazarak çalışın ancak yazdıklarınızı yanınızda stüdyoya getirmeyin. İstatistik bilgiler ve hatırlatıcı başlıklar dışında okuyarak anlatacağınız bilgiler izleyicilerin kısa sürede başka bir programı zapinglemesine sebep olacaktır. Öğretmenin, anlatacaklarını öğrencilere sırtını dönerek tahtadan okuması ne kadar sıkıcıysa, konuk konuşmacının söyleyeceklerini okuması da o kadar vahim bir durumdur. Provalarınızı ayna karşısında otururken tercihen ayaktayken sesli olarak, jest ve mimiklerinizi kullanarak yapın. Bu provalar sadece, bir süre sonra gideceğiniz programda iyi görüntü vermek için değildir. Bunlar her halükârda sunum kalitenizi etkileyen özelliklerinizi de geliştirir.

Genel olarak TV için izlenmesi gereken öneriler –görselliği çıkartarak- radyo için de geçerlidir. Radyo programlarında dinleyicinin aklında kalacak önemli yardımcınız sesiniz ve tabi sesinizi kullanma yeteneğiniz olacaktır. Bütün mesajlarınızı sözleriniz ve sesinizle aktarmak zorundasınız.

Radyoda başarılı olup TV'de aynı performansı gösteremeyecek konuşmacı çoktur. Bunun nedeni radyoda başarınız, sesinizi ve kelimeleri kullanabilme becerinizle sınırlıyken; televizyonda yüz hatlarınıza kadar birçok şeyin iletişim içine girmesidir.

Radyoya avantaj sağlayan en önemli özellik radyonun, dinleyicinin hayal gücüne de hitap etmesidir. Bu, telefonda da böyledir. Etkilenilen bir sesin sahibi ile tanışıldıktan sonra fikrin değiştiği çok olmuştur.



Gazete Röportajları

Gazete röportajlarında bir topluluğa hitap etmeseniz de sözleriniz yazılı olarak okuyucuya ulaşıyor. Cümlede bir kelime değişikliği bile anlamı değiştirebiliyor. Habere konu olan yazıya atılan başlıklar da çok defa sürpriz oluyor. Bir muhabirin sizi haber yapması yetmez, bir de okuyucusu için haber kurgusunu ilginç yapması gerekir. Haberi okutan haberin başlığı ve muhabirin kurgusudur.

Sözlerin yanlış anlaşılacak bir kurguda verilmesi sonradan telafisi mümkün olmayan hoşnutsuzluklara neden olabilir. Bundan kaçınmak için:

- Soruları yazılı isteyin. Yazılı cevaplamayı tercih edin. (Muhabirler bundan pek hoşlanmıyor.)
- Yüz yüze röportajı kabul ederseniz yine de soruları önceden talep edin. Ancak söyleyeceğiniz sözleri kâğıttan okumanız mümkün olamayacaktır ona göre hazırlanın.
- Ses kayıt cihazınızı siz de kullanın. Bu, karşınızdaki kişinin röportajınızdaki bilgilere sadık kalmasını sağlayacak bir sigortadır.
- Muhabir, bir haber dosyası yapıyorsa ona ilave kaynak, bilgi görevi görecek malzemeler verin. Makale, kitap, fotoğraf vb.
- Sık sık medyaya çıkan biriyseniz bu fırsatı markalaştırmaya dönüştürebilmelisiniz.

KİLİT BİLGİLER

Kendinizi kitlelere duyurabileceğiniz en önemli araç medyadır. Bunu iyi değerlendirmelisiniz.
TV'ye çıkacaksanız bu dünyanın hızlı hazırlık temposuna ayak uydurabilmelisiniz.
Davet edildiğiniz programın formatını (akışını) öğrenin.
Programı yönlendirmek istiyorsanız ön diyaloğunuzu iyi kurup gerekli bilgileri verin.
Kendiniz ve konunuzla ilgili malzemeleri gerektiğinizde ilgililere vermek üzere arşivleyin.
Üzerinde durulacak konularla ilgili gündemi takip ettiğinizi gösteren örnekler verin.
Gazete röportajları gibi sürpriz sorularla karşılaşmamak için soruları önce yazılı isteyin.
Görüntü vermek veya yüz yüze görüşmekten kaçındığınız durumlarda sorulara yazılı cevap verin ve bunu geciktirmeyin.
Yayınlanan kaynakları takip ettirin ve kayıtları arşivinizde muhafaza edin.
Daha önce bir canlı yayına katılmadıysanız hazırlıkları izlemek ve ortama alışmak için programa biraz erken gidin.



BÖLÜM 13

TOPLANTI YÖNETİMİ VE SUNUŞLAR

Akıllı insanlar yeni fikirleri tartışırlar. Normal insanlar sonuçları tartışırlar. Küçük insanlarsa başka insanları tartışırlar.

Her şirkette toplantılar yapılır; ayda bir, haftada bir, hatta her gün. Toplantıların amacı genellikle bilgi paylaşımı ve motivasyon oluşturmak, alınan kararları değerlendirmek ve yeni kararlarda bireylerin görüşlerini almaktır. Onları yöneten bir liderseniz hepsinin birbirinden farklı kişiliklerde olduğunun ve hepsine aynı şekilde davranamayacağınızın farkında olmalısınız. Toplantı verimliliğinizi kesintiye uğratan 9 sorunlu kişilik ve bunlarla ilişki kurmanın anahtar bilgileri:

1. Çekirgeler

İyi niyetli çıkışlarıyla her fırsatta katkıda bulunmaya çalışır. Sözü uzatır, diğerlerinin katkıda bulunmasını engeller. Onu susturmak kolay olmayacaktır ancak ince bir manevra ile baş-

kasına soru yöneltin. Konuşmayı kendi tekeline almasını engelleyin. Söylenenlerin özetleme zamanı geldiğinde ondan yararlanabileceğinizi göreceksiniz.

2. Ağır Toplar

Tüm fikir ve tavsiyelere dirençlidir. Yeni önerileri çürütür ve bu davranışıyla da diğerlerinin tepkisini çeker. Siz dışlamayın, grubun diğer üyelerinin tavırları zaten bunu yapıyor olacak. Onu yumuşatmanın yolu toplantı sonrası onunla ayrıca görüşeceğinizi söylemek olabilir.

3. Olumsuzlar

Yeni bir çözüm üretmeseler de mevcut çözümlerin neden yanlış olduğunu anlatmaya çalışırlar. Bu durumda karşı çıktığı her görüşe yeni alternatif getirmesini söyleyin, bunu yapabiliyorsa grubun diğer üyelerinin görüşüne sunun.

4. Neden Olmasıncılar

Fikirlere iyi ve kötü ayrımı yapmaksızın deneme taraftarı olan uysallardır. Makul bulduğunuzu söylediğiniz bu fikirleri grubun diğer daha ayırt edici üyelerinin fikirlerine sunun.

5. Hizipçiler

Her grupta birbirini destekleyen veya karşı çıkan bireyler oluşur. Bir tarafın görüşüne diğerleri sadece karşı çıkar ve bunu sempatizanlar destekler. Konuşmanın alevlenmesi halinde anlaştıkları konuları özetleyerek dikkat çekin ve gerekirse grupta bunların dışında birinin görüşüne müracaat edin.



6. Suskunlar

Düşünen, ancak konuşmayı sevmeyen bir tiptir. Ya da düşüncelerini ifade etme zorluğu çeken bu kişiler iyi fikirleri olsa da konuşmak istemezler. Onları konuşmaya teşvik edin ve ifadelerini gerekirse özetleyerek onaylatın.

7. İlgisizler

Orada bulunmaktan memnun olmayan ve artık dikkatini toplantıya veremeyen kişilerdir. Böyle durumda tehlike onun yanındakileri de meşgul etmesiyle başkalarına da sıçrar. Onu konuşmaya katmak için bir başkasının görüşünü yorumlamasını isteyin.

DÜŞÜNME KUTUSU

Kendinize sorun, gerçekten bu toplantıya ihtiyaç var mı?

Katılımcıların her biri bu toplantıya uygun mu?

Toplantı yönetimi ile ilgili bir tekniğiniz var mı?

Toplantı süresini iyi yönetmek için gerekli tedbirleri aldınız mı?

8. Konuyu Saptıranlar

Tartışılan konuyu bir uzantısından tutup dikkat çekmek istedikleri bambaşka bir yere götürürler. Burada yapabileceğiniz şey, konuyu saptıran kişi nefes almak için durakladığında ona, yeniden konuya dikkat çekecek bir soru sormaktır.

9. Dalgınlar

Daha önce de söylemiştik dinlemek zordur diye. Katılım için yeterince çaba harcamayan bir süre sonra dalmaya başlar. Onu grubun odağına basit sorularla katabilirsiniz.

Lider Gibi Davranmayın, LİDER Olun

Hiçbir şey, bir şeyler başarmaya hazır bir grup insanı, toplantıya gelirken hazırlık yapmayan bir lider kadar sinirlendirip öfkelendirmez.

KİLİT BİLGİLER

Bir toplantıya hazırlanırken, şu yedi adımı takip edin:

1. Program hazırlayın (Başlıklar, içerik, süre, katılımcıların katkısı vb.)
2. Toplantı öncesi grubun kilit üyeleri ile tek tek görüşün. (Toplantının havasını istediğiniz şekle daha kolay sokarsınız.)
3. Bir önceki toplantı kararlarının sonuçları ve değerlendirmelerini öğrenin. (Üzerinde konuşulmuş ancak sonuçlandırılmamış meseleler toplantılarda gereksiz yere zamanınızı alır.)
4. Görsel araçları önemseyin. (Görmenin öğrenmedik payı yaklaşık % 75'tir.)
6. Muhtemel soruları tahmin edin ve cevaplarına hazırlanmış olun. (Sadece bunu yapıyor olmanız sizi toplantıya hazırlar.)
7. En önemli göreviniz; kaynaştırmak, güven ve samimi hava oluşmasını sağlamaktır. (Olumsuz bir tavır sergilemeniz herkesi etkiler.)
8. Toplantının zarar görmesine neden olabilecek nedenleri tanıyın ve tedbirinizi alın.



BÖLÜM 14

KONUŞMANIN SERVİSİ

"Bir kere alıştıktan sonra hiçbir şey zor değildir."

Tibet Atasözü

Ses Kusurları

Bazıları konuşmaya başlayıncaya kadar iyi bir izlenim bırakır. Konuşmaya başlayınca bırakılan iyi izlenimin etkisi hızla düşer. Sesi çınlayan, burundan gelen, peltek konuşan, sözcükleri yutan, bağırmadan sesini duyuramayan, kısık sesle konuşup işitilemeyen, konuşma temposunu ayarlayamayan, hızlı veya çok yavaş konuşan ya da "aaa… ıııııııııh…" gibi söz arasına aldığı anlamsız seslerle dinleyicilerin kulaklarını tırmalayan… Kısaca sesini kötü kullanan konuşmacılardan bahsediyoruz.

Telaffuz hataları veya konuşurken bazı heceleri yutan biri belki karşılıklı konuşmalarda pek dikkat çekmeyebilir ancak

topluluk karşısında veya mikrofondan yapılan konuşmalarda derhal dikkat çeker.

Bilinçli yapılan pratiklerle bu kusurlar giderilebilir. En yaygın görülen ses ve söz kusurlarını:

1. Gevşeklik
2. Pelteklik
3. Tutukluk
4. Kekemelik
5. Asalak sesler olarak sıralayabiliriz

1. Gevşeklik

Sesimizi monoton kullanma alışkanlığı; soluğumuzu yanlış kullanmamız ve dudak tembelliğinden ileri gelir. Bu durum genel bir konuşma sönüklüğüne yol açar.

Ne Yapabiliriz?

Gevşekliği gidermek için dişleriniz arasına bir kalem sıkıştırın, kalemi düşürmeden dudaklarınıza yüklenerek aşağıdaki cümleleri hızla okuyun.

- Bir berber bir berbere bre berber beri gel diye bar bar bağırmış. Bizde bize biz derler, sizde bize ne derler?
- Pireli peyniri perhizli pireler teperlerse pireli peynirler de pır pır pervaz ederler.
- Ocak kıvılcımlandırıcılardan mısın, kapı gıcırdatıcılardan mısın? Ne ocak kıvılcımlandırıcılardanım, ne kapı gıcırdatıcılardanım.
- Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar, nesi için Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar? Kârı için Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar.
- Şu karşıdaki kara kuru kavak, karardın mı, ey kara kuru kavak sarardın mı ey kara kuru kavuk!



