

Adil Maviş _ Söz Söyleme ve İnsanları Etkileme Sanatı

Kitaplar, uygarlığa yol gösteren ışıklardır.

UYARI:

www.kitapsevenler.com

Kitap sevenlerin yeni buluşma noktasından herkese merhabalar... Cehaletin yenildiği, sevginin, iyiliğin ve bilginin paylaşıldığı yer olarak gördüğümüz sitemizdeki tüm e-kitaplar, 5846 Sayılı Kanun'un ilgili maddesine istinaden, engellilerin faydalanabilmeleri amacıyla ekran okuyucu, ses sentezleyici program, konuşan "Braille Not Speak", kabartma ekran vebenzeri yardımcı araçlara, uyumlu olacak şekilde, "TXT", "DOC" ve "HTML" gibi formatlarda, tarayıcı ve OCR (optik karakter tanıma) yazılımı kullanılarak, sadece görmeengelliler için, hazırlanmaktadır. Tümüyle ücretsiz olan sitemizdeki e-kitaplar, "Engelli-engelsiz elele"düşüncesiyle, hiçbir ticari amaç gözetilmeksizin, tamamen gönüllülük esasına dayalı olarak, engelli-engelsiz Yardımsever arkadaşlarımızın yoğun emeği sayesinde, görme engelli kitap sevenlerin istifadesine sunulmaktadır. Bu e-kitaplar hiçbir şekilde ticari amaçla veya kanuna aykırı olarak kullanılamaz, kullandırılmaz. Aksi kullanımdan doğabilecek tümyasalsorumluluklar kullanana aittir. Sitemizin amacı asla eser sahiplerine zarar vermek değildir. www.kitapsevenler.com web sitesinin amacı görme engellilerin kitap okuma hak ve özgürlüğünü yüceltmek ve kitap okuma alışkanlığını pekiştirmektir. Sevginin olduğu gibi, bilginin de paylaşıldıkça pekişeceğine inanıyoruz. Tüm kitap dostlarına, görme engellilerin kitap okuyabilmeleri için gösterdikleri çabalardan ve yaptıkları katkılardan ötürü teşekkür ediyoruz. Bilgi paylaşmakla çoğalır.

İLGİLİ KANUN:

5846 Sayılı Kanun'un "altıncı Bölüm-Çeşitli Hükümler" bölümünde yer alan "EK MADDE 11" :

"ders kitapları dahil, alenileşmiş veya yayımlanmış yazılı ilim ve edebiyat eserlerinin engelliler için üretilmiş bir nüshası yoksa hiçbir ticarî amaçgüdülmeksizin bir engellinin kullanımı için kendisi veya üçüncü bir kişi tek nüsha olarak ya da engellilere yönelik hizmet veren eğitim kurumu, vakıf veya dernek gibi

kuruluşlar tarafından ihtiyaç kadar kaset, CD, brail alfabeti ve benzeri formatlarda çoğaltılması veya ödünç verilmesi bu Kanunda öngörülen izinler alınmadan gerçekleştirilebilir." Bu nüshalar hiçbir şekilde satılamaz, ticarete konu edilemez ve amacı dışında kullanılamaz ve kullandırılmaz. Ayrıca bu nüshalar üzerinde hak sahipleri ile ilgili bilgilerin bulundurulması ve çoğaltım amacının belirtilmesi zorunludur."

bu e-kitap Görme engelliler için düzenlenmiştir. Kitap taramak gerçekten incelik ve beceri isteyen, zahmet verici bir iştir. Ne mutlu ki, bir görme engellinin, düzgün taranmış ve hazırlanmış bir e-kitabı okuyabilmesinden duyduğu sevinci paylaşabilmek tüm zahmete değer. Sizler de bu mutluluğu paylaşabilmek için bir kitabınızı tarayıp, kitapsevenler@kitapsevenler.com veya kitapsevenler@gmail.com

Adresine göndermeyi ve bu isimsiz kahramanlara katılmayı düşünebilirsiniz.
Bu Kitaplar size gelene kadar verilen emeğe ve kanunlara saygı göstererek lütfen
bu açıklamaları silmeyiniz.
Siz de bir görme engelliye, okuyabileceği formatlarda, bir kitap armağan
ediniz...
Teşekkürler.
Ne Mutlu Bilgi için, Bilgece yaşayanlara.
TÜRKİYE Beyazay Derneği

www.kitapsevenler.org
www.kitapsevenler.com
e-posta: kitapsevenler@kitapsevenler.com kitapsevenler@gmail.com

Adil Maviş _ Söz Söyleme ve İnsanları Etkileme Sanatı

Söz Söyleme ve İnsanları Etkileme Sanatı
Kitabın Yazarı Adil Maviş
Tarama ve düzeltme: hekimhan
Hayat Yayınları: 163 Başarı Dizisi: 49
Editör Rahime Demir
© 2004, Hayat Yayıncılık İletişim, Yapım, Eğitim Hizmetleri ve Tic. Ltd. Şti.
Tüm yayın hakları anlaşmalı olarak Hayat Yayınları'na aittir. Kaynak gösterilerek
alıntı yapılabilir; izinsiz çoğaltılamaz, basılamaz.
ISBN: 975-6700-77-7
Baskı Yeri & Tarihi : İstanbul, 2005
Yayına Hazırlık Teknik Uygulama Kapak Tasarımı Baskı & Cilt
: Yedigöller Türkeli : Yasemin Yentur : Yasemin Yentur : Bilge Matbaacılık
Yılanlı Ayazma Sokak No: 8 Örme İş Merkezi Kat: 1 (Kale İş Merkezi Karşısı)
Davutpaşa, Zeytinburnu-İstanbul
HAYAT YAYINCILIK, İLETİŞİM, YAPIM, EĞİTİM HİZMETLERİ VE TİC. LTD. ŞTİ.
Yılanlı Ayazma Sokak No: 8 Örme İş Merkezi Kat: 1 (Kale İş Merkezi Karşısı)
34010 Davutpaşa, Zeytinburnu-İstanbul Tel: 0 212 483 15 16 Fax: 0 212 483-30 55
http://www.hayat yayinlari.com e-mail: hayat@hayat yayinlari.com
Kurumsal ve Kişisel Gelişim Kitapları Online Satış Hizmetleri ve Danışmanlık
İçin www.kitapmarket.com

Hayat

Adil MAVİŞ

1966 yılında Gaziantep'te doğan Adil Maviş, ilk öğrenimini Almanya'da, liseyi
Bornova Suphi Koyuncuoğlu Lisesi'nde tamamladı. Hava Kuvvetleri adına O.D.T.Ü.
Eğitim Fakültesi'nde okudu.

Dale Carnegie Derneği'nin sertifikalı öğretmenidir. Düşün Konuş Dinle (D.K.D)
Okulu'nun kurucusu Nüvit Osmay'ın önderliğinde 1992'de 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 bir süre
birlikte çalıştı. Kişisel Gelişim Derneği'nin kurucularındandır. 1991 yılından
beri yurt içi ve yurt dışında eğitim yöneticiliği konularında birçok seminere
katıldı. Adil Maviş çoğunluğu kurum içi olmak üzere 250'den fazla seminer
yönetmiştir.

Kariyerini profesyonel konuşmacı ve seminer yönetmeni olarak sürdürmektedir.
Hayat Akademi bünyesinde İletişim Becerileri, Anlayarak Hızlı Okuma Teknikleri,
Stres Yönetimi, Kişisel Organizasyon ve Zaman Yönetimi, Çalışanların
Motivasyonunu Artırma, Hipnoz ve İrade Eğitimi konularında eğitim seminerleri
verip, bireysel ve kurumsal danışmanlık yapmaktadır.

Yazarın Hayat Yayınları'ndan çıkmış diğer kitapları:

- Başarı Rehberi (8. Baskı)
- Anlayarak Hızlı Okuma ve Öğrenme Teknikleri (21. Baskı)
- Telkin ve Hipnozla Öğrenme (3. Baskı)
- ÖSS Çalışma Kılavuzu (1. Baskı)

İçindekiler

GİRİŞ

Siz Kendinize Engel Olmadıkça Başarılı Bir Sunum İçin Kimse Sizi Engellemez .9	
Kendi Kendine Konuşan Deliler!.....	10
Ne Ekersen Onu Biçersin.....	12
Kendime Engel Olmayacağım	13
En Çok İletişimi Kendinizle Kuruyorsunuz	14
Egoistlerin İyi Yanı Başkaları Hakkında Konuşmamaları....	14
İç Konuşmalarımı Nasıl Değiştirebilirim?.....	16
İnsan Yapa Yapa Ustalaşır	17
Kendinizi Engellemediğiniz Başarılı Bir Sunum İçin	
Kişisel Gelişim ve Değerlendirme.....	19
BÖLÜM 1	
Akılda İz Bırakan Bir Sunum İçin.....	21
Bir de Unutmak Olmasa!	21
Sesini Duymak veya Kendini Dinlemek,	
İşte Bütün Mesele Bu!	22
Konuşarak Düşüncelerinizi Giydiriyorsunuz	23
Sağ Beyninizi Geliştirin	25
Akılda İz Bırakan Bir Sunum İçin	
Kişisel Gelişim ve Değerlendirme.....	27
BÖLÜM 2	
Dinleyicilerin "Siz"den Etkilenmesini İstiyor musunuz?.....	29
Konuşmanıza Değil Dinleyicinize Odaklanın.....	30
Zoru	
Basitleştirin.....	
31	
Sana Güvenebilir miyim?.....	31
Dinleyicileri Ne Kadar Etkileyebildiğinizi Ölçmek İçin	
Kişisel Gelişim ve Değerlendirme.....	34
W	
6 Söz Söyleme Sanatı	
BÖLÜM 3	
Önce Ne İstediklerini Bilin, Sonra Ne Söyleyeceğinizi.....	35
"Onlar" Gibi Düşün Ama Kendin Ol.....	35
Konuşmak mı Daha Zor, Dinlemek mi?	37
Anlamak ve Anlaşılmak İçin	
Kişisel Gelişim ve Değerlendirme.....	41
BÖLÜM 4	
Plansız Bir Başarı Tekrarlanamaz veya Geliştirilemez	43
Planlama	43
İyi Konuşmacı, Dinleyicisini Müşteri Gibi Görür.....	44
Dinleyen Her Grup, Konuşmacıya Velinimeti Gibi Davranmaz!	45
Başarılı Bir Sunum Planı Yapmak ve Geliştirmek İçin	
Kişisel Gelişim ve Değerlendirme.....	49
BÖLÜM 5	
Yemeğin Lezzeti Kullanılan Malzeme, Aşçının Mahareti ve	
Serviste Gizlidir	51
İçerik Hazırlık	51
Zihin Haritaları Yöntemini Kullanın	52
Basit Cümlelerle Konuşun	53
Etkili Bir Yapı "Kibar"la Desteklenmelidir	55
Örnek Bir Yapı Geliştirmek.....	56
Hedefi 12'den Vuran Bir Hazırlık İçin	
Kişisel Gelişim ve Değerlendirme.....	60
BÖLÜM 6	
Ya Göründüğün Gibi Ol ya da Olman Gerektiği Gibi Görün	61
İlk İzlenim	61
İlk İzlenimde Dış Görünüş ve Kıyafet	62
Giyiminiz İçinizin Dışa Yansımasıdır.....	63
İmajınıza Yatırım Yapın (Gardrop Yönetimi).....	65

Başkasının Gözünde Kendinizi Görme, Değerlendirme ve Geliştirme.....	67
BÖLÜM 7	
Heyecanınızdan Korkmayın, Onu Tanıyın ve Yönetin	69
Şu İş Konuşmadan Halledemez miydik?	69
Konuşma Korkusunu Ne Tetikler?.....	70
Kaygılarınızdan Korkmayın. Faydalanın.....	71
GİRİŞ 7	
Heyecanınızı Tanımak ve Yönetmek İçin Kişisel Gelişim ve Değerlendirme.....	75
BÖLÜM 8	
Konuşmaya Başlamak	77
İyi Bir Başlangıç İçin Kişisel Gelişim ve Değerlendirme	82
BÖLÜM 9	
Sözsüz İletişim ve Beden Dili	85
Sözsüz İletişimin Özellikleri	86
Sözsüz İletişimde 8 Anahtar Bilgi	86
Duruş / Hareket	91
Jestler	92
Yüz İfadesi	94
Uyumlu Beden Dili	96
Göz Teması (Şart mıdır?)	96
Beden Dilinin Etkin Kullanımı İçin Kişisel Gelişim ve Değerlendirme.....	99
BÖLÜM 10	
Konuşmayı Bitirmek	101
Konuşmayı Bitirirken Nasıl Bir Yöntem İzliyorsunuz?	105
Sorularla İlgili 8 Yaklaşım.....	107
İyi Bir Son İçin Kişisel Gelişim ve Değerlendirme	111
BÖLÜM 11	
Geri Bildirim	113
Değerlendirme	115
BÖLÜM 12	
Televizyon ve Radyo Konuşmaları.....	117
Televizyon	117
Radyo	122
Gazete Röportajları	122
Kilit Bilgiler	123
BÖLÜM 13	
Toplantı Yönetimi ve Sunuşlar	125
Kilit Bilgiler	128
BÖLÜM 14	
Konuşmanın Servisi	129
Ses Kusurları	129
Aksan	135
Aksan	135
Ses	135
Sesimizi Nasıl Geliştirebiliriz?	137
Sesin Nitelikleri	139
Kendi Sesinizi Yöneterek Geliştirin	142
Ses Rezonansı Geliştirme Alıştırması	142
Doğru Nefes Almak	143
Solunum Alıştırmaları	145
Beden Kaslarını İyi Kullanmak	146
Boğaz Kaslarını Zorlamadan Çalıştırmak	148
Ünlü ve Ünsüzler	149
Konuşmanın Servisi ile İlgili Kilit Bilgiler	150
BÖLÜM 15	
Söz Kusurları	151
Fonetik ve Diksiyon	151

Kelimelerin Anatomisi "Ünlüler ve Ünsüzler" 151

Genel Ses Kuralları 152

Ünlü ve Ünsüz Ses Alıştırmaları 154

Boğumlanma 164

Genel Alıştırmalar 166

Diksiyon 169

Kaynakça 174

Siz Kendinize Engel Olmadıkça

Başarılı Bir Sunum İçin Kimse Sizi Engellemez

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

Einstein

İnsan görüldüğünden 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 bilgisayarda, 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

10

bunu takip etmek neredeyse imkansızdır. 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 söyledikleriniz, bilinçaltınıza yüklediğiniz emirlerin ve resimlerin önemli bir parçasını oluşturur.

Kendi kendinize konuşma, içinde yüz binlercesini yaptığınız düşünce trafiğinin küçük bir dışa yansımasıdır. Hepimiz kendimizle sürekli konuşuruz. Kendimizle yaptığımız konuşmalar çoğunlukla bilinçsizdir; onun farkında bile olamayız.

Kendimizle

; - :- . Giriş 11 !>

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?

Bilinçaltınıza gönderdiğiniz mesaj "İnsanların karşısına çıktığım zaman konuşmamı zorlaştıracak bir sürü sorun çıkar." olacaktır.

