











# 2

## Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

-  Konuşmayı tanımlayabilecek
-  Konuşmanın doğuşu ile ilgili değerlendirmeleri ifade edebilecek
-  İyi bir konuşmacının sahip olması gereken özellikler hakkında bilgi sahibi olacak
-  Sahne korkusunu tanımlayabilecek ve aşma konusunda bilgi sahibi olacaksınız.

## Anahtar Kavramlar

- |                                                                                                             |                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  Dil                     |  Sözel İletişim     |
|  Konuşma                 |  Konuşmanın Tarihi  |
|  Topluluk Önünde Konuşma |  Konuşma Stratejisi |

## İçindekiler

- ❖ Giriş
- ❖ Konuşmanın Tanımı ve Önemi
- ❖ Konuşmanın Doğuşu
- ❖ Konuşma, Kültür ve Toplum
- ❖ İyi Bir Konuşmacının Sahip Olması Gereken Özellikler
- ❖ İyi Bir Konuşmanın Stratejisi
- ❖ Sahne Korkusu

# Sözel İletişim

## GİRİŞ

İnsan iletişiminin önemli bir boyutu da sözel iletişimdir. Aristo insan için konuşan hayvandır ibaresini kullanmış olsa da insanı hayvanlardan ayıran en önemli özelliği sembollerle iletişim kurabiliyor olması ve geliştirdiği karmaşık dil sistemidir.

İnsanlar dil sayesinde ki duygularını düşüncelerini ve birikimlerini birbirlerine aktarabilmektedirler. Dilin doğuşu ile ilgili birçok değerlendirme olsa da sosyal bir varlık olarak nitelenen insanın doğada yalnız kalamazlığını aşması için bir arada durabilmesini, eşgüdümlü işleyebilmesini ve en önemlisi anlaşabilmesini, uzlaşabilmesini sağlayan yetisidir dil.

Bir dil sistemini doğumumuzla hazır bulur onun içinde dünyayı anlamlandırır ve biz de dili kendimizce zenginleştirir, değiştirir ve dönüştürürüz. Dil toplumsal olarak bir arada kalabilmemizin önemli olanaklarını yaratsa da aynı zamanda dünyayı anlama, kavrama şeklimizi de belirleyen sınırlar getirir. Böylece dünyayı belirli bir hiyerarşi ve düzen içinde algılarız. Bu da içine doğduğumuz kültür, ideoloji ve sistemin getirdiği bir biçimde algılamayı ve ifade etmeyi beraberinde getirir. Fakat insan dili yalnızca kullanmaz onu aynı zamanda değiştirir, dönüştürür, zenginleştirir. Her nesil kendisini ifade edebilmek için yeni dönüşümler, değişimlerle dili farklılaştırır.

Sözel iletişimin birkaç boyutundan biri de konuşmadır. Konuşma yalnızca insanın sahip olduğu bir yeti olarak tüm yaşantımızda önemli bir rol oynar.

Konuşabilme yetisi yalnızca insanda bulunmasına rağmen her zaman bu yetimizi etkin biçimde kullanamayabiliriz. Konuşma da ayrı bir uzmanlık alanıdır. İster bir pazarlama ortamında, ister bir tartışmanın içinde, ister bir topluluk önündeki söylevde olsun, hemen tüm iletişim süreçlerinde aynı zamanda bir ikna süreci de ortaya çıkar. Doğru ve etkili bir konuşma yapmak aynı zamanda bir ikna sürecinin başarısını da beraberinde getirir.

Konuşma insanlar arasındaki ilişkileri de düzenler, belirler. Konuşma yetimizi geliştirmek daha değerli, çok ve düzgün toplumsal ilişkiler kurmamıza da yardımcı olacaktır. İyi bir konuşmacı isteklerini daha doğru ve etkin bir biçimde dile getirecek, insanlarla olan iletişiminde daha sağlıklı ve etkili ilişkilere sahip olacaktır.

Konuşma yetimizi geliştirdiğimizde ayrıca kendimizi daha doğru ve etkili biçimde ifade edebilir hale geliriz. Bu da yaşantımızdaki en önemli iki kavramı, anlamak ve anlatmayı daha kolay kılacak, toplumda üreten, paylaşan, doğru anlayan ve anlatan bir insan olmamıza destek verecektir.

## KONUŞMANIN TANIMI VE ÖNEMİ

Konuşma sözel iletişimin birkaç boyutundan biridir. İnsanı hayvandan ayıran en önemli özelliklerden biri olan konuşma ile insanlar doğadaki yalnız kalamazlıklarını aşmışlardır. İnsan soyutlayabilen, semboller üretebilen, bu semboller üzerinde uzlaşarak, duygu, düşünce ve birikimlerini paylaşarak birlikte yaşayabilen sosyal bir varlıktır.

Bireysel düzeyde konuşma kendimizi ifade edebilmemizin önemli bir yoludur. Düşünmenin aracıdır. Bunun yanı sıra kendimizi diğerlerine ifade etmemizi, sosyal ilişkiler kurmamızı, uzlaşabilmemizi, anlaşabilmemizi de sağlar.

Toplumsal düzeyde ise, insanların doğada yalnız kalamazlıklarını aşmalarını sağlayan konuşma aynı zamanda üretilen bilginin sonraki nesillere aktarılmasında da önemli bir rol üstlenmektedir. Bu sayede insanın gelişmesi ilerlemesi ivme kazanmıştır.

Fakat, konuşmayı nasıl tanımlayabiliriz. Konuşmayı nasıl değerlendirebiliriz? Hangi boyutlarda ele alabiliriz?

Konuşmanın neliğini değerlendirirken bize fayda sağlayabilecek dört boyutu burada sıralamakta fayda var(Taşer, 2004):

- Fiziksel
- Fizyolojik
- Psikolojik
- Sosyolojik

Bunları konuşmanın ne olduğunu tanımlamaya çalışırken bakacağımız ve bize konuşmanın farklı değerlendirilme biçimlerini gösteren boyutlar olarak düşünebilirsiniz.

Konuşmanın fizik olarak değerlendirilmesi ses dalgalarının oluşturulması taşınması ve kulak aracılığıyla algılanması süreci olarak tanımlanabilir. En basit düzeyde fiziksel varlığını ifade eder. Öyle ya, bir konuşmanın öncelikle duyulması gerekir.

Konuşmanın fizyolojik değerlendirilmesi insan vücudu ve onun yaşamsal işlevleri ile ilgilidir. Soluk alıp verme sistemimizden tutun da, beyin zarımızın elektriksel işlemlerine, sinir sistemimizden kan basıncımıza, kaslarımızın uygun biçimde hareket etmesine kadar birçok açıdan konuşma bir araştırma alanı olarak değerlendirilir.

Bir fizyolojiste göre konuşma, yeme, içme, soluk alma, yutkunma gibi birincil önemdeki biyolojik hareketlerin yanında ikincil bir eylem olarak değerlendirilir. İkincil eylem derken birincil eylemin üstüne yüklenmiş bir eylem anlaşılmalıdır. İnsan vücudunda konuşma organlarından bahsetmenin doğru olmadığı ifade edilmektedir. Bir işlev için özelleşmiş kaslar ve organlar yerine birincil biyolojik işlevlerinin üzerine yüklenen bir eylem için özel kullanımları olan kaslar ve organlardan bahsetmek daha doğru olacaktır.

Elbette konuşmada ciğerlerimizi, burnumuzu, dilimizi, dişlerimizi, dudaklarımızı kullanırız. Fakat örneğin ciğerlerimizin birincil görevi nefes alıp vermemizi sağlayarak kandaki oksijeni tedarik etmektir. Burnumuz nefes aldığımız yerimizdir ve hayatta kalmak için alınan havayı hem temizleme hem de belirli bir sıcaklığa getirme gibi birincil bir işlevi vardır. Dilimiz bizim tad alma organımızdır, dişlerimiz yiyecekleri ezmek parçalamak gibi birincil bir işleve sahiptir vb. Konuşma organları olarak da adlandırılan bu organların birincil işlevleri bunlardır. Konuşma ancak bu işlevler üstüne yüklenmiş bir ikincil işlev olarak değerlendirilebilir. Tersine bir düşünce ellerimizin el sıkışmak için ya da ayaklarımızın futbol topuna vurmak için yaratılmış oldukları sonucuna götürebilir bizi.

Kısaca, fizyolojik görüşe göre konuşma organlarının birincil işlevleri yaşamsal biyolojik işlevlerdir. Konuşma daha sonra onların özel kullanımıyla yüklenen bir ikincil eylem olarak değerlendirilebilir.

Konuşmayı değerlendirdiğimiz bir başka boyut olan psikolojik boyut, uyarma ve tepki odağında değerlendirilir. Konuşmayı bu boyutuyla anlamamıza anlambilim destek vermektedir. Dil bir soyutlama ve sembolleştirme sürecidir. Anlambilim de simge ve anlam arasındaki ilişkiyi ve simgelerin doğru ve etkin kullanımındaki sorunları kendisine araştırma alanı olarak belirlemiştir.

Fizik bir dünyada yaşamaktayız. Etrafımızdaki şeyler ile onları ifade etmek için kullandığımız simgeler aynı şeyler değildir. İnsanlar ancak şeylerin kendileri üstünde değil bu şeylere ilişkin kendi deneyimlerimiz üstüne düşünüp konuşabilirler. Dolayısıyla konuştuğumuzda biz dış dünyadaki şeylerin kendileri üstüne değil, bu şeyleri deneyimlemelerimiz ve onlara yükledimiz simgeler ile ilgili konuşuruz.

Bu kitabın birinci bölümünde de ele alınan referans çerçevesi kavramı burada önemli bir konuya ışık tutmaktadır. Belli bir andaki tüm bilgi yükümüz olarak değerlendirilebilecek olan referans çerçevesi, dış dünyayı, oradan gelen uyarıları algılamamızda bize referans olur. Bir çerçeve dahilinde algılamamızı sağlar. Demek ki insanlar algıırken belirli referanslar üzerinden, belirli bir çerçeve ve süzgeçler ile algılamaktadırlar.

Bu süzgeçlerin benzer olması gönderilen uyaranların doğru algılanmasını beraberinde getirecektir. Bu yüzdendir ki iletişim referans çerçevelerinin kesiştiği alanda ortaya çıkar denilmektedir. Birbiriyle yüzde yüz kesişen referans çerçeveleri mümkün değildir. Hatta bir şair, olmayacak şey iki insanın birbirini anlaması demiştir. Fakat yine de referans çerçevesini konuşmamız sırasında hatırlamak ya da hesaba katmak bizi dinleyenlerin dış dünyayı ve dış dünyanın bir parçası olarak bizim konuşmamızı da nasıl anlamlandırdığını, nasıl bir süzgeçten geçirdiğini tahmin etmemize olanak tanır. Bu sayede de konuşmamızı bu minvalde daha etkili olacak biçimde düzenleyebiliriz.

Bu boyutta son olarak geri bildirimden bahsetmek yararlı olacaktır. Geri bildirim deyince psikolojik boyutta hareket uyandıran bir uyarandan bahsedilir. Konuşurken kendi sesimizi de duyarız ve bu öncelikle sesletimin yapıp yapılmadığı bilgisini, doğru olup olmadığı bilgisini vererek bir sonraki söze geçmemiz için bizi tetikler. Duyma gücü çeken ya da doğuştan duyma özüllü olan çocuklarda konuşmanın duyanlara oranla daha az gelişmesinin temel açıklamasını böyle yapmak da mümkündür.

Konuşmanın anlamını değerlendirebileceğimiz bir başka boyut da toplumsal boyuttur. Daha önce de belirtildiği gibi dil sayesinde insanlar doğadaki yalnız kalamazlıklarından kurtulmuş ve böylece insan sosyal bir varlıktır tanımını taşır olmuşlardır.

İnsanlar çevrelerindeki diğer insanlarla ilişki kurmak için konuşmaya ihtiyaç duyar. Diğer insanlardan soyutlanmış bir insanın konuşmaya ihtiyaç duymayacağı apaçık bir gerçektir. Kendi kendimize konuştuğumuzda bile içimizde bir konuşan ve bir de dinleyen olduğunu hissederiz. Konuşma eylemi en az iki kişiyi gerektirir. Dolayısıyla aslında bir kişiye konuşmak ile topluluk önünde konuşmak açısından mutlaka bir konuşmacı ve dinleyici yada dinleyiciler olması açısından büyük bir fark yoktur denebilir.

Bir başka açıdan insanlar bir arada durabilmek ve birlikte eyleyebilmek için anlaşabilmeye ihtiyaç duyarlar. Soyutlama ve sembolleştirme yetileri sayesinde ürettikleri simgeler üzerinde uzlaşan insanlar ortaklaşmış referans çerçeveleri sayesinde birbirleri ile iletişim kurabilir ve eylemlerinde eşgüdüm sağlayabilir, birlikte uzlaşabilir ve toplumlarının varlığını sürdürebilirler.

İnsan konuşma yetisiyle doğsa da bunu daha sonra toplumda geliştirir. Ünlü düşünür Wittgenstein, dilimin sınırları dünyanın sınırları derken dilin sınırlandırıcı yapısından da bahsetmiştir. Dil ile dış dünyayı anlamlandırırız ve bu anlamlandırma sırasında da içinde bulunduğumuz toplumun değer yargılarını ve kültürünü paylaşıp, bütünleşir, yeniden üretir ve toplumun bir üyesi olarak varlığımızı devam ettiririz.

Konuşmanın anlamını bu dört boyutuyla ele aldıktan sonra bir adım daha ilerleyip şu soruyu sorabiliriz: Peki ama insanlık tarihinde konuşma nasıl başladı? Dillerin ve konuşmanın kökeni nedir? Tüm diller tek bir dilden mi çoğaldı yoksa en başından itibaren bu denli çok dil mi vardı? Konuşma insanda en başından beri var olan bir yetenek miydi sonra mı edinildi? Bu sorular üzerinde birçok düşünce adamı kafa yormuş ve birçok açıklama getirmişlerdir. Bu açıklamaları da bazı kamplarda toplamak mümkündür. Bu konuyu ayrı bir başlık altında ele almak daha doğru olacaktır.



**Sözlü iletişim ile insanın varoluşu arasında nasıl bir ilişki vardır?**

## KONUŞMANIN DOĞUŞU

Dilin ve konuşmanın ne olduğu ve kökeni hakkında uzun zamandır farklı görüşler ortaya atılmıştır. Hatta günümüzde dilbilimciler, psikologlar ve felsefeciler görüş birliğine varmış da değillerdir. Bu görüşleri şimdi kısaca değerlendirelim.

İlkel insanın dünyasında dile sistematik bir yaklaşım içinde olan tartışmaların olması beklenmez. Bu mitolojik öykülere baktığımızda dilin ve konuşmanın doğa üstü güç ya da güçlerce insana verilmiş ya da öğretilmiş bir özellik olduğu ile karşılaşırız.

Konuşma ve dil ile ilgili ilk sistematik görüşleri Eski Yunan felsefesinde bulmaktayız. Örneğin, Herakleitos, akıl ve söz anlamında kullandığı “logos”u tüm evrenin ve insan bilgisinin temel ilkesi olarak

değerlendirmiştir. Bu yaklaşıma göre insan dünyasında konuşma yetisi her şeyin odak noktasıdır. Evreni anlamak ve kavramak için konuşmayı kavramak gerekmektedir.

Bir başka yaklaşım Sofistlerin yaklaşımıdır. Sofistler konuya dilbilimsel ve dilbilgisel açıdan yaklaşmışlardır. Asıl üzerinde durdukları konu ise dilin günlük toplumsal ve siyasal yaşamda nasıl kullanılacağıdır. Sofistlere göre bir dil kuramının asıl işlevi konuşma ya da hitabet sanatının geliştirilmesi olmalıdır. Sofistlere göre sözler şeylerin doğasını dile getirmek ya da onları tanımlamak için değil, insanlarda duygular uyandırmak ve onları belli ve istedik yönde davranış değişikliğine yönlendirmek için kullanılmalıydı(Zıllıoğlu, 1993).