- Sen seni bil, sen seni, bil sen seni, bil sen seni, sen seni bilmezsen patlatırlar enseni.

2. Pelteklik

Türkçe üzerinde tespit edilen pelteklik türleri aşağıda belirtilmiştir:

- (J) yerine (Z) kullanma. Örnek: Jale-Zale, Jilet-Zilet,
- (Ş) yerine (S) kullanma. Örnek: Kaşar-Kasar, Şakir-Sakir
- (C) yerine (J) kullanma. Örnek: Ancak-anjak, Bacanak-Bajanak
- (S) yerine (Ş) kullanma. Örnek: Sakın ha… -şakın ha..
- (R) yerine (L) kullanma. Örnek: Rakip-Lakip, Merhem-Melhem, Terlik-Tellik
- İnce â yerine kalın a. Örnek: Bahtiyar-Bahtiyar, Namus-Namus

Neden Olur?

Bir harfin çıkarılamayarak bir diğeri ile değiştirilmesidir. Bu durum dilin yeterince eğitilmemesinden, lehçelerin yapısından veya bazı dillerin fazla etkisinde kalmaktan kaynaklanabilir.

Ne Olur?

Eğer bu seslerin herhangi biriyle sorununuz olursa işte yardımcı olacak alıştırmalar:

- J-Jilet, jandarma, jale, jumbo
- Ş-Paşa, şaka, şakir, şeker
- R-Rüya, hücreler, hürrem, harran, sarraf
- L-Lale, lastik, lahana, kâmil
- S-Sorgun, hassasiyet, faso

R Seslerini çıkarmakta güçlük çekiyorsanız:

- Ra-Re-Ri-Ro-Ru-Rö-Rü
- Ar-Er-İr-Or-Ur-Ör-Ür
- Rar-Rer-Rir-Ror-Rur-Rör-Rür
- Tar-Ter-Tir-Tor-Tur-Tör-Tür
- Far-Fer-Fir-For-Fur-För-Für
- Kral, Tren, Trafik, Korutürk, Fransız, Berber, Kartal, Brüksel, Barbar

S Seslerini çıkarmakta güçlük çekiyorsanız:

- Sa-Se-Se-Si-So-Su-Sı-Sö-Sü
- Sas-Ses-Sis-Sos-Sus-Sıs-Sös-Süs
- Asa-Ese-İsi-Oso-Usu-Isı-Ösö-Üsü
- As-Es-İs-Os-Us-İs-Ös-Üs
- Pas-Pes-Pis-Pos-Pus-Pıs-Pös-Püs
- Kasa, Salsa, Yasa, Yarasa, Kasaba, Paspas, Asparagas, Sessiz, Nasa

Z Seslerini çıkarmakta güçlük çekiyorsanız:

- Za-Ze-Zi-Zo-Zu-Zı-Zö-Zü
- Zaz-Zez-Ziz-Zoz-Zuz-Zız-Zöz-Züz
- Aza-Eze-İzi-Ozo-Uzu-İzi-Özö-Üzü
- Zar-Zer-Zir-Zor-Zur-Zır-Zör-Zür
- Kaza, Zürafa, Zilzurna, Mazbut, Yazgı, Zeynep, Nezaket, Ziyafet, Boza

3. Tutukluk

Bir tarihte parti grubuna konuşan Tansu Çiller "Halüsinasyon" kelimesine takılmış ve bir türlü telaffuz edememişti. Bu



birkaç saniyelik bocalama eminim ona saatler gibi gelmiştir. Tutukluk bir hece üzerinde takılıp kalma, heceyi veya kelimeyi tekrarlama durumudur. Bu sorun en çok düşünce akışındaki duraklamadan kaynaklanır. Normal şartlar altında aşırı stres de tutukluğa yol açabilir.

Neden Olur?

Heyecan, dalgınlık, yorgunluk, konuşurken söyleyeceklerini düşünmek, dikkatin dağılması vb. nedenler tutukluğa sebep olabilir.

Ne yapabiliriz?

Tutukluğu gidermek için herhangi bir metni önce yavaşça, sonra hızlanarak okuyun.

Okuduğunuz bir yazıyı veya paragrafı bir cümle ile özetleyin.

Okurken veya konuşurken dikkatinizi çeken takıldığınız/takılabileceğiniz sözcükleri not alın ve bunu yüzlerce defa sesli olarak tekrar edin.

Tekerleme alıştırmalarını sürdürün.

4. Kekeleme

Tutukluğun ileri aşamasında, söz söylerken birdenbire duraklama, çoğunlukla buna katılan yüz buruşturma ve gerilme hareketiyle hecelerin tekrarlanmasıdır. Kekelemeler soluk aldıkları veya pek geç soluk verdikleri sırada konuşurlar. Kekeleme genellikle çocukluk döneminde oluşan bir konuşma bozukluğudur. Kekeleme; söz söylerken birdenbire duraklama, gerilme, soluğun yetmemesi gibi eziyet çekercesine reaksiyonlara da neden olur.

Neden Olur?

Erken yaşta konuşmaya başlayan çocukların konuşma başarılarına çevrenin gösterdiği aşırı ilgi çocuğun duygularını zararlı yönde etkiler. Göze, nazara gelmesin diye büyüttüğümüz çocuklara gösterdiğimiz aşırı ilgi küçük beyinler üzerinde ağır bir baskı oluşturur. Utangaçlık, sıkılganlığın dışa vurumu olarak görünür. Bugüne kadar yapılan araştırmalarda organik veya kalıtsal bir bozukluk olabileceği ile ilgili bir bulgu bulunamamıştır.

Ne Yapabiliriz?

Kekemeliğin yok edilmesi için çeşitli çalışmalar yapılmalıdır.

1. Her gün 20 dakika yüksek sesle okuyun.
2. Belli cümleleri ezberleyerek tekrar tekrar seslendirin.
3. 15. Bölümde yer alan tekerlemeleri pek çok kez tekrarlayın.

Bu çalışmaları, sizi dinleyen birilerine okumanız motivasyonunuzu ve cesaretinizi artıracaktır. (ya da sesinizi kaydedip dinleyin.)

"Kelimeler, tıpkı cam gibi, berraklaştırmadıkları
Şeyleri bulanıklaştırırlar."

Joseph Joubert

5. Asalak Ses ve Sözler

32. Gün TV programını yapmaya başlayan dostum M. Ali Birand'ı daha yakın bir zaman kadar asalak sözcüklerin hakkını vererek(!) kullanan konuşmacı olarak örnek veriyordum. (Artık asalak ses ve sözleri kullanmıyor.) kısa cümlelerin arasında hemen hemen her sefer kullanılan "ıııııı, eeeeeeeeee-



eeee, emmmmmmmmm" gibi anlamsız seslere "asalak sesler" diyoruz.

"ıı, eee, aaa, şey, yani, mesela, evet…" gibi ses veya kelimelerin konuşma arasında sık sık veya gerekmediği halde kullanılması insanı rahatsız ediyor. İşin ilginç yanı, asalak seslerle konuşanların çoğu bunun farkında bile değil. Ayrıca, "Efendime söyleyeyim…", "Yani…", "Şey" gibi ifadelere veya çok uzun süren sessizliklere de asalak sözcükler (ya da sessizlikler!) diyoruz. Bunlara, *konuşmanın rahatsız edici dolgu malzemeleri de* diyebiliriz.

Neden Oluşur?

Doğaçlama konuşan kişiler hızlı düşünüp düzgün kelimeler bulma çabasını bir arada yürütürken yetersiz kalabiliyorlar. Kısa süreli sessizlikler sanki konuşmanın akıcılığını kesiyormuş zannına kapılıp asalak seslere veya sözlere davetiye çıkarıyorlar. Konuşmacının yeterince pratik yapmaması, lafı uzatma ve kıvırma çabası, konuşurken, başka bir şey düşünmesi, konusuna hâkim olmaması gibi nedenlerden bu seslerin oluştuğunu söyleyebiliriz.

Ne Yapmalı?

Muhtemel konuşma yaptığınız veya yapmak isteyebileceğiniz 30 farklı konu başlığı seçin. Bunları ufak kâğıtlara yazıp katlayarak bir kutuya atın. Her gün bir kâğıt çekerek önceleri 2 dakika, daha sonra zamanla 3,4,5 dakika bir topluluğa sunuş yapıyormuş gibi konuşun. Konuşmalarınızı kayıt cihazına alarak daha sonra dinleyip asalak sözcükleri ne sıklıkta kullandığınızı belirleyin, tespit ettiğiniz sayıyı not alın. Asalak sesleri azalttıkça bir sonraki uygulamada konuşma sürenizi arttırın.

30 gün sonra asalak sözcükleri kullanmadığınızı fark edeceksiniz.

Aksan

Aksan; Karadeniz şivesi, Orta Anadolu şivesi, Güneydoğu şivesi gibi konuşma farklılıklarıdır. Bu ayrılıklar o bölgenin coğrafi, kültürel ve sosyal yapısının konuşmaya yansımasıdır. Yanlış olarak kabul edilmez.

Farklı aksanı olan kişiler kalabalık önünde konuşma düşüncesinden paniğe kapılabilirler. Dinleyicilerin kendilerini anlayamayacaklarını ve hatta aksanlarından rahatsız olacaklarını düşünebilirler. *Bir aksan ne kadar kötü olursa olsun, eğer günlük konuşmalarda anlaşılıyorsa, sunum yaparken de anlaşılacaktır.* Hatta farklı bir aksanla konuşmanız sunuma özellik katabilir. Uzun süren bir konferansta bunalmış olan dinleyiciler için bu farklılık bir renklilik sağlayabilir. Sakıp Sabancı, Süleyman Demirel, İbrahim Tatlıses, İsmail Türüt gibi isimler aksanlarını konuşmada bir avantaj olarak kullanan ünlülerden bazıları.

PÜF NOKTASI

Ses kalitenizi evde çalışma yaparak düzeltebilirsiniz. Konuşma sesinizi de diğer kaslarınız gibidir, onu ya kullanırsınız ya da kaybedersiniz.

Ses

Havadaki titreşimlerin kulakla duyulanına ses diyoruz. İnsan sesi (Selen), akciğerden gelen havanın gırtlaktaki kirişlere (ses tellerine) çarpması ve titretmesiyle çıkar. Ses telleri erkeklerde 20–25, kadınlarda 16–20 milimetredir. Ses tellerinin



daha uzun ve kalın olması sesin kalınlığını da belirler. Seslerin çıkmasına ve renklenmesine yarayan organlarımız şüphesiz sadece ses telleri değildir; göğüs boşluğu, akciğerler, küçük dil, dil, damak, diş etleri, dişler, dudaklar, geniz ve burundur. Bunlardan bir veya birkaçı görevlerini eksik yapsa-bir kemanın ahşap kısmı olmadan telleriyle çıkaracağı ses gibi- sesimiz kart çıkar. Sesin çıkmasındaki bu mükemmel takım çalışmasına "Tınlatıcılar" diyoruz. Tınlatıcılar da ana tınlatıcı (gırtlak, ağız boşluğu ve burun boşluğu) ve yardımcı tınlatıcı (göğüs boşluğu, sırt ve kafatası) olarak ikiye ayrılır.

Konuşmada istenilen enerjik sesin elde edilmesi güçlü bir sesin yanı sıra tonlama olanaklarının da zenginleşmesini sağlar. Bunu gerçekleştirebilmeniz ana tınlatıcılarınızı dengeli kullanabilmenize bağlıdır.

PÜF NOKTASI

Düşünceniz istediğiniz kadar parlak olsun, eğer onu cılız, tembel, yorgun, bezgin bir sesle söylemeye kalkarsanız, o düşünce bütün parlaklığını yitirip soluk bir hal alır, matlaşır.

a. Gırtlak

(Gırtlak bölgesine yüklenerek çıkan ses dinleyeni rahatsız eden parazitli bir sesin çıkmasına neden olur.)

