

SÖZLÜ ANLATIM ETKİLİ KONUŞMA



ATATÜRK
ÜNİVERSİTESİ

AİA-AÖF

TÜRK DİLİ II

Yrd. Doç. Dr.
Bahadır GÜCÜYETER



İÇİNDEKİLER

- Giriş
- Konuşma
- Etkili Konuşma
- Konuşmada Başarılı Olmanın Yolları



HEDEFLER

- Bu üniteyi çalıştıktan sonra;
- Etkili konuşma becerisinin önemini kavrayabilecek,
- İyi bir konuşmacının özelliklerini öğrenebileceksiniz.

ÜNİTE

10

GİRİŞ

Özet çıkarma ve not alma bahsinde belirtildiği gibi dil becerileri dört temel alana ayrılmaktadır. Bunlar “dinleme, okuma, konuşma ve yazma”dır. Günümüz toplum yaşantısında bu dört dil becerisinden dinleme ve konuşmanın daha fazla kullanıldığı dikkat çekici bir husustur. Bir kişinin, bir gün boyunca yaptığı faaliyetler takip edilirse uykuyla geçirilen zamandan sonra en çok konuşma ve dinlemeye zaman ayrıldığı görülecektir. Bu ünite özellikle konuşma becerisinin önemi ve etkili konuşma teknikleri üzerinde durulacaktır.

KONUŞMA

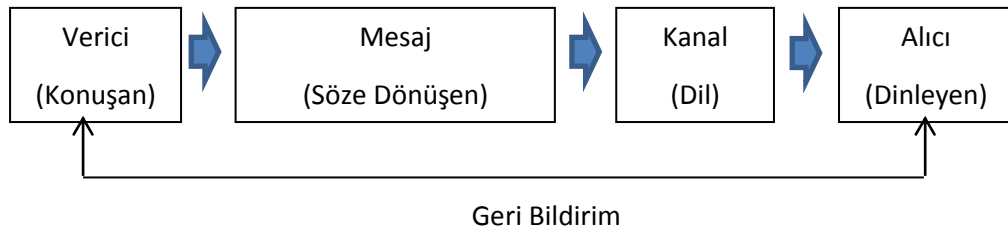
Konuşma için bir tanım yapılacağı zaman genellikle “insanı diğer canlılardan ayıran en temel özellik” ifadesi kullanılmaktadır. Oysaki araştırmalar, diğer canlıların da kendi aralarında iletişim kurabildikleri birtakım sistemlere sahip olduklarını göstermektedir. İnsanı diğer canlılardan ayıran bir özellik ifade etmek gerekirse bunun için “karmaşık fikirler üretebilmek ve bu karmaşık fikirleri ifade edebilmek” şeklinde bir açıklamada bulunmak daha doğru olacaktır.

İnsanın dil becerisi ile düşünceler ürettiği ortadadır. Bunu biraz açıklayacak olursak insan, sahip olduğu dil becerisi kadar düşünce üretme yeteneğine sahip olacaktır. Ancak toplum hayatında yer edinmek için düşünceler üretmek yeterli değildir. Düşünce üreten insanın düşüncelerini başkalarıyla paylaşması da gereklidir. Düşünceleri paylaşmanın en yaygın olarak kullanılan en etkili yolu ise şüphesiz “konuşma”dır.

İnsanın düşüncelerini ve dolayısıyla kendisini tam anlamıyla anlatabilmesi için etkili konuşma becerisi kazanması gerekmektedir.

Konuşma, Gramer Terimleri Sözlüğü’nde “Düşünceyi sözle ifade etme işi. Aynı dili konuşan bireyler arasında sözle anlaşma biçimi” olarak tanımlanmaktadır. Konuşmayı, tanımdan hareketle insan zihninde oluşan soyut hâldeki düşüncelerin ses organları yoluyla somutlaştırılması ve aynı dili konuşan bireylerin somutlaştırılan düşünceleri anlamlandırarak birbirleriyle anlaşması şeklinde açıklayabiliriz.

Bu konuyu iletişim şemasında daha net bir şekilde görebiliriz:



Konuşma, burada düşüncenin mesaj hâlinde kodlanması şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Yani konuşan kişinin mesajı doğru kodlanması gerekmektedir. Her birey belli ölçüde bu kodlama becerisine sahiptir. Ancak sadece mesajı kodlamak yeterli değildir. Mesajın tam olarak istenen etkiyi uyandırabilmesi için etkili konuşma becerisi ile mesajın en etkili biçimde kodlanması gereklidir.



Örnek

• *Mesnevi*'den

İnsan, dilinin altında gizlidir. Şu dil can kapısının perdesidir. Bir rüzgâr perdeyi kaldırıncı içerişi bize görünür. Yani bilmediğimiz, tanımadığımız bir kimse, hâl gereği bir iki söz söyleyince, ruhunu örtmüş olan perde açılır da onun iç yüzü, onun nasıl bir adam olduğu anlaşılır. Onun can evinde inci mi var, buğday mı var? O ev altın hazinesi mi? Yoksa yılan ve akrep yuvası mı, meydana çıkar.

Mevlânâ

KONUŞMAYI MEYDANA GETİREN UNSURLAR

Konuşma eylemi, içerisinde temel olarak şu unsurları barındırır:

Ses

Dil, seslerden örülmüş bir anlaşma aracıdır. Sesleri oluşturan ise akciğerler, diyafram, göğüs kafesi, gırtlak, nefes borusu, ses telleri, dil, ağız boşluğu ve dişler gibi araçlardır. Bu organlarda şekillenen sesler farklı şekillerde bir araya gelerek kelimeleri ve dolayısıyla da dili meydana getirirler.