Konuşmanın ve dilin kökeni ile ilgili daha bilimsel ve sistematik yaklaşımları 19. Yy da bulmak mümkündür. Bu yaklaşımları da belli kamplarda toplayabiliriz(Taşer, 2004):

- Ünlem kuramı
- Yansıtma kuramı
- İş şarkısı kuramı
- Jest kuramı
- Toplumsal denetim kuramı

Şimdi bu kuramları sırasıyla tek tek ele alalım.

*Ünlem kuramı* hayvanlardaki iletişim örneklerinden yola çıkarak ilkel insanların da coşkusal tepkilerini dile getirdikleri ünlemlerle konuşmanın başlamış olabileceği görüşünü paylaşanların değerlendirdikleri bir kuramdır. İlkel insanın duygularının bilinçsiz anlatımları olarak da değerlendirilebilecek bu ünlemler insan konuşmasının korku, sevinç gibi duygularını açıklamak için kullanılmaktadır. Darwin, dile gelen seslerin biyolojik gereksinimlerden kaynaklandığını ileri sürmüştür. Fakat çılgıktan boğumlanan yani telaffuz edilen bir dile geçiş arasında boşluk bulunmaktadır. Bazı düşünürler de dilin ve konuşmanın ancak ünlemden bildirişime geçildikten sonra ortaya çıktığı görüşündedirler. Bu değişimin nedeni ise halen karanlıktır. Ancak bunun dışlaştırma sürecinin yani öznel nesle geçiş sürecinin bir sonucu olabileceği öngörülmektedir. Coşkusal, duygusal anlatımlar hayvanlarda da karşılaşılan bir özelliktir ancak insan bu ifadelerin sınırını aşmış ve yalnızca duygularını değil nesnelere, yaşantılarına ve soyut şeylere ilişkin iletişimde bulunmayı da başarmıştır.

*Yansıtma kuramı* insanın ilk önce doğadaki sesleri yansıtması ile konuşmanın ortaya çıktığını söylemektedir. Örneğin, çatır çatır, şıkır şıkır, gümbür gümbür gibi sözcükler doğadaki seslerin insanlarca yansıtılması sonucu ortaya çıkmış olabilir. Bu sözler temelinde dilin geliştiği düşüncesi dildeki bazı sözcükleri için doğru olsa bile dildeki, örneğin soyut nesnelerle ilgili sözler için bir açıklama getirmemektedir.

*İş şarkısı kuramı* ise konuşmanın ortaya çıkışını ilkel insanın birlikte çalışmasına bağlamaktadırlar. Birlikte çalışan ilkel insanlar, çalışan grubun fiziksel gücünü arttırmak, onları gayrete getirmek ya da bu birlikte çalışma ortamını düzenlemek için ritmik sesler çıkartırlar işte dilin ve konuşmanın kökenini bu birlikte çalışmayı düzenleyen sesletimlere bağlayan iş şarkısı kuramı da yine dilin diğer sözcüklerini ya da boğumlamalı bir dile nasıl geçildiğini açıklamaktan uzaktır.

*Jest kuramı* bedensel hareketler olan jestleri coşkuların ve duyguların dile geldiği içgüdüsel hareketler olarak ele almaktadır. Jestler çocukların konuşmayı öğrenmelerinde ilk gözlenen davranışlardır. İlkel kabilelerin dillerinde de yaygınlık göstermektedirler. Ayrıca modern insan da konuşmasında jestlere sık sık başvurduğuna göre konuşmanın ortaya çıkışında jestler bulunabilir. Bunun yanı sıra ilkel kabilelerin dilleri üzerine yapılan gözlemlerde jestler ile dilleri arasında açık bir yakınlık tespit edilmiştir. Fakat bu diller soyut olmaktan çok somut ve harekete dayalı dillerdir.

Düşünürlere göre ilkel insanın konuşmasında görsel işaretler işitsel işaretlerden önce gelmektedir. Fakat yakın zamanlara kadar jestten işitsel işaretlere geçiş konusu karanlıkta kalmıştır. Bu konuya bir açıklama şu yöndedir: İnsanı konuşmaya yönlendiren şey elleriyle yeterince konuşamamak olamazdı bu işi vücut hareketleriyle de doğal olarak halletmesi mümkündür. Araç gereç geliştirdikten sonradır ki

sürekli bu araçları kullanmak zorunda kalmak yüzünden daha önce elle yapılan jestler yerini giderek ağzın dilin dudakların hareketlerine bırakmıştır. Bir yandan ellerini kullanırken diğer yandan uğraştığı işe dikkat çekmek için sesler çıkarmaya başlayan ilkel insanlar daha sonra ağız, dudak ve geniz boşluğundaki havayı da kullanarak seslenmeye ve konuşmayı elde etmeye başlamışlardır.

*Toplumsal denetim kuramı* diğer dört kuramda olmayan bir kavramı içerir. Bu kavram toplumsal denetim dürtüsüdür. Bu kurama göre konuşma ilkel insanın coşkusal duygusal deneysel yaşamı ile ilgili rastgele eyleminden ortaya çıkmıştır. Bu eylem simgesel bir biçimde diğer bireylerin davranışlarında denetim sağlamak ve kendi kişisel beklenti ve gereksinimlerini doyurmak amacıyla yönelik olarak gelişmiştir. Bu görüş konuşmanın gelişimini anlamamızda anahtar rol oynayabilir. Düşünürler, konuşmanın ilkel insanda da çocukta da konuşmanın çevresini denetim altına almak güdüsü ile rastgele görsel ve işitsel davranışlarla başladığı görüşünde birleşmektedirler.

Bu kuramı daha iyi anlamak için çocukta konuşmanın gelişim evrelerine bakmakta da fayda vardır. Çocukta konuşmanın gelişim evrelerini şu şekilde sıralamak mümkündür(Taşer, 2004):

- Doyumsuzluk evresi
- Jest evresi
- Dil öncesi seslenme evresi
- Telaffuz edilen dil evresi

**Doyumsuzluk evresinde** çocuk rastgele jestler ve sesler çıkartır. Çocuk renkli, hareketli ve karmaşık bir dünyaya doğar. Hem dış dünyadan hem de vücudunun içinden bir uyarıcı bombardımanına maruz kalır. Başlangıçta çocuğun bu uyarıcılara olan tepkileri rastgeledir. Tekmeleme, dönme, kollarını sallama ya da solunum kaslarını gelişi güzel büzme gibi. Hatta bu gelişi güzel büzme gırtlaktaki belli durumlara denk gelirse birtakım sesler de çıkarabilir. Fakat bu bunlar tamamen gelişigüzel ve denetimden uzak olduğu için bunlara gelişigüzel sesler denir.

Rastgele davranışlar gittikçe amacı gereksinimleri doyurmak olan tepkileri ortaya çıkarır. Bebekler fizyolojik olarak rahat etmek amacıyla çevresiyle bu biçimde bir ilişkiye geçer. Rahatını bozan, acı veren uyarıcılardan kaçınıp yiyecek, sıcaklık, rahatlık gibi uyarıcılardan yararlanma yönelimindedir. Bu evredeki konuşmaya gerçek konuşma demek mümkün değildir. Daha çok konuşmanın temellerini atacak davranışlar olarak değerlendirilebilir. Bebeğin gereksinimlerini doyurmak amacıyla giriştiği bu davranışlarında çevresini değiştirme çabasında bir toplumsal denetim ögesinin bulunduğu varsayılmaktadır.

**Jest evresinde** de toplumsal denetim dürtüsü önem taşımaktadır. Jestler biyolojik ihtiyaçların giderilmesine yardımcı hareketler olarak ortaya çıkarlar. Hayvanlarda da jestler görmek mümkündür ama onların jestlerinde karşı tarafta bir denetim amacı gütmeyen gelişi güzel davranışlar gözlenmektedir. İnsan yavrusunda ise el kol hareketlerinin ya da yüz ifadelerinin kendisine bakan kişilerin eylemlerini etkilediğini anlayan bebek bu hareketleri ihtiyaçlarını gidermek amacıyla çevresini düzenleyerek, çevresindeki kişilerin davranışlarında değişiklikler yaratmaya yaradığını fark ettiğinde, bu jestler artık belli bir amaç doğrultusunda yapılmaya başlar. Bir kişinin istekleri başka bir kişinin tepkileri ile doyurulduğunda yani simgesel eylemleri yerine getirildiğinde ise artık konuşmanın temel ilkelerinin varlığından söz edilebilir.

Bir başka görüşe göre de dil ve jest empatik tepkilerden doğmuştur. Empati bir insanın kendi duyguları ve düşüncelerini, zihinsel eylemlerini başkasının duygu, düşünce ve zihinsel eylemlerine katmasıdır. Jest konusundaki empatik ilişki, yüz ifadelerinden, hareket, duruş öğelerinden, kas gerilimlerinden oluşur. Bunlar da bebek için dil dışı diyebileceğimiz simgelerle bir sistem sağlar.

Bebeğin jestleri daha önce bu jestleri deneyimlemiş kişilerce empati kurularak rahatça kavranır. Yaşamın ilk yıllarında canlı ve tam olan jestler ilerledikçe bir ima haline gelir, bir ipucu ögesi olarak değerlendirilir. Fakat ilksel deneyimler sebebiyle algılayan kişide anlamı uyandırmak için bu ilkel jestlerin küçük bir parçası bile yeterlidir.

**Dil öncesi seslenme evresi** ile jest evresi arasında yakın bir ilişki vardır. Bebek toplumsal denetim kurma amacıyla jestleri öğrenirken bir yandan da daha sonra kullanacağı dilin simgeleri için gerekli konuşma seslerini toplayıp biriktirme çabası içindedir.

Jest nasıl kasların rastgele hareketleriyle ortaya çıkıyorsa sesleme de bu biçimde ortaya çıkar. Bebek açken, rahatsızken ya da tam tersi mutluyken önceleri halini rastgele sesler ve hareketlerle ifade eder. Sonraları ise ses kodu ses şifreleri dizgesini edinmeye başlar. Jest dilinden sonra ses kodu edinme evresine konuşmanın en ilkel ve temel evresi denir.

**Telaffuz edilen dil evresi** çocukta dilin gelişmesinde dördüncü ve son evredir. Bebeklerin rastgele seslemeleri ünlüler dediğimiz açık seslerle başlar ve dilin, dudakların, üst damağın engellemeleriyle de sessizler yani ünsüzler üretilir. Bu dönemde toplumsal denetimden uzak adeta bir oyun biçimi dönemidir.

Bu dönemin önemi hece sesleriyle onların telaffuzu arasında döner tepkeler kurma çabasında ortaya çıkar. Bebek bir ses çıkardığında iki uyaran alır birincisi kassal hareketlerinden kaynaklı uyarı ikincisi ise çıkardığı sesi kendisinin duymasından kaynaklı işitsel bir uyarı. Bebek çıkardığı sesle aynı zamanda kendini uyarır. İşitsel uyarı bebeği bu sesleri çıkarmaya iten duygunun yerini alır ve böylece koşullu tepki ortaya çıkar. Doğuştan duyma özürü olan çocuklar bu dönemden mahrum kalırlar. Bu yüzden de kulak sesi tepkilerine biçim verme yeteneğinden yoksun olurlar. Duyma özürü olan bir bebek en başta diğer çocuklar gibi sesler çıkarsa da daha sonra çıkardığı sesleri duyamadığından sözcüğü oluşturan sesin ortaya çıkmasıyla bir uyaran olduğu evreye ulaşamaz. Doğuştan özürü çocuklara işitsel yol ile değil de görsel ya da dokunsal yollarla telaffuzlu konuşmayı öğretmek imkanı vardır.

İnsanda konuşmanın ortaya çıkması bahsedilen evrelerden geçerek ortaya çıkmaktadır. İlkel insanın da aynı süreçlerden geçmiş olabileceği savı ile bu evreler konuşmanın ilk nasıl doğduğu konusuna da ışık tutması açısından önemlidir.

Görüldüğü gibi dilin ve konuşmanın ortaya çıkışındaki görüşlerde tam bir uzlaşma sağlanmış değildir. Fakat fizyolojik, psikolojik, biyolojik ve en önemlisi toplumsal faktörlerin önemli olduğu açıktır. İnsanlar çalışan ve üreten çevrelerini dönüştürüp değiştiren canlılardır. Bu açıdan çalışma ve iş konuşmanın ortaya çıkışında önemli olmalıdır. Ayrıca insanlar toplum halinde yaşayan canlılar olduğuna göre konuşmanın toplum ile de doğrudan bir ilişkisi vardır.

Konuşma ve dil toplumu bir arada tutan, aidiyet duygusunu oluşturan ve o toplumun değer yargılarına, görüşlerine, bakış açılarına göre biçimlenmiş süzgeçlerle dünyayı anlamlandırmamıza da olanak tanıyan hem özgürleştirici hem de sınırlandırıcı bir sistemdir. Bu açıdan dünyayı algılamamızda ve bu yönde tepkiler geliştirmemizde de dilin ve konuşmanın toplumla olan ilişkisi son derece önemlidir. Dolayısıyla dil ve konuşma toplum ile karşılıklı varoluşsal bir ilişki içindedir.

İnsanlar artık ikinci doğa da diyebileceğimiz ve doğaya karşı insanların doğada yaptıkları herşeyi içeren kültürün de dil ile ilişkisi kaçınılmazdır. Kültür dediğimizde dil ile karşılıklı ilişkisi olan bir organik ve sürekli değişen yapıdan bahsedebiliriz. Toplamların kültürleri ve dilleri arasında da doğrudan bir ilişki vardır. Konuşma, toplum ve kültür arasındaki bu ilişkileri ayrı bir bölümde ele almak daha doğru olacaktır.



**Eski Yunan felsefesinin dil ve konuşma konusuna yaklaşımları nasıldır?**

## KONUŞMA TOPLUM VE KÜLTÜR

Dil yalnızca duygu ve düşünceleri aktaran bir araç olarak değerlendirilemez. Aynı zamanda bireyin düşüncelerini oluşturmalarının da bir aracı, rehberidir. Dil kişinin çevresi ve kendisi arasında bir yorum perdesi gibidir. Dış dünyayı bu yorum perdesi aracılığı ile değerlendirir. Böylece kişi gerçekliği belirli bir biçimde algılar ve bu aynı zamanda kişinin değişik algılama yönlerini görmesini de engelleyebilir.

Çocuk dünyaya geliğinde belli bir dil yetisi ile doğar ama kendisi bir dil yaratmaz. Hazır bir dilin içine doğar ve o dili öğrenir, değiştirir dönüştürür ve bu dil sayesinde dünyayı belli bir biçimde algılar. Dilin yalnızca insanlar arasında bildirişimden kaynaklı bir bağ kurmanın da ötesinde bireyin dünyayı

algılama, düşünme ve kavramasında yönlendirici bir rolü vardır. Sözcük dağarcığı, gramer vb öğelerle dil kavranan şeye belli bir biçim ve anlam verir.

Dış dünya tekilerden oluşmuş bir kaostur. İnsanlar dil sayesinde ki çevrelerini bir kozmoz yani bir düzen şeklinde algırlar. Dilin temeli soyutlama ve sınıflandırmadır. Sözcükler nesnelerin kendileri değil onları temsil eden soyutlamalardır. İnsanlar bu soyutlamayı yaparken nesnelerin, olayların, kişilerin belli benzerliklerini kullanarak onları sınıflandırır. Böylece dil bir tanımlama aracı olduğu kadar sınıflandırma aracıdır da.