İşi konuşmak olduğu halde gırtlaktan konuşan kişilerin sesleri sık sık kısılır. Bir süre sonra meslek hastalığı olarak kabul edilen "polip" veya "nodül" gibi rahatsızlıklara sebep olabilir.

b. Ağız boşluğu

(Ağız boşluğuna yüklenerek çıkan ses, sanki sözcükler ağızda geveliyormuş gibi zayıf çıktığından duyulmakta güçlük çekilir.)

Ağzını ve dudaklarını yeterince açmayan bu kişiler sesin ihtiyaç duyduğu gücü oluşturamaz. Dudak tembelliği yanı sıra mimikler de donuklaşır.

c. Burun boşluğu

(Burun boşluğunu kullanan konuşmacılar tonsuz ve ruhsuz bir ses çıkarırlar. Ses, bir uğultu gibi duyulur.)

Seslerin burun yoluyla çıkmasını engelleyen durum, yumuşak damağımızın çalıştırılmaması sorunuyla birlikte olur.

Sesimizi Nasıl Geliştirebiliriz?

Kendi sesinizi hiç teybe kayıt edip dinlediniz mi? Muhtemelen bundan pek hoşlanmamışsınızdır. Çok az insan kendi sesini beğenir.

PÜF NOKTASI

Peki, gerçekte sesimiz nasıl duyuluyor? Herkesin sesini doğrudan ağzından duymanıza rağmen kendi sesinizi hayatınız boyunca çene kemiğiniz yoluyla duymaktasınız.

İzleyici, ancak telaffuzu net olan bir konuşmacıyı tercih eder, hece ve sesleri yutan birini takip edemez. Takip edemeyince de olaydan tamamen kopar. İyi bir telaffuz için sesinizin çeşitliliğini arttırmanız gerekir. Özenle seçtiğiniz kelimeleri heyecan ve canlılığın olmadığı bir üslupta söylüyorsanız dinleyicileri etkilemeyi beklemeyin.

Sesinizi canlandırmak için:

1. Ses gücünü değiştirebilmelisiniz.
2. Hızını değiştirebilmelisiniz.
3. Yüksekliğini değiştirebilmelisiniz.



1. Ses Gücü

Kendine güven, inandırıcılık, anlaşılabilirlik sesin gücünde gizlidir. Bire bir konuşmalarınızdaki gibi topluluğa rahat hitap edemezsiniz. Züğürt Ağa karakterini oynayan Şener Şen'in işportacılığa başladığı İstanbul'da Sokak aralarında "Domates… Biber… Patlıcan…" deyişini hatırlayın.

2. Hızı

Hızlı konuşan kişiler, genellikle hızlı düşünen kişilerdir. Hızlı düşünme bir avantaj gibi görünse de konuşmada nokta, virgül demeden dümdüz geçen ve nefes almak için keskin duruşlar yapan bir konuşmacı bize zaman kazandırmaz. Öyle bir konuşmayı dinlemek, zevk almak şöyle dursun eziyet vericidir de. Konuşma hızınızı artırıp, azaltmak sözün gücünü pekiştirir. Doğru duraklarda durmak dinleyicilere gösterdiğiniz saygının göstergesidir. Ezbere konuşmadığınızı, konuştuğunuz her sözü düşündüğünüzü ve onlara değer verdiğinizi göstermiş olursunuz. Hızlı konuşmanın yaratabileceği sıkıntıyı ağır konuşmalar da yapar. Bu kez de konuşma ritmi, algılama ritminin altına düştüğünden, dinleyenin üzerine ağırlık, bir sıkıntı çökmesine neden olur.

3. Yükseklik

Yüksek sesle konuşmakla bağırmak arasındaki dengeyi sağlayabiliyorsanız ses yüksekliğini kontrol edebiliyorsunuz demektir. Gerginlik, sinirlilik genellikle sesi kontrolsüzce yükseltebilmektedir. Saatlerce yüksek sesle konuşan bir insanın sesi kısılmazken maçlarda 20 dakikalık bir tezahüratta ses kısıklığı sorunu yaşanabilmektedir. Bunun yanında, sesini yükselterek saatlerce bağıran bir bebeğin doğal solunumu içgüdüsel olduğu için sesinin kısıldığı hiç görülmemiştir.

PÜF NOKTASI

Sesi kullanabilmekle ses kalitesini iyileştirmek aynı şeyler değildir. Sesi geliştirme fonetik bilimin konusu iken, sesi kullanabilmek diksiyonun konusudur.

Bana sesini duyur, sana kim olduğunu söyleyeyim!

Ses ve kişilik arasındaki ilgi, yapılan incelemeler sonunda meydana çıkarılmıştır.

Konuşma sesine bakarak bir insanın dik başlı mı, yumuşak başlı mı olduğunu kestirmek zor değildir. İnsanlar, ses ile kişilik arasındaki ilişkilere birtakım "belirli özellikler" yakıştırma eğilimindedir. Dinleyici açısından, din adamının, öğretmenin, polisin, politikacının sesi, sıradan insanın sesi ile ayrı özellikler göstermektedir. Sadece sesini dinleyerek bir kişinin sosyokültürel düzeyi hakkında doğruya yakın fikirler edinebilirsiniz.

"Konuş, kim olduğunu söyleyeyim."

(Sokrates)

Sesin Nitelikleri

Ses Tonu

Duygu ve düşüncelerin ses ile belirtilmesine ton diyoruz.

Bir insanın sinirli, şefkatli, sert, yumuşak ya da sabırsız bir insan oluşunu ses tonundan anlayabiliriz. Örneğin "Sahi mi?" cümlesini söylerken ses vurgumuzla 4 farklı anlam çıkartabiliriz (a. Küçümseme, b. Hayret, c. İnanmama, d. Kızgınlık) Bir başka deyişle "Sahi mi?" sözüne ses değişimi yoluyla dilediğimiz duyguyu katmak elimizde.



Ses tonları dar veya geniş, inişli-çıkışlı olabilir. Sesin tonu zayıf, gergin veya gırtlaktan olabilir. Gergin ses boğaz daraltılarak çıkartılır ve dinlenmesi zor bir sestir. Erkekte gergin gırtlak Yaşlılık, inat; kadında ise gençlik ve duygusallık belirtisidir. Yüksek ton erkekte sinirlilik, kadında duygusallık gösterir. Derin bir tonda konuşma, erkeklere olgun ve güçlü bir görünüm verirken; kadında duygusuzluk olarak kabul edilir. Ses tonunu konuşma süresince değiştirmeden korumak monotonluğa yol açar.

Ses şiddeti

Sesin şiddeti, ses kirişlerinin titreşimindeki enerjiye bağlıdır. Bu enerji alınan havanın basıncıyla oluşur. Dikkat, sesin şiddetini değiştirerek, cümlenin farklı bölümlerine odaklandırılabilir. Alçak bir ses tonu erkekte kararsızlık ve tereddüt ifade ederken, kadına kadınsı ve duygusal özellik katar. Yüksek bir ton ise erkekler için hırçınlık, öfke, kadınlar için güçlü ve erkeksi bir izlenim bırakır. Sesin şiddetini bağırmadan yükseltme ve sese pozitif enerjiyi yansıtma diyaframı kullanma becerisi ile gerçekleşir.

Ses Rezonansı

Bir mağarada hiç konuştunuz mu? Düşük perdede konuşsanız bile sesiniz kulağa mükemmel gelir. Sesi taşıyan hava duvara vurup titreşerek güzelleşir. Keman, davul, ud, piyano gibi müzik aletlerinin çıkardığı ses de aynı mekanizma ile alet içinde titreşerek güçlenerek çıkar. İnsan sesi de ses tellerinden çıkan vızıltı gibi seslerle göğüs, ağız, boğaz burunda titreşerek güzelleşerek çıkar. Bunu daha iyi anlayabilmek için burun deliklerinizi kapatıp "Bugün çok mutluyum!" deyin

Burundan sorunu olan konuşmacıların (üşütme, iltihaplanma, et büyümesi vs.) sesleri genizden gelir. Bu da sesin boğuk veya olduğundan daha kalın çıkmasına neden olur. Söz söylediğiniz zaman, kelimeyi ağızdan telaffuz etmekle birlikte tonların burundan serbestçe geçmesi gerekir. Dolgun bir rezonansla konuşmak enerji, gurur, canlılık ve sempati göstergesidir. Göğüs rezonansı otomatik gerçekleşse de ağız, boğaz ve burun rezonansı disiplinlerle geliştirilebilir.

Sesin Temposu

Sesin hızı; yavaş, akıcı, aksak veya çok hızlı olabilir. Yavaş bir tempo dikkati, tembelliği, soğukluğu gösterir. Hızlı tempo sinirlilik, sabırsızlık, sempati gösterebilir. Kesintisiz konuşma atılganlık ve isteklilikten kaynaklanırken, kesik veya titrek duraklamalı konuşmalar tereddüt göstergesidir. Ğır ve yumuşak konuşmalar erkekte, önceden bir saygın imaj tesis edilmediyse yaptırım ve etkileme gücünü kaybeder. Konuşma temposunun değişkenliğiyle monotonluğu kırmalıdır.

Ses niteliklerinin bileşimleri farklı durum ve özellikleri yansıtır. Örneğin yükselen bir ton, yüksek ses; yavaş bir konuşma güvenilirlik ve güven ifadesidir. Düşük bir ton, alçak bir ses, yavaş bir konuşma ise şefkat ve hoşnutluk belirtisidir.

Sesimiz duyulmuyor, cılız veya patlak çıkıyor olabilir. Bazı kişiler utangaç oldukları için seslerini çıkaramazlar. Sanki seslerini yükselttiklerinde birileri rahatsız olacakmış gibi düşünürler. Ya da kibarlık olsun diye böyle davranırlar. Bazıları da bunun tersine sokaktaki işportacı gibi konuşurlar. Bağırır gibi konuşarak ağızlarından tükürük fışkırtırlar. Kendi çıkarttıkları gürültü içinde sözleri anlaşılmaya çalışılır.



Beğenilen Bir Konuşma Sesi

İyi bir konuşma sesi herkes tarafından işitilebilmeli ve kulakta patlamamalıdır. Katılımcıların algılama hızında, sürükleyiciliğinde, tınısının yerinde olmasında (sert, tırmalayıcı, tiz, burunsal, hışırtılı, buğulu veya çok yumuşak olmayan), hoşa gitmesinde, güven uyandırmasında coşkusunu doğallığı ile yansıtabilmelidir.

Kendi Sesinizi Yöneterek Geliştirin

Sesinizi bir müzik aletiymiş gibi düşünün. Her fırsat bulduğunuzda şarkı söyleyerek sesinizi kullanın. (Bir şarkıyı söyleyememeseniz bile hiç önemli değil.) Araba kullanırken, duşta ya da evde çalışırken şarkı söyleyin ya da mırıldanın. Bunun yanında;

- Kafanızı yukarı kaldırın (Bu boğazın açılmasına yardım eder.) Ve sesinizde bulabildiğiniz en alçak notaları söylemeye başlayın. DO-RE-Mİ-FA-Sİ-LA-LA-Sİ-FA-Mİ-RE-RO (Her bir notayı 5 saniye kadar telaffuz edin.)
- Sırayla a-e-i-o-ö-ü-ı seslerini ayrı ayrı derin bir nefes alarak kesintisiz seslendirin ve içinizden saymaya başlayın "aaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaa" (çıkabildiğiniz rakamın üstüne çıkmaya kendinizi zorlamayın.)
- Vücudun diğer kısımları gibi, ses de kaslar tarafından kontrol edilir. Kasların kendileri gibi, konuşma sesi de doğru egzersiz yapılmasıyla geliştirilebilir. Gerçekten müthiş bir sesiniz olsun istiyorsanız, her gün bir saat yüksek sesle (Sanki konuşuyormuş gibi vurgularını yaparak) kitap okuyun.
- Okuma saatlerinizde sesinizi kaydederek bunları arabada dinleyin. Takıldığınız sözcükleri tespit edip çalışma yapın.