2. Çok çekingenim, niye kendimi rahat bırakamıyorum?

Bilinçaltına gönderdiğiniz mesaj "Madem çekingensin, bunu konuşma sırasında herkese göster!" olacaktır.

3. En iyi bildiğim konular, ama ya karıştırırsam? Bilinçaltına gönderdiğiniz mesaj "Bu konuda her şeyi biliyorum ama yine de bazı yanlışlar yapmaya hazır olmalıyım!" şeklindedir.

4. Bu imkansız! Neden bu işler bana ihale edildi?

Bilinçaltına gönderdiğiniz mesaj "Benden başka enayi bulamadınız mı, ben konuşmak istemiyorum ve bunu herkes zamanı geldiğinde anlamalıdır!" olacaktır.

5. Beynime kan hücum ediyor, ölecekmişim gibi hissediyorum! Bilinçaltına gönderilen mesaj "Bir şeylerin ters gideceği muhakkak! En azından konuşma sırasında kendimi kötü hissetmeliyim." olacaktır.

?n

12 Söz Söyleme Sanatı

Ne Ekersen Onu Biçersin

Olmasını istemediğiniz bir şeyi düşünmeye başlayarak bu o-lumsuzluğun etkisi altına girer ve onun başınıza gelmesini kolaylaştırırsınız. İnanmıyorsanız, 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 bilerseniz kendinizi nasıl olumlu etkileyebileceğinizi veya olumsuz bir etkiyi tesirsiz hale getirebileceğinizi öğrenirsiniz.

Bilinçaltınız bir sünger gibidir; yeterince sık ve kesin olarak o-na 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 düşüncele-rinizdir. Çok defa duygularınızın veri tabanını oluşturur. Örneğin bir konuşma öncesi nedenini düşünmeden heyecanın etkisini psikolojik ve fizyolojik yaşamaya başlarsınız. Böylece eylemlerinizi ve davranışlarınız ortaya çıkar. Bu durumda istenen veya istenmeyen sonuçlar bu program dahilinde gerçekleşir. Yani sonuçları biçmeye başlarsınız. İşte beyin bu sistemde çalışır. Bir anlamda "Ne ekersen onu biçersin!" sistemi.

Düşünce Kutusu-

Kaybettiğinizde, aldığınız dersi de kaybetmeyin.

Giriş 13

Kendime Engel Olmayacağım

İlerleyen sayfalarda işe yarar pek çok bilgi bulacaksınız. Bunları ezberlemiş olsanız bile sırası geldiğinde hiçbir şey hatırlaya-mayabilirsiniz. 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 öğretmenim sınıf içinde sizi azarlaması, belki sevdiğiniz kişinin size hayır demesi ya da başka acı bir tecrübe kendinizi destekleme ünitelerinize önemli kayıplar vermiş olabilir. Başarılı bir konuşmacı olmak istiyorsanız bazı hatalar yapabileceğinizi şimdiden bilmelisiniz. Bunları öğrenme zayıfatı olarak görmeli ve özgüveninize toz kondurmamalısınız. "Olmuyor işte yapamıyorum, bir daha denememe gerek yok!" dersiniz 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!

14 Söz Söyleme Sanatı \

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 ö-mür 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 (i-letişimdir). Bu seviyeyi tanımak kolaydır. Bu seviyeyi şu kelimelerden tanıyabilirsiniz; "Yapamam!", "Keşke yapabilseydim!", "Yapabilmeyi çok

Giriş 15 ' -.; ,

isterdim!", "Üniversiteyi kazanabileceğimi 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 zararımızdır. 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...." yarınıza çalışan en alt seviyedeki kelimelerdir. Bu seviyede değişmeyi kabul edersiniz. Aynı zamanda değişiklik olmuş gibi bir şeyler yapma karan da alır ve kararı şimdiki zamanda ifade edersiniz. Bunlar şu cümlelerle ifade edilir: "Daha ikna edici konuşabiliyorum.", "İstersem bu aykadar satış yapabilirim.", "Elimden geleni yapıyor ve bunu gerçekleştiriyorum." vb.

4. "Öyleymiş" Gibi Davranırsanız "Öyle" Olursunuz

Ben.....im. 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 iletmış 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, kendini beğenmiş görünenlerin neden daha başarılı göründüklerini açıklar.)

16 Söz Söyleme Sanatı

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 iç iletişim kurmaya çalışın.

I. ve II. Seviye olarak belirlediğimiz içe dönük konuşmanın neden iyi sonuç vermediğini kavradığınız an, onu kullanmayı bırakın. Bu-' nun 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 o-lumlu düşünme alışkanlığına götürecek 5 adımlık uygulama:

1. Adım: Kendiniz hakkındaki ve daha iyi konuşma yapabilmeyi 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 zaafılarınızı (olumsuz düşüncelerinizi) bir çiz-

Giriş 17
gi 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 konsantre olmak 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 göreceksiniz, bu kadar hızlı sonuç aldığınıza şaşıracaksınız.

İnsan Yapa Yapa Ustalaşır

Büyük Rus ressamı Brullov, 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, Brullov da şu cevabı vermişti:

"Sanat, o küçük noktanın başladığı yerde başlar!"

18 Söz Söyleme Sanatı :

Konuşmak da bir sanattır. Herhangi bir sanatı icra edenin ustalaşması devamlı olarak yapılan tekrarlarla mümkündür. Konuşurken karşılaşılabileceğiniz 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.

Giriş 19

endinizi Engellemediğiniz Başarılı Bif şisel Gelişim ve Değerlendirme

Kendinize

Pua i Verin

D

<endimi jeliştirmem L

azın 1

D

yyim

1. Kendimi anlama konusunda Biliş-Bi-linçaltı, Karakter-Kimlik, Benlik, Düşünce Gücü, NLP, Olumlu Düşünme vb. konularda kitaplar okuyorum.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

2. Bazen kendimi dinliyorum, düşünce bi-

çimimi dışarıdan biri gibi izliyorum.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

3. Konuşma öncesi heyecanımdan

zevk almayı öğreniyorum.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

4. Yakın arkadaşlarımdan, konuşma

sonrası beni değerlendirmelerini ö-zellikle istiyorum. 1 2 3 4
5 6 7 8 9 10

5. Özgüvenimi değerlendirebiliyor, za-

aflarımı belirleyebiliyorum, bunlar: 1 2 3 4 5 6 7
8 9 10

6. Kendi kendimi pozitif konuşarak ce-

saretlendirebiliyorum. Kullandığım kalıplar: 1 2 3 4 5 6
7 8 9 10

7. Konuşma öncesi pratik yapmaya

üşenmiyorum. Bu hazırlığın aşamaları: 1 2 3 4 5 6 7
8 9 10

« . A

Akılda İz Bırakan Bir Sunum İçin...

"Eğer öğrenmek istiyorsan kendini önemsemekten vazgeçmelisin."

DonJuan

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

1. Görme

5. Tat almadır.

2. işitme

4. Dokunma

IIIIIIIIIIIIIIIIIIII

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.

22 Söz Söyleme Sanatı Genel olarak diyebiliriz ki öğrendiklerimizin kaynağını;

%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.

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

Düşünce Kutusu-

ilk kez birinden dinlediğiniz ya da okuduğunuz bir yemek tarifi ile, televizyondan izlediğiniz veya bilenin anlattığı ve tarifi hazırlanmasında birlikte çalıştığınız yemek tarifinde kavrama düzeyleriniz birbirinden farklı olacaktır. Bu durum tıpkı

dinleyicilerin dahil edilmediği, sadece dinlemek zorunda bırakıldığı DİYALOGSUZ konuşmalarda olduğu gibidir!

Akılda İz Bırakan Bir sunum İçin 23

Konuşarak Düşüncelerinizi Giydiriyorsunuz

İlk görüşte, bir insanın sadece kıyafetine bakarak onun sosyoekonomik 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 gösterebilerseniz (veya hayal kurdurabilerseniz) hedeflediğiniz tepkiyi alırsınız. Bunun için;

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

«st Mecaz ve benzetmeler kullanın.

<sst Güncel örnekler, hikâye veya anekdotlar anlatın.

Püf Noktası

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 söyleyecekleri ilgimi çekiyor, galiba ondan bir şeyler öğrenebilirim." dedirten budur.

Sunuşları Sıkıcı Yapan En Önemli İki Neden

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

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

j11

p

24 Söz Söyleme Sanatı 1. Dinleyiciyi Kendi Halinde Bırakmak

Sunuş iki yönlü bir iletişimdir. Her ne kadar katılımcı, dinleyen pozisyonunda kalsa da ilgi, istek, konsantrasyon ve sizi o-naylayıp 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 yanm küreden oluşmakta ve her yanm küre farklı işlevleri yönetmektedir. Bu işlevler öğrenim hayatımız boyunca geliştirilmeye çalışılmış, ancak genellikle sadece sol yanm 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 yanm küresinde; duygulanmı-zı, sezgilerimizi tanıma, yönetme, hayal kurma, aykm düşünebilme, vücut dilini okuyabilme gibi özelliklerimiz ihmal edildi.

Akılda İz Bırakan Bir sunum İçin 25

Püf Noktası

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 malzemelerine de ihtiyaç duyar.

Sağ Beyninizi Geliştirin İşte Bazı Pratik Egzersizler:

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

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

«8& 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 detay-landırarak zihninizde tekrar yaşayın.

^ İş ortamında gözünüzü birkaç dakikalığına kapatıp çevreden gelen seslerin kimlere ait olduğunu ve ruh hallerini deşifre etmeye çalışın.
^ Sesini ilk kez telefonda duyduğunuz ve tanışacağınız kişilerle ilgili tahminlerde bulunun. Tanıştıktan sonra tahmin 'ettiğiniz gibi çıktı mı? Kendi kendinize sonuçlarını

26 Söz Söyleme Sanatı

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."

\KILDA FZ BIRAKAN LEĞERLENDİRME

Akılda İz Bırakan Bir sunum İçin 27

!ç!n Kişisel Geü;

Kendinize Puan Verin

D Kendimi Geliştirmem Lazım

D İyiyim

1. Konuşmamı hatırlanabilir yapan bazı anahtar sözcükleri sıralayabilirim.

12 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Sağ beyni aktif olarak kullandığımı düşünüyorum.

12 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Sağ beyin fonksiyonlarımı geliştirecek egzersizleri biliyorum.

12 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Dinleyicilerin beni takip ettiklerini ve kendilerini vererek dinlediklerini anlayabilmek için interaktif bir sunum yapabilirim.

12 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Biriyle konuşuyormuş gibi her gün 15 dakika sesli kitap okuyorum. DSabah
DÖğle DAKşam

12 3 4 5 6 7 8 9 10

6. Okuduğum kelimeleri kendi cümlelerimle tekrar seslendirebiliyorum.

12 3 4 5 6 7 8 9 10

Dinleyicilerin "Siz"den

Etkilenmesini İstiyor musunuz?

"Bir konuşmacı, dinleyiciler tarafından sevilmelidir. Dinleyicilerini akıldan çok duygularla etkilemeyi başarabilmeyidir. Çünkü insanlar yargılarını gerçekten veya kanundan daha çok nefrete, sevgiye, isteğe veya öfkeye, üzüntüye, mutluluğa, korkuya, umuda dayandırırılar." 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;

30 Söz Söyleme Sanatı

Dinleyicilerin "Siz"den Etkilenmesini İstiyor musunuz? 31

Püf Noktası

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 büyüünü 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.

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 zeka ve bilgi düzeyinde insanlardan olursa olsun 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.

s#L j Püf Noktası

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 bu. İletişimde takındığımız sosyal maskeleri çıkarıp "Ya görüldüğün gibi ol ya da olduğun gibi görün!" düsturunu uygulama cesaretini hangimiz gösterebiliyoruz? Bazıları her nedense bu gü-

32 Söz Söyleme Sanatı

veni 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 gardam alacaktır. Onları etkileme çabalarınız, i-letişimde takındığınız hırçınlık, beden dilinizin mesajlarıyla sözlerinizin uyumsuzluğu kulaklardan kaçsa bile gözlerden kaçmaz!

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 reklama 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...
Dinleyicilerin "Siz"den Etkilenmesini İstiyor musunuz? 33
Bir cümle yetmiş onca kişiyi etkilemeye ve dilencinin şapkasının kısa sürede
ağızına kadar parayla dolup taşmasına... Ne mi yazıyormuş?

I
"GÜZEL BİR BAHAR GÜNÜ... AMA BEN BAHARI GÖREMİYORUM!"

«i
Ne söylenirse söylensin, sunuşta dinleyicileri en çok etkileyecek şey
doğallıktır. Dinleyiciler sizi kendilerine yakın buldukları oranda
söylediklerinizi dinlemeyi sürdürecektir 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 uzaklaşmamaksınız. Sesiniz elbette karşılıklı
konuşmada olduğu gibi normal tonda olmayacaktı. Konuşma sırasında izleyeceğiniz
yöntem hakkında önce bilgi vermeli ve onların da katkılarını almaya hazır
olduğunuzu hissettirerek pozitif elektrik oluşturmalsınız.
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.

34 Söz Söyleme Sanatı

Dinleyiciler! Ne Kadar Etk Kişisel Gelişim ve DEĞERLEH LEYEB İDİRME
LDİ izi Ol ÇM içii i
Kendinize Puan Verin
D Kendimi Geliştirmem Lazım H iyiyiit

1. insan doğası ve psikoloji ile ilgili

20'den fazla kitap okudum / okuyacağım 1 2 3 4 5 6 7
8 9 10

2. Konuşmalarına oyun, uygulama ve deneylerle dinleyicileri de dahil ediyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 İÜ
3. Duygulara hitap edebiliyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 İÜ
4. Dinleyenler üzerinde heyecanlandır-

ma, kaygılandırma, sinirlendirme vb. etkileri oluşturabiliyorum. 1 2 3
4 5 6 7 8 9 10

davrandığımı düşünüyorum. 1 2 3 4 5 6 7 8
9 İÜ

6. Dinleyicilerin bana ve konuya ısınmaları için başta onlara zaman tanıyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
1

kat çekebiliyorum. 1 2 3 4 5 6 7 8 9
10

8. Dinleyen gözünde beni sevimli yapan özelliklerim;

9. Beni güvenilir yapan en önemli 5 özelliğim.

1.....,
4.....
2.....
5.....
3.....

10. Konuşmalarımda dinleyicilerin katkıdc i bulunmalarını teşvi
(için;

f* -

Önce Ne İstediklerini Bilin, Sonra Ne Söyleyeceğinizi

"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 müşteriye rahatsız eder. Bu rahatsızlığın al-

isalla

"ŞÜT""

36 Söz Söyleme Sanatı

tında "Bana bir şey satmaya çalışma, bırak kendim karar vereyim!" düşüncesi yatar. Dinleyenler de konuşmacının "ikna etme" çabalarından hoşlanmazlar. Genel tavırlarıyla; "Eteğindeki dök ama ne almamız gerektiğini bize bırak!" derler. Kendinizi onların yerine koyabilirseniz daha kolay anlar ve anlaşılırsınız.