Bahsedilen sınıflandırmalar dış dünyayı bir düzen biçiminde algılamamızı sağlar. Bu düzen kişiden kişiye toplumdan topluma ve zamandan zamana da değişebilir. Fakat dil sayesinde sınıflandırılmış belli bir düzen şeklinde algıladığımız dış dünya aynı zamanda bir değerlendirmeye bağlı hiyerarşiyi de beraberinde getirir. Sınıflandırmalar belli değerlendirmeler taşırlar. Sözcüklerin çoğu bu değerlendirme yüzünden kültürel anlamlarla yüklüdürler. Bu kültürel anlamlar bizim davranışlarımızı ve duygularımızı yönlendirirler. Sözcükler yalnızca tanımlayıcılar değildir. Aynı zamanda toplumun tüm değer yargılarını da yansıtır. Birey de dil içinde konuşurken toplumun bu değer yargılarına göre çevresini algılamayı ve anlamlandırmayı sürdürür.

Sözcükler ile toplum arasındaki ilişki nereden kaynak bulmaktadır? Farklı toplumların farklı sözcükleri vardır. Bu farkı ortaya çıkaran elbette o iki toplumu farklı kılan üretme, yaşama, kültür biçimleridir. Her toplum kendi düzenine göre, kendi koşullarına göre sözcükler yapıp kullanmaktadır. Sözcük dağarcığı ve dilin yapısı dille kültür arasındaki ilişkinin anlaşılmasında temel öğeler olarak anlaşılabilir. Bir dildeki belli bir sözcük dağarcığı o dile sahip olan toplumun kültür yaşamı ile doğrudan ilgilidir. Örneğin avcı toplayıcı bir toplumun dilindeki sözcükler ile bir tarım toplumunun sözcükleri birbirinden farklı olacaktır. Bu toplumlarda sözcüğü sanayi toplumunun gerektirdiği kelimeleri bulamayabiliriz. Türkçe’de kar sözcüğü için yalnızca bir sözcük kullanılırken Eskimo dilinde karın özel biçim ve rengiyle ilgili 18 sözcük kullanılmaktadır(Zıllıoğlu, 1993).

Her toplumun, kendi çevresine, gereksinimlerine ve bunları gidermek için gerçekleştirdiği etkinliklere uygun bir sözcük dağarcığı vardır. Eskimoların dilinde Türkçe’ye göre kar daha fazla sözcükle ifade ediliyorsa bu onların yaşam çevrelerinin buzullar olmasından ve kar ile yaşam etkinliklerinin çok daha fazla bütünleşmiş bir kültürde yaşamalarından kaynaklanmaktadır.

Toplumlar çevrelerini nasıl anlamlandırıp değerlendiriyorsa dünya görüşleri de bu yönde oluşmaktadır. Diller arasındaki gerçek ayrım ise seslerde veya göstergelerde değil işte bu dünya görüşleri arasında olmaktadır.

Yalnızca sözcükler değil dilin yapısı da bireyin dünyayı algılayış ve değerlendirişinde etkili olmaktadır. Her insanın zihninde kendi anadilinin yapısı yerleşiktir. Örneğin Almanca’da ve Latin kökenli dillerde adların önünde dişil ve eril artikeller bulunur. Türkçe’de ise bu böyle değildir. Türkçe’de “o” kelimesi İngilizce’de eril ve dişil olarak “he” ve “she” olarak söylenir. Dünyayı kavramada dilin yapısının önemini gösteren bu biçimdeki örnekler çoğaltılabilir.

Açlık gibi, cinsellik gibi, acı gibi temel biyolojik yaşantıların ifadeleri tüm dillerde kolayca anlaşılırlar. Fakat kendi yaşantılarına, çevrelerine ve kültürlerine göre bazı toplumların dilleri daha farklı yaşantıları anlatmakta diğer topluma göre farklılık gösterebilir. Örneğin Amazonlarda yaşayan yerlilerin konuşmalarında bizim şehirli olarak kullandığımızdan kat be kat fazla bitki ve hayvan ismi yer alacaktır. Bir başka örnek vermek gerekirse doğa ile daha uyumlu bir kültür olarak kabul edilen Japon kültüründe bizim kültürümüzdeki 4 mevsim 24 mevsime bölünmüş ve her birinin adı doğada gözlemlenen olaylara göre belirlenmiştir(Zıllıoğlu, 1993).

Dil algılarımızı, yorumlarımızı, yargılarımızı ve bilgilerimizi üretmemizde temel bir etkidir. Dış dünyayı algılamamızı ve örgütlememizi, yine dış dünya hakkında düşünmemizi ve ona anlam vermemizi sağlar. Hatta hiç varolmamış ve olmayacak şeyleri de düşünebilmemize olanak tanır. Dili ve konuşmayı yalnızca bir adlandırma ya da şeyleri temsil eden simgeleri yan yana dizme işlemi olarak göremeyiz. Dil ve konuşma anlam yaratma ve paylaşmayı sağlayan simgesel bir etkinliktir. Bu açıdan dilin ve konuşmanın insan yaşamındaki anlamının anlaşılması insanın yaşayış ve dünyayı algılayış biçiminin anlaşılmasına da olanak verecektir.



Şu da akılda tutulmalıdır ki dil değişmeyen sabit bir yapı değildir. İlk boyutuyla dil kültüre göre değişebilir. İnsanların doğayla olan etkileşim biçimleri onların üretim tarzlarını da belirler. Bu üretim tarzları doğrultusunda belli bir toplumsal yapıya kavuşurlar. Bu toplumsal yapıya göre de kültürler biçimlenir şekillenir. İşte insanların doğa ile girdikleri bu etkileşim biçimlerinin değişmesi temelinde kültür de değişir ve bu yönüyle dil ve sözcükler de değişecektir. Daha önce de bahsedildiği gibi doğayla girdikleri etkileşim biçimi yani üretim biçimi tarım olan bir topluluğun dilinde tarım ile ilgili kelimeler hem daha fazla olacak hem de bunların kullanım oranı daha yüksek olacaktır. Bunun yanında bu üretim biçiminin getirdiği bir yaşam tarzı olarak büyük aileler dolayısıyla aile ile ilgili kavram ve değerler de daha fazla önem taşıyor olacaktır. Örneğin, Orhun yazıtlarında 1388 sözcüğün yalnızca ikisi tarım ürünleriyle ilgilidir. Bununla beraber kullanılan sözcüklerin çoğu av araçları ve silahlara aittir. Bu da yaşam biçimi kültür ve toplum ile ilgili olarak bize bir anlayış sunmaktadır(Zıllıoğlu, 1993).

Bir başka açıdan değerlendirdiğimizde hiçbir toplum dünyada yalnız değildir. Toplamlar ve elbette kültürler de sürekli birbirleri ile bir etkileşim içindedirler. Bu etkileşim onların birbirlerinin kültürlerinden de etkilenmelerine neden olmaktadır. Komşuluk, göç ve savaşlar gibi olaylarla kültürler birbirlerinden etkilenirler. Bu yüzden bir dili en saf haliyle tanımak ve belirlemek hiç kolay değildir.

Günümüzde ise yalnızca göçler, savaşlar, komşuluk gibi olayların dışında kitle iletişim araçları da dillerin kültürün, konuşma biçiminin değişmesinde önemli bir etken olarak değerlendirilmektedir. İnsanların kitle toplumu içinde atomik bir yaşam sürdükleri göz önüne alındığında televizyon gibi kitle iletişim araçlarına maruz kalma süreleri neredeyse birbirlerinin konuşmalarına maruz kalma sürelerinden daha fazla bir zaman almaktadır. Burada kullanılan dil ve sözcükler, konuşma biçimleri halk içinde ve özellikle gençler arasında popüler hale gelebilmekte ve dil ve konuşma bu yönde farklılaşmakta değişmektedir.

Teknolojinin gelişmesi de dil ve sözcüklerin değişmesine neden olmaktadır. Ortaya çıkan yeni teknolojiler yeni kelimeler gerektirdikleri gibi, eski kelimelerin anlamlarını da farklılaştırmaktadırlar. Telgrafın bulunuşundan önce yaşamış bir bireyin özgürlük anlayışı ile cep telefonundan internete giren bir neslin bireyinin özgürlük anlayışı birbirinden elbette farklı olacaktır. Bunun yanında teknolojinin getirdiği yeni eylemlerin adlandırılması da bir başka konudur. Kopyalamak ve yapıştırmak sanırım bilgisayara aşina olmayan insanlara çok farklı şeyler ifade etmektedir.

Küreselleşmenin etkilerini her alanda gözlemleyebildiğimiz gibi, dil ve konuşma alanında da bu etkileri rahatlıkla gözlemleyebiliriz. Kültürler dünya tarihinde hiç görülmemiş bir hız ve yakınlıkla birbirleriyle karşılaşmışlardır denebilir. Yeni iletişim teknolojileri, kitle iletişimi ve küreselleşme ile bir yandan tüm kültürler birbirlerinden daha fazla haberdar olmakta ve etkileşime geçmekte bir yandan da hakim kültüre daha fazla maruz kalmaktadırlar. İşte dil, söz ve konuşma konusundaki değişimin bir başka boyutu da küreselleşme ve yeni iletişim teknolojilerinin de hız verdiği bu etkileşimdir. Hem politik, hem ekonomik hem de kültürel olarak hakim ve ana akım kültüre çok fazla maruz kalan toplumlar bunlardan etkilenmekte kültürleri ve dilleri hatta konuşma ve dolayısıyla düşünme biçimleri de bu yönde dönüşümler sergilemektedir.

Yukarıda bahsedilen durumun olumsuz etkilerinden kurtulmak için kimi toplumlar yasakçı bir anlayışı benimsemektedirler. Bu yasakçı anlayış ile küresel dünyadaki iletişimden uzak tutulmak bir çözüm gibi görünmemektedir. Dil ve kültür bir toplumun benliğinin önemli parçaları olduğu için onu zenginleştirmek yasaklarla değil ancak onu şiirle, edebiyatla ve daha çok ve daha güzel konuşarak mümkün olabilir.



**Dilin ve konuşmanın dünyayı algılamada nasıl bir etkisi vardır?**

## **İYİ BİR KONUŞMACININ SAHİP OLMASI GEREKEN ÖZELLİKLER**

Retorik ya da hitabet sanatı içerisinde iletişim mesajlarını düzenlediğimiz birer strateji olarak da kullanılan etos, patos ve logos kavramlarını, iyi bir konuşmacının sahip olması gereken özellikler olarak değerlendirerek başlayıp daha sonra konuşmacının sahip olması gereken nitelikleri ele almak konuyu daha anlaşılır kılacaktır.

Etos, iyi bir konuşmacının sahip olması gereken bir özellik olarak, konuşmacının söyledikleri ile yaptıklarının, içiyle dışının ya da kişiliğinin çelişmemesi demektir. Konuşmacının kişiliği, iyi bir konuşmacının sahip olması gereken niteliklerde de göreceğimiz gibi önemli bir konudur. Kişilik, dinleyicileri etkileyen önemli noktalardan biridir. Söylemek tek bir bireyin yaptığı bir eylemken, konuşmak işdeş bir fiil olarak birlikte yapılan bir eylemdir. Dolayısıyla bir konuşmada dinleyicileri göz ardı etmek doğru olmaz. Dinleyicilerin bu kişiliği algılamaları için de elbette doğru sergilenmesi gerekir.

Fakat isterseniz bu içi dışı bir olmak konusunu kişilik kavramı ile başlatalım. Öyle ya kişinin dış görünüşü ile içini, kişiliğini karşılaştırmak için önce varolan bir kişilikten bahsetmek gerekir. Kişilik kişiye doğuştan bazı eğilimler verilmiş olsa da hazır bulunan bir şey olarak değerlendirilemez. Kişinin kişiliğini kazanması gerekir. Yolun sonunda edinilecek bir ödül olarak düşünürsek, ödül biz yoldayken oluşur diyebiliriz. Yani yola adım atmazsak ortada ödül falan da olmayacaktır. Bu yola çıkmaya kişiliğin oluşmasının başlangıcına sorgulama diyelim.

Sorgulamaya başlamadan sorgulamanın sonunda bulacağımız bir otantik kişilik de olmayacaktır. Öyleyse kişinin kendi durumundan memnun halinden sıyrılıp kendi kendisini eleştirebilir, sorgulayabilir olması birincil önem taşımaktadır. Bu sorgulamaya başlamayan bireyler kültür endüstrisinin onlara sunduğu hazır kimlik ve kişilikleri tercih edebilir, satın alarak elde edeceklerini düşünebilirler. Fakat bu durumda o kişilikler asla otantik yani kendine has olmayacaktır. Aynı üzerinizdeki gömlek gibi binlerce aynısının içinde bir başka aynı olacaklardır.

Patos, duygularla ilgilidir. Dinleyicilerin duygularını anlayabilme ve yönlendirebilme yetisi olarak düşünülebilir. Patos sahibi bir konuşmacının iletişimin ilk öğelerinden olan referans çerçevesi kavramına oldukça aşina olması gerekir. Dış dünya bir kaostur ve bu kaosu biz bir kozmoz yani bir düzen olarak algılarız. Bunu bilgisayar masaüstünüzde birçok müzik, yazı, resim dosyasının karmakarışık durduğu bir durum olarak algılayabilirsiniz. Daha sonra birer klasör açarak bu dosyaları klasörlere yerleştirerek sınıflandırırsanız artık daha düzenli bir masaüstünüz olur. İşte insanlar da dış dünyadaki kaosu algımlarken anlamlandırıp sınıflandırarak bir düzen biçiminde algırlar. O onların dünyası olur.

Bu dünyada farklı referans çerçeveleri dolayısıyla farklı sınıflandırma ve algılama biçimleri yani farklı dünyalar olduğunun bilincinde olmak konuşmacının konuşmasını düzenlerken dinleyicilerinin dış dünyayı ve dış dünyanın bir parçası olarak kendisini ve konuşmasını nasıl değerlendireceğini tahmin etmesinin yani empati kurmasının birinci aşaması olacaktır.

Köylerde bir tavuğun hasta olduğunu vurgulamak için bu tavuk çok düşünüyor denir. Bu durumdan habersiz biri için köylülerin tavuğu nasıl değerlendirdiğini anlamak mümkün olmayacaktır. Unutmayalım ki iletişim referans çerçevelerinin kesiştiği noktada ortaya çıkar. Referans çerçevesinin daha fazla insanla kesişmesi için öncelikle açık fikirli olmamız gerekir. Farklılıkları kabul etmeli ve buna göre mesajlarımızı düzenlemeliyiz. Karşımızdakilerin konuşmamızdan bizim kast ettiklerimizi anlayıp anlamadığını sürekli değerlendirmeliyiz. Onların konuşmamızdan nasıl etkilendiklerini de gözlemlemeliyiz. Peşin hükümlü olmadan ve dinleyenlerin anlamadıkları iddiasında bulunmadan önce kendimize neden anlatamadım sorusunu sormayı ihmal etmemeliyiz.

Konuşma sırasında dinleyicilerin duygu ve coşkularını anlamak ve yönlendirebilmek için elbette ilk nokta anlamaktır. Anlamakta da onların referans çerçevelerini yani dünyayı nasıl algıladıklarını tahmin etmek çok önemlidir. Böylece konuşmanın işdeş bir fiil olması yani birlikte yapılan bir eylem olmasının hakkını verebiliriz. Daha fazla insanla referans çerçevelerimizi kesiştirebilmek için iyi bir gözlemci olmalıyız. İnsanlar farklı yerlerden, farklı yaşam biçimlerinden, farklı eğitim düzeylerinden, farklı yaşantılardan gelirler. Her birini deneyimleyerek anlamamız da mümkün değildir. Bunun yerine bu deneyimleri çok yetkin biçimde anlatan sanat eserleri bizlere daha fazla yardımcı olabilir. Bir fotoğraf, bir roman, bir film, bir şiir bize o deneyimi ve tabii ki o deneyime sahip birinin nasıl düşüneceğini dünyayı nasıl algılayacağını anlatabilir.