Ses Rezonansı Geliştirme Alıştırması

Dönüşümlü olarak her gün 30 dakika çalışın

1. Mümkün olduğu kadar m'leri uzatarak bir defada kesintisiz okuyun.

   M a m m m m m m m m m m m - M e m m m m m m m m m m m - M ı m m m m m m m m m m m - M i m m m m m m m m m m m - M o m m m m m m m m m m - M ö m m m m m m m m m m m - Mummmmmmmmmm-Mümmmmmmmmmm

2. Derin bir nefes alarak 'm'den 'n' ye geçişleri sürdürebildiğiniz kadar sürdürün.

   ImmmmmmmmmNııııııııııııııImmmmmmmmm

3. Benzer bir uygulamayla burada tek solukta 'a'dan 'i'ye ve sonra tekrar 'a'ya sürekli geçişler yapılacak

   Aaaaaaaaaaaaaaaiiiiiiiiiiiiiiiiiiiiaaaaaaaaaaaaaa

4. Dudaklarınız kapalı olarak inceden kalına, kalından inceye değişik tonlarda inleyin.

Ses kalitesini iyileştirmekse üç alandaki kontrolü öğrenmiş olmaya bağlıdır:

1. Doğru nefes almak
2. Beden kaslarını iyi kullanmak
3. Boğaz kaslarını rahat ve zorlamadan çalıştırmak

Doğru Nefes Almak

Sesinizi duyurmanın sırrı karnınızdan konuşurken sesinizi desteklemek için nefesinizi kullanmaktır. Sesin cephaneliği nefestir ve buradan kaynaklanan sorun doğrudan seslendirmeyi etkiler.



Daha kuvvetli konuşmak için boğaz kaslarınıza baskı uygularsanız sesiniz gergin bir şekilde çıkar ve en sonunda ağrıyan bir boğazınız olur.

Nefes alıp vermek için düşünmenize gerek yok. Sizi hayata bağlayan nefesinizi düşünseniz de düşünmeseniz de günde ortalama 20 bin kez alıp verirsiniz; buna DURAĞAN NEFES diyoruz. Bir de konuşurken, hareket halindeyken ya da kendimizi zorladığımızda aldığımız nefes vardır ki bun da DİNAMİK NEFES diyoruz.

PÜF NOKTASI

Toplum önünde bir saat konuşan bir kişi durağan nefes alan kişiye kıyasla 3 kat daha fazla güç sarf eder. Ses tonunun yoğunluğunu ve sürekliliğini sağlayan güç nefestir.

Vücut kondisyonumuz geliştirilebildiği gibi sesimiz de nefes kondisyonu çalışmalarıyla geliştirilebilir.

Genellikle kapasitemizin altında göğüsten nefes alırız (1/3). Ciğerlerimiz, üstü dar, altı geniş bir koniye benzer. Nefesi göğüsten aldığımız zaman akciğerlerin üst kısmına (dar olan bölgeye) alırız.

Uzakdoğu'da "İnsanı tanımak için nefesini dinle" derler. Sakin ve olgun insanlar ağır ve dengeli; sinirli insanlar sık ve yüzeysel; huzursuz ve endişeli insanlar sık ve yüzeysel ve kesik kesik; hırslı insanlar dengesiz ve düzensiz nefes alırlar.

Yanlış (eksik) nefes almamızın en önemli nedeni ciğerlerimizin alt bölgesinde bulunan bel ve mide kaslarımızın görevlerini yapmamalarıdır. Bu kasların çalıştırılarak atıl bölgenin de nefes fonksiyonlarına katılmasına DİYAFRAM NEFESİ diyoruz.

Yararları:

- Doğru nefes alınarak cümle vurguları ve tonlamaları yerinde yapılabilir.
- Konuşurken derin soluk alarak konuşma akışını kesmek zorunda kalmayız.
- Ses gücü attırılarak duyulabilirlik sağlanır.
- Yorulmadan daha uzun süre konuşulur ve ses kısılma sorunu yaşanmaz.
- Gerilim altında bedenimiz adrenalin, noradrenalin salgılar; bu da oksijenin dokulara yeterli seviyede ulaşmasını engeller. Doğru ve derin nefes bu sorunu çözer.

İyi Nefesin Özellikleri:

- Nefes egzersizlerle geliştirilir, bundaki amaç akciğerin bütününü kullanmaktır.
- İyi nefes ağır, derin ve sessiz olmalıdır. Bunun için de denge, ölçü ve uyum gerekir.
- İyi bir nefes almak iyi nefes vermekle başlar. İyi bir nefes, yavaş olarak burundan alınır, sessiz olur ve akciğerin bütününü doldurarak diyaframı aşağı iter.
- İyi nefes, alındığının iki katı sürede verilir.

Solunum Alıştırmaları

Belirli alıştırmalar yaparak diyafram solunumu kazanılabileceğini söylemiştik. İşte bunlardan bazıları:

- Sol elinizi meme hizasına, sağ elinizi karın deliğinizin hemen altına koyun. Nefesinizi tamamen boşalttıktan sonra sayarak derin nefes almaya başlayın. Önce göğsünüze hava dolacak sol eliniz itilecek, sonra alt ciğerleriniz hava ile dola-



cak sağ eliniz itilecektir. Nefes alırken saydığınız rakamın iki katı süresinde nefesinizi yavaş yavaş verin.

- Bu işlemi iki kez tekrar edin. Yeni bir nefese başlamadan alıp aynı uygulamayı iki kez tekrar edin.
- Nefesinizi alırken havayı ittirmeden bırakın ve hayalinizde içinizdeki bütün negatif enerjinin temizlendiğini canlandırın.
- Derin bir nefes alıp sağ elinizi karın altına koyarak "S" seslisini

1. Kesintisiz Sııı… Hava boşalıncaya kadar devam ettirin.
2. Kesintili olarak Sıııı-Sıııı-Sııııııı-Sııııııı-Sııııııı-Sıııııııı… Devam edin. (Karnınızdaki elinizin sertçe itildiğini göreceksiniz.)
3. Sıı Sıı-Sıı Sıı-Sıı Sıı-Sıı Sıı-Sıı Sıı-Sıı Sıı-Sıı…
4. SıııııııSSııııııııSSııııııııSSııııııııSSııııııııSSııııııııı-ıSSııı… (karnınızın sert hareketlerle içeri çekilip tekrar itilecektir. Bu hareketi diyafram kasları yapar.)

Diyafram kaslarınızın çalışması ilk günlerde sizi yorabilir. Her gün bir süre dengeli çalışıp bunu 2 hafta kadar sürdürün. İhtiyaç duyduğunuzda normal nefes alarak dinlenebilirsiniz.

- Aşağıdaki alıştırmaları yaparak kesintiye uğratmadan nefes alabilirsiniz. Usta konuşmacılar konuşurken nerede nefes aldıklarını hissettirmezler. Siz de fark ettirmeden bunu yapabilirsiniz.

"P" "Ç" "T" "K" Seslerinin Kullanımı

Pıh-Çıh-Tıh-Kıh-Pıh-Çıh-Tıh-Kıh-Pıh-Çıh-Tıh-Kıh-Pıh-Çıh-Tıh-Kıh-Pıh-Çıh

Sürekli aralarda fark ettirmeden nefes alarak iki dakika devam edip dinlenin ve bu alıştırmayı birkaç defa tekrar edin. Aynı şekilde aşağıdaki sesleri de uygulayın:

Ip-Iç-It-Kıh-Ip-Iç-It-Kıh-Ip-Iç-It-Kıh-Ip-Iç-It-Kıh-Ip-Iç-Tıt-Kıh-Ip-Iç-It-Kıh-Ip-Iç-It-Kıh

- Bir solukta ve bütün gücünüzü kullanarak "Hop" hecesini, söyleyebildiğiniz kadar çok sayıda, bağırarak söyleyin. Bu işlemi, aynı biçimde "Hop" sayısını kolaylıkla arttırabildiğinizi fark edinceye kadar yineleyin.
- Kolaylıkla okunabilen kısa cümlelerden oluşan bir paragraf hazırlayın, olağan duruşlarla okumada, soluk alıp verme tekniğinde ustalaşıp ustalaşmadığınızı saptayıncaya kadar deneyinizi sürdürün.

Beden Kaslarını İyi Kullanmak

Gevşeme Egzersizleri

Gevşeme bedeninizdeki gerilimden sistematik bir şekilde kurtulmaktır. Derinlemesine gevşediğinizde, motivasyonunuzu ve dikkatinizi yoğunlaştırmayı yitirmeyeceksiniz. Tam tersine bedeninizin neresinde en çok gerilim taşıdığınızın farkına varıp, bu kasları nasıl gevşetebileceğinizi öğreneceksiniz. Hatta derinlemesine gevşeme için yapılan düzenli alıştırmalar enerjinizi ve üretkenliğinizi artıracaktır.

Uygulama

Zihinsel Gevşeme

Gevşemek zihinde başlar. Bedeninize söz geçirmek istiyorsanız önce zihninize söz geçirmeyi bilmelisiniz. Bunu başarabil-



mek için bir yere oturup sırtınızı, omzunuzu ve başınızı dik tutarak gözlerinizi kapatın. Uzay yolunda bir renk girdabına girdiğinizi hayal ederek ve gülümseyerek bir süre dikkatinizi nefesinize verin, normal nefesten diyafram solunumuna geçin ve gevşediğinizi hayal edin. (Bunu birazdan yapacağınız konuşmayı düşünerek yapamazsınız.)

Not: Bu uygulamayı yaparken mümkünse hoşlandığınız klasik veya sözsüz bir müzik dinleyin. Birkaç dakika içinde kendinizi gevşemiş hissedeceksiniz.

Bedensel Gevşeme

Uygulamayı ayakta veya sert bir zeminde (halı, kanepe) uzanarak yapabilirsiniz.

Gözlerinizi kapatın ve dikkatinizi önce kollarınıza ve özellikle ellerinize çevirin. Şimdi ellerinizi yumruk yapın ve bunu yaparken el ve kollarınızdaki gerilime iyice dikkat edin…

Şimdi her iki elinizi de bileklerden, parmak uçları tavanı gösterecek şekilde bükün. Ellerinizin üst kaslarını ve kolunuzun üst tarafını kasarak iyice gerin. Gerilimi hissedin… Ve şimdi gevşeyin! Kollarınızı eski pozisyonuna getirin. Gerginlik ve gevşeme arasındaki farkı hissedin.

Aynı alıştırmaları şu bölgelerde de tekrarlayın:

Kafa:

1. Alnınızı kırıştırın.
2. Gözlerinizi sıkıca kapayın.
3. Ağzınızı iyice açın, dilinizi damağınıza doğru itin, çenenizi kuvvetlice sıkın.

Boyun:

1. Kafanızı geriye itin.
2. Kafanızı göğsünüze değecekmiş gibi öne eğin.
3. Kafanızı sağ omzunuza doğru döndürün.
4. Kafanızı sol omzunuza doğru döndürün.

Omuzlar:

1. Omuzlarınızı kulaklarınıza değecekmiş gibi yukarı çekin.
2. Sağ omzunuzu kulağınıza değecekmiş gibi yukarı çekin.
3. Sol omzunuzu kulağınıza değecekmiş gibi yukarı çekin.

Bu alıştırmalarda bazı kasları belli bir süre gergin hale getirme, gergin tutma ve yavaş yavaş gevşeterek, gerginlik ve gevşeklik arasındaki farkı hissetmek amaçtır. Kaslarınızı gergin halden gevşetirken aynı zamanda içinizden "Rahatla ve bırak!" deyin. Derin soluk alın. Nefesinizi yavaş yavaş verirken yine sessizce "Rahatla ve bırak!" deyin.

Boğaz Kaslarını Zorlamadan Çalıştırmak

Boğaz kaslarının çalışması motor gibi gürültülü ve kulağa hoş gelmeyen bir ses çıkartır. Sese tını kazandıran bölgeyi oluşturur.

1. Dudaklar kapalıyken "ıımmmmmmmmmm…" sesini inceltip kalınlaştırarak söyleyin.
2. Dudaklarınızı biraz açarak a sesini düz ve orta yükseklikteki bir sesle kesintisiz söyleyin.

   Aaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaa…
3. Yine a sesini inceden kalına ses perdesini yükseltip alçaltarak söyleyin.