) Püf Noktası

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 ah kaybolduğu için üzgündür. Kral, a-tı aramaları için ülkenin her tarafına adamlarım 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 a-tını bulabileceğini söyler.

"Sen mi?" diye bağıırır kral. "Kimse başaramazken sen atımı bulabilir misin?" "Evet, hükümdarım!" diye yanıtlar budala.

Önce Ne İstediklerini Bilin, Sonra Ne Söyleyeceğinizi 37

"Öyleyse bul!" der, kaybedecek bir şeyi olmayan kral.

Birkaç saat içinde at saraya dönmüş, kral da şaşkınlıktan ne diyeceğini şaşırmıştır. Adama hemen iyi bir ödül verilmesini emreder ve akıllı geçinen birçok adamın bulamadığı atı nasıl bulduğunu açıklamasını ister.

"Çok kolay oldu, hükümdarım!" der budala. "'Bir at olsam nereye giderdim?' diye düşündüm. Kendimi onun yerine koyup hemen buldum."

Konuşmak mı Daha Zor, Dinlemek mi?

Bir insan dakikada 150 kelime konuşurken beyin aynı süre i-çinde en az 3 kat daha fazla anlam üretir. İşte bu eşitsizlik dinlemeyi zorlaştırır. Konuşma sırasında dinliyor görünebilirsiniz, halbuki aklınıza gelen onlarca düşünceyi yönetmek, dikkatinizi konuşma konusu sınırlarında tutmak, iç ve dış gürültüleri tolere e-dip işe yarar sonuçlar çıkarmak çaba ister. Herkes konuşmak istiyor. Bu zamanda iyi dinleyici bulmak çok zor.

Düşünce Kutusu-

Düşün, değerlendir, ilişkiler kur, not al, sonuç çıkar vb. uğraşları verirken bir yandan da konuşanın monoton sesi, lafı uzatması, berrak düşünememe ve bunu ifade etme gücü karşısında anlatıcılığı dinlemek için adeta mücadele verilir. Okulda bunun örnekleri çoktur. Dinlerken uykunuzun hiç gelmediğini söylemeyin! Peki hiç konuşma sırasında uyuyakalan bir konuşmacı gördünüz mü? Öyle görünmese bile gerçek şu ki dinlemek konuşmaktan daha çok çaba gerektirir.

38 Söz Söyleme Sanatı Sizi Duydum Ama Dinlemedim!

Ne söylediğini anlamadan bir insanın sesini algılayabilirsiniz. Dinlemek için bir çaba harcamak zorundasınız. İyi konuşmacıların hepsi iyi dinleyicilerdir. Onlar akıllıca dinleme becerisinin başkalarını etkilemenin ve öğrenmenin anahtarından en önemlisi olduğunu bilirler. Yalnızca benim konuştuğum bir yerde herhalde hiçbir şey öğrenme fırsatım olmayacaktı.

Püf Noktası

kez karşılaştığım bir topluluğa onlara ne anlatacağım hakkında bilgileri olup olmadığını soruyorum. Belirlenmiş süre içerisinde hangi soru veya sorunlarına yanıt bulabilecekleri konusunda tahminde bulunmalarını istiyorum. Bu hem dinleyicileri katılımcı yapıyor, hem de sorularından yola çıkarak onlara hangi seviyede hitap etmem gerektiğini öğrenmiş oluyorum.

Beğeniyi İfadenin En Samimi Yolu Dinlemektir!

Dinlemek, başkalarına ve kendinize yardım etmenin iyi bir yoludur. Başkalarına yardım edersiniz çünkü onların kendilerini anlayacaklarını umdukları biri olursunuz. Kendinize yardım e-dersiniz çünkü güçlü ilişkiler kurma, değerli bilgiler toplama, kendinizi ve başkalarını anlama düzeyinizi geliştiren bir yeterliliğe ulaşırsınız.

Bir insana beğenimizi ifade etmenin en samimi yolu onu dinlemektir. Siz bir bakışta anlayan biri olsanız bile insanlar dinle-nilmekten çok fazla hoşlanır. Ayrıca dinlemekten kaçınmanız

Önce Ne İstediklerini Bilin, Sonra Ne Söyleyeceğinizi 39

karşınızdakinin onu anlamadığınızı önyargısını geliştirmesine ve kendisini size kapatmasına neden olur.

Dinlemek konuşmanızın bir parçasıdır. Konuşmacının belli aralarda dinleyiciye soru yöneltmesi, ses tonunu değiştirmesi, ilginç bir hareket yapması, görsel bir malzeme kullanması dinleyicinin kısa sürelerle dağılan dikkatini tekrar toplayabilmesini kolaylaştıracaktır.

Püf Noktası

Eğitim amaçlı sunuşlarda üçte iki konuşup üçte bir katılımcıların konuşmasını veya katılımını teşvik etmeyi öneririm. Eğitim veya seminer notlarının seminerden sonra dağıtılması geleneği dinleyicinin dikkatini bu materyale vermesini engellemek içindir. Bir uygulama olarak sorduğunuz soruların cevabını katılımcıların yazılı düşüncelerini sağlayın ve küçük gruplar oluşturup bunu tartışmalarına izin verin.

Bazı görüşler dile getirip, buna katılanların parmak

kaldırmalarını isteyin.

Dinlemekten Yoruldum!

İşi dinlemek olan psikiyatr, halkla ilişkiler uzmanı, satıcı ve yoğun iletişim gerektiren mesleklerde çalışanlar dinlemenin de ne kadar yorduğunu bilirler. Fiziksel ve zihinsel yorgunluğa rağmen dinlemek neredeyse işkence olur. Gün içinde 30 dakika kadar kendinize "Sessiz dakikalar" ayırarak bir süre için ışıkları ka-Patıp enstrümantal müzik eşliğinde zihninizi kendi halinde bırakarak dinlenin. Yemek sonrası konuşma yapacak kişi ben olmak istemem. Siz de elinizde böyle bir imkan varsa kullanın, mecbur kaldığınızda çok kısa konuşun.

40 Söz Söyleme Sanatı

Tüm gün sürecek eğitimlerde öğleden sonra uygulamalara daha fazla yer verin.

Akşam yapacağınız sunuşlar için öğleden sonra dinlenmeye çekilin.

Duygusal Filtrelerin Çalışması

Dinlemek istemeyen adam dinlemez. Hem kendi seçimi. Zorla güzellik olmaz ki!

Ancak bunlar çoğunluğu oluşturuyorsa sebep ne olursa olsun kaptan sizsiniz. Yani sorumlusunuz.

Küçük bir grupta konuşuyorsanız ve birileri uzaklara dalıyorsa, konuşmalarınızı ona yaklaşıp sürdürün, hatta özel bir eşyasına (kalem, kâğıt vb.) kısa süre dokununuz. Hiçbir şey söylemeden ve mahcup etmeden dikkatini çekebileceğiniz etkili bir yöntemdir bu.

Düşünce Kutusu

Sebebi ne olursa olsun konuştuğunuz topluluktaki bireyleri müşteriniz gibi görmelisiniz. Birilerinin sıkılmasını veya uyuklamasını bir uyarı olarak algılayın. Esneme gibi hızla bulaşabilen bu etkiyi kırıncaya kadar ana mesajlara ara verin.

Önce Ne İstediklerini Bilin, Sonra Ne Söyleyeceğinizi 41

Anlamak ve anlaşılacak için Kişisel Gelişim ve

" ME

Kendinize Pua 1 Verin
D <endimi jeliştirmem 1 .azın D yiyim
1. ilişki içinde olduğum insanları göz-
lemleyip zaman zaman kendimi onların yerine koyarak anlamaya çalışırım. 1
2 3 4 5 6 7 8 9 10
2. Bazen bir oyun oynarmış gibi kendi-
mi dışarıdan seyrediyorum. 1 2 3 4 5 6 7 8
9 10
3. Dinlemek için fazladan çaba harca-
sam bile bunu doğal gerçekleştiririm. 1 2 3 4 5 6
7 8 9 10
6. Dinlerken not tutma alışkanlığım var.
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
7. Aldığım notları tasnif etme alışkan-
lığım var. 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4. Dinlenmediğimi fark ettiğim zaman.
5. Konuşma içerisinde dikkat çekmek için zledğim yöntem
8. "Pasif dinlemeyin, interaktif dinleyin"ne 3 demek?

Plansız Bir Başarı

Tekrarlanamaz vfa

Geliştirilemez

"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.

qi&*

44 Söz Söyleme Sanatı

Konuşma vesileniz bir iş yemeği, konferans ya da TV kameraları olabilir. Durum ne olursa olsun, sözlü sunuş ve topluluk önünde konuşmaya temel yaklaşım aynıdır. Başanımız, organizatörün ve davetlilerin beklentilerine ne derece cevap verdiğimizize bağlıdır. Planlama yine kendinize soracağınız soruların cevaplarını belirlemekle başlar. Örenğin;

m Organizasyonun konusu ya da amacı ne? (Benim bundan çıkarım ne?) «&f
Niçin beni konuşturuyorlar? (Katılımcıların ilgi alanına giren rolüm ne?)

m 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?)

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

Püf Noktası

Konuşma organizasyonunu yardımcınız veya siz yapıyorsanız ve yabancı ortam ve dinleyicilerden sık davet alıyorsanız; organizasyon hazırlık, ulaşım, takdim, davet şekli, sunuş sırasındaki 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 SİZDEN BİRİYİM!" mesajıdır. Halktan kopan liderlerin so-

Plansız Bir Başarı Tekrarlanamaz veya Geliştirilemez 45

nu nihayetinde hüsrandır. Şimdi bunun konuyla ne alâkası var, diyebilirsiniz. Katılımcılar hakkında gereken tüm bilgilere sahipseniz, onların diliyle konuşma şansını yakalayabilir ve konuşmacıların sizi dinlemesini sağlayarak onları etkileyebilirsiniz.

Özellikle tanımadığınız bir topluluğa ilk kez hitap edecekseniz;

^ Demografik özellikleri

<8ft İhtiyaçları, sorunları

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

Dinleyen Her Grup, Konuşmacıya VELİNİMETİ Gibi Davranmaz!

Sunumunuza gelen katılımcıların çoğu tribünde maç izleme-I ye 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 gide-I bilir miyiz?" diye teklif edenlerle karşılaşınca durumu anladım.

46 Söz Söyleme Sanatı

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, m 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 gerekeni işaretli 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, <88\$ Konuyla ilgilenmediklerinde,

«t Sizi sıkıcı bulmaları veya üslubunuzu beğenmemeleri durumunda,

*@b Anlattıklarınız anlaşılmadığında, «@f Ortam sükunetini 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 katego-rize etmelisiniz.

Plansız Bir Başarı Tekrarlanamaz veya Geliştirilemez 47

Her sunuşta konuşmacı; dinleyicileri bilgilendirmek, ikna et-| mek, davranış değişikliği geliştirmek ya da eğlendirmek amacındadır. Bunlardan biri gerçek

amaçken diğerleri yardımcı a-maç/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 I yaparak, bazı tezlerinizi ikna aracı olarak kullanabilirsiniz. Bu tür konuşmalarda asıl amaç eğlendirmek; bilgilendirmek, ikna etmek, davranış değişikliği oluşturmak ise araç olur. Yardımcı a-raçların eksik olması halinde de katılımcılar mutlu olabilir ancak sadece ve sadece güldükleri veya gülünç buldukları kişiye gü-j venmezler, onları belki sadece sevimli bulurlar.

Planlama yapmanın en önemli unsurlarından biri dinleyici j profili çıkarmaktır. Çünkü her sunuşu başarıya götüren anahtar, dinleyicilerimizi I 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 verile-I ri sağlayacaktır.

«t Kaç kişi geliyor? *®f 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

48 Söz Söyleme Sanatı

bir unsurdur. Bu nedenle üzerine yazmak, en azından üzerinde düşünmek gerekir. Amaçlarım;

m Kendimi pazarlamak,

m Ürünümü tanıtmak,

^ Tercihlerini yönetmek,

«8| Takımın performansını geliştirmek, olabilir.

Püf Noktası

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

Plansız Bir Başarı Tekrarlanamaz veya Geliştirilemez 49

\\u Bir Sunum Planı Yapmak ve Geliştirmek İçin Kişisel Gelişim ve Değerlendirme

Kendinize Puan Verin

nadiren	bazen	genellikle	her zaman
1. Konuşma öncesi, katılımcılar ve beklentileri hakkında en az on varsayım yazabilirim.			

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

2. Hazır sunum malzemelerimi katılımcının ihtiyacına uygun hale getiriyorum.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

3. Nasıl tanıtılmam gerektiği konusunda hazırlanmış bir özgeçmişim var.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

4. Dinleyicilerin aklından geçen sorulara cevap niteliğinde bir hazırlık yapmış olarak konuşuyorum.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

5. Somut beklentileri olmayan/bilmeyen dinleyicilere sunum başlangıcında hangi beklentilerinin olması ve neye cevap bulacakları ile ilgili kısa bir konuşma hazırlıyorum.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

6. Dinleyicilerin muhtemel kopma noktalarında dikkatlerini çekebiliyorum.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

7. Zamanı denetleyebiliyor, sürenin az veya çok gelmesi durumuyla karşılaşmıyorum.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

8. Konuşma sonrası neleri daha iyi yapabileceğim konusunda değer-__ lendirmeye zaman ayırabiliyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
9- Konuşacağım tiziki ortamın istediğim niteliklere uygunluğunu de-
__netleyebiliyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
il-%.

Yemeğin Lezzeti Kullanılan
Malzeme, Aşçının Mahareti ve
Serviste Gizlidir

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

"Bir insanın zekası bilgisine göre değil, bilgi edinme yeieneğine 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?

52 Söz Söyleme Sanatı

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:

<\$t Katılımcıların moral ve motivasyonunu artırmak.

<*> Bir ürünü satın almaya ikna ve teşvik etmek.

"^ Eğlendirmek, güdülemek.

<st 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 "satış"tır; temelde hangi fikri satmaya çalışıyorsanız kurgunuzu bunun üzerine kurmalısınız. Konuşmaya hazırlık yaparken amaçlarınızı yazın ve hedeflerinizin belirgin ve ulaşılabilir olmasına özen gösterin.

Püf Noktası

Sunuşunuzun gücü, sizin nasıl hazırlandığınıza ve onu nasıl sunduğunuza bağlıdır, ilk 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 çağrışım-

Yemeğin Lezzeti Malzeme, Maharet ve Serviste Gizlidir 53

Harından yararlanılarak yapılır. Bunun için bir fotokopi kâğıdı, jrenkli 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 düşüncelerinizi çağrıştıracaktır.

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 etse-niz bile basit cümleler kurmalısınız. Burada, ne kadar bildiğinizi

56 Söz Söyleme Sanatı

Yemeğin Lezzeti Malzeme, Maharet ve Serviste Gizlidir 57

göstermek yerine gelenlerin ihtiyaç duyduğu bilgileri anlayabile- i çekleri şekilde aktarmanız esastır.

4. Aksiyonu Korum

Konuşmanızın detayları tarafınızdan çok iyi bilinse de süreç! dinleyici için sürpriz kalmalı. Başta dinleyicinin ilgisini uyandır- j mış 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. Reklam 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 bi-tiriş kötü bir satış tekniğidir. Sununuza 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 ilişki-lendirerek işe başlamalısınız.