Logos sahibi bir konuşmacı bilgilidir. Konuştuğu konu hakkında bilgi sahibidir. Fakat burada bilgi diye kast ettiğimiz nedir? Bunun üzerinde biraz durmak gerekir. Bilgi hiyerarşik düzeylerden oluşur. Konuşmacı bu düzeyler arasında belli bir seviyede olmalıdır ki konusuna hakim olsun. Bilgi hiyerarşisindeki bu düzeyleri şöyle sıralayabiliriz:

- Veri (data)
- Malumat, enformasyon(information)
- Bilgi (knowledge)
- Anlayış, kavrayış (understanding)
- Bilgelik (wisdom)

Şimdi bilgi hiyerarşisindeki bu düzeyleri tek tek açarak ele alabiliriz. Veri, işlenmemiştir. Diyelim ki kan testlerinin sayımları gibi. Hamdır üzerinde bir işlem yapılmamıştır. Malumat ya da enformasyon bu ham veri üzerinde işlem yapıldıktan sonra elde ettiğimiz şeydir. Örneğin kan testlerinde alt asd değerimizin 100 bulunmuş olması gibi. Bir işlem yapılmıştır ama hala bir şey eksiktir. Anlam. Bu bilgi diğer bilgilerle bir etkileşim içine sokulmamıştır. Alt veya Asd değerlerinin karaciğer ile ilgili değerler olduğunu bile bilmeyen ve bu değer skalası konusunda da fikri olmayan bir birey için bu bir malumattır ama bir anlamı yoktur. Bir diğer deyişle işe koşulabilir bir halde değildir. Evet değer 100'dür bunu biliriz ama bu iyi midir, kötü müdür, az mıdır, çok mudur?

Enformasyona anlam verildiğinde ve işe koşulabilir hale getirildiğinde bilgi halini alır. Yani normal seviyenin 14 ya da 15 olduğu ifade edilirse artık karaciğer değerlerimizin yüksek olduğunu biliriz ve bu yönde de bir çaba gösterebiliriz.

Bir sonraki düzey olan anlayış, kavrayış düzeyi soyutlama ile ilgilidir. Bu bilgileri soyutlayarak bir anlayışa varırız. Örneğin, bir öğretim ortamındaki kız öğrencileri saydık 10 sayısına ulaştık burada elimizde bir veri vardır. Bu sayının erkek öğrencilerin sayısının yarısı olduğunu bilirsek bu da bize enformasyonu verir. Kadın, erkek eşitliğini göz önünde bulundurarak bu durumda birşeyler yapmak gerektiğini düşündüğümüzde artık o konuda bir bilgi sahibiyizdir.

Bu ölçümümüzü birçok yerde yaparak, kızların okula daha az gönderildiği anlayışına kavuşabiliriz. Son düzeyde ise bu bilgi düzeylerinden prensiplere ulaşırız. Bu prensipler ise döngüsel bir biçimde bizim verileri bilgi haline getirmemizde bize yardımcı olacaklardır. İşte iyi bir konuşmacı bu düzeyler içerisinde en az bilgi düzeyinde logos sahibi olmalıdır. Böylece hem dinleyicilerine güven verir hem de etkili ve doğru bir konuşma sunabilir.

Şimdi de, iyi bir konuşmacının sahip olması gereken nitelikleri değerlendirelim. İyi bir konuşmacı yukarıda daha genel olarak bahsedilen özelliklerin dışında, bazı niteliklere de sahip olması beklenen biridir. Unutulmamalıdır ki bunlar yetenek ile bazıları karşılaşırsa da öğrenilebilir ve geliştirilebilir niteliklerdir. Bu nitelikleri sıralayarak açıklayalım(Taşer, 2004):

*İyi bir konuşmacı gözlem gücünü geliştirmiştir:* İyi bir konuşmacı dış dünyaya açıktır. Duyuları ve algısı açık bir biçimde yaşamı gözlemler. İlginç kişileri, yazıları, fotoğrafları, resimleri, durumları kaçırmaz. Tüm duyularıyla iyi bir dinleyicidir. Tüm yaşamı çok iyi dinler. Şu insan nasıl yemek yemektedir? Nereden gelmiş olabilir? Şivesi nasıldır? En çok hangi diziler seyredilmektedir televizyonda? Gündemde hangi haber vardır? Daha diğer insanların paylaştıkları birçok bilgiye aşinadır. Böylece dinleyicilerinin ilgisini çekecek örnekleri bulabilir ya da onlarla empati kurabilir. En azından onlara tanıdık gelecek yaşantıları konuşmasında kullanarak ilgilerini çekebilir. Demek ki, iyi bir konuşmacı tüm yaşamı gözlemleyen ve daha önemlisi de anlayan iyi bir gözlemcidir. Her zaman görmek ya da dinlemek anlamak anlamına gelmez. Bakmanın görmek anlamına gelmediği gibi. Bu sebeple bu gözlem gücüne bir de anlayış kabiliyetini de katmak gerekir.

*İyi bir konuşmacı, seçtiği konuşma alanlarında geniş bir bilgi birikiminin desteğinden yararlanır:*Yukarıda değerlendirdiğimiz kavramlardan logos sahibi olmalıdır iyi bir konuşmacı. Bir konuşma hazırlarken yalnızca coşkusal, duygusal tepkilerimizi aktarmak insanlarda fazla bir etki bırakmayacağı gibi güvenilir bir izlenim de yaratmayacaktır. Konuşma konusu hakkında bilgi toplayacağımız kaynaklar yeni iletişim ve bilgi teknolojilerinin bu denli geliştiği bir dünyada daha da kolaylaşmıştır. Gazeteler, dergiler, televizyon, kütüphaneler ve internet bize bu bilgileri sağlayabilir. Elbette buralarda doğru bilgilere ulaşmak hem bir etik hem de deneyim sorunudur. Örneğin konunuzla ilgili istatistik bilgilere internette ulaşabilirsiniz ya da bu konuyla ilgili gazetelerde çıkmış makaleleri tarayabilirsiniz, konunuz üzerine yazılmış kitapları edinebilirsiniz. Bu edindiğiniz kaynaklardan da yukarıda bahsedilen bilgi düzeylerinden en az bilgi (knowledge) düzeyine ulaşmaya çalışabilirsiniz.

*İyi bir konuşmacı, amacına uygun yönde ve mantıklı bir akış içinde düşünme yeteneğini geliştirmiştir:* Yeterli bilgi birikimine sahip olmak da her zaman tamamlanmış bir süreci işaret etmez. Bu bilgileri düzgün biçimde aktarmadığınız sürece anlattıklarınız karşı tarafın anladıkları hatta anlayamadıkları ile sınırlı kalır. Elbette aktarmadan önce kendi zihninizde düşüncelerinizi belli bir sıraya ve hiyerarşiye sokmalı, anlaşılır ve tutarlı bir yapı haline getirmelisiniz. Karmaşık bir hal, dinleyicilerin de anlatılmak isteneni anlayamamasına kafalarında düzenli bir biçimde yeniden oluşturamamasına neden olur. Bu açıdan iyi bir konuşmacı anlatacağı konudaki düşüncelerini belli bir mantık çerçevesi içerisinde iyi örgütlemeli tutarlı bir bütün haline getirerek sunmalıdır.

*İyi bir konuşmacı kendi yeteneklerini değerlendirmeyi, sınırlarını saptamayı bilir:* Burada daha genel olarak bahsedilen patos konusuna da bir gönderme yapabiliriz. İyi bir konuşmacı kendisinin bilincindedir. Dinleyicilerin ve hatta dünyadaki diğer insanların kendisinden farklı, yaşam, eğitim ve yaşantılardan geldiğinin farkındadır. Bu açıdan kendi önyargılarının, inançlarının ve bakışının da konuşmasını etkileyeceğinin bilincindedir. Diğer insanları yok saymamak için konuşmasında kesin yargılardan, katı kalıplardan kaçınarak, “bence”, “bana öyle geliyor ki”, “benim düşünceme göre” gibi anlatımlara daha fazla başvurur. Böylece dinleyicilerini de kendi görüşleri doğrultusunda baskı altına almamış olumsuz bir etki yaratmamış da olur.

*İyi bir konuşmacı dinleyicisini yakından tanır:* Daha önce de sık sık vurguladığımız gibi konuşma ile söyleme aynı şey değildir. Söylemekte bir tek yanlılık vardır ama konuşmak işdeş bir eylemdir. O takdirde ancak iki tarafın varlığı ile mümkündür yani konuşmacı konuşması için dinleyicilerin varoluşsal bir önemi olduğunun farkında olmalıdır. Dinleyiciler orada yokmuş gibi, kendin kendine konuşmuş gibi davranan bir konuşmacı elbette itici olacaktır. Bir başka açıdan da dinleyicilerin varlığını tanımanın ötesinde konuşmacı dinleyicilerini iyi tanımalıdır. Konuşma yapacağı topluluk hakkında, eğitim düzeyleri, yaşantıları, sosyal statüleri, beklentileri gibi konularda mümkün olduğunca bilgi toplamalı ve konuşmasını da bu yönde referans çerçevesini dinleyicileriyle kesiştirecek biçimde düzenlemelidir.

*İyi bir konuşmacı, iletişimde ve konuşmada kişiliğin önemini göz önünde bulundurur:* Kişilik ile konuşma arasındaki ilişki etos konusunda derinlemesine ayrıca gözlemlenebilir. Kişiliğin dinleyicileri etkilemede büyük önemi vardır. Elbette herşeyden önce bir kişiliğinin olması beklenir. Bu kişiliğin ise hazır yapım bir kişilik olmak yerine kendiliğinden, doğal ve kendine has olması konuşmacıyı diğer benzerlerinden farklı yapacaktır. Kişilik edinmek mağazadan gidip satın almak kadar kolay değildir elbette. Bunun için bahsedildiği gibi sıkı bir sorgulama süreci ve arayış süreci gerekir. Bu arayış sürecinde kişinin karşılaştığı durumlara verdiği tepkiler de yavaş yavaş onun kişiliğini oluşturacaktır. Kahramana dayalı filmlerin birer yolculuk hikayesi de olduğundan bahsedilir. Bu kahramanın kendi gerçek kişiliğini bulma yolculuğudur. Her karşılaştığı olay sanki onun kişiliğinin içinde bulunduğu yumurtanın kabuğunu çatlatan birer darbedir. Sonuçta yumurta kırılır ve kahramanın gerçek kişiliği ortaya çıkar. İyi bir konuşmacı yaşantısındaki her olayı da, bu olaylara verdiği tepkileri de işte kişiliğinin ortaya çıkması için bir fırsat olarak düşünebilir.

*İyi bir konuşmacı, konuşma eylemini oluşturan fiziksel öğelerin önemini bilir:* Konuşmanın öncelikle duyulması gerekir. Ses aygıtımızın özelliklerine sözsüz iletişim bölümünde değineceğiz. Fakat şu bilinmelidir ki, yalnızca değerli fikirlere sahip olmak pek bir şey ifade etmez. Onları aktarabilmek, paylaşabilmek de önemlidir. Yalnızca sözel içerik etkili bir konuşmayı beraberinde getirmez. Ne söylendiğinin anlamı nasıl söylendiği ile de doğrudan ilişkilidir. Ses yüksekliği, tonu, frekansı, jestler, bakış, duruş, yüz ifadesi gibi anlamın oluşmasına katkıda bulunan diğer iletişim öğelerine de vakıf olan konuşmacı mutlaka daha iyi bir konuşma sergileyecektir. Anlam, fırtınalı bir denizde fındık kabuğu gibi salınan bir sandala benzer, bu sandalı sözsüz öğelerle belli bir yere demirleyebiliriz. Böylece yanlış anlamaların da önüne geçmiş ve aktarmak istediğimizin en fazlasını aktarma fırsatı da bulmuş oluruz.

*İyi bir konuşmacı kendi kendisinin titiz bir eleştiricisidir:* İyi bir konuşmacının konuşmasını kendisinin de dinlemesi gerekmektedir. Kendi konuşmasını tüm öğeleriyle ve önyargısız bir biçimde eleştirebilmelidir ki yanlışlarını hatalarını görebilsin. Eleştiri bize doğruya yaklaşmamız için bir fırsat olarak değerlendirilmelidir. Bu hem konuşmacının kendisinden hem de dinleyicilerinden gelebilir. Dinleyicilerden gelen eleştirileri yalnızca sözle ifade ettikleri eleştiriler olarak algılamak doğru olmaz. Sözsüz kodlarla, yüz ifadeleriyle, bakışlarıyla da sizin konuşmanızın nasıl sürmekte olduğu konusunda

dinleyiciler eğitimli bir göz için bir çok ipucu sunarlar. Konuşmacı kendisini eleştirebilmelidir. Bunun için kendisini gözlemleyebilmelidir. Kendi konuşmasını videoya çekirmek ya da en azından ses kaydı almak iyi bir başlangıç sayılabilir. Böyle bir kayıta kendimizi seyrettiğimizde algıladığımız ben ile orada görünen arasında bazı farklar olduğunun da ayırdına varabiliriz. Böylece kendimizi eleştirebilir ve bu eleştiriyiyle daha iyi bir konuşmacı olmaya bir adım daha yaklaşabiliriz.

*İyi bir konuşmacı ahlaksal sorumluluğu bulunduğunu hatırlından çıkarmaz:* Konuşmacı konuşmada hünerli iyi bir insan olmalıdır. Ahlaktan yoksun bir konuşmacı hayatın tüm alanlarında olduğu gibi bu alanda da başarısız olacaktır. Konuşma eğitiminin amacı iyi bir demagog yetiştirmek değildir. Kişilerin sorunlarını anlamak, çözümler önermek ve paylaşmak eğiliminde olmalıdır. Kişilik sahibi olmak, kendi kendini sorgulamak ve eleştirel olmak bunun için vazgeçilmezdir. İnsan yaşamının tüm alanlarında aynı önemde geçerli olan dürüstlük, doğruluk, vb. değerler konuşmacı için de vazgeçilmezdir. Böylece hem kendisine saygısını muhafaza edebilir hem de dinleyicilerinin güvenini ve saygısını kazanabilir(Taşer, 2004).



**İyi bir konuşmacının logos sahibi olması ne ifade eder?**

## İYİ BİR KONUŞMANIN STRATEJİSİ

Bir konu belirleyip, bunun üstüne beyin fırtınası yaparak anahtar noktalarımızı da belirledikten sonra bu yönde bilgiler de toplamışsanız artık konuşacak birşeyleriniz de var demektir. Konuşmanızı öncelikle yazmak hem fikirlerinizi belli bir düzen içinde görmenize hem de bir ön kontrol sürecine olanak tanır. Konuşmamızı nasıl en etkili hale getireceğimizi belirleyeceğimiz sürece gelmiş oluruz.

Fikirlerimizi sadece aklınıza geldikleri gibi rastgele ardarda sıralayıp bir konudan diğerine atlayarak tartışabilir ya da konuşabilirsiniz ama bu durum dinleyicilerinizde yalnızca kafa karışıklığı ve gerilime neden olacaktır. Bu yüzden konuşmayı önceden yazmak ve bilgilerimizi, anlatmak istediklerimizi düzenli bir sıraya koyarak açık hale getirmek dinleyicilerin de bunu anlamlandırmasını kolaylaştıracaktır. Bu sebeple önce elimizdeki bilgileri nasıl bir düzen içinde, ne tarzda sunacağımıza karar vermemiz için gerekli zamanı da ayırmak gerekir.