AaaaaaaaaaaaAAAAAAAAAAAAAaaaaaaaaaAAAA…

4. Aşağıdaki seslerin son ünlülerini birkaç saniye uzatarak söyleyin (tek nefeste).

- Mammmm-Mommm-Mummm-Mimmm-Memmm-Mömmm-Mümmm-Mımmm
- Mımmm_Mümmm-Mömmm-Memmm-Mimmm-Mummm-Mommm-Mammm
- Nammm-Nommm-Nummm-Nimmm-Nemmm-Nömmm-Nümmm-Nımmm
- Nımmm-Nümmm-Nömmm-Nemmm-Nimmm-Nummm-Nommm-Nammm

5. Aşağıdaki sesleri sesten sese kayarak (aralarda durmaksızın) bir nefeste bitirin. Sesleri uzatırken başlarda sesinizde titreme, incelme ya da kalınlaşma olabilir. Bunları kaldırıp tekdüze ve ağzınıza oturan bir ses bulmaya çalışın, sesinizi kullanmaktan çekinmeyin.

OOOOOOOOOUUUUUUUUUAAAAAAAAAAEEEEEEEEEEİİİİİİİİİİİİİİ

Ünlü ve Ünsüzler

Yazı dilindeki harflere konuşma dilinde ses diyoruz. Fonetik bilimi; dillerin seslendiriliş biçimlerini inceler. Oluşum ve söyleniş biçimlerini, birbirleriyle olan ilişkilerini, birbirlerini etkilemelerini, seslerin hecelere ya da sözcüklere dönüştüklerinde uğradığı değişiklikleri araştırır. Yeryüzünde hiçbir dil tam anlamıyla yazıldığı gibi seslendirilmez, seslendirildiği gibi yazılmaz. Türkçe 29 harfle yazılmasına rağmen 48 sesle konuşulur. Mesela "Bu adam senin karına göz dikti." Sözünde a harfini ince okumayıp kalın okuduğunuzda cinayet çıkabilir! Bu durumda

gördüğünüz a harfi ince veya kalın olmak üzere 2 türlü seslendirilir.

KONUŞMANIN SERVİS İLE İLGİLİ KİLİT BİLGİLER

Sesiniz de diğer vücut kaslarınız gibi geliştirilebilir.
Hangi ses ve söz kusurlarını sık yapıyorsanız bunu gidermeye konsantre olun
Harflerin telaffuzlarına tek tek çalışırken vaktinizin bir kısmını da dil sürçmesi veya sesli, vurgulu, dramatik okumaya ayırın.
Aksanı değiştirmekte çok zorlanıyorsanız aksanınızı bir avantaja dönüştürün.
Ses, arabanın yakıtı gibidir. Yakıtınız dolu olduğunda gaza daha bir güvenle basarsınız.
Sesinizin gücü, hızı ve yüksekliği, alıştırma yaptıkça ve topluluk önünde konuştukça oturacaktır.
Ses hızınızı ve diyaframınızı geliştireceğiniz alıştırmaları en az 3 ay sürdürmeniz gerekir. Bunu göze alıp fırsat buldukça yalnız kaldığınızda, arabada, açık havada, yürürken vb. bu çalışmaları sürdürün.
Uygulamalar gerilmenize ve boğazınızın zorlamasına neden olur. Gevşemeyi de öğrenmelisiniz.
Sunum öncesi 15–20 dakika bu alıştırmaları yapmanız performansınızı mutlaka olumlu etkileyecektir.



BÖLÜM 15

SÖZ KUSURLARI

Fonetik ve Diksiyon

Fenotik: Yazı dilindeki basit alfabe sistemi bütün sesleri göstermeye yetmediği için fonetik, konuşma dilindeki sesleri bütün incelikleriyle belirleyen ses bilgisi olup, diksiyonun esaslı yardımcısıdır.

Diksiyon: Söz söylerken duygu ve düşünceleri doğru, üslubuna uygun anlatmak için sesin ahengini, söylenişi, jesti, mimiği ve alınacak tavırları yerinde ve güzel kullanma sanatıdır.

Fonetik ve Diksiyon Neden Gereklidir?

- Sesimizi doğru, güçlü ve güzel kullanabilmek
- Türkçeyi doğru ve güzel kullanabilmek
- Duygularımızı yerli yerinde kullanabilmek
- Sözlerimizi amacımız doğrultusunda etkili bir üslup ile akta-

rabilmek için.

Kelimelerin Anatomisi "Ünlüler ve Ünsüzler"

Türkçemizdeki ünlüler 8 tanedir. Bunlara sesli harf de diyoruz. Kelimelerin seslendirilmesini sağlayan sesli harfler "a,e,ı,i,o,ö,u,ü" den oluşur.

Kalın Sesliler	A	O	U	I
İnce Sesliler	E	Ö	Ü	I

Ünsüzler ise 21 tanedir. Bunlara sessiz harfler diyoruz. "b, c, ç, d, f,g,ğ,h,j,k,l,m,n,p,r,s,ş,t,v,y,z" den oluşur.

Bunlardan bazıları gürültülü olarak kabul edilir; "ç,f,h,p,s,ş,t" gibi.

Seslilerin genel özelliklerini aşağıda bir tablo olarak görebilirsiniz.

	Düz		Yuvarlak	
	Geniş	Dar	Geniş	Dar
Kalın	A	I	O	U
İnce	E	I	Ö	Ü

Bu tablodan dilimizdeki seslilerin ortak özelliklerini şöyle sıralayabiliriz.

a: kalın, geniş, düz

e: ince, geniş, düz

ı: kalın, dar, düz

i: ince, dar, düz

o: kalın, geniş, yuvarlak

ö: ince, geniş, yuvarlak



u: kalın, dar, yuvarlak

ü: ince, dar, yuvarlak

Genel Ses Kuralları

1. Dilimizdeki seslileri –özellikle (a) ve (e)leri – doğru telaffuz etmek, düzgün bir diksiyonun temelidir diyebiliriz. Kapalı (e) sesiyle açık (e)yi birbirinden ayırmak gerekir.

• Örnekler; pe'ncere, ke'di, ye'di, sözcüklerindeki e kapalıdır.

2. Türkçemizde bütün sesliler kısa söylenir. Rûya, rûzgâr, hûlya, lûgat, nûr gibi yabancı kelimelerdeki sesliler uzatılarak söylenir. Bunlar da azımsanmayacak kadar çoktur.
3. Bir seslinin, önündeki sessizin erimesiyle uzun söylendiği görülebilir.

• Kâğıt-Kaaıt, Böyle-Bööle, Ağaç-Aaaç vb.

4. Türkçede "ğ" yazımda kullanılsa da okunurken söylenmez. (: uzatma işaretidir). Bazı sözcüklerde "e" sesleri "y" ye dönüşür.
5. Diksiyonda ç,f,t,s,k,p,ş sert sessizler sayılır. Bunlar ağız içinde yayılma, titreme, yapılmadan, bir çırpıda söylenir. Yumuşak sessizler ise; b,d,c,g,ğ,v,m,n,z,j,l,y,r' dir.
6. Türkçede sesler birleşirken bazı ses olayları görülür. Bunlardan başlıcaları; ses türemesi, ses düşmesi, seslerin benzeşmesi ve sus uyumu kanunlarıdır.

• Ses Türemesi; çoğunlukla yabancı dillerden alınan kelimelerin Türkçeye uydurulması sırasında oluşur.

• FİKİR'in aslı FİKR'dir. (SES TÜREMESİ)

• Bagırsak, bağırsak, sözcükleri en son barsak olmuştur. (SES DÜŞMESİ)

• Hastahane-hasta:ne, böyle-bö:le vb. (SES UYUMU)

- Kaçtı, içtim, saçtı gibi sözcüklerden okunurken Kaştı, iştim, şaştı şeklinde okunur. Ç ve Ş harfi arasında bir ses çıkar. (SES BENZEŞMESİ)

7. Bir (a) seslisi, (e) seslisinden önce gelen 'gelecek zaman' eki, söyleyişte bu sesleri (i) veya (I) ya çevirir;

- Alacak; alıcak, gidecek; gidicek, görecek; göricek, alınacak; alınıcak… Vb.

8. Gelecek zaman ekinin birinci tekil şahısla ifadesi durumunda da özel bir söylenişi vardır;

- Geleceğim sözü söylenirken, 'geleceğim' veya 'gelecem' biçiminde olmamalıdır. Geleceğim; gelece:m olur.
- Sonra kelimesindeki (n) sessizi yarım sesle söylenir: Sonra; so: na olur.

9. Ulama; Türkçede konuşmadaki heceleme, yazı dilindeki heceleme kuralına uymaz. Bu nedenle, bir sözcük sessiz harfle bitiyor, ondan sonra gelen sözcük sesli harfle başlıyorsa, sessiz harfle biten sözcük, kendisinden sonra gelen sözcüğün sesli harfiyle birleşir ve bir hecede söylenir.

- Ben ona inandım ama o bana inanmadı.
- Ben o-na-inan-dı-ma-ma o-ba-na – inan-ma-dı.
- Kara Ali'yi gördün mü?
- Ka-ra-li'yi-gör-dün-mü?
- Vurgu yapmak istediğiniz cümlelerde ulama kullanılmaz. Örneğin "O bana… Ben ona… Birbirimizi idare ediyoruz." Cümlesindeki her kelime vurgu içeriyor.

Ünlü ve Ünsüz Ses Alıştırmaları

Okumada alfabeyi bilmek ne kadar önemli ise konuşmada da sesleri bilmek o kadar önemlidir. Karışık gibi görünen dil



bilgisi kuralları ve bir sürü uygulama içeren alıştırmalar gözünüzü korkutmasın. Bir tiyatro veya ses sanatçısı olmayacağınız için profesyonel konuşmacıların ihtiyaç duyacağı bilgi ve beceriyi sizlere kazandırmak amacındayım. Aradaki en önemli fark ise ses sanatçısının bu alıştırmaların 100 kat fazlasını 1000 kat daha fazla çaba harcayarak gerçekleştiriyor olması! Ne demişler "Her işin başı çalışmak, işin zor yanı çalışmaya alışmak."

1. Ünlüler

A (Ankara'nın kalesi nane limon kâsesi)

Kalın a, ince a, uzun a olarak 3 gruba ayrılır. Eskiden yazılışta a harfinin üstüne (^)işareti konuyor böylece kelime içindeki a' yı uzatarak okumanız gerektiğini biliyordunuz. Şimdi bu işaret pek kullanılmıyor ama yine de hangisinde uzatıp hangisinde kısa seslendirmeniz gerektiğini biliyor olmanız beklenir!

E (Elimi sallasam ellisi, var mı bunun gerisi.)

Konuşma dilimizde birbirinden ayrı söylenen iki 'e' vardır. Bunlardan biri 'açık e' diğeri de 'kapalı e' dir.

Açık e

- Bir elin nesi var, iki elin sesi var.

Kapalı e

- Gece penceredeki benekli tekir kedi tenceresindeki eti yedi.

I (Tıkır Niyazi Ihlamuru ıslatmadan, ısırmadan ıssız vadiden yığın yığın getirdi.)

İ (İki dinle bir söyle. / İki el bir baş içindir.)

Dilimizde süresi uzun olan (i) lere rastlanır:

(İcat, biçare, bitap, bitaraf, veli, fenni, fiziki, cani, hayati, nihai, fuzuli, deruni… vb.)

O (Oku oku, ne olur Orhan oğlum bunun sonu!)

Konuşma dilimizde kalın ve ince olmak üzere iki ayrı "O" vardır:

Kalın O:

- Ot, ova, ocak, ordu, bando, banyo, tango, solo, foto, radyo, stüdyo, tempo…

İnce O:

- Yoğurt, Oğuz, soğuk, kor…
- Dil biraz daha ileride daha az yuvarlak yapılarak söylenir.

Ö (Önce düşün sonra söyle.)

Çeneler ve dil (açık e) ünlüsünde olduğu gibidir. Dudakların alt ve üst köşeleri birbirine yaklaşıp ağız küçük bir yuvarlak gibi olur.

Öç, ödenek, ödünç, ödeşmek, öfke, öğrenim, öğretim, öğüt, öksürük…

U (Kalın ve ince u olarak seslendirilir.)

Kalın U

Çeneler açık, dudaklar birbirine iyice yaklaşık ve ağız tam bir küçük yuvarlak olur. Örnek: uç, ucuz, uçak, uçurum, uykucu, ulu uuu uuu uuu



- Unkapanı uğradığı uğursuzluktan upuzun uzandı.

İnce U

- Rûya, rûzgâr, rûhi, sûha, lûzûm, lûtfen, lûgat,

Ü (Üzüm, üzüme bakarak "Üzülme üzüntüne değmez!" demiş.)