1. Sorunlar

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

^ Zamanımız su gibi akıp gidiyor.

^ Zaman kullanımını iyileştiremiyorum.

m Gün içinde işleri bitiremiyorum.

<m Daha kısa sürede iş bitiremiyorum.

2. Anlatacaklarınız

Dinleyicilerin ihtiyaçları sunumunuzun esasını oluşturuyor. Sürelin kısalığını ve soruların yanıtlarını içeren bir düzenleme yapmanız gerekiyor. Önce hangi başlıklar 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.

t Zaman Sömürücüler

• Bölünmeler

• Tembellik

• Plansız Yaşam f Zaman Kazanma

• Sorumluluk dağılımı ,...'

• Telefonu etkili kullanma

58 Söz Söyleme Sanatı

Yemeğin Lezzeti Malzeme, Maharet ve Serviste Gizlidir 59

• Zaman sınırlamaları koymama m Zamanı Denetleme

• Öncelikleri belirleme

• Programlı yaşama geçiş

• İç disiplin

m 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

Zaman Yokluğu Zaman Sömürücüleri

5. Sıralama

Çözüm

Zaman Kazanma Zamanı Kontrol Etme

Sıralamanın doğru yapılması konunun anlaşılmasını ve benimsenmesini kolaylaştırır. Bilginin sistematikleştirilmesinde 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;

«g Reklam mantığı içerisinde hazırlanmalı

&& En az dört, en fazla 6 kelime ile sınırlandırılmalı

m. İlgi uyandırmak, içeriği yansıtmalı

7. Düşünceleri Giydirmek

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

«t Abartma

<* Resimler

Açıklama

Alıntılar

Anekdöt

Benzetme

Duygulandırma

Fıkra

Heyecan uyandırma

İstatistikler

Merak

Metafor

Mizah

Örnek verme

Sorular

Tasvir (Betimleme)

Tekrarlama

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

60 Söz Söyleme Sanatı

Hedefi 125den Vuran Bir Hazırlık için Kişisel Gelişim ve Değerlendirme

Kendinize Puan Verin

nadiren

bazen

genellikle

1. Hazırladığım içeriğin oturması için konuşmayı yapacağımı öğrendiğim gün malzeme toplamaya başlıyorum.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

2. Sunum için izlediğim sıralamayı birkaç kez gözden geçiriyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Pratiğimi geliştirmek için sunum tekliflerine talip oluyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Hedef grubun beklentilerini tasnif edebilirim.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Sunumlarımı KİBAR yöntemine u-yarlayabilirim. (Yaptım.)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

6. Konuşmam ile ilgili ZİHİN HARİTALARI yöntemini kullanıyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

7. İçerik hazırlığının 3 prensibini biliyorum. Bunlar;

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

8. Düşüncelerimi giydirmek için kullanabileceğim 18 yöntemden en çok müracaat ettiğim 6 yöntem: 1.....

4.....

2.....

5.....

3.....

6.....

9. Sunumu hazırlarken başlığı en son düşünüyorum, çünkü..

Ya Görüldüğün Gibi Ol Ya da Olman Gerektiği Gibi Görün 61

Ya Görüldüğün Gibi Ol m da Olman Gerektiği Gibi Görün

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

Shakespeare

İlk İzlenim

Dinleyicinizin bilincinde olumlu/olumsuz, belirgin/belirsiz mutlak bir iz bırakırsınız çünkü kişiler daha hiç konuşmadan duruşlan, 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 dahil edersek ilköğrenim 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 ger-Çekten de uzun süre kolay kolay değiştirilemediğini göstermektedir. (Adı çıktı dokuza inmez sekize.)

62 Söz Söyleme Sanatı

2. İşte Benim Adamım!

Yeni tanıştığınız herkese aynı muameleyi yapar misini; Hepsi sizin için yabancı, ancak onları kişisel güvenlik denetip nızden geçirirken her nedense bazılarını torpil yaparsınız.

Genel olarak karşıımızdaki insanları ırk, cinsiyet, yaş, cüsss yüz ifadesi, gözler ve saç, giysiler, hareket ve duruş özelliklerinin; göre fark ederiz. (İlk tutumumuzu etkiler.)

Sonra kişisel kriterlerimizle;

1. Çekici/İtici

2. Karakterli/Karaktersiz

3. Eğitim derecesi

^

V

4. Kibarlık düzeyi
5. Terbiyesi
6. Mali durumu
7. İtibarı
8. Sosyal ve ahlâki değer yargıları

Konularında ön fikirlerimizi oluşturarak bu kişilere ona g< yakınlaşırız. (Düşünce ve önyargılarımızı etkiler.)

En son olarak şunlar konusunda karar veririz; "Bu adanı güvenebilirim/güvenemem!", "Hoş biri/gıcık biri!", "Onu dinle meliyim.", "Üff şimdi bunu dinlemek zorunda mıyım?" (Davra nışlarımızı ve kararlarımızı etkiler.)

Bu kararlara varırken sağ duyumuzun, gözlemin, tümnden \$ limin, tahmin ve beklentinin bir bileşkesini kullanırız.

İlk İzlenimde Dış Görünüş ve Kıyafet

Genel kanaat odur ki, sahip olunan, kariyere uygun kıyafet rin seçimi çoğu zaman hem kadınlar, hem de erkekler açısına* yapılmak zorunda olunan, zor seçimlerdir. Çünkü bu konuda* kurallar yazılı değildir. Giyinme ve kendine özen gösterme işi, ^

Ya Göründüğün Gibi Ol Ya da Olman Gerektiği Gibi Görün 63

yafetlere 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 pekiştirilebilir-mektedir.

Püf Noktası

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

Giyminiz 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 ö-nemli 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.

">*

64 Söz Söyleme Sanatı

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

Rahatlık için giyinenler: Seçimlerini yaparken öncelikle i-çinde rahat edecekleri elbiseleri tercih ederler.

ü

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 imkan 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 Ya Göründüğün Gibi Ol Ya da Olman Gerektiği Gibi Görün 65 ve sportmen; lacivert, profesyonel görüntüsü ile iş kıyafetlerinin aranan renkleridir.

m Grinin 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.

m Beyaz; gömlek ve bluzlar için uygundur. Koyu bir çeke -tin altına erkeklerde kırmızı kravat, kadınlarda fular tercih edilebilir.

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

<m Kadınların makyajlarını yaparken sadeliği esas alması, 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 (Gardrop 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 giyilmeyeceğidir. Bu tür bir alışveriş gardırobunuzun daha da zenginleşmesine ve Siyim konusunda daha hızlı karar vermenize yardımcı olacaktır.

66 Söz Söyleme Sanatı

Elbiselerinizin temininde daha önce elinizde bulunanları dik-j kate alarak bir seçim yapmazsanız ayakkabınıza uygun takım el-j bise veya takım elbisenize uygun gömlek seçmek zorunda kalır-j sizin. 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 ol-j sa gardıropta kaliteli kıyafetlere yer verin. İndirim sezonları bı yenilemeleri yapmak için bir fırsat oluşturacaktır.

u

l

Düşünce Kutusu

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

Ya Göründüğün Gibi Ol Ya da Olman Gerektiği Gibi Görün 67

Gözünde Kendinizi Görme, Değerlendirme

kas

ve Geliştirme

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

2 Benim insanlar üzerinde ilk 4 dakikada 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...

Heyecanınızdan Korkmayın, Onu Tanıyın ve Yönetin

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

Şu işi konuşmadan Halledemez miydik?

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

Bir iş yemeğinde topluluğa hitap etmek, dernek veya şirketin inderim kurulunda konuşmak, bir projenin kabulü için yetkili

inallara sunum yapmak gerilimin ötesinde bir eziyet olabilmektedir.

Korkunun fizyolojik belirtilerle birlikte seyretmesi korkuyu te-eyen ve konuşmacıyı zorlayan bir durumdur. Sağlık probleme dönüşme de konuşmaktan kaçınan kişilerin çoğunda; ^ Titreyen dizler, mide yanması, aşırı çarpıntı, .

Ağız kuruluğu, yutkunma zorluğu,

p Avuç içi terlemesi, yüz kızarması, bayılacakmış gibi his-1 şetme,
I; f -'

70 Söz Söyleme Sanatı

«ssı 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 korku larla baş etmesini öğrenemeyenlerden konuşma öncesi yatıştıncı, 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 neç tif düşünceler. Genel olarak sorguladığımızda en yaygın tetikleyici düşüncelerin;

,

^ Söyleyeceklerini unutmak,

«t Mahcup olmak, beğenilmemek,

«^ Küçük düşmek, olduğunu söyleyebiliriz.

Peki bunların hiç mi gerçekleşme ihtimali yok? "Hayır" demek yalan olur ancak olma ihtimalini düşünerek (konsantre < makla) geçici bir sorunu kalıcı sorunlarınız haline getirirsiniz!

Bundan kaçınmak istiyorsanız:

Heyecanınızdan Korkmayın, Onu Tanıyın ve Yönetin 71

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

I şu Afrika özdeyişini hatırlatır: Yalnızca bir deli, suyun ne kadar derin olup olmadığı iki ayağıyla anlamaya kalkar!

Kaygılarınızdan Korkmayın. Faydalanın

"Korkunun ecele faydası yok." derler ama konuşmaya fayda-sı var! Hem, "korku" kelimesinden hoşlanmadım. Buna gerilim diyelim. Bir kere gerilimin normal bir duygu olduğunu bilerseniz ona, yaratıcı, coşkulu ve olumlu davranmaya teşvik eden güçlü bir motivasyon işlevi gördürebilirsiniz. "Hadi oradan!" dediğini-21 duyar gibiyim. Aceleci yargılamayın ve kaygılarınıza bir de bu şekilde bakarak yaklaşın.

m- Zihinsel düzeyde korkunuzu kabul edin

^aygıları havlayan bir köpeğe benzetebiliriz. Siz kaygılandık-

I\ köpek sesini yükseltip üzerinize yürür. Durup köpeğin gözle-e "akarsanız köpek daha cılız havlar ve durulur.

72 Söz Söyleme Sanatı

'::..

Kaygı/Korku bedeninizde adrenalın salgılar. Adrenalinin düşüncelerinizde, vücudunuzda ve ruh halinizde yaptığı değişiklikleri 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 ö-nerdiğim 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 sunuş sırasını, detaylarını defalarca hayal gücünüzle, en az bir defa da sesli (mümkünse sunum ortamında) aşağıdaki kılavuz bilgiler ışığında tekrar ederek gözden geçirin.

Başarı bu ayrıntılarda gizlidir;

- Sunuşunuza katılacakların öğrenmek isteyebilecekleri so-! ruları 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 karşı-j sında prova edin. Gerçek sunuşunuz %25 daha uzun sü-j recektir.

Heyecanınızdan Korkmayın, Onu Tanıyın ve Yönetin 73

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.

9 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 almaya sebep olur, bu da yeterli oksijenin beyne gitmesini engellemektedir. Gerilim sırasında yapabileceğiniz basit nefes egzersizleri; Ayaktaysanız oturun, oturuyorsanız uzanın.

Gözlerinizi kapatarak bir süredikkatinizi 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 yapın. 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 Serçekleştirin. 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 yanınızda bulundurmayın. Yazdığınız cümleleri okumaya

74 Söz Söyleme Sanatı

Heyecanınızdan Korkmayın, Onu Tanıyın ve Yönetin 75

1.....

başlamanız sunuşta daha etkili olacak. 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. ALKIŞ LAR..

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: "Afedersiniz amca! Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası binasına nasıl gidebilirim?" Adam hevesli çocuğa cevap verdi: "Pratik yaparak evladım, pratik yaparak!.."

heyecanınız! tanımak ve yönetmek için kişisel Gelişim ve Değerlendirme

Kendinize Puan Verin

nadiren

bazen

genellikle

1. Kaygı ve korku arasındaki farkı a-yırt edebiliyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Konuşmalarımı yazarak hazırlanıyor, ancak bunları sunuşta olduğu gibi kullanmıyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Provalarımı dinleyici bulamazsam ayna karşısında yapıyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Hazırladığım sunum malzemelerini özümsemiş olarak kullanıyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Sinirli, sıkıntılı halimin olumsuz etkilerinden nefes alıştırmaları ile korunuyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

6. Toplam sunuş süremin %15'ini girişe, %75'ini açıklamaya ve %10'unu finale ayırıyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

7. Katılımcıları beni yargılayan değil destekleyen ve paylaşıma açık o-larak görüyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

8. 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

76 Söz Söyleme Sanatı

9. Sunuş öncesi veya sunuş sırasında olumsuz duygularıma yoğunlaştırmıyorum.

Bunlar;

Kendinize Puan Verin

nadiren

bazen

1 2 3

4 5 6 7

genellikle

10

10. Sunumuma görüş veya tecrübeleri ile katkıda bulunabilecek yakınlarımla desteğini alıyorum. Bu kişiler;

1 2 3
4 5 6 7
10

Konuşmak Başlamak

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

Aristofales

İlk izlenimin önemine dikkat çekmiştik, iyi 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 mahvedil-diğine pek çok kez şahit oldum.

Özür Dileyerek Başlamayın

Heyecanlı olabilir, o gün havanızda olmayabilirsiniz, nedeni ne olursa olsun özür dileyerek başlamanız konuşmanızın çekiciliğini kaybettirir. Belki öze neden olan şeyi bir espri konusu yapabilirsiniz. Amerika, Kuzey Irak'ta görev yapan Türk askerlerine esir muamelesi yaptığı için günlerce kamuoyunu meşgul etti. Buna I rağmen Amerika özür dilemedi ama üzüntülerini dile getirdi!

78 Söz Söyleme Sanatı

Konuşmaya Başlamak 79

1"

I 1'1

Hazırlıksız Olduğunuzu İtiraf Ederek Başlamayın

Hazırlıksız olabilirsiniz. Bunu dramatikleştirip dinleyicilerin tenkit gözlüklerini takarak ne kadar hazırlıksız olduğunuzu görmelerini kolaylaştıracak kozu kendi elinizle onlara veriyorsunuz. "Söyleyeceğim laflarla aslında sizi oyalayacağım." demeye getiriyorsunuz bu açıklamayla. 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 müşteriye üzmemelidir.

Mikrofonu Denemeden Başlamayın

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

Konuşmaya Hemen Başlamayın

Çok defa gözlerini açmış ne söylenileceğini sabırsızlıkla bek- j leyen bir dinleyici ile karşılaşmayacaksınız. Mikrofonu elinize alır | almaz hemen konuya girmeniz ve konuşmayı sürdürmeniz hazırlıksız dikkatlerin sizin üzerinize yoğunlaşınca kadar ipin ucu-; nu kaçırmalarına neden olur. Bundan sonra da kötü bir izlenim; sürecine sürüklenirsiniz.