Düşüncelerinizi açıklıkla sunmaktan öte dinleyicilerinizin üzerinde bir etki yaratmak ya da onlara ilham vermek, onları harekete geçirmek, ikna etmek, kalıcı biçimde bilgiler aktarmak da istiyor olabilirsiniz. İşte böylesine etkili bir konuşma için stratejik açıdan konuşmanızı düşünmeniz gerekir.

Bir konuşmayı planlamak savaşa gitmeden önce komutanların strateji kurmalarına benzetilebilir. Onlar da durumu çok iyi analiz ederek zaferi garantileyecek kaynakları en etkili biçimde nasıl kullanacaklarının planını yaparlar. Ya da bir avukatı ele alalım. Müvekkilini savunmak için bir hazırlık yapar. Bilgiler, deliller toplar. Sonra da görgü tanıklarını, delilleri en etkili olacak biçimde hangi sırayla jüriye sunacağına karar verir. Siz de konuşmanızı buna benzer şekilde zihninizde belli bir stratejik bakış açısına göre hazırlamalısınız. Aşağıda üç parçalı bir yapı önerdik. Bu yapı fikirlerinizi açık bir biçimde belli bir düzen içinde sunarken yararlanabileceğiniz bir plan. Böylece dinleyicilerinize anlatmak istediklerinizi örgütlü bir biçimde aktarabileceksiniz. Dinleyicilerinizse, hem sizin ana temasını hem de dikkat çekmek istediğiniz noktaları ve tartışmaları dikkatle ve açık bir şekilde algılayabilecekler.

Bu basit üç parçalı yapı, açılış, ana metin ve kapanıştan oluşmaktadır.

Açılış, izleyicinizin dikkatini ilk anda yakalamanıza da olanak tanıyan çengeli de içerecek biçimde, anafikir ya da temanızın girişinin yapıldığı ve konuşmanızın geri kalanında neleri tartışacağınızın bir önserimini de içerir.

Ana metin, birçok fikrinizin ve anahtar noktalarınızın tartışıldığı, belli bir düzen içinde sunulduğu, konunun anlamını oluşturduğunuz ve stratejik ve etkili biçimde sunduğunuz bölümdür.

Kapanış, anlattıklarınızın, anahtar noktalarınızın ve fikirlerinizin kısa bir gözden geçirmesini de içeren ve sonuç fikrini de kapsayan bölümdür.

Şimdi yapının bu bileşenlerini ayrıntılarıyla ele alabiliriz(Frank, 2000).

## Açılış

Film izleyicilerinin bir filmi izlerken ilk 5 dakikada oluşan izlenimlerinin, sonraki ruh hallerini, film beğenilerini ve dikkat düzeylerini doğrudan etkilediği söylenmiştir. Konuşma da bundan çok farklı değildir. Dinleyicilerinizin ilk izlenimi konuşmanızın devamındaki dikkat düzeyleri ve hissedecekleri için son derece önemlidir. O yüzden konuşmanın açılışı, hazırlanırken belki de en çok zaman harcamanız gereken bölümdür.

İlk izlenimlerin genellikle gerçeği yansıtmadığı gibi bir düşünce de yaygındır. Fakat bu, kişiler arası yüz yüze, bire bir iletişim için doğru olabilir. Çünkü konuşan kişi hakkında yargınızı geliştirmek için daha birçok karşılaşma ve iletişime geçme şansınız olabilir. Fakat dinleyicileriniz için konuşmanızın ilk beş dakikası hakkınızda ve konuşmanızın hakkında edinecekleri ilk izlenim için ilk ve belki de son şanstır. Bu yüzden konuşmanızın ilk beş dakikası da yaşamsal önem taşımaktadır.

Açılışa bu kadar önem atfetmek konuşmayı hazırlayacak olanların omuzlarına çok fazla stres yükleyebilir. Diğer bölümlerden çok daha fazla zaman harcamak zorunda kalabilirler ama bu olmalıdır. Çünkü açılış o derecede önemlidir.

Tüm konuşmada olduğu gibi etkili bir açılışın da bazı bölümleri vardır: Çengel, Ana fikir ya da tema ve önselim. Tüm bu öğeleri düzgün biçimde sıralayarak dinleyicilerinizin başlangıçtan itibaren dikkatlerini çekebilmeye, olumlu bir ilk izlenim oluşturmaya ve konuşmanızın ana fikrine onları götürecek bir mantık yolu yaratmaya bir adım daha yaklaşmış olursunuz.

### *Çengel ve Ana Fikir*

Dinleyicilerinizin ilgisini çekebilmek için konuşmanıza bir çengel ile başlamanız gerekir. Çengel burada izleyicilerinizin dikkatini çekmenize yardımcı olan ve onları konuşmanızın ana fikrine doğru yönlendiren birşeydir. Çengel, güçlü ve izleyici üzerinde dramatik bir etkisi olan, onların hayal güçlerini harekete geçiren, düşünmeye sevk eden hatta onları şaşırtan birşey olmalıdır. En önemlisi de tüm dinleyicilerin ilgilerini sizde toplamalarını ve söyleyeceğiniz her sözü merakla beklemelemlerini sağlamalıdır.

Açılışın tek amacı elbette bu değildir. Açılışa aynı zamanda konuşmanızın ana fikri, ya da daha sonra anlatacağınız hakkında da bir giriş yapmanız gerekir. Böylece dinleyicileriniz konuşmanızın ne üstüne olacağı ve nasıl bir harita yolu izleyeceğiniz konusunda da bilgi sahibi olmuş olurlar. Ana fikri biliyor olmaları dinlerlerken size konsantre olmalarını ve anlatırken kullandığınız birçok düşünce, örnek ve önermenin daha büyük bir fikre bağlanacağını da bilmelerini sağlar.

Yani çengel yalnızca dinleyicilerin dikkatini çekmekle kalmamalı onları ana fikre, konuşmanın geri kalanına doğru yönlendirmelidir. Çok dikkat çekici bir çengel ile konuşmanızı başlatabilirsiniz ama eğer ana konuyla ilgisini kurmazsanız bu havada kalan hatta rahatsız edici bir örnekten öteye gitmeyecektir. Böylesi bir durumda yaptığınız şey bir çengelden çok bir çekice benzer. İzleyiciyi şaşırtır sersemletir fakat onu hiçbir yere yönlendirmez.

Birer örnekle iyi ve kötü çengelleri değerlendirelim:

“Bugünkü gazetede bir habere göre önümüzdeki on yıl içerisinde bu bölgede bir deprem olması beklenmektedir. Eğer bugün olursa hepimiz büyük bir ihtimalle ölürüz. Umudum odur ki bu benim harcamaları nasıl azaltır ve karlarımızı nasıl artırırız konusundaki bu konuşmam sırasında olmaz.”

Bu örnek bir çengelden çok bir çekic örneğidir. Gerçekten de etkileyici ve sarsıcı bir açılıştır ama ana konu ile ilgisi kurulmamıştır ve dinleyicilerde gerginlik yaratmaktan başka bir işe de yaramayacaktır. Şimdi de aynı örneği, çengelin anafikre bağlayıcı görevini doğru yerine getirdiği bir başka metinde görelim:

“On yıl içerisinde büyük bir deprem olması bekleniyor. Bu, bugünkü gazetenin başlığıydı ve eğer siz de benim gibiyse büyük ihtimalle başlığı görür görmez panik olurdunuz. Neyse ki eşyaları toplamadan ve evi satma kararı almadan önce gazetede makalenin devamını da okudum. Orada, bu sonuca ulaşan araştırmanın hala bilim adamlarınca tartışıldığını, depremin burada olmasının onda üç gibi bir şans olduğunu ve dahası olması muhtemel depremin ancak küçük boyutta hasarlar yaratabileceği ve bu

hasarların da önceden alınabilecek önlemlerle önlenebileceğini yazdığını okudum. Bu başlığa olan ilk tepkim bana kötü olaylara karşı, önce soğukkanlılıkla düşünüp, durumu iyi analiz edip olayla yüzleşmek yerine, duygusal tepkiler verme eğiliminde olduğumuzu hatırlattı. Herhangi bir kötü durumda panik olmamalı ve durumu iyi analiz edip olayla yüzleşmeye hazır olmalıyız. İlk çeyrekteki kayıplarımıza karşı benimsememiz gereken tutum da budur ve bugünkü konuşmamda size bundan bahsetmek istiyorum.”

İşte bu örnekte aynı açılış çengeli daha etkili kullanılmış ve konuşmanın sonraki bölümüne de doğru bir biçimde bağlanmıştır.

## **Çengel Çeşitleri**

Aşağıda birçok açılış önerisi sıraladık. Hangi çengeli kullanacağınız sizin seçiminize kalmıştır ama kullanırken dinleyicilerin ilgisini çektiğinden ve dinleyicileri konuşmanızın sonraki bölümündeki ana fikre yönlendirdiğinden emin olun.

*Bir hikaye, anekdot ya da kişisel deneyiminizi paylaşın*

Çocukluğunuzu hatırlayın. Yatmadan önce dinlediğiniz yada dedenizin, anneannenizin size anlattığı hikayeleri düşünün. İyi anlatılmış hikayelerin hayal gücünüzü nasıl ele geçirdiğini, nasıl canlandırdığını, ne kadar hoşunuza gittiğini ve daha fazlasını dinleme isteğinizi kamçılادığını hatırlıyor musunuz?

Yetişkin olduklarında da insanlar hikaye dinlemekten hoşlanırlar. Canlı imgeleriyle bir hikaye dikkatimizi cezbeder ve anlatıcıdan daha fazlasını anlatmamızı istememize neden olur. Bu da tam dinleyicilerinizde bir konuşmanın açılışında oluşmasını beklediğimiz tepkilerdir. Bu yüzden bir hikaye ya da anekdot ile giriş yapmak son derece etkili bir çengeldir.

Anlatabileceğiniz birçok hikaye bulabilirsiniz ya da sizin ya da bir başkasının başından geçmiş ilginç bir deneyimi kullanabilirsiniz. Ya da bir yerlerde kulağınıza çalınmış ilginç bir anekdotla da başlayabilirsiniz. Popüler bir filmin ya da bir kitabın ya da bir oyunun bir sahnesini tasvir ederek de başlayabilirsiniz. Ya da duruma uygun bir hikayeyi kendiniz de uydurabilirsiniz.

Anahtar nokta çengelinizi konuşmanızın geri kalanına ve tabii ki ana fikrinizi açık bir şekilde bağlamaktır. Bunun için seçeceğiniz hikayenin ya da anekdotun ya da sahnenin konuşmanız için çok önemli bir fikri ya da prensibi ifade ettiğinden emin olun. Bu konuşmanızın geri kalanı ile çengel arasındaki açık bağlantı konusunda size garanti olacaktır. Bağlantıyı daha açık hale getirmek için de hikayenizin ya da anekdota veya sahneye, bu bize göstermektedir ki..., bu deneyim bana şunu öğretti.... gibi bağlayıcı cümlelerle devam edebilirsiniz.

Ayrıca seçtiğiniz hikayenin ilginç bir hikaye olmasına ve elbette ki iyi anlatabildiğinize emin olmalısınız. Bir hikayeye başlamanın avantajı çok canlı detaylar kullanabilmenize olanak tanımasıdır. Canlı tanımlamalar kullanılmalı, belki hikayedeki insanları karakterize etmeli, biraz tiyatro yeteneğinize güvenmelisiniz. Böyle yaparak, dili iyi kullanarak dinleyicilerinizin de iyi bir konuşmacı, anlatıcı olduğunuz izlenimini kazanmasına neden olabilirsiniz. Böylece konuşmanın geri kalanında da iyi bir konuşma dinleyeceklerini düşünmelerini sağlayabilirsiniz.

*Güncel bir şeye referans göstererek başlayın*

Dinleyicilerinizin dikkatini çekmenin bir başka yolu da güncel bir olay ya da konuya referans göstermektir. Konuşma sırasında olmakta olan, konuşmadan önce olmuş olan ya da daha yakın zamanda olacak olan olaylara referans göstermek dinleyicilerinizin de ilgili olduğu bir konuyu konuşmanıza taşımanız ve onlarla daha başta ortak birşeyler paylaşıyor olmanızı sağlayacaktır.

Kullanabileceğiniz referanslara aşağıda birkaç örnek verilmiştir.

- Haber hikayeleri: Güncel gazeteleri ve dergileri tarayın. Konuşmanızla ilgili olabilecek haberleri ulabilirsiniz. İlla çok büyük haberler olmaları gerekmez. Sadece konuşmanızla ilgili olduğundan kesinlikle emin olun.
- Güncel olaylar: Herkesçe bilinmekte olan güncel bir olaya referans göstererek de konuşmanıza başlayabilirsiniz. Burada önemli nokta tercih edeceğiniz güncel olayın dinleyicileriniz arasında

hemen herkes tarafından bilindiğinden emin olmanızdır. Konuşmanızı yaptığınız yere yakın bir yerde ve dinleyicilerinizin aşına olduğu bir konuyu da tercih edebilirsiniz. Bu dinleyicilerinizde onlarla doğrudan ilgili bir konudan bahsetmeniz yüzünden olumlu bir izlenim oluşturacaktır.

- Fiziksel yer: Konuşmanızı yaptığınız yerde veya yakın biryerlerde olan olaylar da açılış için iyi bir referans olabilir. Konuşmanın yer aldığı ya da yakınlarındaki fiziksel alanlar içinde ilginç birşeyler bulmaya çalışın. Mesela o bölgenin ilginç bir tarihi ya da ayırdedici bir özelliği sizin referans gösterebileceğiniz ve konuşmanızın açılışını yapabileceğiniz iyi bir çengel olabilir.
- Konuşma yaptığınız organizasyona referans gösterin: Konuşmanızın yer aldığı organizasyona da doğrudan referans gösterebilirsiniz. Özellikle bu organizasyon önemli ve nadir birşey üzerine yapıyorsa. Ya da katıldığınız konferansın ya da buluşmanın o seneki teması üzerinden, eğer bir kişinin anısı için düzenleniyorsa o kişi ile ilgili anılar üzerinden, ya da önemli bir olayın yıl dönümü olması üzerinden açılışınızı yapabilirsiniz. Bu açılış dinleyicileriniz için özel bir anlamı olan bir konuda olacağı için etkili olacaktır.
- Güncel bir trendi kullanın: Eğer çok gündemde olan bir konu konuşmanızla ilgiliyse ya da son zamanlarda çok popüler olan bir trend varsa, mesela son zamanlarda küpe takmak erkekler arasında yükselen bir trend olabilir, bunun gibi güncel eğilimlere referans göstererek konuşmanıza başlayabilirsiniz.
- Konuşmanızın tarihi: Eğer konuşmanız özel bir güne denk gelmişse bu günü de referans göstererek bir çengel oluşturabilirsiniz. Tabi bu gün ile konuşmanız arasında bir ilgi kurmanız gerekmektedir. Yoksa, bugün 28 Temmuz deyip konuşmanıza devam etmeniz birşey ifade etmeyecektir. Muhtemelen dinleyicilerin büyük çoğunluğu o günün hangi gün olduğunu biliyordur. Onun yerine doğrudan o günün anlamı ve öneminden bahsederek konuşmanız ile arasındaki ilişkiyi kurmalısınız.

#### *Bir alıntı ile açılış yapın*

Birçok seçenek içinde bir açılış çengeli olarak en kolay yol bir alıntı ile başlamaktır. İstedığınız alıntıyı bulmak özellikle de bilgi ve iletişim teknolojilerinin bu kadar geliştiği bir çağda artık kolay değildir. Alıntı sözlükleri ve ansiklopedileri de vardır. Yalnızca indexte konunuzla ilgili bölümü bulmanız yeterlidir. Daha sonra beğendiğiniz bir alıntıyı kullanabilirsiniz.