Bütün bunlardan da anlaşılacağı üzere konuşmanın temel ögesi sestir ve ses, soyut insan düşüncesinin somutlaşmış hâlidir.

Konuşma eyleminin temelini oluşturan seste bulunması gereken birtakım özellikler vardır. Bunlar işitirlik, akıcılık, hoş giderlik ve anlaşılabilirlik.

Solunum

Sesin oluşum sürecinde belirtildiği üzere sesin temeli nefestir. Bu yüzden güzel konuşabilmek için sesleri doğru çıkarmak, sesleri doğru çıkarmak için de doğru nefes almak gereklidir.

Tiyatro oyuncularını ve ses sanatçılarına verilen eğitimler içerisinde nefes eğitimi oldukça önemli yer tutmaktadır. Bunun sebebi her iki sanat dalında faaliyet gösteren sanatçıların performansının sese dayanmasıdır.

Solunum faaliyetini daha doğru gerçekleştirebilmek için uygulanan çeşitli egzersizler vardır. Bu egzersizler doğru bir şekilde yapılır ve disiplinli bir şekilde uygulanırsa nefes, konuşma faaliyetinde verimli olarak kullanılabilir.

Telaffuz (Boğumlama)

Nefesin sese dönüşmesi telaffuz (boğumlama) olarak adlandırılmaktadır. Her dilin kendine özgü telaffuz kuralları bulunmaktadır. Telaffuz kuralları, seslerin doğru yerlerde boğumlanarak standart dile özgü şekilde çıkarılmasını kapsamaktadır.

Güzel konuşabilmek için dilin telaffuz kurallarının bilinmesi ve uygulanması gereklidir. Her dil, konuşulduğu bölgelere göre birtakım farklılıklar taşımaktadır. Bu farklılıklar o dilin zenginlikleri olarak kabul edilir. Ancak güzel konuşmak isteyen bir kişinin bu farklılıklardan kendini kurtarması gerekir.

Türkiye Türkçesinde konuşma ve yazı dilinde standart dil olarak İstanbul Türkçesi kabul edilmiştir. Standart dile uygun olarak konuşmak insanlar arası iletişimin daha sağlıklı olması açısından da önemlidir.

Kelime Hazinesi

Telaffuzla birlikte konuşmacının halletmesi gereken en önemli hususlardan biri de kelime hazinesini zenginleştirmektir. Kelime hazinesi zenginleştikçe ifade aracı da güçlenecek ve iletişimin önündeki en büyük engellerden biri kalkmış olacaktır.

Kelime hazinesini geliştirmenin en kolay yolu kitap okumaktır. Kitap okudukça hem bilgi düzeyi artacak hem de bununla birlikte kelime hazinesi zenginleşecektir.

Anlatım Becerileri

İnsanlar, kelimeleri kullanarak düşüncelerini anlatırlar. Ancak iyi konuşmacıyı diğerlerinden ayıran en önemli husus herkesin kullandığı kelimeleri kullanarak düşüncelerini çok daha etkili bir şekilde anlatabilmesidir.



Örnek

- El, gözyaşı, ağlamak, duymak, dokunmak, ses, mısra kelimeleri günlük hayatta herkesin kullandığı sözcüklerdir.

Oysaki aynı sözcükler bakın bir sanatçının elinde nasıl etkileyici bir anlatıma dönüşüyor:



Örnek

•ANLATAMIYORUM

Ağlasam sesimi duyar mısınız
Mısrararımda?
Dokunabilir misiniz
Gözyaşlarıma ellerinizle?

Bilmezdim şarkıların bu kadar güzel
Kelimelerinse kifayetsiz olduğunu
Bu derde düşmeden önce

Bir yer var biliyorum
Her şeyi söylemek mümkün
Epeyce yaklaşmışım, duyuyorum
Anlatamıyorum...

Orhan Veli KANIK

Beden Dili

İnsan sadece seslerle konuşmaz. Konuşmacı iletmek istediği mesajları sadece sesler yardımıyla iletmez. Bu iletim faaliyeti sırasında ona yardım eden ve onu destekleyen bir başka dil daha vardır ki o da beden dilidir.

Beden dili konusu üzerinde daha sonraki iki ünite de ayrıntılı olarak durulacağından bu noktada daha fazla bir açıklamaya gerek duymuyoruz.

İŞLEVLERİNE GÖRE KONUŞMA ÇEŞİTLERİ

Günlük Konuşma

Günlük konuşma; insan için solunum gibi, beslenme gibi, yürümek ve hareket etmek gibi doğal, doğal olduğu kadar zorunlu bir gereksinimdir. Bu konuşma çeşidi için bir ön hazırlığa gerek duyulmamaktadır. Günlük konuşma ile ilgili yapılması gereken şey hangi şart altında olursa olsun güzel konuşmaya çalışmaktır.

Günlük konuşmalarının kalitesini artıran kişi aynı zamanda yaşam kalitesini de arttırmış olur. Çünkü iletişimin temeli günlük konuşmalara dayanmaktadır. Güzel ve etkili konuşan kişiler çevreleriyle daha rahat iletişim kurarlar ve daha başarılı olurlar.