- Üç, üçgen, üçlü, üçüz, üflemek, ülkü, ün, ünlem, ünlü, üreme, ürkek, üzüm, üstün, ütü…

Ünsüzler Tablosu

	Sert		Yumuşak	
	Sürekli	Süreksiz	Sürekli	Süreksiz
Dudak	F	P	M-v	B
Diş	S-s	Ç-t	J-l-n-r-z	C-d
Damak		K	G-y	G
Gırtlak	H			

Ünsüzler telaffuz noktalarına göre dudak, diş, damak, gırtlak'tan seslendirilir.

Ağızdan çıkışı sert (solunum artar) veya yumuşak (solunum azalır)tır.

2. Ünsüzler (Şımartılmaya ihtiyaç duyan sessizler)

B (Örnek: Boş, buluş, bebek, biber, bahar… vb.)

Kelimenin başında veya ortasında bulunur.

Kelime sonunda "p" ye dönüşür. Örnek: Kitap, Kap, hesap, çorap.

Kelime sonunda ünlü bulunursa eski konumuna döner:

Örnek: Kitabı, dolabı, kabı, hesabı

"B" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Bi-be-ba-bo-bu-bö-bü-ı
- Bin-Ben-Ban-Bon-Bun-Bön-Bün-Bın
- Bim-Bem-Bam-Bom-Bum-Böm-Büm-Bım
- Bir-Ber-Bar-Bor-Bur-Bör-Bür-Bır
- Babasının benekli bıldırcını bitişik bostanda böceklerden bunalarak büzüldü.

C Cam, caba, cacık, coşkun, cömert, cüce, cümle… Vb.

Kelime sonuçda "ç" olur.

Hiçbir zaman kelimenin sonuna gelmez.

"C" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Ci-Ce-Ca-Co-Cu-Cö-Cü-Cı
- Cip-Cep-Cap-Cop-Cup-Cöp-Cüp-Cıp
- Cik-Cek-Cak-Cok-Cuk-Cök-Cük-Cık
- Cit-Cet-Cat-Cot-Cut-Cöt-Cüt-Cıt
- Cambaz Cevat cılız cimri Coşkun'la cömertliğe cumbada cüret ettiler.

Ç Çarık, çırak, çıra, kaça, koç, tarçın, çerez, taç… Vb.

Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar, nesi için Çatalca'da topal çoban çatal yapıp çatal satar?

"Ç" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Çi-Çe-Ça-Ço-Çu-Çö-Çü-Çı
- İç-Eç-Aç-Oç-Uç-Öç-Üç-Iç
- Miç-Meç-Maç-Moç-Muç-Möç-Müç-Mıç



- Çardaklı Çakır çırak, koca koçları, kaçırırken çantasını kapkaççılara kaçırttı.

D Dam, dal, dar, dış diş, dadı, dede, deney, demir… Vb.

Yazılışta aynı kalsa da söylenişte kelime sonunda (t) olur. Bunun nedeni söylenişte benzeyen birkaç kelimeyi birbirinden ayırt edebilmektir. Örnek: Ad (isim), at(hayvan); od(ateş), ot (bitki); had (derece), hat (çizgi); kod (şifre), kot (kumaş)

"D" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Di-De-Da-Do-Du-Dö-Dü-Dı
- Dip-Dep-Dap-Dop-Dup-Döp-Düp-Dıp
- Dik-Dek-Dak-Dok-Duk-Dök-Dük-Dık
- Dit-Det-Dat-Dot-Dut-Döt-Düt-Dıt
- Dir-Der-Dar-Dor-Dur-Dör-Dür-Dır
- Diz-Dez-Daz-Doz-Duz-Döz-Düz-Dız
- Davulcu dede dışarlıklı dikişçiyi dolandırırken dönemecin duvarından düştü.

F Fatura, fil, kof, falaka, farfara, faraş, fesleğen, kafa, fısıltı… Vb.

"F" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Fi-Fe-Fa-Fo-Fu-Fö-Fü-Fı
- Fil-Fel-Fal-Fol-Ful-Föl-Fül-Fıl
- Fim-Fem-Fam-Fom-Fum-Föl-Fül-Fıl

G Gaga, galiba, gar, garaj, gargara, gazete, gelincik, göçmen, görev, güzellik… Vb.

(G) ünsüzünün iki çıkış noktası vardır:

1. İnce ünlülerle damağın ön kısmından çıkar.
   * Gâh, gel, gör, git, gûya, güç.
2. Kalın ünlülerle damağın gerisinden çıkar.
   * Gar, gıcık, gocuk, guguk, gibi.

"G" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Gi-Ge-Ga-Go-Gu-Gö-Gü-Gı
- Gir-Ger-Gar-Gor-Gur-Gör-Gür-Gır
- Gil-Gel-Gal-Gol-Gul-Göl-Gül-Gıl
- Galip Geyve'de gır gır giden gocukla göçmen gururluya güldü.

Ğ Bağ, dağ, sağ, sağ, nağme, kağnı… Vb.

Dilimizde varlığını ancak kendinden evvel gelen ünlünün süresini uzatmakla hissettirir. Yazılsa da hiçbir zaman okunmaz.

- Boğaz/bo:az – doğal/do:al – yoğur / yo:urt

  Konuşma dilimizde bazen y ve v seslerine döner.
- Eğer / eyer – diğer / diyer – soğuk / sovuk – öğle / öyle

"Ğ" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Biğ-Beğ-Bağ-Boğ-Buğ-Böğ-Büğ-Bığ (ğ'ler okunmaz, önceki ünlü uzar.)

H Haber, hacıyatmaz, hademe, hafif, hassâs, hece, hasım, hüküm… Vb.

"H" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Hi-He-Ha-Ho-Hu-Hö-Hü-Hı
- Hih-Heh-Hah-Hoh-Huh-Höh-Hüh-Hıh



- Him-Hem-Ham-Hom-Hum-Höm-Hüm-Hım
- Habeş hemşire hırkalı hizmetçi hoppa hödüğe hurmaları hürmetle sundu.

J Jale, Japon, jandarma, jambon, jelâtin, jeoloji, jip, jest, jilet, jest… Vb.

"J" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Ji-Je-Ja-Jo-Ju-Jö-Jü-Ji
- Jir-Jer-Jar-Jor-Jur-Jör-Jür-Jır
- Jil-Jel-Jal-Jol-Jul-Jöl-Jül-Jıl
- Jim-Jem-Jam-Jom-Jum-Jöm-Jüm-Jım
- Japon jeolog jiletini jurnaliyle jüriye verdi.

K Kale, kutup, kapak, koru, kevgir, kısım… Vb.

İnce ünlülerle damağın ön kısmından, kalın ünlülerle ise arka kısmından çıkar.

Kel, kir, kör, kâtip, kâhya…

Kaba, kaya, kaçak, kadastro, kadın, kadife, kalp…

"K" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Ki-Ke-Ka-Ko-Ku-Kö-Kü-Kı
- Kil-Kel-Kal-Kol-Kul-Köl-Kül-Kıl
- Kim-Kem-Kam-Kom-Kum-Köl-Kül-Kıl
- Kara ketenlik külahlı kuş kara kediyi yedi.

L Lâbirent, lâle, lâcivert, lâkin, leylâk, lastik, limon, lise, lokma, lokanta… Vb.

"L" ünsüzü bazı kelime ortalarında ve sonlarında kaybolur.

Nasıl şey = nası şey, kalk ordan = kak ordan.

Adi konuşmada (r) ünsüzünün (l) olduğuna sık rastlanır.

Birader-bilâder, kelli felli – kerli ferli, merhem –melhem, terlik-tellik, Amerikan-Amelikan

"L" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Li-Le-La-Lo-Lu-Lö-Lü-Lı
- Lil-Lel-Lal-Lol-Lul-Löl-Lül-Lıl
- Lim-Lem-Lam-Lom-Lum-Löm-Lüm-Lım
- M Maalesef, macera, maç, madalya, modern, mücevher, maden… Vb.

"M" Sesis Geliştirme Alıştırmaları

- Mi-Me-Ma-Mo-Mu-Mö-Mü-Mı
- Min-Men-Man-Mon-Mun-Mön-Mün-Mın
- Mim-Mem-Mam-Mom-Mum-Möm-Müm-Mım
- Muhallebici melankolik Mısırlı Mirza modern mösyöyle Muradiye'de müzik dinledi.

N Nafile, nehir, tane, anne, nal, yaman, narin, nisan, nâzım, nazik… Vb.

"N" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Ni-Ne-Na-No-Nu-Nö-Nü-Nı
- Nir-Ner-Nar-Nor-Nur-Nör-Nür-Nır
- Nim-Nem-Nam-Nom-Num-Nöm-Nüm-Nım
- Nin-Nen-Nan-Non-Nun-Nön-Nün-Nın
- Namlı nane nini nini naneleri numaraladı.



P Paket, pansiyon, pantolon, papatya, paraşüt, plan, porselen, psikoloji… Vb.

"P" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Pi-Pe-Pa-Po-Pu-Pö-Pü-Pı
- Pip-Pep-Pap-Pop-Pup-Pöp-Püp-Pıp
- Pil-Pel-Pal-Pol-Pul-Pöl-Pül-Pıl
- Pir-Per-Par-Por-Pur-Pön-Pür-Pır
- Palavracı peltek pısırık pişkin yoturlu porsuk pulcu püskürdü.

R Rüzgâr, rakip, kor, koridor, torpido, sarar, yarar, dar, var, korur… Vb.

Kelime başında bulunan (R) kolay söylenir. Fakat kelime sonlarındaki "R" ünsüzlerine önem verilmezse anlaşılması güç olur.

"R" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Ri-Re-Ra-Ro-Ru-Rö-Rü-Rı
- Rir-Rer-Rar-Ror-Rur-Rör-Rör-Rır
- Gri-Gre-Gro-Gru-Grö-Grü-Grı
- Mir-Mer-Mar-Mor-Mur-Mör-Mür-Mır
- Radyolu ressam Ramiz Rasim'in romanı hakkında röportaj yaptı.

S Sap, saat, sabah, saman, servis, sıska, stüdyo, spiker, hassas, kasa… Vb.

"S" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Si-Se-Sa-So-Su-Sö-Sü-Sı

- Sir-Ser-Sar-Sor-Sur-Sör-Sür-Sır
- Sis-Ses-Sas-Sos-Sus-Sös-Süs-Sıs
- Siş-Seş-Saş-Soş-Suş-Söş-Suş-Sış
- Sandıklı'da sepetleri sıralı simitçi sofrada sökülen sucukları süpürdü.

Ş Şantaj, şantiye, şafak, şahin, şakşakçı, şimşek, şifre, şömine, şarkı… vb.)

"Ş" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Şi-Şe-Şa-Şo-Şu-Şö-Şü-Şı
- Şil-Şel-Şal-Şol-Şul-Şöl-Şül-Şıl
- Şir-Şer-Şar-Şor-Şur-Şör-Şür-Şır
- Şis-Şes-Şas-Şos-Şus-Şös-Şüs-Şıs
- Şamlı şemsek şimşir şafak şakşaklandı.

T Tabela, tablo, tarih, tapu, tatil, terlik, titiz, tiyatro, tren, tosun, terlik… Vb.

"T" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Ti-Te-Ta-To-Tu-Tö-Tü-Tı
- Tik-Tek-Tak-Tok-Tuk-Tök-Tük-Tık
- Tir-Ter-Tar-Tor-Tur-Tör-Tür-Tır
- Tiş-Teş-Taş-Tış-Tuş-Töş-Tüş-Tış
- Tatar tepsici tıknaz titiz Tosun tömbekici tulumbacıyla tütün tüttürdü.

V Vahim, vadi, vagon, vasıf, vakit, vesvese, vapur, vasiyet, vergi, vestiyer… Vb.

"V" Sesi Geliştirme Alıştırmaları



- Vi-Ve-Va-Vo-Vu-Vö-Vü-Vı
- Vil-Vel-Val-Vol-Vul-Völ-Vül-Vıl
- Vir-Ver-Var-Vor-Vur-Vör-Vür-Vır
- Vis-Ves-Vas-Vos-Vus-Vös-Vüs-Vıs
- Viş-Veş-Vaş-Vöş-Vuş-Vöş-Vüş-Vış
- Velveleli vasi vesvese vadide vagon verdi.