Püf Noktası

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, önleyicilerin dikkatini çekip istediğiniz noktaya kilitleyebilirsiniz, fabi 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

dinleyicilere hissettirmemeyi başarırım. (Sözcükler ağzınızdan süzülerek çıkar.)
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

başlamam. (Nasıl ısınıyorsunuz?) 1 2 3 4 5 6 7 8
9 10

Kendinize Puan Verin
nadiren bazen genellikle
6. insanların ilgisini çekecek bir nesneyi, konuşmanın bir yerlerinde
kullanırım. Bunlar:
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

7. Konuyla 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

8. Soru sormanın etkisinden yararlanırım. Genellikle şunları soruyorum:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

9. Her düşündüğümü söylemem, ancak her söylediğimi düşünürüm. (Pratikte uygulaması zor. Zaten insanın başına ne geliyorsa ya dilinden ya belinden..) insanlar sizi yargırlarlar, fakat bıraktığınız izlenimin sorumluluğunu üstlenirseniz, bu yargılamanın niteliğini ve sonucunu kontrol edebilirsiniz.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Sözsüz İletişim ve Beden Dili

"Konuşmasını öğrenmek iki yılımızı alır.

Sunmasını öğrenmek ise altmış yıl."

Çerkez Atasözü

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

Joseph Joubert

I

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 bireyin duruma ilişkin değerlendirmelerini taşıyan bu araçlara "sözsüz mesajlar" denir. Sözsüz me-SaJlarla taşınan bu anlatım biçimine de "sözsüz iletişim" denir.

Nasıl Yorumlanır?

Teknik açıdan bakıldığında birisinin "algılama yeteneğinin" "sezgilerinin" kuvvetli olduğundan her bahsedişimizde aslın-

86 Söz Söyleme Sanatı

da 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 kızginken kaşlarını çatırlar. Kafa sallama neredeyse evrensel olarak 'evet' veya onaylama anlamına gelir.

Sebeplerini her zaman açıklayamamak 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.)

Vücut dilini öğrenerek gerektiği şekilde hareket etmek eski| den tiyatro ve film oyuncularının işiydi. Günümüzde iletişim içinde bulunan herkesi ilgilendiriyor. Dürüst olmayan birinin vücut dilini kendini ele vermeyecek şekilde eğitmesi mümkün olsc da bu, çok uzun eğitim ve çabaların sonucunda gerçekleşir. İle tişimde yüzlerce mesaj alışverişi söz konusudur. Mesaj göndere nin tüm çabalarına rağmen akıllı bir yorumcu söz, ses ve vücu mesajlarındaki halkalardan biri veya birkaçı uyumsuzsa, bunu anlayacaktır. Mevlana'nın "Ya görüldüğün gibi ol ya da oldu gün gibi görün." ifadesinden yola çıkarak insanın değişme çaba sından ziyade gelişme çabası içerisinde olması ve vücut dilir mesaj alışverişlerindeki kodları çözme bilincini arttırması içj^ kullanması gerektiği görüşündeyim.

Sizi kelime bombardımanına tutan bir konuşmacıdan hoşl³' nır mısınız? Susmayı iletişimin önemli bir parçası olarak görü¹¹'

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.

* • ' ! ' - ' '

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

Birinin sizi kendine yakın hissetmesi sizin onları ne kadar kendinize yakın hissettiğinizle ilgilidir. Resmi bir üslup, kürsü ar-

kasında 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.

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.

"Bir resim bin kelimeye bedeldir." sözü herhalde bunu vur-] gulamaktadır.

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. Halbuki ben asla cehennemden söz etmem. Yalnızca gerçekleri söylerim, onlar da bunun bir cehennem olduğunu düşünür. Gerçeği gösterirken güveni sarsmanın yolu da -budur.

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

Sözsüz İletişim ve Beden Dili

6. Kültürel Farklılıklar Dikkate Alınmalıdır.

"Roma'da bir Romalı gibi giyinip 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 duygulan 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" ifade-'erini sık kullanan ve kendisini ön plana çıkararak bilgisini, tecrübesini vurgulayan ya da "Yorgun değilim.", "Çok alçak gönül-%üm." gibi ifadeleri, kullanan bir insan, dinleyende genellikle

90 Söz Söyleme Sanatı

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 hırslı 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 kaçırmaması, önündeki kâğıda anlamsız çizgiler çizmesi, size karşı i-yi duygular beslemediğini düşündürebilir. Belki de sizi dinlemek için arzuluyor 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.

SÖZSÜZ İLETİŞİM VE BEDEN DİLİ 91

Kürsü arkasında birkaç dakikadan fazla süren konuşma bütün konuşmayı silip süpürür. Tabi sizi de!

Duruş / Hareket

Püf Noktası

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.

Bazı büyük konferans ve toplantı salonlarında sahnede bir J kürsü bulunur. Bu kürsüyü süs olarak kenara kaldırın. Mikrofon veya notlarınızla sizi kendisine hapsedmesine müsaade etmeyin-

Gergin, sinirli ve güvensiz konuşmacı hemen kendini belli eder.

Siz ne söyleyeceğinizi düşünün. Dinleyiciler sizin hakkınızda ilk izlenimi görüntünüzden ve duruşunuzdan 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 imkanınız 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

I,

"İP1

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 bütününe 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 ayak uçlarının 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.

Sözsüz İletişim ve Beden Dili 93

Hiç elleriniz bağılyken 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. MİT Üniversitesinde 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. Halbuki 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 faul 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 yaklaştırmamız, 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 istediği-

niz mesajı destekleyen bir görüntü verdiğiniz için de bu jest önemlidir.

c. Kişiye Özgü Jestler

Yerinde yapılan jestlerin önemi kadar, gereksiz veya abartılı j 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 sunucuların sevecen, canlı, güler yüzlü ifadeleri reklam aralarında birden değişiveriyor. Suratlar asılıyor, yerine sanki başka biri geliyor. İnsan hali! "Bir öyle bir böyle!" diyeceksiniz ama bunu birkaç saniyede yaşamak gerçekten şaşırtıyor insani-Herhalde profesyonellik dedikleri bu olsa gerek! Yüzümüz, vücudumuzun

Sözsüz İletişim ve Beden Dili 95

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 I 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 aç-I masın." der. Sunuşlarda yaşanan 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 asm. Asık bir suratın birçok kişiyi rahatsız ettiğini biliyorum ma gülümseyen bir yüzden rahatsız olan : I sağlıklı insanlara rastlamadım.

96 Söz Söyleme Sanatı

Uyumlu Beden Dili

Bir insan doğruyu söylediği halde sizi ikna edememişse bu-1 nun muhtemel nedeni beden dili ile sözün senkronize olmama- j sındandır. Mevlana'nın "Ya olduğun gibi görün ya da göründü- j ğün gibi ol." sözü, beden dilinin insanı ele veren mesajlar iletti- j ğini ve bu mesajların söz sahibini yalanlayabileceğim vurgulu-! yor. Yine "Ayinesi iştir kişinin lafa bakılmaz" sözü davranışların içerdiği güçlü mesajların sözlerden daha etkili olduğunu vurguluyor. Zaman zaman konuşma aralarında bilinçli sessizlik oluşturun-] mak, o arada söylenecek sözlerden daha etkili olabilmektedir.

"Yok, hayır. Ben ağzın yalan söylediğine inanırım, ama gözler 1-1h. Doğrudan bir erkeğin gözüne bakarım, o istediği kadar gizlemeye çalışsın, hatta kendisi bile farkında olmasın, derecesini bile anlarım!"

Cemil İpekçi

(Ayşe Arman 'in 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 ister.

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 uy-

Sözsüz İletişim ve Beden Dili 97

gulandı. 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 olurdunuz, onlar da sizinle ilgilenmezler.

Lise yıllarında öğretmenimiz sınıfa bir soru sorduğunda onun bzellikle, parmak kaldıranlara değil de gözünü kaçırana 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 ister misiniz? Konuşmacının göz temasını güçleştiren du-budur. Ayrıca spot altındaki yüzlerce bakışın sizin üzeriniz-

98 Söz Söyleme Sanatı

de olduğunu düşünmek de sinir bozucudur. Sanki gözümüzü;ka-j cırırsak 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 kanallarımızda.

d. Göz Teması Kurmayı Nasıl Geliştirebiliriz?

Konuşma provaları yaparken duvarlarınızın muhtelif noktala-1 rına 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 etki-si"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 bakabilmelisiniz. Böyle yapmak benim konuşma alanımı sınırlandırmıyor. Ayakta konuşuyor, yer değiştiriyor, bazen dinleyiciler arasına giriyorum.

Sözsüz İletişim ve Beden Dili 99 İEDEN DİLİMİN ETKİN KULLANIMI \Ç\H KİŞİSEL

Kendinize Puan Verin

nadiren

bazen

genellikle

1. 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

2. Beden dilini konu alan yeterince kitap okuyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Sessizliğin gücünü biliyor ve sunumlarımda kullanıyorum. (Nasıl?)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Duygu ve coşkularımı bastırmıyor, paylaşıyor ve bundan haz alıyorum. (Eğer böyleyse... Siz zaten aşmışsınız!)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Söyleyeceklerimin etki gücünün söyleyiş biçiminde olduğunu iyi biliyorum. (Bu konuda ne kadar çalışsanız o kadar iyi olur. Başarının %50'si burada gizli.)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

6. Dinleyicinin beden dilini yorumlaya-biliyor, sözsüz mesajların çoğunu deşifre edebiliyorum. (Bunları o kişilerle paylaştığınızda sizden çeki-___necekleri kesin.)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

100 Söz Söyleme Sanatı
Kendinize Puan Verin

r

nadiren bazep genellik

7. El ve kol hareketlerimi sözlerimi güçlendiren bir avantaj olarak kullanabiliyorum.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

8. Konuşma sırasında gereksiz jest ve mimiklerimden sakınabiliyorum. (E-linize kolunuza hakim olun.)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

9. Yüzümdeki tebessümü konuşma süresince koruyabiliyorum. (İstenmeyen yüz mimiklerini içten gülümseme çalışmalarlarıyla kontrol altına alabilirsiniz.)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

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

11. Göz temasını daha etkili kullanmak için nasıl bir çalışma yapmam gerektiğini biliyorum. (Önemli olan uy-gulayabiliyor musunuz?)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Konuşmayı Bitirmek

uuuummmmmmmmm

"Çok konuşmayın, herkesin gözünde düşersiniz." Hz. Ali

Konuk konuşmacının sözü uzadıkça uzamıştır. Buna dayanamayan bir dinleyici salondan çıkar. Dışarda 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 bulu sadece siz bilirsiniz. Tabi yapmamanız gereken şeyleri yaptık-Ça bunu katılımcılar da anlamaya başlar. Bu risklerden bilinçli °'r şekilde korunmaya çalışmalısınız. Süresinde Bitirmemek

Süresinde başlayamamanızın mazereti olsa da bu, süresinde 'örmemenizin mazereti olmamalı. Demlenme etkisine gelme-

102 Söz Söyleme Sanatı

den bitirmek zorunda kalacaksınız -ki bu aleyhinize de dönebilir- önce organizasyon yöneticilerinin, sonra dinleyicilerin onayı, nı 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 oluşturmamanıza 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 şikayet 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 sevinşeler 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. Dinleyiciler, "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 gir' memek, "Umarım başka sorunuz yoktur!" veya "Önemli bir top"

Konuşmayı Bitirmek 103

lantıya 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.

j bir kaç kortu.

araştı \$ euaoSsIofı««Wi ourtUr- Su" -

Tİne bV tu-kıtf» qsîlû«ik

^^^ r::r-

<^==^ zrir -

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 bitir-

104 Söz Söyleme Sanatı

meniz dinleyicilerin anladıkları kısımları özümsemelerini sağlayacaktır. Ayrıca dinleyicilerin soru sormalarını bekliyorsanız yaptığınız özet bu sorulan belirginleştirmelerine yardımcı olacaktır.

2. Duygulara Hitap Edin

Sunuş boyunca dinleyicilerin hep akıllarına hitap ettiniz. İnsanlar duygusal bir varlıktır. Onları duygulandınn. 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 reklamınızı 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 söylemelisi-

Konuşmayı Bitirmek 105

niz. 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.

m 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 hatırdaki kalır bir finalle bitirmek için kafa yoruyor musunuz?

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

^ Kendilerini göstermek ve fark edilmek. (Artistlik olsun diye...) ^ Soru sormak için söz isteyip yorum yapmak. (Çok bilmişler...) ^ Konuyu saptırmak. (Alâkasız tipler)

İl,i

106 Söz Söyleme Sanatı

^ Söylediklerinizi çürütmek veya sizi küçük düşürmek. (Sa-j botajcılar)

Bu ve benzeri nedenlerle sorular sorulabilir. Bütün bunları ses j tonu, soruların soruluş biçimi, beden dili ve kullanılan kelimeler-' den çıkartarak doğru bir yaklaşım sergilemelisiniz.

Püf Noktası

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 sü- i rece, siz onları kontrol etmek için daha iyi ve samimi po- j zisyon yakalarsınız.

2. Sunuş sonunda

Soruları sona bırakma kararı da yerinde olur. Bu durum-1 da 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

Konuşmayı Bitirmek 107

%10'u bile değildir. Hazırlık yaparken hangi soruların sorulabi-I leceğini tahminlerinizle çıkartıp böylece cevaplarına da hazırlanmış olursunuz.

Püf Noktası

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

Sorularla İlgili 8 Yaklaşım

1. Sorunun Cevabını Bilmiyorsanız

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

2. Soru Sormak İsteyen Kimse Çıkamazsa

"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, ilk soruyu kendi kendinize sorun veya "Bir bayan sunum öncesi bana şunu sordu..." diye açılış yapın. Gerisi kendiliğinden gelecektir.

108 Söz Söyleme Sanatı

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 Cevaplandırıldığınız 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.

1. Provakatörlere Hazırlıklı Olun

Konuşmaya müdahil olan, iğneleyici sorular soran veya muhalif görüş bildirerek sizin sinirlerinizi kontrol edenlere karşı ne-

r

Konuşmayı Bitirmek 109

zaketinizi 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 hakimiyetinizi 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.

Soruları yanıtlamada isteksiz görünmeyin. (Onlar da sormakta ilgisiz görünebilirler.)

"iyi bir soru!" demeyin. (Bunu bazı dinleyiciler "Aferin." gibi algılayabiliyor.)

Soru soranla münakaşaya girmeyin. Onunla müstehzi (alay e-den) bir tavır içerisine girmeyin.

110 Söz Söyleme Sanatı

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 BlF

Konuşmayı Bitirmek 111

için Kişisel GEÜsly ve Değerlendirme

Kendinize Puar i Verin
nadiren bazen genellikle
1. Konuşmayı bitirirken kaçınmam gereken 5 durumu biliyorum. Bunlar;

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
1 4

2 5

3.

2. iyi bir son için dikkate almam

gerekenleri sıralayabilirim. Bunlar; 1 2 3 4 5 6 7
8 9 10

3. Sorular beni tedirgin etmez.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
4. Soru sorulma eğilimi olmadığı za-

manlar ne yapacağımı iyi biliyorum. 1 2 3 4 5 6 7 8
9 10

5. Sorunun cevabını bilmediğimde

nasıl davranacağımı biliyorum. 1 2 3 4 5 6 7 8
9 10

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

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

112 Söz Söyleme Sanatı

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?