Tartışma

Belli bir karara varmak ve sonuca ulaşmak için sıkça başvurulan bir konuşma türüdür. Ancak tartışma usulünce yapılmadığında bir noktada tıkanıp kalmakta ve çözümsüzlük meydana gelmektedir.

Bizim esas üzerinde durmak istediğimiz konu kör doğuşüne dönen çatışma anlamındaki tartışma değil; insanların konuşarak uzlaştığı, fikir birliğine vardığı anlaşma aracı olan tartışmadır. Bu tür tartışma, insanları belirli bir konu üzerinde düşünme, o konu üzerindeki düşüncelerini değiştirip yenileme ve yeni bir yönde harekete getirme doğrultusunda "etkileme sanatı" olarak tanımlanabilir.

"Etkileme sanatı" deyiminin neden olabileceği herhangi bir çağrışım karışıklığını önlemek amacıyla hemen belirtelim ki tartışma türü konuşma, temelde coşkusal değil, akılsal ve kanıtsal bir konuşmadır. Bu türü seçen bir konuşmacı, savunduğu ya da karşı çıktığı herhangi bir görüşü, düşüncesini, inanışı yalnız kendi kişisel inancı ve iddiaları ile değil; bilimsel, tarihsel verilerin ışığı ile aydınlatılmış bulunan birtakım sağlıklı kanıtlarla, örneklerle, olgularla besleyip destekleyerek benimsetebilir ya da çürütebilir.

İnandırıcı Konuşma

"İnandırma", insanların güdülerini egemenlik altına alarak düşüncelerini ve davranışlarını, önceden belirlenmiş amaçlar doğrultusunda değiştirmek için gösterilen bilinçli çabadır.

İnandırma (Persuasion) sözcüğü, etimolojik kökeninde, tatlılıkla anlamına gelen Per suasio sözcüğünden türemedir. Çağdaş kullanımında bu sözcük, insanların tutum ve davranışlarını etkileyerek düşüncelerine ve eylemlerine istenilen yönü vermek amacıyla her olanaktan ve araçtan yararlanma anlamını içermektedir. Aynı kavram kimilerince de bir öğrenme biçimi olarak yorumlanmaktadır.

Bilgilendirici Konuşma

Konuşmacının dinleyicilere bildiklerini aktardığı hazırlıklı konuşma türü bilgilendirici konuşma olarak adlandırılmaktadır. Bu tür konuşmalarda konuşmacı uzmanlık alanına giren konularda dinleyici topluluğu karşısında bilgilerini aktarır. Bilgilendirici konuşmalarda tartışmacı veya inandırıcı konuşma tekniklerine de başvurulabilir.

ETKİLİ KONUŞMA

Ünlü filozof Demosten konuşma becerisinin önemini

“Bir fiçinin çatlak mı yoksa sağlam mı olduğu nasıl çıkardığı sestem anlaşılırsa; bir insanın da akıllı mı yoksa ahmak mı olduğu da konuşuklarından anlaşılır.”

şeklinde açıklamıştır. Konuşma yeteneğini geliştirerek etkili konuşma becerisine sahip olmak, kişinin kendini gerçekleştirmesi ve başarılı olması için öncelikli şartlardandır.

Etkili konuşma becerisi, dinleyiciye iletilmek istenen mesajın en etkili ve en kısa yoldan iletilmesini kapsamaktadır. Etkili konuşma becerisine sahip olmak içinse şu özellikleri taşımak gerekir:

- İyi bir konuşmacı olmak isteyen bir kişi öncelikli olarak konuştuğu dilin özelliklerini ve inceliklerini öğrenmelidir. Her dilin kendine has birtakım kuralları vardır. Bu kuralları telaffuz, kelime bilgisi, cümle bilgisi, vurgu ve tonlama olarak sıralayabiliriz. Etkili konuşmak isteyen bir kişi öncelikli olarak bu konulardaki becerilerini geliştirmelidir. Bu alanlardaki becerilerin kazanılabilmesi için öncelikli olarak bol bol tekrar yapılmalı, dili güzel kullanan yazarların eserleri okunmalı, dili güzel kullanan konuşmacılar dikkatle takip edilmelidir.
- Etkili konuşmacının en temel özelliklerinden biri ikna edici olmaktır. İkna edici olmanın ilk şartı ise inandırıcı olmaktır. Konuşan kişinin söylediklerinin karşısındaki insanlarda bir yankı bulması için o kişinin inandırıcı yani güvenilir olması gerekir. Burada “Yalancının evi yanmış kimse inanmamış.” sözünü de hatırlamak gerekir.
- Etkili konuşmacılar genel olarak derin bir genel kültüre sahip olan, ilgi alanları dar bir çerçevede kalmayan insanlardır. Bu sebeple iyi konuşmak isteyen kişilerin bu yönlerini de kuvvetlendirmeleri gerekir.
- “Biz insanları kıyafetleriyle karşılar, fikirleri ile uğurlarız.” sözünden de anlaşılacağı üzere insanların dış görünüşleri başkaları tarafından ilk algılanan ve değerlendirilen özellikleridir. Bu yüzden iyi konuşmacı olmak isteyen kişilerin dış görünüşlerine de önem vermeleri gerekir.
- Genel olarak “ne söylediğiniz değil, nasıl söylediğiniz” önemlidir. “Nasıl söylediğiniz” hususu daha çok beden dilinizle alakalıdır. Beden dilinin öğelerinin ve kullanım şekillerinin bilinmesi konuşmacının yeterliklerini belirleyen en önemli hususlardan biridir.