Y Yasin, yaya, yağmur, yalan, yankı, yaz, yaş, yangın, kaya… Vb.

"Y" Sesi geliştirme Alıştırmaları

- Yi-Ye-Ya-Yo-Yu-Yö-Yü-Yı
- Yir-Yer-Yar-Yor-Yur-Yör-Yür-Yır
- Yim-Yem-Yam-Yom-Yum-Yöm-Yüm-Yım
- Yis-Yes-Yas-Yos-Yus-Yös-Yüs-Yıs
- Yalvaçlı yelpazele yıldız yirmi yoksul yörükle yumurtalarını yükledi.

Z Zafer, zamir, zaman, zambak, terazi, müze, taze, zarf, kaz, Zeynep… Vb.

"Z" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Zi-Ze-Za-Zo-Zu-Zö-Zü-Zı
- Zil-Zel-Zal-Zol-Zul-Zöl-Zül-Zıl
- Zir-Zer-Zar-Zor-Zur-Zör-Zür-Zır

Boğumlanma

Seslerin kelimelere dönüştüğü fabrikadaki (gırtlak, boğaz, çene, dil, damak, dudaklar, dişler) organlara, dilimizde yer alan

bütün sesli-sessiz harflerden düzgün biçimde kaliteli ses ve sözcük türetilmesi için boğumlama alıştırmaları yaptırılması gerekmektedir. Bu alıştırmalar, belirli seslerin çoğunlukta olduğu birtakım anlamlı-anlamsız cümleleri, tekerlemeleri belirli kurallar içinde tekrarlayarak olur.

Bir başka ifadeyle; ünlü ve ünsüz sesleri tam bir belirginlikte seslendirebiliyorsanız boğumlamayı doğru yapıyorsunuz demektir.

Ünlü ve ünsüzlerin telaffuz alıştırmalarının ve aşağıda göreceğiniz tekerleme alıştırmalarının önemi buradan gelir. Boğumlanma yeteneğimizin gelişmesi için ses organlarımızın zorlandığı tekerlemeleri sıkça seslendirmemiz gerekir.

Bu alıştırmalar önce yavaş, sonra giderek artan tempolarda yapılır. Belirli bir düzeye gelindikten sonra ise, dişlerin arasına bir kalem tutturularak tekerlemeler yinelenir. (Kalemli uygulamalarda çene ve dudakların çalıştırılması amaçlanmıştır. Böylece her ikisi de güçlenir.)

PÜF NOKTASI

Konuşma öncesi yaşanan ruhsal gerilim, fiziksel gerilime neden olabilir. Bu da ses organlarınızı gererek kaliteli ses çıkarmanızı zorlaştıracaktır. Bu zorlanma ağız kuruluğu, pelteklik, kelimeleri yutma, nefes yetmemesi gibi sorunlara neden olacağı için daha fazla çaba sarf edecek ve bunu gizlemeye çalışsanız da dinleyicilere yansıtacaksınız. Önerimiz; sporcunun maça çıkmadan önce bedenini ısındırdığı gibi birkaç dakikalık uygulamalarla ses organlarınızı ısındırarak konuşmaya başlayın. Uygulama sırasında ılık su bulundurarak ihtiyaç hissettikçe bir yudum alın.



Konuşmasız Boğumlama Alıştırmaları

1. Burundan derin bir soluk alın. Dudaklarınızı yumuşak bir şekilde kapatıp biriken nefesinizi ağzınızı açmadan orta hızda çıkartın. Ağzınızdan hava çıkarken dudaklarınız (saniyede onlarca defa) açılıp kapanıp titrek bir ses çıkaracak. Bunu 5 kez yapın. Kendinizi zorlarsanız başınız dönebilir!
2. KBB uzmanları boğazınızı dıştan kontrol ederken hafif dokunuşlarla size masaj yapıyor gibi hissedersiniz. Siz de bu şekilde ağzınız açıkken şakaklarınızdan çenenize doğru masaj yapın. (1 dakika)
3. Ağzınızda havayı biriktirip dudaklarınızı kapatarak havayı dışa vermeye çalışıyormuş gibi yapın, dudaklarınızı içe doğru büzerek çıkmasına engel olun. Kasılma ve gevşeme hareketlerini sürdürün. (10 kere)
4. Üstlü altlı, önlü arkalı bütün dişlerinizin arasına dil ucuyla girip, sanki yemek artıklarından temizliyormuş gibi dilinizi hareket ettirin. (1 dakika)
5. Dudaklarınız açık, ileri geri abartılı hareketler yaparak sakız çiğneyin. (3 dakika)

Karışık Tekerlemelerle Boğumlama Alıştırmaları

1. Aşağıdaki alıştırmaları yavaştan hızlıya, önce iki nefeste, daha sonra tek nefeste seslendirecek şekilde 15 gün boyunca her gün 15–20 dakika uygulayın.
2. Sonraki bir hafta ayna karşısına geçip anlamlı ifadeler söylüyormuşçasına jest, mimiklerinizi ve beden dilinizi de kullanarak topluluğa hitap ediyormuşçasına tekerlemeleri ezbere söyleyin.

3. Günlük uygulamaların ilk birkaç dakikasında tekerlemeleri dişinizin arasına kurşun kalem sıkıştırarak seslendirin, sonrasında kalemi ağzınızdan çıkararak devam edin.

   (Bu alıştırmada amaç dudakları çalıştırmaktır. Bunun uzun sürmesi çenenizi gerecektir!)
4. Abartarak yüksek sesle, tekerlemeleri çok hızlı söylemeye başlayıncaya kadar hızı artırmaya devam edin.
5. Bu tekerlemeleri hatasız ve çok rahat okuyabilecek şekilde tekrar etmelisiniz.

Genel Alıştırmalar

1. Al bu takatukaları, takatukacıya takatulatmaya götür. Takatukacı takatukaları takatukalatmam derse takatukacıdan takatukaları takatukalatmadan geri getir.
2. Bir tarlaya kemeken ekmişler. İki kürkü yırtık kel kör kirpi dadanmış biri erkek kürkü yırtık kel kör kirpiy öteki dişi kel kör kirpinin yırtık kürküne; kürkü yırtık dişi kel kör kirpinin yırtık kürkünü, kürkü yırtık erkek kel kör kirpinin yırtık kürküne eklemişler.
3. Şu karşıdaki kara kuru kavak, karardın mı ey kara kuru kavak, sarardın mı ey kara kuru kavak?
4. İbişle Memiş mahkemeye gitmiş mahkemeleşmiş mi, mahkemeleşmemiş mi?
5. Kırk kırık küp kırkının da kulpu kırık kara küp. A be kuru dayı ne kuru sarı darı bu darı a be kuru dayı?
6. Şu karşıda bir dal, dal sarkar kartal kalkar. Kartal kalkar dal sarkar. Dal kalkar kantar tartar.
7. Babaeskili babacan Bahri Beberuhi Bedri ile bıyıksız bıçkıcı bıngıldak Bahir'in Bigadiç'teki bonbon bonmarşesine var-



mışlar, o adadakilerin yüzlerine bön bön bakarak, büyülü büyük buhurdanlığı buğulu buğulu boşaltıp bomboş bırakmışlar, sonra da Bodrum'da gözden kaybolmuşlar.

8. Şu köşe yaz köşesi, şu köşe kış köşesi, ortada şu şişesi. Şiş şişeyi şişlemiş şişe keşişeş kiş demiş.
9. Bu yoğurdu sarımsaklasak da mı saklasak sarımsaklamasak da mı saklasak? Bu yoğurdu mayalamalı da mı saklamalı mayalamamalı da mı saklamalı?
10. Değirmene girdi köpek. Değirmenci vurdu kötek. Geldi yedi köpek. Hem kötek. Hem yedi köpek.
11. Üstü üç taç saplı üç tunç tası çaldıran mı çabuk çıldırır, yoksa iç içe yüz ton saç kaplı çanı kaldıran mı çabuk çıldırır?
12. Şavşatlı Şakir, Şebinkarahisarlı Şükriye ile birlikte şişkebap yiyip, şimendiferle Şişli'den Şipşakçı Osmanlara gitmişler.
13. Dört deryanın deresini dört dergâhın derbendine devrederlerse dört deryadan dört dert, dört dergâhtan dört dev çıkar.
14. Sizin damda var beş boş başlı beş boz ördek, bizim damda var beş boz başlı beş boz ördek. Sizin damdaki beş boz başlı beş boz ördek, bizim damdaki beş boz başlı beş boz ördeğe: "Siz de bizim gibi beş boz başlı beş boz ördek misiniz?" demiş.
15. Kırk kırık küp, kırkının da kulpu kırık kara küp.
16. Ocak kıvılcımlandırıcılardan mısınız kapı gıcırdatıcılardan mısınız? Ne ocak kıvılcımlandırıcılardanız ne de kapı gıcırdatıcılardan.
17. Bir berber bir berbere bre berber gel de beri boyuna bakıp korkmasınlar, demiş.
18. Kara kızın kısa kayışını kasışını kızmayışına şaşmamışsın da kuru kazın kızışıp kayısı kazışına şaşmış kalmışsın.

19. Jübilesini yapan Jale Japonya Jeton, jartiyer, jip, jelâtin, jambon almaya gitti.
20. Vırvırcı Vedia ile Vıdı Vıdıcı Veli, velinimeti Vatman Vahit'e vilâyette veda edip Vefa'ya doğru vaveylâsız, velevasız velespitle volta vururlarken Voleybolcu Vartan, Virtüöz Vicdanî ve İran şehirli vatansever Viyolonselist Vecibe ile karşılaştılar.
21. Zaman samanı saklar bazen saman zamanı saklar.

Aşağıdaki masalda yer alan 'kedi, tilki ve anlatıcı' karakterlerini canlandırırken ses perdenizle ilgili çalışmalarınızı arttırınız:

Kedi ile tilki
İki evliya gibi,
Hac yolunu tutmuşlar.
İkisi de serseri, hinoğlu hin,
Cennet mennet umurunda değil hiçbirinin.
Maksat yol harçlığı almak Tanrı'dan,
Horoz, tavuk aşırmışlar şuradan buradan;
Çeşit çeşit de peynir.
Haç yolu bu git git bitmez,
Konuş konuş laf yetişmez.
Sıkılmış bizim erenler,
Dövüşelim de vakit geçsin demişler.
Kavga iyi şeydir, kızıştırır,
Kavga olmadı mı uyku bastırır
İki hacı bağrışa bağrışa,
Ses kalmamış gırtlaklarında.



Bırakmışlar dövüşmeyi,
Başlamışlar konu komşuyu çekiştirmeye.
O da bitince tilki demiş ki:
'Sen pek akıllı sanıyorsun kendini,
Ama bendeki kurnazlık var mı sende?
Ben yüz oyun çıkarırım sıkışınca.'
'Ha… Bak!' demiş kedi. 'Bende oyun bir tek,
Bir tek ama senin yüz oyununa denk.'
Sen tilki ol da dayan bu söze,
Yeniden girmişler birbirlerine,
Sen şöyle, ben böyle derken
Bir sürü köpek sökün etmiş karşıdan.
'Haydi, bakalım!' demiş kedi.
Bak, benimki şu kadarcık!
Fırt demiş bir ağaca çıkmış.
Tilkiyse takmış köpekleri peşine,
Türlü dolaplar çevirmiş boşuna.
Her girdiği delikten çıkıyormuş köpekler,
Hangi birini atlatsın?
Kiminde bacak kuvvetli, kiminde burun.
Tam arayı açmışken bir yerde,
İki tazı çullanmış üstüne…
Çok tarakta bezin oldu mu,
O mu, bu mu derken kaçırırsın ipin ucunu.
Marifet, bin bir oyun bilmekte değil,
Bir oyun bil ama iyi bil!

Diksiyon

Diksiyon sesin güzel çıkmasını ve sözlerin doğru seslendirilmesini amaçlayan sanatın adıdır. Diksiyon bu yönüyle ses ve söz üzerinde odaklanmıştır. Sözün içeriğinin kodlanması yani etkili iletişim, diksiyon sanatının dışında kalan bir konudur.

Güzel söz söylenmesinin organik alt yapısı FONETİK ve DİKSİYON bilgisinde yatar.