Geri Bildirim

Ölçemediğimiz değerleri geçiştiremezsiniz.

TKf 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 bildirimini 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.

Provahrinizdaki geri bildirimleri dikkate alın

"Acı söyleyen dost" grubundan yararlanın

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

Danışmaria danışın

Geri Bildirim 115

114 Söz Söyleme Sanatı

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.

Değerlendirme

	Kendinize					Puan Verin				
	nadirer			bazen				genellikle		
1. Dikkat çekici bir giriş yaptım.						1		1	1	I
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Düşüncelerimi iyi ifade ettim.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Konuşma hızım takip edilebili-							1	[^		
I yordu.	1	1								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. Sözü uzatıyordum.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5. Kullandığım örnekler yerindeydi.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6. Kullandığım yardımcı malzemeler										
yerindeydi.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7. Önemli bir noktayı geçiştirdim.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8. Yetersiz bilgi olduğu düşünüldü.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9. Ses tonumu -hız, yükseklik, tonla-										
ma, vurgu- yerinde kullandım.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10. Yuvarladığım veya yuttuğum keli-										
meler oldu.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11. Vücut dilim, yüz ifadem, gözlerim, duruşum, jest ve mimiklerim, ba-										
___caklarımın duruşu uygundu.										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

12. Sahneyi iyi kullandım. 3

13. Kıyafet ve aksesuarlarda bir u-yumsuzluk söz konusuydu.

	1	cs1	0	4	5	6	7	8	9	10
116	Söz Söyleme Sanatı									
	Kendinize Puan Verin									
	iadiren				Dazen		c			
	genellikle									

14. Düşüncelerimi birbirine bağladım. | 1 _L_ " ' 1 1
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

15. Asalak sözcükler (aaa, mı, şey vb.) kullandım. | 1 _L 1

I 1

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

16. Takıldığım, kekelediğim yerler oldu. 1 1 ' ' I
1 1 1
1 2 3 4 5 6 7 8- 9 10

17. Heyecanlıydım.

18. Güven vermeyen mesajlarım oldu. 1 I

1

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

19. ikna ediciydim.

20. Süreyi yerinde kullandım.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

21. Konuşmam sürükleyiciydi.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

22. Dikkat dağılan durumlar oldu.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

23. Konuşmam, dinleyenlerin genel memnuniyetini sağladı.

24. Dinleyenler, söylediklerimden işe yarar bilgiler elde ettiler.

25. Sorulara yanıt verebildim.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

26. Mikrofonu doğru kullandım.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

27. Görsel malzemelerim ilgi uyandırdı.	1	1	1	1
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1	L		
28. Dikkat çeken bir sonla bitirdim.	I	1	8	9 W
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10				

Televizyon ve Radyo Konuşmaları

"Seyirci toplamak için bir karışıklık yaratın." Goller Bölgesi deyimi
»es

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

Dokunabilecek kadar yakın mesafeye "mahrem mesafe" denir.

118 Söz Söyleme Sanatı

Özellikle canlı yayın öncesi, zamana karşı yarışan bir hareketlilik vardır. Önce makyaj odasına alınırsınız ve yüzünüze, ışıktaki 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..., 5..., 3, 2, 1" derken kendinizi bir anda yüz binlerin cıdağında 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 ya'

Televizyon ve Radyo Konuşmaları 119

pacağınızı 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 yaparlar, tezat görüşlerin ekranda reyting oluşturduğunu herkes bilir ve gündem malzemeleri buna göre seçilir. Davet edilen diğer konukların seviyesiz konuşmaları, tahrikleri canınızı sıkabilir ve sınırlı halinizle izleyicilere olumsuz mesaj verebilirsiniz. Doğrusu bu bir risktir. Halk arasında "ekran cambazı" adı verilen kişilerle yayma katılmaktan uzak durmayı becere-bilirseniz bu riskinizi asgari düzeye indirmiş 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 ekranda hoş duran renk-

120 Söz Söyleme Sanatı

lerdir. Kırmızı, siyah, beyaz gibi güçlü kontrastlardan da kaçınmanız önerilir.

Aynı şekilde dar çizgili, büyük desenli, damalı – herhangi bir şey giymek- / ten 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.

Televizyon ve Radyo Konuşmaları 121

6. Rahat Ettiğiniz Şeyleri Yapın

Rahatsız olan bir duruşunuz, görüntünüz, sesiniz ekranda sizi çirkin gösterir. Deplasmanda değil de ev sahibigibi 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 örnekendirerek 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 zappinglemesine 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 ayakta 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.

122 Söz Söyleme Sanatı

Radio

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 iletişimin 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 olmayacaktır. Ona göre hazırlanın.

^ Ses kayıt cihazınızı siz de kullanın. Bu, karşınızdaki kişinin röportajınızdaki bilgilere sadık kalmasını sağlayacak bir sigortadır.

Televizyon ve Radyo Konuşmaları 123

^ Muhabir, bir haber dosyası yapıyorsa ona ilave kaynak, bilgi görevi görecek malzemeler verin. Makale, kitap, fotoğraf vb.

Sık sık medyaya çıkan biriyseniz bu fırsatı markalaştırma'ya dönüştürebilmelisiniz.

Kilit Bilgiler

2. TV'ye çıkacaksanız bu dünyanın hızlı hazırlık temposuna ayak uydurabilmelisiniz.

4. Programı yönlendirmek istiyorsanız ön diyalogunuzu iyi kurup gerekli bilgileri verin.

6. Üzerinde durulacak konularla ilgili gündemi takip ettiğinizi gösteren örnekler verin.

^^^jpîî^p^îMpîî^îîî^jltt^S^^^îîîjlp^rtîî. >':;: îî

8. Görüntü vermek veya yüz yüze görüşmekten kaçındığınız durumlarda somlara yazılı cevap verin ve bunu geciktirmeyin.

10. Daha önce bir canlı yayına katılmadıysanız hazırlıkları izlemek ve ortama alışmak için programa biraz erken gidin.

Toplantı Yönetimi 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 davranamayacağımızın 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 başkasına soru yöneltin. Konuşmayı kendi tekeline almasını engelleyin. Söylenenlerin özetleme zamanı geldiğinde ondan yararlanabileceğinizi göreceksiniz,

''-i

126 Söz Söyleme Sanatı

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. O-nu 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 Olmasmcılar

Fikirilere 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

Toplantı Yönetimi ve Sunuşlar 127

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.

Düşünce 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.

i?? jL

128 Söz Söyleme Sanatı

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 öfkelenmez.

Kilit Bilgiler

Bir toplantıya hazırlanırken, şu yedi adımı takip edin:

2. Toplantı öncesi grubun kilit üyeleri ile tek tek görüşün. (Toplantının havasını istediğiniz şekle daha kolay sokarsınız.)

pİİH^^^H^BiiiiiMttİ^^B^^^^^HHİB

4. Görsel araçları önemseyin. (Görmenin öğrenmedeki payı yaklaşık %75'tir.)

6. En önemli göreviniz; kaynaştırmak, güven ve samimi hava oluşmasını sağlamaktır. (Olumsuz bir tavır sergilemeniz herkesi etkiler.)

< !

Konuşmanın Servisi

t:-:..r-r.v

"Bir kere alıştıktan sonra hiçbir şey zor değildir." Tibet Atasözü

Ses Kusurları

Bazıları konuşmaya başlayınca kadar iyi bir izlenim bırakır. Konuşmaya başlayınca bırakılan iyi izlenimin etkisi hızla düşer Sesi çınlayan, burundan gelen, peltek konuşan, sözcükleri yutan, bağırmeden sesini duyuramayan, kısık sesle konuşup işitile-meyen, konuşma temposunu ayarlayamayan, hızlı veya çok yavaş konuşan ya da "aaa... mıııııhh..." 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 | 4. Kekemelik |
| 2. Pelteklik | 5. Asalak sesler olarak |
| 3. Tutukluk | sıralayabiliriz. |

130 Söz Söyleme Sanatı

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.

m Bir berber bir berbere bre berber beri gel diye bar bar bağırması. Bizde bize biz derler, sizde bize ne derler?

«W Pireli peyniri perhizli pireler teperlerse pireli peynirler de pır pır pervaz ederler.

^ Ocak kıvılcımlandırıcılardan mısın, kapı gıcırdatıcılardan mısın? Ne ocak kıvılcımlandırıcılardanım, ne kapı gıcır-datıcılardanım.

<m 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 kavak!

«^ 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

Konuşmanın Servisi 131

* (S) yerine (Ş) kullanma. Örnek: Sakın ha..-şakın ha.. «8Ş (R) yerine (L) kullanma. Örnek: Rakip-Lakip, Merhem-Melhem, Terlik-Tellik

%@t İnce â yerine kalın a. Örnek: Bahtiyâr-Bahtiyar, Nâmus-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 Yapabiliriz?

Eğer bu seslerin herhangi biriyle sorunuz 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, kamil

«®\$ S- Sorgun, hassasiyet, faso R Seslerini çıkarmakta güçlük çekiyorsanız:

m Ra-Re-Ri-Ro-Ru-Rö-Rü

m Ar-Er-İr-Or-Ur-Ör-Ür

«ft 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-Si-So-Su-Sı-Sö-Sü «t

Sas-Ses-Sis-Sos-Sus-Sıs-Sös-Süs ^ Asa-Ese-İsi-Oso-Usu-Isı-Ösö-Usü

132 . Söz Söyleme Sanatı

m As-Es-İs-Os-Us-İs-Ös-Üs y- m Pas-Pes-Pis-Pos-Pus-Pıs-Pös-Püs

^ Kasa, Salsa, Yasa, Yarasa, Kasaba, Paspas, Asparagas

Sessiz, Nasa

Z Seslerini çıkarmakta güçlük çekiyorsanız:

m Za-Ze-Zi-Zo-Zu-Zı-Zö-Zü

<®\$ Zaz-Zez-Ziz-Zoz-Zuz-Zız-Zöz-Züz

^ Aza-Eze-İzi-Ozo-Uzu-İzi-Özö-Üzü <f8\$» Zar-Zer-Zir-Zor-Zur-Zır-Zör-Zür <m

Kaza, Zürafa, Zilzurna, Mazbut, Yazgı, Zeynep, Nezaket,

Ziyafet, Boza

3. Tutukluk

Bir tarihte parti grubuna konuşan Tansu Çiller "Halüsinas-yon" kelimesine takılmış ve bir türlü telaffuz edememişti. Bu birkaç saniyelik bocalama benim 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/takı-labileceğiniz sözcükleri not alın ve bunu yüzlerce defa sesli olarak tekrar edin.

Tekerleme alıştırmalarını sürdürün.

Konuşmanın Servisi 133 -

4. Kekeleme

Tutukluğun ileri aşamasında, söz söylerken birdenbire duraklama, çoğunlukla buna katılan yüz buruşturma ve gerilme hareketiyle hecelerin tekrarlanmasıdır.

Kekemeler 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, sıkılğanlığın 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, berrak/aştırmadıkları şeyleri bulanık/aştırırlar."

Joseph Joubert

134 Söz Söyleme Sanatı

5. Asalak Ses veya Sözler

32. Gün TV programını yapmaya başlayan dostum M. Ali Bi-rand'ı daha yakın bir zamana kadar asalak sözcüklerin hakkını ve-rerek(!) kullanan konuşmacı olarak örnek veriyordum. (Artık asalak ses ve sözleri kullanmıyor.) Kısa cümlelerin arasında hemen hemen her sefer kullanılan "ıııııııııı, eeeeeeeeeee, emmmmm" gibi anlamsız seslere "asalak sesler" diyoruz.

"ııı, 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 ifadelerle 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 kıvrırma çabası, konuşurken başka bir şey düşünmesi, konusuna hakim 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 artırın.

30 gün sonra asalak sözcükleri kullanmadığınızı fark edeceksiniz-

Konuşmanın Servisi 135

Aksan

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

ol ; Püf Noktası

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

Ses

Havadaki titreşimlerin kulakla duyulmasına ses diyoruz. İnsan sesi (Selen), akciğerden gelen havanın gırtlaktaki kırılgılara (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 görevle-

136 Söz Söyleme Sanatı

rini eksik yapsa -bir kemanın ahşap kısmı olmadan telleriyle çıkaracağı ses gibi- sesimiz kart çıkar. Sesin çıkmasındaki bu mükemmel takım çalışmasına "Tınlaticılar" diyoruz. Tınlaticılar da ana tınlatici (gırtlak, ağız boşluğu ve burun boşluğu) ve yardımcı tınlatici (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 tınlaticılarınızı dengeli kullanabilmenize bağlıdır.

Püf Noktası

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 çıkarı ses dinleyeni rahatsız eden parazitli bir sesin çıkmasına neden olur.)

b.

Konuşmanın Servisi 137

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

Ağız boşluğu

(Ağız boşluğuna yüklenerek çıkan ses, sanki sözcükler ağızda geveleniyormuş 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.

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 Noktası-----

c.

Peki gerçekte sesimiz nasıl duyuluyor? Herkesin sesini doğrudan ağızdan 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 artırmanız gerekir. Özenle seçtiğiniz kelimeleri heyecan ve canlı-

138 Söz Söyleme Sanatı

lığın 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. Hızlı

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. Böyle 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 bağırarak arasındaki dengeyi sağlayabiliyorsanız ses yüksekliğini kontrol edebiliyorsunuz demektir. Gerginlik, sinirlilik genellikle sesi kontrolsüzce yükseltebilmektedir. Saatlerce yüksek sesle konuşan bir insanın sesi kısıl-mazken maçlarda 20 dakikalık bir tezahüratta ses kısıklığı sorunu yaşanabilmektedir. Bunun yanında, sesini yükselterek saat-

KONUŞMANIN SERVİSİ 139

lerce bağırarak bir bebeğin doğal solunumu içgüdüsel olduğu için sesinin kısıldığı hiç görülmemiştir.

Püf Noktası

Sesi kullanabilmekle ses kalitesini iyileştirmek aynı şeyler de-ir. Sesi geliştirme fonetik bilimin konusu iken, sesi kullanabilmek diksiyonun konusudur. Bana sesini duy ur, 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, öğretmeninin, 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

140 Söz Söyleme Sanatı

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. Erkeklerde gergin gırtlak yaşlılık, inat; kadında ise gençlik ve duygusallık belirtisidir. Yüksek ton erkeklerde 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 kırılganlığının titreşimindeki enerjiye bağlıdır. Bu enerji alman havanın basıncıyla oluşur. Dikkat, sesin şiddetini değiştirerek, cümlelerin farklı bölümlerine odaklandırılabilir. Alçak bir ses tonu erkeklerde 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 bağırarak yükseltme ve sese pozitif enerjiyi yansıtmaya 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,

' : Konuşmanın Servisi 141

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 duraklamak konuşmalar tereddüt göstergesidir. Ağır ve yumuşak konuşmalar erkekte, önceden bir saygın imaj tesis edilmediyse yaptırım ve etkilime gücünü kaybeder. Konuşma temposunun değişkenli-ğiyle 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 anlaşılma-ya 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), hoş gitmesinde, güven u-yandırmasında coşkusu- nu doğallığı ile yansıtabilmesidir.