- İyi bir konuşmacı ancak iyi bir dinleyici olmakla mümkündür. Dinlemeyi bilmeyen kişilerin iyi konuşmacı olmaları beklenemez. Bu sebeple iyi bir konuşmacı olmak isteyen kişinin aynı zamanda iyi bir dinleyici olması gerekir.
- İyi bir konuşmacı mutlaka konuşma süreçlerini ve konuşma çeşitlerini çok iyi bilmelidir. Süreçleri iyi takip eden ve amacına uygun konuşma çeşidini seçebilen konuşmacı iyi bir konuşmacı olarak nitelendirilebilir.
- İyi bir konuşmacının en temel özelliği ise kendine güvendir. İkna edici başarılı konuşmalar yapmanın yolu kendine güvenden geçmektedir.

KONUŞMA KUSURLARI

Güçsüzlük

Doğru nefes almamaktan ve uzun bir süre kısık sesle konuşma alışkanlığından dolayı bu kusur meydana gelir. Konuşmacıda bu kusur varsa güçlü vurgu yapma imkânı ve dolayısıyla konuşmaya bir ahenk verme ihtimali kalmaz. Sesi zayıf olan konuşmacılar aynı zamanda yüksek tınılardaki sesleri de çıkarmakta zorlanırlar.

Gevşeklik

Seslerin boğumlama noktasında tam olarak şekillendirilememesinden kaynaklanan bir konuşma kusurudur. Bu kusura özellikle dil, dudak ve çene tembelliği sebep olmaktadır. Dil, dudak ve çeneyi çalıştıracak birtakım egzersizlerle gevşeklik probleminin hâll edilmesi mümkündür. Burada ünlü hatiplerden Çiçero'nun konuşma kusurlarının üstesinden gelmek için ağzına çakıl taşlarını doldurarak denize karşı haykırmasını örnek olarak verebiliriz.

Atlama

Özellikle konuşma dilinde en çok yapılan kusurlardan biri de atlamadır. Kelimelerin telaffuzu sırasında bazı seslerin atlanmasıyla bu kusur oluşmaktadır.



Örnek

- Mesela “Bu dükân satılık mı?” cümlesinde iki kelimedede atlama söz konusu olmuştur. Cümledeki “dükân” kelimesi aslında “dükkân”; “satılık” kelimesi de “satılık” şeklinde telaffuz edilmelidir. Atlama kusuru önce konuşma dilinde başlamakta ve sonra yazı diline de geçmektedir.

Pelteklik

Konuşma organlarındaki birtakım bozukluklar ve yanlış edinilen alışkanlıklar neticesinde pelteklik meydana gelmektedir. Sesleri uygun yerlerde ve doğru şekilde boğumlayamayan kişilerde bu kusur görülmektedir.

Kekemelik

Kekemelik zihinsel ve fiziksel sebeplerle meydana gelebilen bir konuşma kusurudur. Yaşamın belli döneminde yaşanan travmalar kekemeliğin oluşmasına sebep olabilir. Aynı şekilde konuşma organlarındaki fiziksel bozukluklar da kekemeliğe yol açabilir. Kekemelik düzenli egzersizler ve yapılacak doğru telkinlerle üstesinden gelinebilecek bir konuşma kusurudur.

Parazit Sesler

Konuşurken kelimeler arasına giren “ıııı”, “eeee”, “hımm”, “yani” gibi istenmeyen sesler ve kelimeler parazit sesler olarak adlandırılmaktadır. Özellikle zihinsel yorgunluk anlarında bu parazit seslerde artış görülmektedir. Dil uzmanları beynin konuşma sırasında en yakın sözcüğe ulaşarak onu konuşma organına aktardığını, bu sebeple yorgunluk anında beynin en yakın sözcüğü bulmasından dolayı bu kusurun meydana geldiğini öne sürmektedirler. Bu durum ayrıca birden fazla dil bilen kişilerde benzer durumlarla karşılaşmasıyla açıklanmaktadır. Birden fazla dil konuşan kişilerin zihninde aynı kavramın birden fazla karşılığı bulunmasından dolayı parazit seslerin oluştuğu ifade edilmektedir.

KONUŞMADA BAŞARILI OLMANIN YOLLARI

Konuşma Öncesi

Kendine güven

Her işte olduğu gibi konuşmada da en önemli husus kendine güvenmektir. Kendine güvenmeyen bir konuşmacı dinleyiciler karşısında zor durumlara düşebilir. Burada esas olan hata yapmaktan korkmak değil, en iyi şekilde hazırlanarak dinleyicilerin karşısına çıkmaktır.

Tedbirli ve ihtiyatlı olma

Konuşma öncesi yapılacak en önemli işlerden biri konuşma sırasında karşılaşılabilecek muhtemel olumsuz durumlara karşı çözüm yollarını düşünmektir.

Fiziki kontrol

Konuşma sonuçta fiziksel bir etkinliktir. Bu sebeple fiziksel olarak zinde olmak dinleyici karşısına çıkacak konuşmacı açısından oldukça önemlidir.

Zihnin toparlanması

Konuşmaya fiziksel olarak hazırlandıktan sonra zihinsel olarak da hazırlanmak gereklidir. Konuşmacının konuşacağı konu üzerine odaklanması konuşmanın başarı düzeyini de belirleyecektir.