Fonetik bilgisi seslerin çıkarılışını incelerken diksiyon daha geniş bir kapsamda, ses organlarının doğru sesleri çıkarabilecek şekilde eğitilmeleri üzerinde odaklanır. Fonetiği geliştirmek için her dilde aynı alıştırmalar yapılsa da diksiyonda o dilin özellikleri göz önünde bulundurularak farklı alıştırmalar yapmak gerekir. Her dilin yörelerine göre konuşma farklılıkları vardır. Yöresel farklılıklarımız nedeniyle güzel konuşmada İstanbul ağzı esas alınmıştır.

Vurgular

Ağzınızdan çıkan kelimelerle duyulabilirsiniz ancak vurgu olmadan anlaşılamazsınız. Vurgu, bir sözcükte ya da cümlede hece ya da sözcüklerin diğerlerinden ağırlıklı, farklı söylenmesidir. Bir anlamda o cümlenin işaret parmağıdır. Ancak vurgudan kasıt sadece sesin gücü değildir. Aynı zamanda tonlama ile de duygulara derinlik kazandırılmalıdır.

Aşağıdaki örneklerde vurgular koyu yazılarak gösterilmiştir.

*"**Söz** ola kese savaşı*
*Söz ola **kestire** başı*
*Söz ola **ağulu aşı***
*Bal ile yağ ede **bir** söz"*

Yunus Emre



"Hakiki **değeri** *olan, her umumi söz insanı* **sinirlendirir."**

Çiçero

"Sözleriniz, **zekânızı** *ortaya koyar¸beden diliniz ise* **duygularınızı."**

P. Fripp

"İyi çalışmaların çoğu, **biraz daha** *çalışmamak yüzünden yok olur."*

Harriman

Aynı besteyi farklı yorumlarla seslendiren sanatçılarda olduğu gibi aynı cümledeki kelimelerin vurgu ve tonlamaları konuşmacıdan konuşmacıya değişebilir.

Tonlama

Konuşma, dinleyenin hayal perdesinde resim çizme sanatı ise; doğru ve uyumlu tonlama da oluşacak resimlerin renkleridir. Bir anlamda tonlama, değişik ses renkleri kullanarak konuşmayı bestelemektir.

Anlama göre tonlama değişikliği ve incelikleri sonsuzdur. Aynı cümleye uyguladığınız farklı tonlamalar anlamı değiştirir. Örneğin "Hayır" sözcüğünü karşı cinse verdiğiniz bir cevap olarak düşünelim; tonlamasına göre farklı algılanabilir. Yumuşak söylenirse "Öyle söylediğime bakma aslında bende istiyorum.", sert söylenirse "Kesinlikle olmaz!", sinirli söylenirse "Şimdilik olmaz!", belirsiz söylenirse "Olur, olmaz…" anlamı taşıyabilir. Tonlama ile birlikte vücut dilinin de algılamalarınızı doğrulaması sözcüğün yazılıştaki net anlamını değiştirecektir.

Aşağıda yer alan, Shakspeare'in oyunundaki "Hamlet" karakterinin oyuncularla yaptığı konuşmayı ele alıp, tonlama ve vurgulama konusunda küçük bir çalışma yapalım.

"Hamlet: Kızım, bu sözleri ben size nasıl öğrettimse öyle söyleyin, sözcükler su gibi aksın! Çoğu oyuncuların yaptığı gibi var kuvvetinizle bağıracaksanız, mısralarımı şehrin tellalı okusun daha iyi. Bir de elinizi ikide bir böyle savurmayın. Bütün hareketlerinizde bir sükûnet olsun. Heyecanın seli, fırtınası, tabiri caizse, kasırgası içindeyken bile bu duygunuza düzgünlük verecek bir itidal kazanmaya gayret etmelisiniz."

(Shakspeare, W., Hamlet, 3. Perde, 2. Sahne)

Bu sözleri vurgu ve tonlama açısından irdeleyelim ve sözcüklerin anlam ötesi deşifre edelim.

1. "Hamlet: Kuzum, bu sözleri ben size nasıl öğrettimse öyle söyleyin, sözcükler su gibi aksın. (Babacan bir tavırla, şefkatli bir emir ve rica arası bir üslupla söyleyin, "su" sözcüğünü sanki büyülü bir sözcükmüş gibi söyleyin.)
2. Çoğu oyuncuların yaptığı gibi var kuvvetinizle bağıracaksanız. (Bir uyarı edasıyla devam ediyor. "Bağıracaksanız" ifadesini "bağırmamalısınız" mesajını içerecek şekilde veriyor.)
3. Mısralarımı şehrin tellalı okusun daha iyi. (Hicvederek alaylı bir üslupla seslendirin.)
4. Bir de elinizi ikide bir böyle savurmayın. (Bu arada "Sahi niye böyle davranıyorsunuz?" gibi hatırladığınız yeni bir uyarıyı araya koyuyormuşçasına söyleyin.)
5. Bütün hareketlerinizde bir sükûnet olsun. (Heyecan içeren ses tonunuzu alçaltarak sükûnet içinde söyleyin.)
6. Heyecanın seli, fırtınası, tabiri caizse, kasırgası içindeyken bile bu duygunuza düzgünlük verecek bir itidal kazanmaya



gayret etmelisiniz. (Heyecan, sel, fırtına sözcükleri ile tempo ve sesin şiddetini arttırıyor, sonra bunları bir düzene koyuyor olmanın güveni içinde cümleyi bitiriyorsunuz.)

Şimdi sıra sizde. Benzer bir alıştırmayı siz yapın. Vurgu, tonlama ve duygularınızla metni besteleyin/renklendirin.

Bu sofracık, efendiler, halkımızın varı yoğu, hayatı
Kan ağlayan, can çekişen halkımızın,
Bekler sizi, efendiler, önünüzde titrer durur,
Ama sakın çekinmeyin, yiyin yutun, şapur şupur.
Yiyin, efendiler, yiyin, bu iştah veren sofra sizin,
Doyuncaya, tıksırıncaya, patlayıncaya kadar yiyin!
Çok açsınız, efendiler, suratınızdan bellidir,
Yiyin hadi, yemezseniz, yarın kalır mı, kim bilir?
Sizi çağıranlar bu sofraya, bakın nasıl böbürlenir.
Hakkınız bu, savaştınız, tamam, bu hak elde bir.
Yiyin, efendiler, yiyin, bu eğlenceli sofra sizin,
Doyuncaya, tıksırıncaya, patlayıncaya kadar yiyin!
(Bugünün Diliyle Tevfik Fikret, A. Kadir, Yağma Sofrası)

YAP-YAPMA

1. Uygulamaları en çok istekli olduğunuz saatlerde yapın ve dikkatinizin bölünmesine müsaade etmeyin.
2. Ölçemediğiniz değerleri geliştiremezsiniz. Bugünden itibaren gelişmenizi kaydettiğiniz bir not defteriniz olsun. Günlük çalışmalarınızı ve çalışmalarınızla ilgili notlarınızı sayfalara tarih atarak kayıt tutun.

3. Alışkanlıkların değişmesi kolay olmayacaktır. Bu konuda kendinize en az bir, tercihen 3 aylık bir gelişim süresi tanıyın. (Demek ki 90 sayfalık bir defteriniz olacak.)
4. Uygulamalarda yüz mimiklerinizi de geliştirme fırsatı bulabilirsiniz; bu nedenle odanızda bir boy aynası veya masanızda makyaj aynası bulundurun. Sesinizi kayıt edip ses kayıtlarını bekleme, yolculuk, boş anlar vb. zamanlarda dinleyin.
5. Öğrendiğiniz bilgileri öğrenmekten zevk alacak yakınlarınız veya arkadaşlarınızla paylaşın. En iyi öğrenme yöntemlerinden birinin tekrar ve tekrarı zevkli yaptıran yöntemin öğretmek olduğunu hatırlayın.
6. Mümkün olduğu kadar hep aynı saatlerde çalışın. Bu, alışkanlık edinmenizi kolaylaştırır. Sesinizi yükselteceğinizi göz önünde bulundurarak kendinizi rahat hissedeceğiniz ortam ve saatlerin olmasına özen gösterin.
7. Bu alıştırmalarda verilen örnek cümle veya hecelerin bıkmadan ısrarla tekrar tekrar seslendirilmesi gerekir. Bir süre sonra sözlerin ağzınızdan akar gibi çıkması zor olmayacak ve çabalarınızın mükâfatını göreceksiniz.
8. Seslerin gerektiği gibi çıkarılabilmesi için ses aletlerinin – gırtlaktan başlayarak dil, dudaklar, çene ve buruna kadar tüm ses aletlerinin- eğitilmesi gerekir.
9. Alıştırma sürecinde sesinizin oturması, soluğumuzu geliştirmeniz, harflerin doğru telaffuzu ve bütün bunları alışkanlık kazanıncaya kadar sürdürürken hata yapma, aptal durumuna düşme gibi kaygılarınızdan uzak durmaya çalışın ve ses organlarını abartılı kullanarak seslendirin.



KAYNAKÇA

ALTINTAŞ, Ersin&ÇAMUR, Devrim, *Beden Dili,* Nobel Yayınları, 2001

BALTAŞ, Zühal, *İz Bırakan Sunuş,* Remzi Kitabevi, 2003

BANGUOĞLU, Tahsin, *Türk Grameri,* Türk Dil Kurumu Yayınları, 1959

BALTAŞ, Acar, *Üstün Başarı,* Remzi Kitabevi, 1999

BRAUDE, Jacop M., *The Complete Art Of Public Speaking,* A Bantam Book, New York, USA 1970

CARNEGIE, Dale, *Söz Söyleme ve İş Başarma Sanatı,* Çev. Ö. Rıza Doğrul, Alem Yayınları

DORNAN, Jim, *Başarı İçin Stratejiler,* Sistem Yayıncılık, 1997

DORTOHY, Sarnoff, *Speech Can Change Your Life,* Dell Publishing, New York 1970

GÜRZAP, Can, *Konuşan İnsan,* YKY, 1999

HANIGAN, Maureen, *Secrets, Of Successful Speaking,* New York, USA1976

Helmstetter, Shad, *İçe Dönük Konuşmanın Gücü,* Sistem Yayıncılık, 1995

HUMES, James C. *Instant Elequence-Public Speaking Made Easy,* Noble Books, New York 1985

JEFKINS, Frank, *Public Relations, M&E Handsbooks, Great Britain 1983*

KARADAĞ, Metin, *Diksiyon Bilgileri ve Konuşma Sanatı,* Akademi Yayınları, 1995

KING, Larry, *Kiminle, Ne Zaman, Nerede, Nasıl Konuşulur,* İnkılâp Yayınları, 1995

KIRSCHNER, Josef, *Manipulasyon ama Nasıl,* Arıtan Yayınları, 1995

KOPS, G.&WORTH, R. *Etkili ve Güzel Konuşma Sanatı,* Gün Yayıncılık, 1998

KRASNE, Margo T. *Güvenle Söyleyin,* Sistem Yayıncılık, 2001

MC CORMACK, Mark H. *Başarılı İletişim Teknikleri,* Form Yayıncılık, 2000

MINDELL, Phyllis, *The Body Language of Power,* Executive Female, 1996

MONROE, Alan H. *Principles and Types Of Speech,* Chicago 1955

MUALLİMOĞLU, Nejat, *Hitabet,* Avcı Ofset, 1995

OSMAY, Nüvit, *Düşünce Atlası,* Çark Kitapevi, 1994

ÖZDEM, Yavuz, *Konuşma Sanatı,* Kariyet Yayıncılık, 2003

ÖZSOY, Osman, *Politik Propaganda Teknikleri,* Alfa Yayınları, 1999

PEEL., Malcolm, *Successful Presentation in a Week,* Headway, Hodder&Stoughton, 1998

RODERBURG, Patsy, *The right to Speak,* Methuen, London 1992

STUART, Christina, *Etkili Konuşma,* Alfa Yayınları, 1999

ŞENBAY, Nüzhet, *Söz ve Diksiyon Sanatı,* YKY, 1992

TAŞER, Suat, *Konuşma Eğitimi,* Papirüs Yayıncılık, 2000

THOURLBY, William, *Güçlü ve Başarılı Bir İnsan Olmak,* Form Yayınları, 1994

ZELCO, Harold P. S. *Successful Conference and Discussion Techniwues,* Mc Graw-Hill Book Company, İnc. New York, USA 1957