142 Söz Söyleme Sanatı

Kendi Sesinizi Yöneterek Geliştirin

Sesinizi bir müzik aletiymiş gibi düşünün. Her fırsat bulduğunuzda şarkı söyleyerek sesinizi kullanın. (Bir şarkıyı söyleyeme-seniz 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-DO (Her bir notayı 5 saniye kadar telaffuz edin.)

m Sırayla a-e-i-o-ö-u-ü-ı seslilerini ayrı ayrı derin bir nefes alarak kesintisiz seslendirin ve içinizden saymaya başlayın

"aaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaaa" (Çıkabildiğiniz rakamın üstüne çıkmaya kendinizi zorlayın.)

m 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 Alistırması

Dönüşümlü olarak her gün 30 dakika çalışın

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

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

çevirin. Şimdi ellerinizi yumruk yapın ve bunu yaparken el ve kollarınızdaki gerilime iyice dikkat edin...

Aynı alıştırmaları şu bölgelerde de tekrarlayın: Kafa:

- I

Boyun :

- ! Bu alıştırırmalarda bazı kasları belli bir süre gergin hale getir-j me, 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 kaslarının çalışması motor gibi gürültülü ve kulağa hoş gelmeyen bir ses çıkartır. Sese tını kazandıran bölgeyi oluşturur.

- Konuşmanın Servisi 149

- OOOOOOUUUUUUAAAAAAAAEEEEEEEEEEiiiiiii

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 a-dam 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.

f§||.

2. Hangi ses ve söz kusurlarını sık yapıyorsanız bunu gidermeye konsantre ol

5. Aksanı değiştirmekte çok zorlanıyorsanız aksanınızı !: > .;vantaja dönüştürün.

7. Sesinizin gücü, hızı ve yüksekliği, alıştırmayı yaptıkça ve topluluk önünde konuştukça oturacaktır.

9. Uygulamalar gerilmenize ve boğazınızın zorlanmasına neden olur. Gevşemeyi de öğrenmelisiniz.

İÜ!

Söz Kusurları

Fonetik ve Diksiyon

Fonetik: 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?

«t Sesimizi doğru, güçlü ve güzel kullanabilmek «@t Türkçeyi doğru ve güzel kullanabilmek «t Duygularımızı yerli yerinde kullanabilmek <@ü Sözlerimizi amacımız doğrultusunda etkili bir üslup ile aktarabilmek için. Kelimelerin Anatomisi "Ünlüler ve Ünsüzler"

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

152 Söz Söyleme Sanatı

Kalın

A	0	U	1
---	---	---	---

Sesliler

ince

E	0	U	1
---	---	---	---

Sesliler

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, I, t" gibi. Seslilerin genel özelliklerini aşağıda bir tablo olarak görebilirsiniz.

	Düz		Yuvarlak	
	Geniş	Dar	Geniş	Dar
Kalın A	1	0	U	
İnce E	1	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.

Söz Kusurları

153

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

2. Türkçemizde bütün sesliler kısa söylenir. Rüya, rüzgâr, hûlya, lûgat, nûr gibi yabancı kelimelerdeki sesliler uzatılarak söylenir. Bunlar da azımsanmayacak kadar çoktur.

3. Bir seslinin, önündeki sessizin erimesiyle uzun söylendiği görülebilir.

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

4. Türkçede "ğ" yazımda kullanılsa da okunurken söylenmez. (: uzatma işaretidir). Bazı sözcüklerde "e" sesleri "y"ye dönüşür.

a) Doğmak-do:mak, ağlamak-adamak, soğan-soan, do-ğal-doal, soğuk-souk, mağara-ma:ra, kâğıt-ka:ıt, sa-ğır-sa:ır, vb.

b) Meğer-meyer, beğeni- beyeni, değişim-deyişim, eğitim- ey itim vb.

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 ses uyumu kanunlarıdır.

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

- FİKİR'in aslı FİKR'dir. (SES TÜREMESİ)
- Bağırsak, bağırsak, sözcükleri en son barsak olmuştur. (SES DÜŞMESİ)
- Hastahane-hasta:ne, böyle-bö:le vb. (SES UYUMU)
- Kaçtı, içtim, saçtı gibi sözcüklerde okunurken Kaştı, içtim, şaştı şeklinde okunur. Ç ve Ş harfi arasında bir ses çıkar. (SES BENZEŞMESİ)

154 Söz Söyleme Sanatı

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

- Alacak; alıcak, gidecek; gidicek, görececek; göricecek, a-lınacak; alınıcak... vb.

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

- Geleceğim sözü söylenirken, 'geleceğim' veya 'gele-cem' biçiminde olmamalıdır. Geleceğim; gelece:m olur.

8. 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 Aıştırmaları

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 aıştırmalar 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 aıştırmaların 100 kat fazlasını 1000 kat da-

Söz Kusurları 155

ha fazla çaba harcayarak gerçekleştiriyor olması! Ne demişler "Her işin başı çalışmak, işin zor yanı çalışmaya alışmak."

Anlatımlı sözcük adlı kitabında Volkonski, "Ünlüler bir nehir-se, ünsüzler de o nehrin kıyı setleridir, taşkınları önlemek için bu setleri güçlendirmek gerekir!" demiş.

1. Ünlüler

A (Ankara'nın kalesi nane limon kâsesi)

Kaim 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 İhlamuru ısılatmadan, 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, canı, 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: Kaim O:

• Ot, ova, ocak, ordu, bando, banyo, tango, solo, foto, radyo, stüdyo, tempo...

Egp

156 Söz Söyleme Sanatı

İnce O:

• Yoğurt, Oğuz, soğuk, kor...

Dil biraz daha ileride daha az yuvarlak yapılarak söylenir. O (Önce düşün sonra söyle.)

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

• Öç, ödenek, ödünç, ödeşmek, öfke, öğrenim, öğretim, ö-ğüt, öksürük...

U (Kalın ve ince u olarak seslendirilir.)

Kaim U

Çeneler açık, dudaklar birbirine iyice yaklaşık ve ağız tam bir küçük yuvarlak olur. Örnek: Uç, ucuz, uçak, uçurum, uykucu, u-lu uuu uuu uuu

• Unkapanı uğradığı uğursuzluktan upuzun uzandı. İnce U

• Rüya, rüzgâr, ruhi, sûha, lûzûm, lûtfen, lûgat,

Ü (Üzüm, üzüme bakarak "Üzülmeye 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		
	s-s ç-t	j-l-n-r-z	c-d	
Damak	k	g-y	g	
Gırtlak	h			

Söz Kusurları 157

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"Ve 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-bı
- 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 bildiricini bitişik bostanda böceklerden bunalarak büzüldü.

C Cam, caba, cacık, coşkun, cömert, cüce, cümle... vb.

Kelime sonunda "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
- Cık-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.

-J' îM

158 Söz Söyleme Sanatı

','

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 Alistirmaları

- 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, kaçıtırken çantasını kapkaççılara kaçırttı.

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

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

"D" Sesi Geliştirme Alistirmaları

- 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 dikişçiği dolandırırken dönemecin duvarından düştü.

F Fatura, fil, kof, falaka, farfara, faraş, fesleğen, kafa, fısıltı... vb. "F" Sesi Geliştirme Alistirmaları

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

Söz Kusurları 159

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, güya, güç.
2. Kalın ünlülerle damağın gerisinden çıkar.
 - Gar, gıcık, gocuk, guguk, gibi. "G" Sesi Geliştirme Alistirmaları
 - 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 gocuklu göçmen gururluya güldü.

G Bağ, dağ, sağ, yağ, nağme, kağıt... vb.

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

• Boğaz / bo:az - doğal / do:al- yoğurt / yo:urt Konuşma dilimizde bazen y ve v seslerine döner.

• Eğer / eyer - diğer / diyer - soğuk / sovuk - öğle/öyle "G" Sesi

Geliştirme Alistirmaları

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

H Haber, hacıyatmaz, hademe, hafif, hassas, hece, hasım, hüküm... vb.

"H" Sesi Geliştirme Alistirmaları

- Hi-He-Ha-Ho-Hu-Hö-Hü-Hı
- Hih-Heh-Hah-Hoh-Huh-Höh-Hüh-Hıh
- Him-Hem-Ham-Hom-Hum-Höm-Hüm-Hım

160 Söz Söyleme Sanatı

- Habeş hemşire hırkalı hizmetçi hoppa hödüğe hurmaları hürmetle sundu.

J Jale, Japon, jandarma, jambon, jelatin, jeoloji, jip, jest, jilet, jest... vb.

"'}" Sesi Geliştirme Alistirmaları

- 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, kadaastro, 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-Karn-Kom-Kum-Köl-Kül-Kıl
- Kara ketenlik külahlı kuş kara kediyi yedi.

L Lâbirent, lâle, lâcivert, lâkin, leylâk, lastik, limon, lise, lokma, lokanta... vb. "İT ünsüzü bazı kelime ortalarında ve sonlarında kaybolur.

- Nasıl şey = naşı 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

"ll" Sesi Geliştirme Alıştırmaları • Li-Le-La-Lo-Lu-Lö-Lü-Lı

M

N

Söz Kusurları 161

Lil-Lel-Lal-Lol-Lul-Löl-Lül-Lıl Lim-Lem-Lam-Lom-Lum-Löm-Lüm-Lım Maalesef, macera, maç, madalya, modern, mücevher, maden... vb.

"M" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

- Mi-Me-Ma-Mo-Mu-Mö-Mü-Mı
- Min-Men-Man-Mon-Mun-Mön-Mün-Mın

1 Mim-Mem-Mam-Mom-Mum-Mörn-Müm-Mım

1 Muhallebici melankolik Mısırlı Mirza modern mösyöyle Muradiye'de müzik dinledi.

Nafile, nehir, tane, anne, nal, yaman, narin, nisan, nâzım, nazik... vb.

"İV" 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-Pör-Pür-Pır

> Palavracı peltek pısırik pişkin poturlu porsuk pulcu püskürdü.

Rüzgâr, rakip, kor, koridor, torpido, sarar, yarar, dar, var, korur... vb.

R

162 Söz Söyleme Sanatı

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-Rür-Rır
- Gri-Gre-Gra-Gro-Gru-Grö-Grü-Grı
- Mir-Mer-Mar-Mor-Mur-Mör-Mür-Mır
- Radyolu ressam Ramis 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-Süş-Sıs
 - Siş-Seş-Saş-Soş-Suş-Söş-Süş-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-Şüş-Şıs
 - Şamlı şemsek şimşir şafak şakşaklandı.

T Tabela, tablo, tarih, tapu, tatil, terlik, titiz, tiyatro, tren, tosun, terlik... vb. "T" Sesi Geliştirme Alıştırmaları

V Söz Kusurları 163 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-Toş-Tuş-Töş-Tüş-Tış
Tatar tepsici tıknaz titiz Tosun tömbekici tulumbacıyla tütün tüttürdü.
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-Voş-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 yelpazeli 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

m

164 Söz Söyleme Sanatı

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 alıştırması yapılmaktadır. Bu alıştırma, 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 alıştırmasının ve aşağıda göreceğiniz tekerleme alıştırmasının önemi buradan gelir. Boğumlanma yeteneğimizin gelişmesi için ses organlarımızın zorlandığı tekerlemeleri sıkça seslendirmemiz gerekir.

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

Püf Noktası

Söz Kusurları 165

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 efor 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.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Burundan derin bir soluk alın. Dudaklarınızı yumuşak bir şekilde kapatıp biriken nefesinizi ağızınızı açmadan orta hızda çıkartın. Ağızınızdan hava çıkarken dudaklarınız (saniyede onlarca defa) açılıp kapanıp titrek bir ses çıkaracak. Bunu 5 kez yapın. Kendinizi zorlarsanız başınız dönebilir!

KBB uzmanları boğazınızı dıştan kontrol ederken hafif dokunuşlarla size masaj yapıyor gibi hissedersiniz. Siz de bu şekilde ağızınız açıkken şakaklarınızdan çenenize doğru masaj yapın. (1 dakika)

Ağızınızda havayı biriktirip dudaklarınızı kapatarak havayı dışa vermeye çalışıyormuş gibi yapın, dudaklarınızı i-çe doğru büzerek çıkmasına engel olun. Kasılma ve gevşeme hareketlerini sürdürün. (10 kere)

Üstlü altlı, önlü arkalı bütün dişlerinizin arasına dil ucuyla girip, sanki yemek artıklarından temizliyormuş gibi dilinizi hareket ettirin. (1 dakika)
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 ağızınızdan çıkararak devam edin.

1. 1.66 .Söz Söyleme Sanatı

(Bu alıştırmada amaç dudakları çalıştırmaktır. Bunun u-zun sürmesi çenenizi gerecektir!)

4. , Abartarak yüksek sesle, tekerlemeleri çok hızlı söylemeye başlayınca 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. Takatuka cı takatukaları takatukalatmam derse takatukacı-, dan takatukaları takatukalatmadan geri getir.

2. Bir tarlaya kemeken ekmişler. İki kürkü yırtık kel kör kirpi dadanmış. Biri erkek kürkü yırtık kel kör kirpi, öteki dişi kürkü yırtık kel kör kirpi. Kürkü yırtık erkek kel kör kir-

pinin yırtık kürkünü, kürkü yırtık 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 san dan 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 bıç-...;. kıcı bingıldak Bahir'in Bigadiç'teki bonbon bonmarşesi- ne varmışlar, o adadakilerin yüzlerine bön bön bakarak, büyülü büyük buhurdanlığı buğulu buğulu boşaltıp bom-
Söz Kusurları 167
boş bırakmışlar, sonra da Bodrum'da gözden kaybolmuşlar.
8. Şu köşe yaz köşesi, şu köşe kış köşesi, ortada şu şişesi. Şiş şişeyi şişlemiş şişe keşiş kişi demiş.
9. Bu yoğurdu sarımsaklasak da mı saklasak sarımsaklama-sak da mı saklasak? Bu yoğurdu mayalamak da mı sak-lamalı mayalamamak da mı saklamak?
10. Değirmene girdi köpek. Değirmenci vurdu kötek. Geldi yedi köpek. Hem kötek. Hem yedi köpek.
11. Üstü üç taç saplı üç tunç tasi çaldıran mı çabuk çıldırır, yoksa iç içe yüz ton saç kaplı çanı kaldıran mı çabuk çıldırır?
12. Şavşatlı Şakir, Şebinkarahisarlı Şükriye ile birlikte şişke-bap yiyip, şimendiferle Şişli'den Şipşakçı Osmanlara gitmişler.
13. Dört deryanın deresini dört dergahın derbendine devrederlerse dört deryadan dört dert, dört dergahtan dört dev çıkar.
14. Sizin damda var beş boz 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 gıcırdaticılardan mısınız? Ne ocak kıvılcımlandırıcılardan ne de kapı gıcırdaticılardan. ' .:
17. Bir berber bir berbere bre berber gel de beri boyuna bakıp korkmasınlar, demiş.
18. Kara kızın kısa kayışını kasisini kızmayışına şaşmamışsın da kuru kazın kızışıp kayısı kazısına şaşmış kalmışsın.
168 Söz Söyleme Sanatı
19. Jübilesini yapan Jale Japonya Jeto, jartiyer, jip, jelatin, jambon almaya gitti
20. Vırvırcı Vedia ile Vıdı Vıdıcı Veli, velinimeti Vatman Va-hit'e vilâyette veda edip Vefâ'ya doğru vaveylâsız, vele-vasız velespitte volta vururlarken Voleybolcu Vartan, Virtüöz Vicdanî ve Viranşehirli vatansever Viyolonselci 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, hin oğlu hin,
Cennet mennet umurunda değil hiçbirinin.
Maksat yol harçlığı almak Tanrı'dan, '
Horoz, tavuk aşırılmışlar şuradan buradan;
Çeşit çeşit de peynir.
Hac 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?
Söz Kusurları 169
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 tazi 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 seslendiril-mesini amaçlayan sanatın adıdır. Diksiyon bu yönüyle ses ve söz üzerinde odaklanmıştır. Sözün içeriğinin kodlanması yani etkili i-letişim, 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

.,<*£&

170 Söz Söyleme Sanatı

eğitilmeleri üzerinde odaklanır. Fonetik gelişirmek için her dilde aynı alıştırma yapılsa da diksiyonda o dilin özellikleri göz önünde bulundurularak farklı alıştırma yapmak gerekir. Her dilin yörelerine göre konuşma farklılıkları vardır. Yöresel farklılıklarımız nedeniyle güzel konuşmada İstanbul ağız 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 cümleğin 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, zekanızı ortaya koyar; beden diliniz ise duygularınızı."