Hedef kitleyi tanıma

İyi konuşmacılar konuşmaya hazırlanırken öncelikli olarak hitap edecekleri dinleyici kitlesini tanımaya çalışırlar. Konuşmacı; dinleyicilerin hangi yaş grubunda olduğunu, beklentilerinin hangi noktalarda yoğunlaştığını, hangi konularda hassasiyet gösterdiklerini bilip ona göre davranırsa etkileyici bir konuşma yapabilir.

Konunun seçimi

Üzerinde konuşulacak konunun mutlaka konuşmacının uzmanlık alanına girmesi gerekir. Konuşmacı konuyu buna göre seçmeli ve dikkatli bir şekilde hazırlanmalıdır.

Amacın belirlenmesi

Konuşmanın yapılmasındaki amaç, konuşmacı tarafından önceden tespit edilmelidir. Konuşmacı, konuşma sonunda dinleyicilerin hangi davranışı sergilemesini ve hangi ruh hâline girmesini istiyorsa ona uygun bir üslup tercih etmelidir. Örneğin dinleyicilerin bir konuda ikna edilmesi gerekiyorsa konuşma ikna tekniklerini içermelidir. Dinleyiciler coşturulmak isteniyorsa konu anlatılırken coşkulu bir anlatım tarzı tercih edilmelidir.

Araştırma ve bilgi toplama

Konu seçildikten ve amaç belirlendikten sonra yapılacak iş, anlatılacak konuyu destekleyecek malzemelerin ve bilgilerin toparlanmasıdır. Konuşmayı yapacak kişi bu noktada titiz davranmalı ve konuyu aydınlatacak bilgi ve belgeleri toplamalıdır. Konuşma sırasında kullanılacak belgeler ve anlatımı destekleyici örnekler anlatımın, dolayısıyla da konuşmanın daha başarılı olmasına yardım edecektir.

Konuşma planı

Anlatılan konunun anlaşılabilmesi için düşünceler dinleyicilerin zihninde inşa edilmelidir. Bir düşünceyi inşa etmek için de konunun belirli bir bütünlükle

anlatılması gerekir. Konuyu anlatırken bütünlüğü sağlamanın yolu da sağlam bir plan yapmaktan geçer. Sağlam bir plan sayesinde hem konuşmacı konuyu dağıtmadan rahat konuşur hem de dinleyiciler anlama noktasında sıkıntı çekmez.

Konuşma provası

Yapılan plan doğrultusunda hazırlanan konuşma metninin konuşmacı tarafından mutlaka prova edilmesi gerekir. Konuşma öncesinde yapılacak provada konuşma esnasında sıkıntı çıkaracak noktaların tespit edilmesi ve konuşma sırasında yöneltilecek muhtemel soruların tahmin edilmesi mümkün olacaktır. Ayrıca mümkünse konuşmacı konuşma yapacağı mekânı önceden görmeli; salon düzenini, kürsünün konumunu ve ses cihazlarının durumunu önceden tespit etmeli ve bu tespitler ışığında tedbirler almalıdır.

Konuşmaya Başlarken

Kılık-kıyafetin düzeltilmesi

Topluluk karşısında konuşma yapacak kişinin hitap edeceği topluluğun durumuna göre uygun bir kıyafet seçmesi gereklidir. Çünkü konuşmacı kürsüye çıktığında ilk mesajı veren kıyafettir. İyi bir konuşmacı kürsüye çıktığında konuşmaya başlamadan önce kıyafetine kısa bir çekidüzen vererek dinleyicilere de örtülü bir mesaj gönderir. Bu örtülü mesaj dinleyicilere saygı gösterildiğini ifade eden bir mesajdır.

Konuşulan mekân ve dinleyicinin değerlendirilmesi

Konuşmacı kürsüden kıyafetine çekidüzen vererek ilettiği mesajın ardından mekân ve dinleyicileri değerlendirmelidir. Konuşmacı, dinleyicilerin sayısına, yaş grubuna, salondaki atmosfere, ses ve ışık düzenine kısaca göz attıktan sonra konuşmaya başlamalıdır. Konuşmacının yapacağı en önemli hata kürsüye çıkar çıkmaz hemen konuşmasına başlamak olur. Bu yüzden konuşmaya başlamadan önce konuşma notlarını kısaca düzenlemek, salonun durumuna göz atmak ve dinleyicilerle irtibatı sağlayacak göz teması kurmak faydalı olacaktır.

Göz teması

Beden dili ünitesinde ayrıntılı olarak anlatılacak olan göz teması konusu konuşmacı açısından çok önemlidir. Göz teması dinleyicilerin anlatılan konuya odaklanmasına ve konuşmacının mesajlarının anlaşılmasına yardım etmektedir. Konuşma sırasında yapılan en önemli hatalardan biri konuşmanın notlara bakılarak yapılması ve dinleyicilerle göz temasının kesilmesidir. Oysaki dinleyen kişi kendinin fark edilmesini ister. Bu yüzden konuşmacı dinleyicileri fark ettiğini göstermeli ve dinleyicilerle göz teması kurmalıdır.

Ses tonunun ayarlanması

İyi bir konuşmacı sesini tıpkı bir müzik aleti gibi kullanmalıdır. Ses, gereken yerlerde alçaltılarak ve yükseltılarak konuşma tekdüzeliğinden kurtarılmalıdır. Konuşmacı canlı ve ikna edici bir ses tonu kullanmalıdır.