Bir alıntıyla başlamanın kötü tarafı çok yaygın olmasıdır. Dinleyiciler bir konuşmanın genellikle bir alıntı ile başlayacağı konusunda bir beklentiye sahiptir. Böyle başladığınızı duyduklarında ise, çok iyi bir alıntı olsa bile yine de, daha ilginç ve beklemedikleri birşey duydukları zaman gösterecekleri dikkati göstermeyebilirler. Bu tabi alıntı ile başlayamazsınız anlamına gelmez. Eğer diğer yollar işe yaramamışsa ya da konuşmaya hazırlanmak için fazla zamanınız yoksa alıntı yapmak iyi bir açılış taktiği olabilir. Sadece iyi bir alıntı seçtiğinizden emin olun ve herkesin bildiği klişe alıntılardan uzak durun. Tabi dinleyicilerin çoğunluğunun aşına olduğu bir kişiden alıntı yapmaya da özen gösterin yoksa alıntı yaptığınız kişinin adını söylediğinizde o da kim ? gibi tepkilerle karşılaşabilirsiniz ve açılışınız ilginç olmaktan çok uzaklaşır. Bu yüzden dinleyici kitlenizin kim olduğunu iyi analiz etmelisiniz. Örneğin bilim adamlarına bir konuşma yapıyorsanız ünlü bilimci Stephen Hawking'den bir alıntı yapabilirsiniz. Çünkü dinleyicilerinizin çoğunluğu bu isme aşınadır. Fakat bu ismi hayatlarında hiç duymamış insanlara yaptığınız bir konuşmaya kendisinin sözlerinden birine atıfta bulunarak bir açılış yaparak başlarsanız dinleyicileriniz bu kişinin kim olduğu konusunda da fikir sahipleri olmadıkları için çok da önemsemeyebilirler.

Elbette yapacağınız alıntı da son derece önemlidir. Alıntı içinde biraz mizah barındıran, şaşırtıcı, ilham verici olmalıdır.

#### *Bir fıkra ya da komik bir hikaye anlatın*

Birçok kişi iyi bir konuşmanın iyi bir fıkra ile ya da şaka ile başlaması gerektiği konusunda aynı kanıdadır. Bu mantıksız değildir. Fıkranızı anlatınca ya da şakanızı yapınca dinleyicilerinizden gereken tepkiyi alır onları güldürürseniz onları daha olumlu bir ruh haline sokarsınız. Onları eğlendirmiş ve sizden hoşlanmalarını sağlamış olursunuz. Fakat dinleyicilerinizi eğlendiriyor olmanız onlar üzerinde istediğiniz etkiyi yaptığınız anlamına da gelmez. Birçok konuşma yalnızca dinleyicileri eğlendirmekten daha ciddi



amaçlar için yapılır. Hatta bazı konuşmalar için espri uygun düşmeyebilir özellikle de ciddi bir konu tartışacaksanız. Ayrıca konuşmalara bir şaka ya da fıkra ile başlamak bir klişe olduğu için çok orjinal bir tane bulmanız da gerekecektir.

Kullanacağınız fıkra ya da şakanın kimseyi rahatsız etmeyeceğinden de emin olmanız gerekir. Bu konu hakkında iyi düşünmelisiniz. Eğer kişileri rahatsız etme ihtimali varsa riski almak doğru bir seçenek değildir. Bunun yerine başka bir açılış çengeli tercih edilebilir.

Son olarak kendinizi de iyi tanımalısınız. Kimi insanlar zamanlamayı iyi tutturabildiği için çok iyi fıkra anlatabilir. Kimi insanlar ise bu konuda fazla yeteneğe sahip değildirler. Kendi durumumuzu değerlendirip bu konuda fazla yetenekli değilseniz risk almaya gerek yoktur.

#### *Önemli bir istatistik veri kullanın*

Bazı konuşmalar konuları gereği anahtar noktaları oluşturmak için istatistiksel verilere ihtiyaç duyarlar. Özellikle bu tarz konuşmalarda açılış olarak istatistik kullanmak mantıklı olabilir. Fakat çoğu insan sadece sayılar duymaktan rahatsız olur. Önemli olan yalnızca sayıları söylemek değil, bu sayıların ne anlama geldiklerini de etkileyici bir biçimde ifade etmektir. Konunuzla ilgili istatistik bulabileceğiniz birçok kaynak mevcuttur. Örneğin Türkiye İstatistik Kurumu'nun internet sitesi ya da yayınlanan yıllıklar ve hatta gazete ve dergilerde açıklanan istatistikleri de eğer konunuzla ilgiliyse ve ilginç, etkileyici bir hale getirebiliyorsanız kullanabilirsiniz.

#### *Düşündürücü ve ilginç bir soru ile başlayabilirsiniz*

Soru sormak doğal olarak karşı tarafın dikkatini çeker. Doğrudan kişisel bir görüşmedeki gibi sesli bir yanıt vermeseler bile sorunun yöneltildiği kişilerde, ben bu soruya nasıl cevap verebilirim gibi bir düşünce yaratır. Bu yüzden bir soru ile başlamak kolay ve hızlı bir açılış yöntemidir.

Çok etkili bir yöntem olsa da soruyu ya da sorularınızı seçerken dikkatli olmanız gerekir. Dinleyicileriniz kendilerini bir sınavda ya da sorguya çekiliyorlarmış gibi hissetmemelidirler. Daha çok açık uçlu sorular sormaya da dikkat etmeliyiz. Ayrıca dinleyiciler başlangıçta sorduğunuz soruların cevaplarını konuşmanızın sonrasında ifade edeceğinizi düşünüp dikkatlerini sürdürebilirler.

#### *Kendiniz hakkında ya da konu ile ilginiz hakkında konuşarak başlayın*

Kendiniz hakkında konuşmaya başlayarak daha kişiselleştirilmiş bir açılış çengeli de oluşturabilirsiniz. Tabi diğer tüm açılış çengellerinde olduğu gibi bu da ana fikriniz, temanız ile doğrudan ilişkili olmalıdır. Konuşmanıza, konuşacağınız konu ile nasıl ilgilenmeye başladığınızı anlatarak, daha önceki çalışmalarınız ya da deneyimlerinizi ifade ederek başlayabilirsiniz. Bu konuya sizi neyin çektiğini anlatmak da dinleyicilerinize de dinlemeleri için bir sebep sunacaktır. Konuşmacının bile konu ile ilgilenmek için bir sebebi yoksa, dinleyicilerin neden olsun?

Dinleyicilerle kişisel bilgilerinizi paylaşmanız onlarla aranızda daha sıcak ve insani bir ilişki kurmanıza da yardımcı olabilir. Fakat bu noktada kendi CV'nizden ya da geçmiş başarılarınızdan çokça bahsedip açılış bir kişisel reklam haline getirmemeye dikkat etmelisiniz. Yoksa dinleyicileriniz sizi egoist, bencil, kendini beğenmiş bir konuşmacı olarak algılayabilir ve tepki gösterebilirler. En iyi yollardan biri kendi özellikleriniz ya da deneyimleriniz veya konu ile ilginiz hakkında esprili bir giriş yapmaktır.

#### *Doğrudan dinleyicilerinizi referans gösterebilirsiniz*

Eğer dinleyicilerinizin çoğunluğunun ortaklaştığı birşey varsa. Örneğin, aynı yerden geliyorsa, aynı işi yapıyorlarsa bu bilgileri açılışınız ile bağlayabilirsiniz. İnsanlar kendileri ile ilgili birşeyler duymayı severler. Eğer dinleyicileriniz hakkında konuşarak söze başlayacaksanız onlar hakkında söyleyecek iyi birşeyler de bulmanız gerekir. Eğer bu açılış taktiğini kullanmak istiyorsanız konuşmanızı hazırlarken dinleyicileriniz hakkında iyice bilgi toplamanız gerekir. Eğer doğru şekilde yaparsanız, dinleyicileriniz kendileri hakkında bu kadar bilgi edinmiş olmanızı takdirle karşılayacaklardır.

#### *Çarpıcı bir görsel imge kullanabilirsiniz*

Bir resim binlerce kelimenin anlatacağı şeyi anlatabilir. Bir görsel ile konuşmaya başlamak dinleyicinize seyredecek ilginç birşeyler sunmak hatta beklenmedik bir şey ile onları şaşırtabilecek bir

yöntemdir. Dinleyiciler konuşmacıyı duymaya gelirler ve izlenecek birşeyler de olmasından memnun olacaklardır. İlginç bir görselle başladığınızda dinleyicileriniz daha sonra bu görsel hakkında ne söyleyeceğinizi de merak edeceklerdir. Fakat, dinleyicileri bir görsel imge ile şoke edip öylece bırakamazsınız. Üzerine söyleyeceğiniz birşeyleriniz de olmalı ve bu söyleyecekleriniz imgeyi konuşmanızın ana fikri ile bağlayabilmelidir.

## **Önserim**

Önserim açılış bölümünün son parçasıdır. Konuşmanızın ana fikrini kısaca ifade ettikten sonra önserimde önemli noktaları ve bunları nasıl tanımladığınızı, konuya nasıl yaklaşacağınızı açıklamalısınız. Konuşmanın geri kalanında ne olacağını kısaca özetlediğiniz bir bölüm de diyebiliriz. Böylece dinleyicilerin konuşmanın geneli hakkında bir fikir sahibi olacaklarını öngörebiliriz. Ayrıca konuşmanın gidişatı ile ilgili bir yol haritası da sağlanmış olur ve dinleyicilerin konuşmayı anlamlandırmasını kolaylaştırır.

Önserim sizin konuşmanızın ana bölümünü nasıl örgütlediğinizin ve ne çeşit bilgiler vereceğinizin örneklerini de içerebilir. Her konuşma için de önserime gerek olmayabilir. Yıldönümü ya da bir kişi adına düzenlenen toplantılarda yapılan konuşmalar buna örnek olabilir. Özellikle beş dakikadan uzun konuşmalar için önerilmektedir.

## **Ana Bölüm**

İlginç ve etkili bir açılış ile dinleyicilerinizin dikkatini çekmeyi başarmış ve ana fikrinize bir giriş yapıp nasıl ele alacağınız konusunda da açıklamalarınızı yapmışsanız artık konuşmanızın ana bölümü ile çalışmaya başlayabilirsiniz.

Bu bölüm sizin konuşmanızın ana fikrini, temasını ayrıntıları ile tartışacağınız, anahtar noktaları kuracağınız ve ilgili bilgi parçalarını sunacağınız bölümdür. Konuşmanızın bu bölümünde hem ana fikrin detayları, hem anahtar noktalar hem de bilgiler açık, mantıklı ve etkili bir düzen içinde sunulmalıdır. Ana bölümde hiçbirşey rastgele bir sırayla, düzensiz bir biçimde, bir kaos biçiminde sunulmamalıdır. Böyle bir durumda dinleyicileriniz kolaylıkla dikkatlerini kaybedebilirler. Bunun yerine, bir düşünceden diğerine belli bir mantık çerçevesinde ilerleyen ve sonuca doğru örülmüş bir metin hazırlamanız gereklidir. Bu bölümü hazırlamaya başlamadan önce ana bölümün genel biçimi hakkında bir fikriniz olması gerekir, anahtar noktaları ve bilgileri nasıl bir sıradüzeni içinde sunacağınızı karar vermiş olmalısınız. Bunun için akılda tutulması gereken bazı noktalar aşağıdaki gibi değerlendirilebilir.

### *Ana fikir ya da tema ile ilişkisi*

Konuşmanız ne kadar iyi bir biçimde odaklanmışsa izleyiciniz de anlatılanları o denli çok anlayacak ve etkilenecektir. Ana fikir ya da tema ile ilişkili olmayan konuları sürekli konuşmanıza alırsanız bu hem dinleyicilerinizin dikkatini dağıtır hem de konuşmanın amacı konusunda kafa karışıklığı yaşamalarına sebep olur. Başka bir deyişle ilk kural ana bölümdeki tüm bilgilerin ana fikir ya da tema ile ilişkili olmalarıdır. Konuşmanızın ana bölümünü yazdıktan sonra kontrol edebilirsiniz. Ana fikir ile ilgili olmayan her bilgi parçağınızdan kurtulmalısınız. Konuşma hazırlığı sırasında bulduğunuz bilgiler ya da fikirler arasında, dinleyicilerle paylaşmak isteyebileceğiniz konuyla alakalı olmayan ama çok ilginç şeyler de olabilir. Ana bölüme neyi dahil edip neyi dahil etmeyeceğiniz konusunda katı olmalısınız. Asıl önemli meselenin ana fikri ve anahtar noktaları konuşmacılara aktarmak olduğunu unutmamalısınız. Ana bölümden çıkarttığınız ilginç fikir ya da bilgilerin hemen çöpe gittiğini düşünmenize de gerek yoktur. Bu bilgileri ya da fikirleri soru cevap bölümlerinde kullanabilirsiniz.

### *Açıklık ve Mantık*

Konuşmanızda ele almak istediğiniz çeşitli fikirler ve bilgiler doğal olarak, anlaşılmaları için gerekli bir mantık silsilesini barındırırlar. Bir mantık silsilesi gerektiren konuşmalar genellikle kronolojik bir sıra gerektiren tarihsel konular ya da sebep sonuç ilişkisi kurulan konuşmalardır. Tarih ile ilgili konuşmalarda en doğru mantıksal düzen, bilgilerin kronolojik bir sıra dahilinde sunulmasıdır. Kronolojik sırada sürekli atlamalar bütünlüğün ve anlaşılabilirliğin, en önemlisi de odağın kaybolmasına neden olabilir. Benzer şekilde bir sebep sonuç ilişkisini açıklamaya çalışıyorsanız önce neden ile başlamalı sonra bunun nasıl özel

sonuçlara yol açtığını ifade etmelisiniz. Bir sonucun ya da etkinin neden gözetilmeden tartışılması kafasız bir vücut gibidir. Tüm konunun nasıl işlediğini açıklayacak ana parçalardan yoksun demektir. Problem analizi ve sonuç önerisi temelinde geliştirilen konuşmalarda da öncelikle problemin analiz edilmesi, tanımlanması ve tartışılmasına yer verilmelidir. Problemi önce tanımlamazsanız önereceğiniz çözüm anlamsız olacaktır. Dinleyicilerinizi konuşmanızın daha karmaşık noktalarına doğru yönlendirirken, bu noktaların anlaşılması için gerekli bazı bilgileri de sıra düzeninde önce vermeye dikkat etmek, dinleyicilerin bütünlük hissini ve konuşmanın odağını kaybetmelerini engeller.

#### *En Yüksek Etki*

Düşüncelerinizi ve vurgulamak istediğiniz noktaları açık seçik ve belli bir mantık çerçevesinde örgütledikten sonra dinleyicilerinizde nasıl bir etki bırakmak istediğinize de karar vermelisiniz. Yine jüri önündeki bir avukatı düşünelim. Elindeki kanıtları sıralarken en güçlü kanıtı en sona bırakır. Böylece jüri üzerinde en yüksek etkiyi yaratmayı hedefler. Ayrıca jürinin en son hatırlayacağı kanıt en güçlü kanıt olacaktır. Siz de kendi kanıt parçalarınızı değerlendirmelisiniz. Muhtemelen güçlü bir başlangıç yapmak istersiniz böylece dinleyicilerinizde olumlu bir ilk izlenim yaratmayı sağlayabilirsiniz. Elbette en güçlü cümlelerinizle de bitirmek istersiniz. En etkili olacak ve en çok hatırlayacakları sözler de bunlar olacaktır. Mantıksal bir sıradüzeninin çok açık olmadığı konuşmalar olan satış, ya da ders verme gibi konuşmalarda elinizdeki bilgileri sıralamakta daha özgürsünüzdür. Bu durumlarda da elinizdeki verileri en yüksek etkiyi yaratacak biçimde örgütlemelisiniz. Güçlü bir başlangıç yapmalı ve büyük bir final ile bitirmelisiniz.