R 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.

Söz Kusurları 171

Tonlama

Konuşma, dinleyenin hayal perdesinde resim çizme sanatı i-se; 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 ben de 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, Shakespeare'in oyunundaki "Hamlet" karakterinin oyuncularla yaptığı konuşmayı ele alıp, tonlama ve vurgulama konusunda küçük bir çalışma yapalım.

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

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

Bu sözleri vurgu ve tonlama açısından irdeleyelim ve sözcüklerin anlam ötesini 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 büyümlü bir sözcükmüş gibi söyleyin.)

172 Söz Söyleme Sanatı

2) Çoğu oyuncuların yaptığı gibi var kuvvetinizle bağırarak-sanız. (Bir uyarı edasıyla devam ediyor. "Bağıraraksa-nız" ifadesini "bağırmmamalısınız" mesajını içerecek şekilde veriyor.)

3) Mısralarımı şehrin tellalı okusun daha iyi. (Hicvederek a-laylı 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 sükunet olsun. (Heyecan içeren ses tonunuzu alçaltarak sükunet 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/renglendirin. Bu sofracık, efendiler, halkımızın varı yoğu, hayatı. Kan ağlayan, can çekişen halkımızın, Bekler sizi, efendiler, önünüzde titrer durur, Ama sakın çekinmeyin, yiğün yutun, şapur şupur. Yiğün, efendiler, yiğün, bu iştah veren sofrı sizin, Doyuncaya, tıksırıncaya, patlayıncaya kadar yiğün! Çok açsınız, efendiler, suratınızdan bellidir, Yiğün hadi, yemezseniz, yarın kalır mı, kim bilir? Sizi çağırınlar bu sofraya, bakın nasıl böbürlenir. Hakkınız bu, savaştınız, tamam, bu hak elde bir. Yiğün, efendiler, yiğün, bu eğlenceli sofrı sizin, Doyuncaya, tıksırıncaya, patlayıncaya kadar yiğün! (Bugünün Diliyle Tefvik Fikret, A. Kadir, Yağma Sofrası)

Söz Kusurları 173

ap-Yâpmâ

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 a-tarak 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 yaptırın yöntemin öğretmek olduğunu hatırlayın.
 6. Mümkün olduğu kadar hep aynı saatlerde çalışın. Bu, alışkanlık edinmenizi kolaylaştırır. Sesinizi yükselteceğinizi göz önünde bulundurarak kendinizi rahat hissedeceğinizi 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 mükafatını 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, solunumunuzu geliştirmeniz, harflerin doğru telaffuzu ve bütün bunları alışkanlık kazanıncaya kadar sürdürürken hata yapma, aptal durumuna düşme gibi kaygılarınızdan uzak durmaya çalışın ve ses organlarınızı abartılı kullanarak seslendirin.
- 174 ; Söz Söyleme Sanatı
- 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
- GÜRZAR Can, Konuşan İnsan, YKY, . 1999
- HANIGAN, Maureen, Secrets Of Successful Speaking, New York, USA 1976
- HELMSTETTER, Shad, İçe Dönük Konuşmanın Gücü, Sistem Yayıncılık, 1995
- HUMES, James C, Instant Elequence-Public Speaking Made Easy, Noble Books, New York 1985
- JEFFKINS, Frank, Public Relations, M&E Handbooks, Great Britain 1983
- KARADAĞ, Metin, Diksiyon Bilgileri ve Konuşma Sanatı, Akademi Yayınları, 1995
- KING, Larry, Kiminle, Ne Zaman, Nerede, Nasıl Konşulur, İnkılap Yayınları, 1998
- KIRSCHNER, Josef, Manipulasyon Ama Nasıl, Arıtan Yayınlan, 1995
- Kaynakça 175
- KOPS, G.&VVORTH, 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
- MUALLİMOĞLU, Nejat, Hitabet, Avcı Ofset, 1995
- OSMAY, Nüvit, Düşünce Atlası, Çark Kitabevi, 1994
- ÖZDEM, Yavuz, Konuşma Sanatı, Kariyer Yayıncılık, 2003
- ÖZSOY, Osman, Politik Propaganda Teknikleri, Alfa Yayınlan, 1999
- PEEL, Malcolm, Successful Presentation in a Week, Headway Hodder&Stoughton, 1998
- RODENBURG, Patsy, The right to Speak, Methuen, London 1992
- STEVENS, Michael, Daha İyi Sunum Yapma, Timaş Yayınlan, 1999
- STUART, Christina, Etkili Konuşma, Alfa Yayınları, 1999
- ŞENBAY, Nüzhet, Söz ve Diksiyon Sanatı, YKY, 1992
- TAŞER, Suat, Konuşma Eğitimi, Papirüs Yayıncılık, 2000

THOURLBY, VWilliam, Güçlü ve Başarılı Bir İnsan Olmak, Form Yayınları, 1994
ZELCO, Harold P S., Successful Conference and Discussion Techniques, Mc Graw-Hill Book Company, İne, New York USA 1957

.Kişisel Gelişim Başarı

Zorluklarla Mücadele / Prof Hetbert N. Casson
Anlayarak Hızlı Okuma ve Öğrenme / Adil Maviş
Başarıda Aile Faktörü / Tuncer Elmacıoğlu
Başarının Sırları / Dr. Alexis Carrel
Başarı Rehberi / Oğuz Saygın - Adil Maviş
Beyin Gücünü Geliştirme / Oğuz Saygın
Bilimsel Çalışma ve Başarı Teknikleri / Ali Özergin
Bilgece Yaşamak / Tuncer Elmacıoğlu
Bilgeliğe Yöneliş / Dr. Zülûkar Özkan
Bilincin Gücü / Dr. Zülfikar Özkan
Cesur Sorular / Dost Can Deniz
Değişim Kuşağımdakiler / Nejat Sezik
Değişim Rüzgarları / Oğuz Saygın
Doğrucu Beden Dili / Ercan Kaşıkçı
Duygularla Güçlenmek / Stefan Konrad
Düşünceye Yenibir Bakış / Münir Arıkan
Fırsatı Yakalayın / Orison Swett Marden
Doğru ve Güzel Konuşma Sanatı / Birol Vural
Etkili ve Başarılı Konuşma Sanatı / Birol Vural
Geleceğin Meslekleri / Doç. Dr. Osman Özsoy
Görevimiz Başarmak / Samuel Smiles
Hayatın Bütününde Başarı / Tuncer Elmacıoğlu
Hayatı Güzel ve Anlamlı Yaşamak / Hasan Basri Yazıcı
Her İnsan Hükümdardır / Orison Swett Marden
Kendine Yardım / Samuel Smiles
Kişisel Gelişim Stratejileri / Oğuz Saygın
Kişisel Gelişim El Kitabı / Nejat Sezik
Kişisel Gelişimin Sosyolojisi / Dr. Ergün Yıldırım
Kocanızın Başarısı Sizin Elinizde / Mrs. D. Carneige
LGS'ye Hazırlık Rehberi / Niyazi Sanlı
Mutluluk ve Başarı Yolları / Dr. Zülûkar Özkan
Negatif Limanlardan Pozitif Sulara / Oğuz Saygın
Öğretmen Ajandası ve El Kitabı / Ali Karaçam
Öğrenci Ajandası ve El Kitabı / Ali Karaçam
ÖSS Benim Neyim / Hamza Aydoğdu
ÖSS Çalışma Kılavuzu / Adil Maviş
Sınırsız Beyin Gücü / Nejat Sezik
Söz Söyleme Sanatı / Adil Maviş
Telkin ve Hipnozla Öğrenme Teknikleri / Adil Maviş
Türkiye'den Başarı Öyküleri / Vedat Akman
Türkiye'den Başarı Öyküleri - 2 / Vedat Akman
Yaratıcı Zeka / Hary Alder
Yarınlara Doğru / Dr. Alexis Carrel

Arka kapak yazısı:

Bir topluluk karşısına çıktığınızda iyi bildiğiniz bir konuyu unuttuğunuz, ne yapacağınızı şaşırdığınız veya elinizin ayağınıza dolaştığı oldu mu hiç?
Söz söyleme becerisinde, doğuştan gelen yeteneğin payı çok azdır. Bundan daha önemlisi; eğitim ve kendini geliştirme çabalarıdır. İyi bir konuşmada;

- Sesin etkili kullanılması,
- Ses tonlamalarının doğru yapılması,
- Beden dili,
- Planlı bir hazırlık,
- Konuşulacak kitleye uygun üslup,
- Mizah ve esprinin yerinde kullanımı,
- Bilgi, tecrübe, özgüven, gibi geliştirilebilir öğrenme süreçleri çok önemli rol oynar.

Bu kitap, yapacağınız sunumlardaki SİZ'i size göstermek ve gelişim alanlarınızla sizi tanıştırmak için hazırlanmıştır. Zihinsel düzeyde kendinizi bir konuşmaya hazırlamak, iyi bir başlangıç yapmak ve konuşmayı çarpıcı ve akılda iz bırakacak şekilde bitirmeye kadar konuyla ilgili pek çok püf noktasını bu eserde bulacaksınız.

.5.0

ISBN 975-6700-77-7

9"789756"700778"

Adil Maviş _ Söz Söyleme ve İnsanları Etkileme Sanatı

Kitaplar, uygarlığa yol gösteren ışıklardır.

UYARI:

www.kitapsevenler.com

Kitap sevenlerin yeni buluşma noktasından herkese merhabalar...

Cehaletin yenildiği, sevginin, iyiliğin ve bilginin paylaşıldığı yer olarak gördüğümüz sitemizdeki

tüm e-kitaplar, 5846 Sayılı Kanun'un ilgili maddesine

istinaden, engellilerin faydalanabilmeleri amacıyla

ekran okuyucu, ses sentezleyici program, konuşan "Braille Not Speak", kabartma ekran

vebenzeri yardımcı araçlara, uyumlu olacak şekilde, "TXT", "DOC" ve "HTML" gibi formatlarda, tarayıcı ve OCR (optik

karakter tanıma) yazılımı kullanılarak, sadece görmeengelliler için,

hazırlanmaktadır. Tümüyle ücretsiz olan sitemizdeki

e-kitaplar, "Engelli-engelsiz elele"düşüncesiyle, hiçbir ticari amaç

gözetilmeksizin, tamamen gönüllülük

esasına dayalı olarak, engelli-engelsiz Yardımsever arkadaşlarımızın yoğun emeği sayesinde, görme engelli kitap sevenlerin

istifadesine sunulmaktadır. Bu e-kitaplar hiçbirşekilde ticari amaçla veya

kanuna aykırı olarak kullanılamaz, kullandırılmaz. Aksi kullanımdan doğabilecek tümyasalsorumluluklar kullanana aittir.

Sitemizin amacı asla eser sahiplerine zarar vermek değildir.

www.kitapsevenler.com

web sitesinin amacı görme engellilerin kitap okuma hak ve özgürlüğünü yüceltmek ve kitap okuma alışkanlığını pekiştirmektir.

Sevginin olduğu gibi, bilginin de paylaşıldıkça pekişeceğine inanıyoruz.

Tüm kitap dostlarına, görme engellilerin kitap okuyabilmeleri için gösterdikleri çabalardan ve

yaptıkları katkılardan ötürü teşekkür ediyoruz.

Bilgi paylaşmakla çoğalır.

İLGİLİ KANUN:

5846 Sayılı Kanun'un "altıncı Bölüm-Çeşitli Hükümler" bölümünde yer alan "EK MADDE 11" :

"ders kitapları dahil, alenileşmiş veya yayımlanmış yazılı ilim ve edebiyat eserlerinin engelliler için üretilmiş bir nüshası yoksa

hiçbir ticarî amaçgüdülmeksizin bir engellinin kullanımı için kendisi veya üçüncü bir kişi tek nüsha olarak

ya da engellilere yönelik hizmet veren eğitim kurumu, vakıf veya dernek gibi kuruluşlar tarafından ihtiyaç kadar kaset, CD, braille alfabesi ve benzeri

formatlarda çoğaltılması veya ödünç verilmesi

bu Kanunda öngörülen izinler alınmadan gerçekleştirilebilir."

Bu nüshalar hiçbir şekilde satılamaz, ticarete konu edilemez ve amacı dışında kullanılamaz ve kullandırılmaz.

Ayrıca bu nüshalar üzerinde hak sahipleri ile ilgili bilgilerin

bulundurulması ve çoğaltım amacının belirtilmesi zorunludur."

bu e-kitap Görme engelliler için düzenlenmiştir.

Kitap taramak gerçekten incelik ve beceri isteyen, zahmet verici bir iştir. Ne mutlu ki, bir görme engellinin, düzgün taranmış ve hazırlanmış bir e-kitabı okuyabilmesinden duyduğu sevinci paylaşabilmek tüm zahmete değer. Sizler de bu mutluluğu paylaşabilmek için bir kitabınızı tarayıp, kitapsevenler@kitapsevenler.com veya kitapsevenler@gmail.com Adresine göndermeyi ve bu isimsiz kahramanlara katılmayı düşünebilirsiniz. Bu Kitaplar size gelene kadar verilen emeğe ve kanunlara saygı göstererek ltfen bu açıklamaları silmeyiniz. Siz de bir görme engelliye, okuyabileceği formatlarda, bir kitap armağan ediniz... Teşekkürler. Ne Mutlu Bilgi için, Bilgece yaşayanlara. TÜRKİYE Beyazay Derneği

www.kitapsevenler.org
www.kitapsevenler.com
e-posta: kitapsevenler@kitapsevenler.com kitapsevenler@gmail.com

Adil Maviş _ Söz Söyleme ve İnsanları Etkileme Sanatı