Konuşma ile hareketler arasında uyum sağlanması

İnsanlar bizim ne söylediğimize değil nasıl söylediğimize odaklanırlar. Bu sebeple konuşma sırasında kullanılacak beden dilinin konuşmayı destekler mahiyette olması gerekir. Beden dili ile anlatılanlar arasındaki paralellik kaybolursa konuşmacının anlatımı da etkisini kaybeder.

Canlı, inandırıcı ve ilgi çekici olma

Dinleme ünitesinde de bahsedildiği gibi dinleme etkinliğinin başlayabilmesi için dinleyicinin algı eşiğinin aşılması gereklidir. Bu yüzden konuşmacının önündeki ilk engel dinleyicilerin algı eşiğidir. Konuşmacının, bu eşiği geçmesi için mutlaka canlı, inandırıcı ve ilgi çekici olması gerekir.

Konuşma süresinin kontrolü

İnsan beyni üzerine yapılan araştırmalar insan beyninin dikkat süresinin sonsuz olmadığını ve tam tersine bu sürenin oldukça kısa olduğunu ispatlamaktadır. Bu yüzden konuşmacı, dinleyicilerin dikkat süresine göre konuşmasını planlamalı ve bu plana riayet etmelidir.

Dikkat çekici bir başlıkla başlama

Yukarıda da bahsedildiği gibi dinleyicilerin algı eşiğini geçmek için birtakım uygulamalar yapılmaktadır. Bunlardan biri de dikkat çekici bir başlıkla konuya girmektir. Bu dikkat çekici başlık konu planlanırken yapılacak bir çalışmayla tespit edilebilir.

Belge ve doküman göstererek başlamak

Konuşmaya başlarken konuyla ilgili dikkat çekici bir resim veya belge ile başlamak dinleyicinin ilgisini toplamak açısından faydalı olmaktadır.

Fıkra ile başlamak

Konuşmaya anlatılacak konunun özüne uygun bir fıkra veya anekdotla başlamak dinleyicilerin dikkatlerinin konuşmaya yönelmesini sağlayacaktır. Konuşmacı tarafından seçilen fıkra veya anekdotun konunun bütünlüğüne zarar vermemesi gerekir.

Dikkat çekici bir soru ile başlamak

Sorular dikkat çekmek için en önemli araçlardır. Konuşmaya başlarken dikkat çekici bir soru sormak dinleyicilerin motivasyonunun arttırılması noktasında olumlu sonuçlar doğurmaktadır. Konuşmacının bu noktada dikkat etmesi gereken en önemli husus sorunun doğrudan bilgi ölçmeye yönelik olmamasıdır.

Resmîlik sınırlarını zorlamamak

Konuşmacı ciddiyeti elden bırakmamak endişesi ile aşırı resmî davranabilir. Aşırı resmî davranışlar dinleyicilerle konuşmacı arasında bir engelin oluşmasına sebep olmaktadır. Bu yüzden konuşmacının resmiyetin sınırlarını zorlamaması gerekir.

Konuşma Sırasında

Kısa cümlelerle konuşmak

Konuşma sırasında uzun cümleler kurmak hem dinleyicilerin dikkatini dağıtmakta hem de konuşmacının anlatımdaki başarısının düşmesine sebep olmaktadır. Bu sebeple konuşmacı mümkün olduğunca kısa cümlelerle konuşmalıdır.

Bilinen kelimeler kullanmak

Bazı konuşmacılar alandaki yeterliklerini kanıtlamak için alanlarına özgü bilinmeyen kavram ve kelimelerle konuşmaya çalışırlar. Bu tür bir davranış konuşmacının yapabileceği en büyük hatalardan biridir. Dinleyicilerin konuşmadan istenilen verimi alabilmeleri için dinleyicilerin seviyesine uygun kelimeler kullanılmalıdır. Eğer bir kavramın kesinlikle söylenmesi gerekiyorsa kavramın açıklamasının da konuşma içerisinde yapılması gerekir.

Önemli yerlerin üstüne basmak

Yazılı bir metin hazırlanırken nasıl başlıklar ve önemli noktalar belirginleştiriliyorsa, konuşmada da bu türden önemli noktalar vurgu ve tonlama ile ya da tekrar edilerek belirginleştirilmelidir. Dinleyici bu belirginleştirme sayesinde konuşmanın önemli noktalarını sezebilmelidir.

Aynı anlamı veren sözcükleri tekrarlamamak

Konuşma yaparken aynı anlama gelen kelimeler birbiri arkasına kullanılmamalıdır. Mesela,



Örnek

- “İki konu arasında küçük nüans farklılıkları var.”

cümlesinde kelimenin anlamını bilmemekten kaynaklanan bir yanlışlık bulunmaktadır. Fransızca bir kelime olan “nüans” zaten “küçük fark” anlamına gelmektedir. Aynı anlama gelen kelimelerin bu şekilde tekrarlanması anlatımın kalitesinin de düşmesine sebep olmaktadır. Sürekli aynı anlama gelen kelimeleri tekrarlamak dinleyicilerin dikkatinin dağılmasına ve konuşmanın etkisinin azalmasına yol açmaktadır.