### **Kapanış**

Dinleyicilerinizin aklında en çok kalacak ve en çok hatırlayacakları şeyler onlara konuşmanızın sonunda söyledikleriniz olacaktır. Kapanış cümleleriniz en güçlü en hatırlanabilir ve önemli sözleriniz olmalıdır. Kapanış aynı zamanda konuşmanızın en kısa bölümü olmalıdır. Hatta açılıştan da kısa olmalıdır. Zaten konuşma boyunca bir konuyu enine boyuna ele alışınızı dinlemiş oldukları için tekrar tüm detayları dinlemeleri gerekmez. En etkili kapanış , gözden geçirme ve son fikirler olarak ikiye bölünebilir.

#### *Gözden geçirme*

Gözden geçirme önerime benzer. Önerimde kısaca dinleyicilerinize konuşmanızın geri kalanında nelerden, nasıl, hangi düzen içinde, ne açıdan bahsedeceğinizi açıklamıştınız. Gözden geçirmede ortaya koyduğunuz önemli noktaları tekrar kısaca ifade edersiniz. Bu gözden geçirme iki önemli işleve sahiptir. Birincisi, konuşmada belirtilen önemli noktaları tekrar ederek bunların önemlerine dikkat çekmiş olur ve dinleyicilerinizi bunlara dikkat etmeye ve hatırlamaya teşvik edersiniz. İkincisi, gözden geçirme artık konuşmanızın sonuna gelmekte olduğunuzu işaret eder ve genellikle bu durumda dinleyicilerin dikkatleri daha da artar. Böylece dinleyiciler son düşüncelerinizi de duymak isteyecektir. Gözden geçirme anahtar noktalarınızın kısa bir özeti olmalıdır. Yoksa tüm konuşmanın geniş bir tekrarı haline gelmemelidir. Bunu birkaç cümlede ifade edebilmelisiniz. Toparlamak gerekirse..., sonuç olarak..., böylece gördük ki..., bu bize açıkça göstermektedir ki..., sonuç olarak şunu söylememe izin verin... gibi başlangıçlar iyi birer gözden geçirme girişi olabilir.

#### *Sonuç Fikirleriniz*

Açılış ile dinleyicilerinizin dikkatini çekmenin ne kadar önemli olduğundan daha önce bahsetmiştik. Kapanışta hatırlanacak bir bitirişle gitmek istersiniz. Nasıl ki açılış çengeli dinleyicilerin dikkatini konuşmanıza çektiyse sonuç fikirleriniz de onların olumlu bir izlenimle ayrılmasını sağlamalıdır. Son cümleleriniz akıllıca, iyi yazılmış ve hatta alıntılanabilir cümleler olmalıdır. Bir çengeli kapanış fikri olarak kullanabileceğiniz gibi bunun için farklı yollar da önerebiliriz.

#### *Çemberi tamamlamak:*

Eğer konuşmanızın sonunda, konuşmanızın başındaki bir imgeye, öğeye dönebilerseniz bu size sanatsal bir bitiriş imkanı da sağlayacaktır. Sadece açılış çengelinizi tekrar etmeyi düşünmeyin. Bu sadece izleyiciyi sıkacaktır. Bunun yerine açılıştaki birşeyi alıp onu farklı bir bakış açısından ve tüm konuşma boyunca dikkat çektiğiniz noktalar açısından tekrar ele alabilirsiniz.

Eyleme çağırmak:

Çoğu konuşma yalnızca siz konuşurken dinleyicilerinizin ilgisini çekmekten çok daha ötesini hedefler. Bunlar ikna edici konuşmalardır. Örneğin bir ürün, hizmet satmaya çalıştığınız ya da bir argümana ikna etmeye çalıştığınız bir konuşma. Bu tür konuşmalarının kapanış fikrinde onlara, konuşmanın sonunda şimdi onlardan ne yapmalarını istediğinizi söyleyebilirsiniz. Eğer tüm konuşma iyi gitmiş ve argümanlarınız dinleyicilerinizi ikna etmeye yaklaşıyorsa böyle bir bitiriş mesajınızı daha da kuvvetlendirecektir.

Geleceğe işaret etmek:

Konuşmanızı geleceğe işaret ederek bitirmek dinleyicilerinizin konuşmanızın uzun vadeli etkilerini düşünmelerine olanak tanıyacaktır. Bu, anlattıklarınızın konuşmanız bittikten sonra da dinleyicilerinizin aklında kalacağından emin olmanızı sağlayacaktır. Son cümleleriniz olarak, geleceğe işaret eden bu bitiriş hem ilham verici olacak hem de güçlü bir bitiriş yapmanıza olanak tanıyacaktır.

Güçlü ve iyi yazılmış bir cümle:

Yukarıda belirtilen yollardan başka, tüm konuşmanızın en can alıcı noktasını ifade eden ve iyi yazılmış, güçlü bir cümle etkili bir sonuç fikri olacaktır. Kendinizi kısa bir şiir ya da slogan yazıyormuş gibi düşünün. Bu yazacağınız dinleyiciler tarafından kolayca hatırlanabilecek ve alıntılanabilecek bir cümle olmalıdır. Bu tarzdaki en iyi sonuç cümleleri yürekten gelen cümleleriniz olacaktır. Son cümlelerinizi en önemli şeyin ne olduğunu ifade etmeye saklayın(Frank, 2000).



**Konuşmada açılış ve çengel neden önemlidir?**

## SAHNE KORKUSU

Konuşmanızı iyi hazırladınız. Şimdi sıra onu dinleyicilerinizin önünde sunmaya geldi. Bu noktada bazı insanların yaşadıkları ortak bir sıkıntıdır sahne korkusu. Birçok insanın önüne çıkıp konuşmaya başlamak belki de insanlar arasında en yaygın korkulardan biridir. Çok etkili ve çok rahatsız edici olduğu deneyimlense de üstesinden gelinemeyecek bir sorun değildir.

Birçok insanın yalnızca sizi dinlemek için toplanmış olması, hepsinin konuşmanız sırasında sizi izleyeceğinizi bilmek, yanlış yapmaktan korkmak ya da bir mikroskobun altındaki bir küçük böcek gibi hissetmek, utanılacak bir duruma düşmekten korkmak hepsi klasik birer sahne korkusu belirtisidir.

Öncelikle böyle bir sorununuz varsa yalnız olmadığınızı bilmelisiniz. Toplum önünde konuşurken karşınızdaki en büyük engel korku ve heyecandır. Aslında ilk kez yaptığınız herşey önce korku ve heyecan oluşturur. Korku anında da kortizol salgılanır ve bu durum da düşünce akışını belli bir düzeyde engeller. Bu durumda kişi olumlu duygularını kaybedebilir. Elleri hatta vücudu titreyebilir. Kalbin çarpma hızı ve kan dolaşımı da hızlanır. Davranışları kontrol etmesi de güçleşir, adrenalin seviyesi de yükselir, elleri terler, ağzı kurur, ses titremeleri oluşur.

Böylesi bir duruma karşı ilk tepki gerçeklikten kaçmaktır. Bulunan ortamdan uzaklaşmak ve yapacaklarından da vazgeçmeyi beraberinde getirir. Fakat şu akıldan çıkarılmamalıdır ki konuşma sırasında heyecanlanmak son derece doğaldır. Heyecanı ise coşkuya çevirerek kullanmak başarılı bir konuşmayı getirecektir. Bunun için geçmişe değil geleceğe yönelik olarak düşünmelisiniz. Sizi geçmişte bağlamış olan bu düğümleri çözerek sizi hep olduğunuz gibi kalmaya iten kısır döngülerden kurtulmalısınız.

Öncelikle kendimizle başlamalıyız. Kimsiniz siz? Kendinizi nasıl tanımlarsınız? Muhtemelen bunlara cevabı geçmişe bakarak vereceksiniz. Geçmişinizde kendinizi tanımladığınız ve başkalarının size vermelerine karşı çıkmadığınız etiketlerden bir tanımlamanız oluşur. Unutmayalım ki kendimize yapıştırdığımız tüm etiketler geçmişimizden gelmektedir. Şu dört nevroitik cümle sizi gelişimden, yaşamınızı daha heyecanlı, doyumlu yapmaktan da alıkoyan bağlantılardır aynı zamanda:

- Ben buyum
- Hep böyle oldum

- Elimden gelen birşey yok
- Bu benim doğamda var

Bunlar sizi daha ileriye gitmenizde engelleyen cümlelerdir. Öncelikle bunları ifade etmekten kaçınmalısınız. Bunu sürekli kullandığınızda hep olduğum gibi kalmaya niyetliyim de demiş olursunuz. Aynı zamanda bunlar kendinizi savunmanıza da yardım etmektedir. Fakat bu düşünceler ve etiketleri kendinizden daha değerli kılarak geçmişten kaynaklanan bu cümle ve etiketlere bugünkü yaşamınızın denetimini de onlara vermiş oluyorsunuz. Ayrıca aynı durumu devam ettirmek için birer mazeret olarak da değerlendirmiş olursunuz(Vural, 2005).

Yukardaki dörtü cümle yerine, örneğin,

Ben iyi konuşamam yerine, ben iyi konuşamazdım,

Elimden gelen birşey yok yerine çalışırsam değişebilirim,

Hep böyle oldum yerine, değişeceğim,

Benim doğam bu yerine bunun doğam olduğuna inanırdım, cümlelerini kullanabilirsiniz.

Frank(2000) de sahne korkusuyla baş etmenin bazı yollarını önermiştir. Bunlardan bazılarını aşağıda ele aldık:

#### *Bilinmezi bilinir kılın*

Bizi en çok korkutan şeyler bilinmez olanlardır. Örneğin, dikkat ederseniz korku filmlerinden canavarın görünmediği, bilinmediği örnekler daha da ürkütücüdür. Bir kez ekranda görününce, ne kadar korkunç olursa olsun artık neye benzediğini, nasıl bir şey olduğunu bilmediğiniz zamanki kadar ürkütücü gelmez. Çünkü o zaman en kötüsünü hayal etmişsinizdir. Gerçekler ise hayallerinizi çok zor yakalar. Birşeyi ilk yaptığınızda her zaman korkarsınız. Bir kez yaptıktan sonra ikinciye yapmak konusunda daha iyi hissedersiniz çünkü ne beklemeniz gerektiği ile ilgili bir fikriniz vardır. İlk kez konuşma yapacağınız zaman hissettiğiniz şey de buna benzeyebilir. Bu sizin için henüz bilinmeyen bir deneyimdir ve korku yaratması da gayet normaldir. İlk kez konuşma yapacak olabilirsiniz, ya da ilk kez bir konu üzerinde konuşma yapacak olabilirsiniz ya da daha önce hiç konuşmadığınız bir yerde ve insanlara konuşma yapacak olabilirsiniz. Her birisi bir ilk olduğundan gerilim yaratacaktır. İlk kez konuşma yapacaksanız birkaç arkadaşınıza konuşmanızı yapabilirsiniz, ilk kez bir konu üzerine yapacaksanız konuşmanızı konuşmayı hayal ederek kendi kendinize prova yapabilirsiniz ya da bir yerde ilk kez konuşma yapacaksanız konuşmanızdan önce konuşma yapacağınız yere gidebilir hatta konuşmanızın küçük bir bölümünü yapabilirsiniz. Bu yapacaklarınız konuşmanızın neye benzeyeceği konusunda size bir fikir verecek ve en kötüyü hayal etmenizi engelleyecektir.

#### *Hatırlayın, en zor bölümü bitirdiniz!*

İnsanları deneyim eksikliği kadar çok sahne korkusuna iten bir başka neden de hazırlanmış hissedememektir. Çoğu aktör gayet iyi ezberlemiş olsa da sahneye çıktıklarında ne yapacaklarını ne diyeceklerini bilememekten korkar. Ama iyi düşünün siz hazırlıklısınız. Konuşmanızın planını yaptınız ve harika bir konuşma yazdınız, konuşacak anlatacak birşeyleriniz var. Ayrıca konuşmanızı prova da ettiniz. Artık dinleyicilerin karşısına çıkıp konuşmak için ne lazımsa hepsine sahipsiniz.

İyi bir hazırlık sizin sahne korkusu hissetmenizi azaltabilir. Bunu sürekli kendinize tekrar edin. Kendinizi gergin hissettiğinizde, bunun için hazırım, en zor bölümünü zaten yaptım, tüm konuşmamı yazdım ve şimdi sadece onu sunmam gerek ve ne söyleyeceğimi ve ne yapacağımı da tamamıyla biliyorum diyerek kendinizi telkin edebilirsiniz.

#### *En kötüyü hayal etmek*

Sahne korkusunu ateşleyen eğilimlerden biri de aşırı aktif bir hayalgücüdür. Konuşmanız üzerine düşünürken yanlış gidebilecek herşey aklınıza gelebilir. Okuduğunuz satırı karıştırabilir, hastalanabilir, çokterleyebilir ya da podyumdan düşebilirsiniz. Nelerin yanlış gidebileceğini ne kadar çok düşünürseniz o kadar çok şey yanlış gidecektir.

Eğer böyle olumsuz ve aktif bir hayalgücüne sahipseniz. Kendinizi durdurmaya, böyle imgelerden kurtulmaya çalışmayın. Bırakın hayal gücünüz olabileceğin en kötüsünü hayal etmenizi sağlasın. Engellemeye çalışmak yerine bu korkularla yüzleşin. Bunlar gerçekleşse sonuç en fazla ne olabilir diye düşünün. Diyelim ki podyuma çıkarken tökezlediniz ve herkes güldü. En çok olabilecek sonuç herkesin gülmesidir. En korkunç şey işte budur gülmek! Biri tökezlediğinde hepimiz güleriz ama insanlar buna rağmen sizin tüm entellektüel kapasitenizi bununla değerlendirmeyeceklerdir. Böyle yaparlarsa da bu sizin değil onların sorunu olacaktır. Böyle bir durumda yapabileceğiniz en iyi şey herkesle birlikte sizin de gülmenizdir. Siz de bir insansınız ve insanlar hata yaparlar. Ayrıca utandırıcı bir durumda böylesi olgun davrandığınız için sizi dinleyicileriniz de takdir edecektir. Diyelim konuşmanızda bir yanlış cümle söylediniz, satırı kaçırdınız, en fazla ne olabilir? Yeniden toparlayabilirsiniz. Bir beyin ameliyatında değilsiniz yanlışınız kimseye zarar vermeyecektir. Sonuçta ölmeyeceksiniz!

### *Olumlu hayal kurmak*

Olumlu düşünceleri olumlu hayallerle birleştirebilirsiniz. Profesyonel atletler de bu tekniği kullanırlar. Örneğin kendilerini golü atarken hayal eder ya da koşunun sonunda kazandıklarını gözlerinin önüne getirirler, bu onlarda hem kendine güven ortaya çıkarır hem de enerji verir. Eğer hayal edebiliyor gözünüzün önüne getirebiliyorsanız başarabilirsiniz, yapabilirsiniz de.

Konuşmanıza hazırlanırken siz de aynı tekniği kullanabilirsiniz. Kendinizi hatalar yaparken, utanmış biçimde hayal etmek yerine, konuşmanızı harika bir biçimde tamamladığınızı ve insanların sizden etkilendiklerini alkışladıklarını hayal edin, böyle bir resmi gözlerinizin önüne getirin. Sizi çok rahatlatacaktır. Böylece iyi bir konuşma yapmanın ne kadar güzel hissettirdiğini de fark etmiş olursunuz.

### *Rahatlama Egzersizleri*

Stres birçok fiziksel semptomlara neden olabilir. Örneğin, hızlı kalp atışı, yüksek kan basıncı, terleme, sık nefes almak, ağrılar vb... Rahatlama egzersizleri bu semptomların çoğunu azaltabilir ve daha sakin olmanızı sağlayabilir. Spor uzmanlarından edinebileceğiniz bu teknikler sizin stres düzeyinizi düşürmenize yardımcı olabilir.