Soyut kavramları açıklamak

İnsan zihni somut kavramları rahat bir şekilde anlamlandırırken soyut kavramların anlamlandırılması bu kadar kolay olmamaktadır. Bu yüzden konuşmacı konuşma sırasında bahsedeceği soyut kavramları açıklayarak daha anlaşılır hâle getirmelidir. Bu sayede konuşma, daha anlaşılır ve etkili olur.

Sabırlı olmak

Konuşma sırasında konuşmacıyı rahatsız edici birtakım davranışlar ve olaylar gelişebilir. Bu durumda konuşmacının yapması gereken soğukkanlı davranmak ve sabırlı olmaktır.

Gereksiz hareketler yapmamak

Bazı konuşmacılar beden dilini kullanmaya çalışırken gereksiz hareketler yapmak gibi bir hataya düşmektedirler. Burada dikkat edilmesi gereken husus kullanılan beden dili hareketlerinin konuşmanın önüne geçmemesi, onu tamamlar mahiyette olmasıdır.

İfadede sıcaklık, içtenlik

Dinleyiciler kendilerine duygusal olarak yakınlık gösteren ve içten davranan konuşmacıları dinlemekten zevk almaktadırlar. Konuşmacı, bu yüzden dinleyicilere karşı samimi ve içten bir ifade tarzı kullanmalıdır. Konuşmacı kesinlikle yapmacık sözlerden ve tavırlardan uzak durmalıdır.

ee, ıı, şey, filan vb. sesleri çıkarmamak

Konuşma kusurları içerisinde bahsedilen parazit seslerin çıkarılması konuşmanın etkisini azaltmaktadır. Bu türden sesler ne kadar çoğalırsa

dinleyicilerin dikkati anlatılanlardan çok seslere yoğunlaşmaktadır. Bu seslerin çıkmasına aktif kelime hazinesinin kısıtlı olması ve dil-düşünce arasındaki bağın zayıf olması sebep olmaktadır. Bu durumun üstesinden gelmek için aktif kelime hazinesi geliştirilmeli ve dil-düşünce bağlantısı sağlanmalıdır.

Argo ve kaba sözcükler kullanmamak

Argo; standart dilde kullanılmayan, belli bir grup tarafından kullanılan mecazlı anlamlar içeren konuşma tarzı olarak açıklanabilir. Konuşma sırasında argo tabirler ve kaba sözcükler kullanmak dinleyiciye saygısızlık olarak görülmektedir. Ayrıca bu tür bir konuşma yapmak konuşmacının kişiliği ile ilişkili dinleyicinin zihninde soru işaretlerinin oluşmasına sebep olmaktadır. Konuşma sırasında böyle bir duruma düşmemek için argo tabirler ve kaba sözcükler kullanmaktan kaçınmak gerekir.

Yersiz duraklamamak

Konuşma sırasında belirli yerlerde duraklayarak dinleyicileri kontrol etmek, onlara düşünme fırsatı vermek gereklidir. Ancak bu duraklamalar yersiz yapılırsa dinleyicilerin dikkati dağılır ve konuşma istenen etkiyi yaratmaz. Konuşmacının duraklayacağı yerleri konuşma planını hazırlarken tespit etmesi ve bunlara riayet etmesi konuşmayı daha tesirli hâle getirecektir.

Konuşmayı Bitirirken

Kısaca özetleme

Konuşmanın sonunda anlatılanları özetlemek, anlatılanların dinleyicinin zihninde yer etmesi bakımından faydalıdır. Konuşma metni hazırlanırken son kısımda sunulmak üzere bir özetin hazırlanması da konuşmanın etkililiğini arttıracaktır.

İlgi çekici bir bitiriş

İnsanın aklında kalan unutulmayanlar ilkler ve sonlardır. Bu yüzden etkileyici bir giriş ve ilgi çekici bir bitiriş akıllarda yer etmek için gereklidir. Konuşma planı yapılırken giriş ve sonucu planlamak bu bakımdan önemlidir.

Dinleyiciye saygı ve teşekkür bildiren ifadeler kullanmak

Dünyanın en zor işlerinden biri konuşan kişiyi dikkatle dinlemektir. Bu yüzden dinleyiciler, saygı duyulmayı ve teşekkür edilmeyi hak etmişlerdir. Bu sebeple konuşmacı dinleyicilerin emeklerini karşılıksız bırakmamalı ve dinleyicilere saygılarını bildirmeli ve teşekkür etmelidir.

Konuşma üzerine özlü sözler:



Örnek

- Ne kadar bilersen bil; söylediklerin karşındakinin anladığı kadardır.

Mevlânâ



Örnek

- Kötü söz duyanları hep düşman eder,
Ederse insanı söz sultan eder;
Ne yumruktan ne kılıçtan iz kalır,
İnsan ölür arkasından söz kalır.

Yusuf Has Hacıp - Kutadgu Billig



Örnek

- Kuru kaşık ağza, kuru söz kulağa yakışmaz.

Kaşgarlı Mahmûd - Dîvânu Lugâti't Türk



Örnek

- İki şey insanı çileden çıkarır: Söylenecek yerde susmak, susacak yerde söylemek.

Sadi Şirazî



Örnek

- Sözü en güzeli, söyleyenin doğru olarak söylediği, işitenin yararlandığı sözdür.

Aristo



Örnek

- Yeşillikler, toprağın çirkinliğini kapattığı gibi, tatlı sözler de insanın birçok kusurunu örter.