Örneğin, bir sandalyeye rahatça, elleriniz dizlerinizde oturun. Gözlerinizi kapatın ve derin derin nefes alın. Bir süre yalnızca nefes alış verişinize odaklanın. Yavaşça nefes alıp verin sadece havanın ciğerlerinize giriş çıkışını hissedin. Kendinizi güvende, rahat ve mutlu olduğunuz bir yerde hayal edin. Tüm duyularınızı o yeri hissetmeye ayırın. Derin nefes almaya da devam edin. Huzuru hissedin. Ne zaman isterseniz o yere dönebilirsiniz. Ne kadar isterseniz orada oturun. Hazır olduğunuzda yavaş yavaş ona kadar sayarak gözlerinizi açın.

Yukarıdaki gibi meditasyonların dışında fiziksel egzersizler de yardımcı olabilir. Örneğin bir sandalyeye oturup başınızı sağa sola öne arkaya ve çember şeklinde hareket ettirebilirsiniz. Bu boyun kaslarınızın gevşemesini sağlayacaktır. Ayrıca ağız kaslarınızı da gülme pozisyonunda tutup sonra normal hale getirerek gevşetebilirsiniz. Ağzınızı çok açıp sonra kapatarak da kaslarınızı gevşetebilirsiniz. Sesli harfleri kullanarak aa, oo, eee gibi sesler çıkararak dudaklarınızı ve ağzınızı gerip bırakarak da rahatlayabilirsiniz. Bu teknikler aktörlerin de kullandıkları tekniklerdir.

### *Tanıdık yüzler*

İnsanları sahne korkusuna iten birçok nedenden biri de hiç tanıdık olmadıkları bir sürü yabancının önüne çıkmaktır. Yabancılik düşmanlığı da çağrıştırır imgelemde. Şunu öncelikle aklınızda tutmalısınız ki çoğu dinleyici konuşmacının hatasını yakalamak için gelmez, ilginç ve yararlı, eğitici bir konuşma dinlemeye gelirler.

Buna ek olarak dinleyiciler arasına tanıdığınız bir kaç kişiyi de yerleştirebilirsiniz. Konuşmaya başladıklarında orada olduklarını bilmek sizi rahatlatacaktır. Kafanızı kaldırıp dinleyicilere baktığınızda orada tanıdık yüzler göreceksiniz ve sizin tarafınızda olduğunu bildiğiniz kişilerle göz teması kurmak sizi rahatlatacaktır.



**Bilinmezi bilinir kılmak sahne korkusunu yenmek için nasıl bir yöntemdir?**

## Özet

İnsana ait en önemli özelliklerden biri olan konuşma ile insanlar ürettikleri semboller üzerinde uzlaşarak, duygu, düşünce ve birikimlerini paylaşırlar. İlk olarak bu paylaşımların dolayısıyla dil ve konuşmanın nasıl başlamış olabileceğine yönelik çeşitli görüşler bulunmaktadır. Bu konudaki ilk sistematik görüşlere Eski Yunan felsefesinde rastlamak mümkündür. Örneğin, Herakleitos, akıl ve söz anlamında kullandığı “logos”u tüm evrenin ve insan bilgisinin temel ilkesi olarak değerlendirmiştir. 19.yy da ortaya çıkan yaklaşımlardan biri olan Toplumsal Denetim Kuramı ise; konuşma ilkel insanın coşkusal, duygusal, deneysel yaşamı ile ilgili olarak simgesel bir biçimde diğer bireylerin davranışlarında denetim sağlamak ve kendi kişisel beklenti ve gereksinimlerini doyurmak amacıyla yönelik olarak gelişmiştir der. Genel olarak düşünürler de, konuşmanın ilkel insanda da çocukta da konuşmanın çevresini denetim altına almak güdüsü ile rastgele görsel ve işitsel davranışlarla başladığı görüşünde birleşmektedirler. Konuşmayı toplumsal ve kültürel boyutu ile ele aldığımızda ise dili yalnızca duygu ve düşünceleri aktaran bir araç olarak değerlendirmek yeterli olmaz. Çünkü dil aynı zamanda bireyin düşüncelerini oluşturmasının bir aracı, rehberidir. Dış dünya tekillerden oluşmuş bir kaostur. İnsanlar dil sayesinde çevrelerini bir kozmoz yani bir düzen şeklinde algırlar. Dilin temeli soyutlama ve sınıflandırmadır. Sözcükler nesnelerin kendileri değil onları temsil eden soyutlamalardır. Bu soyutlamalar ile her toplum kendi düzenine göre, kendi koşullarına göre sözcükler üretip kullanmaktadır.

Dili etkileyen bir başka unsur da teknolojiye gelişmelerdir, teknolojinin gelişmesi ile dil ve sözcükler değişmektedir. Ortaya çıkan bu yeni teknolojiler yeni kelimeler gerektirdikleri gibi, eski kelimelerin anlamlarını da farklılaştırmaktadırlar. Bununla birlikte küreselleşmenin dil ve konuşma alanındaki etkilerini de rahatlıkla gözlemleyebiliriz. Küreselleşme ile kültürler dünya tarihinde hiç görülmemiş bir hız ve yakınlıkla birbirleriyle karşılaşmışlardır. Yeni iletişim teknolojileri, kitle iletişimi ve küreselleşme ile bir yandan tüm kültürler birbirlerinden daha fazla haberdar olmakta ve etkileşime geçmekte bir yandan da hakim kültüre daha fazla maruz kalmaktadırlar.

İşte dil, söz ve konuşma konusundaki değişimin bir başka boyutu da küreselleşme ve yeni iletişim teknolojilerinin hız verdiği bu etkileşimdir. Hem politik, hem ekonomik hem de kültürel olarak hakim ve ana akım kültüre çok fazla maruz kalan toplumlar bunlardan etkilenmekte kültürleri ve dilleri hatta konuşma ve dolayısıyla düşünme biçimleri de bu yönde dönüşümler sergilemektedir.

Tüm bu değişimler ve farklılaşmalara rağmen konuşmalarımızın anlaşılması ancak iyi bir konuşmacı olmamız halinde mümkündür. İyi bir konuşmacının sahip olması gereken özelliklerden kısaca bahsedecek olursak; iyi bir konuşmacının söyledikleri ile yaptıkları, içiyle dışı çelişmemelidir, dinleyicilerin duygularını anlayabilmeli ve yönlendirebilmelidir, konuştuğu konu hakkında bilgi sahibi olmalıdır. İyi bir konuşmacı konuşmasını iyi yapılandırmalıdır. Bunun için konuşmasını basitçe açılış, ana metin ve kapanış olmak üzere üç kısma ayırarak düzenleyebilir. Açılış, izleyicinin dikkatini ilk anda yakalamamıza olanak tanır, bu kısım aynı zamanda anafikir ya da temamızın girişinin yapıldığı ve konuşmamızın geri kalanında neleri tartışacağımızın bir önserimini içermelidir. Ana metin, birçok fikrimizin ve anahtar noktalarımızın tartışıldığı, belli bir düzen içinde sunulduğu, konunun anlamını oluşturduğumuz ve stratejik ve etkili biçimde sunduğumuz bölümdür. Kapanış ise, anlattıklarımızın, anahtar noktalarımızın ve fikirlerimizin kısa bir gözden geçirmesini içeren ve sonuç fikrini kapsayan bölümdür. Konuşma her ne kadar iyi hazırlanmış olsa da onu dinleyicilerin önünde sunmak her zaman kolay olmaz. Bu noktada birçok insan sahne korkusu yaşar. Toplum önünde konuşurken karşımadaki en büyük engel korku ve heyecandır. Korku anında kişi olumlu duygularını kaybedebilir. Elleri hatta vücudu titreyebilir. Kalbin çarpma hızı ve kan dolaşımı da hızlanır. Davranışları kontrol etmesi güçleşir, adrenalin seviyesi yükselir, elleri terler, ağzı kurur, ses titremeleri oluşur. Böylesi bir duruma karşı ilk tepki gerçeklikten kaçmaktır. Fakat şu akıldan çıkarılmamalıdır ki konuşma sırasında heyecanlanmak son derece doğaldır. Heyecanı ise coşkuya çevirerek kullanmak başarılı bir konuşmayı getirecektir. Bunun için geçmişe değil geleceğe yönelik olarak düşünmeliyiz. Bizi geçmişte bağlamış olan düğümleri çözerek hep olduğumuz gibi kalmaya iten kısır döngülerden kurtulmalıyız.

## Kendimizi Sınayalım

1. Aşağıdakilerden hangisi konuşmanın tanımlanmasında kullanılan boyutlardan biri **değildir**?

- a. Fiziksel
- b. Fizyolojik
- c. Psikolojik
- d. Nevrotik
- e. Sosyolojik

2. Konuşmayı yeme, içme, soluk alma gibi organların birincil işlevi değil ikincil işlevi olarak değerlendiren yaklaşım hangisidir?

- a. Psikolojik
- b. Sosyolojik
- c. Fiziksel
- d. Fizyolojik
- e. Nörolojik

3. Aşağıdakilerden hangisi konuşmanın ve dilin kökeni ile ilgili kuramlardan biri **değildir**?

- a. İş şarkısı kuramı
- b. Yardımlaşma kuramı
- c. Toplumsal denetim kuramı
- d. Jest kuramı
- e. Ünlem kuramı

4. “Çocuk rastgele jestler ve sesler çıkarır. Çocuğun uyarılara olan tepkileri rastgeledir.” Aşağıdaki evrelerden hangisinde bu özellikler gözlenir?

- a. Telaffuz edilen dil evresi
- b. Doyumsuzluk evresi
- c. Jest evresi
- d. Heceleme evresi
- e. Dil öncesi seslenme evresi

5. Dinleyicilerin duygularını anlayabilme ve yönlendirebilme yetisini ifade eden kavram aşağıdakilerden hangisidir?

- a. Retorik
- b. Logos
- c. Patos
- d. Etos
- e. Etik

6. Aşağıdakilerden hangisi bilgi hiyerarşisinde soyutlamanın başladığı düzeydir?

- a. Malumat
- b. Bilgelik
- c. Bilgi
- d. Veri
- e. Anlayış

7. Aşağıdakilerden hangisi bir konuşmanın açılış kısmında dinleyicilerin ilgisini çekmek için kullanılabilecek çengellerden biri **değildir**?

- a. Düşündürücü ve ilginç bir soru ile başlamak
- b. Bir hikaye, anekdot ya da kişisel deneyimi paylaşmak
- c. Güncel bir şeye referans göstermek
- d. Zaman kaybetmeden konuya geçmek
- e. Önemli bir istatistik veri kullanmak

8. Aşağıdakilerden hangisi kapanış fikri olarak kullanılabilecek yollardan biri **değildir**?

- a. Gözden geçirme
- b. Çemberi tamamlamak
- c. Güçlü ve iyi yazılmış bir cümle
- d. Eyleme çağırma
- e. Geleceğe işaret etmek

9. Aşağıdakilerden hangisi sahne korkusuyla baş etme yollarından biri **değildir**?

- a. Rahatlama Egzersizleri
- b. Tanıdık yüzler
- c. Bilinmezi bilinir kılın
- d. Olumlu hayal kurmak
- e. En Yüksek Etki

10. Konuşmanın anafikrini kısaca ifade ettikten sonra önemli noktaların ve konuya nasıl yaklaşılacağına açıkladığı kısım aşağıdakilerden hangisidir?

- a. Önselim
- b. Gözden geçirme
- c. Çengel
- d. Kapanış
- e. Ana bölüm



## Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. **d** Yanıtınız yanlış ise “Kuşmanın Tanımı ve Önemi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

2. **d** Yanıtınız yanlış ise “Kuşmanın Tanımı ve Önemi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

3. **b** Yanıtınız yanlış ise “Kuşmanın Doğuşu” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

4. **b** Yanıtınız yanlış ise “Kuşmanın Doğuşu” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

5. **c** Yanıtınız yanlış ise “İyi Bir Kuşmacının Sahip Olması Gereken Özellikler” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

6. **e** Yanıtınız yanlış ise “İyi Bir Kuşmacının Sahip Olması Gereken Özellikler” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

7. **d** Yanıtınız yanlış ise “İyi Bir Kuşmanın Stratejisi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

8. **a** Yanıtınız yanlış ise “İyi Bir Kuşmanın Stratejisi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

9. **e** Yanıtınız yanlış ise “Sahne Korkusu” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

10. **a** Yanıtınız yanlış ise “İyi Bir Kuşmanın Stratejisi” başlıklı konuyu yeniden gözden geçiriniz.

## Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

### Sıra Sizde 1

İnsanlar sosyal varlıklardır. Doğada yalnız kalamazlıklarını birlikte durarak aşarlar. Birlikte durabilmek, anlaşabilmek ve birlikte eyleyebilmek için de ortaklaştıkları sembol sistemlerine ihtiyaç duyarlar. İnsanlar dil sayesinde doğada yalnız kalamazlıklarını aşmışlardır.

### Sıra Sizde 2

Herakleitos bu konuda düşünen ilk düşünürdür ve logosu yani sözü evrenin temeltası saymış dünyaya bu noktadan bakmayı önermiştir. Daha sonra da sofistler konuyu ele almış ama onlar ikna ve dil özellikleri üzerine odaklanmışlardır.

### Sıra Sizde 3

Dil aynı zamanda bir sınıflandırma ve soyutlama aracıdır da. Çevremizi gözlemleyerek kaosu bir kozmoz yani bir düzen şeklinde algılarız. Üstüne konuştuklarımız şeylerin kendileri değil onlara atfettiğimiz sembollerdir. Dünyayı dil ile algılar, soyutlar ve sınıflandırırız.

### Sıra Sizde 4

İyi bir konuşmacının logos sahibi olması demek bilgi sahibi olması demektir ama bilgi derken bilgi hiyerarşisindeki veri, malumat, bilgi, anlayış, bilgeliğe aşamaları içinden en az bilgi aşamasına ulaşmış olması beklenir.

### Sıra Sizde 5

Sinemaya gidenler filmin ilk beş dakikasının yarattığı izlenim ile filmin geri kalanı hakkında dikkat göstermek ya da devam etmemek gibi bir eğilim içindedirler. Aynı şey konuşma için de söylenebilir. İlk izlenim önemlidir. Açılış ve çengel dinleyicilerin ilgisini çekerek dikkatlerini vermelerini ve konunun geri kalanını merak etmelerini sağlamalıdır.

## **Sıra Sizde 6**

Sahne korkusunu yenme yöntemlerinden biri olan bilinmezi bilinir kılmak şöyle açıklanabilir. İnsanlar en kötüyü hayal etme eğilimindedir. Bu bilmedikleri şeyler üzerine daha yoğundur. Hayal gücü çok geniştir ve belki olabilecekten daha kötüsünü hayal edebilir. O yüzden önceden konuşma yerine gitmek, prova yapmak, kendi kendine konuşmayı tekrarlamak gibi o gün yapacağınız konuşmayı önceden yaparak nasıl olacağı hakkında fikir sahibi olmak o kötü düşünceleri engelleyecektir.

## **Yararlanılan Kaynaklar**

Frank, S. (2000). **Public Speaking, Proven Techniques For Giving Successful Talks Every Time**: USA: Adams Media Corporation

Taşer, S. (2004). **Örneklerle Konuşma Eğitimi**: (7. Basım)İstanbul: Papirüs Yayınevi

Vural, B. (2005). **Uygulama ve Örneklerle Toplum Önünde Etkili ve Başarılı Konuşma Sanatı, Prezantasyon-Sunum**: İstanbul: Hayat Yayıncılık

Zıllıoğlu, M. (1993). **İletişim Nedir?** İstanbul: Cem Yayınevi