Socrates



Örnek

- Bir güzel söz söyleme sanatı varsa, bir de güzel dinleme ve anlama sanatı vardır.

Epikletos



Örnek

- Söz ağzımdan çıktı mı, bana hâkim olur, söyledikçe ben ona hâkim olurum.

Montesquieu

Konuyu Yunus Emre'nin meşhur şiiriyle tamamlayalım:



Örnek

• SÖZ

Kelecı bilen kişinin
Yüzünü ağ ede bir söz
Sözünü pişirip diyenin
İşini sağ ede bir söz

Söz ola kese savaşı
Söz ola kestire başı
Söz ola ağulu aşu
Bal ile yağ ede bir söz



Örnek

• **SÖZ**

Kişi bile söz demini
Demeye sözün kemini
Bu cihân cehennemini
Sekiz uçmağ ede bir söz

Yürü yürü yolun ile
Gâfil olma bilin ile
Key sakın ki dilin ile
Cânına dağ ede bir söz

Yûnus imdi söz yatından
Söyle sözü gayetinden
Key sakın o şeh katından
Seni ırağ ede bir söz

Yunus Emre



Özet

- Konuşma en eski iletişim aracıdır. Konuşma beyinde oluşan bir iletinin dinleyen kişilere ses titreşimleriyle iletilmesidir.
- İnsanlar duygu ve düşüncelerini en rahat biçimde, konuşma yardımıyla anlatabilirler. Konuşma dili, yazı dilinden farklı olarak bazı özellikler taşır. Yazı dilinde harfler, noktalama işaretleri ve yazım kuralları bulunurken, konuşma dilinde ses temeldir.
- Süre, vurgu, ton, kavşak ve durak, ezgi, sesin perdesi, tınısı, şiddeti konuşma dilinin özellikleridir. Bu özellikler dilden dile farklılıklar göstermektedir.
- Konuşurken konuşma ilkelerini göz önünde tutmak gerekir. Konuşmanın bir planı, konusu, amacı olmalıdır. Konuşma inandırıcı, ilginç, konusu seslenilecek kitleye uygun olmalıdır. Konuşmada çelişkili düşüncelere yer verilmemeli, bilgi yanlışlığı yapılmamalıdır.
- Son ve en önemli husus olarak, konuşmacı görgü kurallarını bilerek konuşmalıdır.



Değerlendirme sorularını sistemde ilgili ünite başlığı altında yer alan “bölüm sonu testi” bölümünde etkileşimli olarak cevaplayabilirsiniz.

DEĞERLENDİRME SORULARI

1. Aşağıdakilerden hangisi iletişimin unsurlarından biri değildir?
 - a) Verici
 - b) Mesaj
 - c) Kanal
 - d) Haber
 - e) Alıcı
2. Aşağıdakilerden hangisi konuşmayı meydana getiren unsurlardan biri değildir?
 - a) Solunum
 - b) Ses
 - c) Boğumlama
 - d) Kelime hazinesi
 - e) Bilgi
3. Belli bir karar vermek ve sonuca ulaşmak için sıkça başvurulan konuşma türü aşağıdakilerden hangisidir?
 - a) Tartışmacı konuşma
 - b) Günlük konuşma
 - c) Bilgilendirici konuşma
 - d) İnanırcı konuşma
 - e) İçsel konuşma
4. Genel olarak “ne söylediğiniz değil, nasıl söylediğiniz” önemlidir. Cümlesi konuşmanın hangi unsuruna işaret etmektedir?
 - a) Ses
 - b) Telaffuz
 - c) Beden dili
 - d) Boğumlama
 - e) Anlatım

5. Aşağıdakilerden hangisi konuşma kusurlarından biri değildir?
- Güçsüzlük
 - Gevşeklik
 - Atlama
 - Parazit sesler
 - Yetersizlik
6. Düşüncenin kodlanması iletişim sistemindeki hangi ögenin görevidir?
- Kanal
 - Verici
 - Mesaj
 - Geribildirim
 - Alıcı
7. Konuşma sırasında ee, ıı, şey, filan vb. sesleri çıkarma hangi konuşma kusurudur?
- Atlama
 - Kekemelik
 - Kesiklik
 - Parazit sesler
 - Güçsüzlük
8. “Bu gasteyi alabilir miyim?” cümlesinde hangi konuşma bozukluğunun örneği vardır?
- Atlama
 - Pelteklik
 - Kekemelik
 - Parazit Sesler
 - Tembellik

9. İnsan beyninin dikkat süresinin sınırlı olduğunu bilen bir konuşmacı aşağıdakilerden hangisine dikkat eder?
- Konuşmanın uzunluğu
 - Dikkat çekici başlangıç
 - İlgi çekici olma
 - Belge ve doküman gösterme
 - Kısa cümlelerle konuşma
10. "Herhalde sen beni tanıımıyorsun galiba." cümlesinde hangi yanlılık yapılmıştır?
- İfadenin sıcak olmaması
 - Argo ve kaba sözcükler kullanımı
 - Sabırsızlık
 - Kapalı anlatım
 - Benzer anlamlı sözcükler kullanımı

Cevap Anahtarı: 1-D, 2-E , 3-A , 4-C , 5-E, 6-B, 7-D, 8-A, 9-A, 10-E

YARARLANILAN VE BAŞVURULABİLECEK DİĞER KAYNAKLAR

- Vural, Birol, Doğru ve Güzel Konuşma, Hayat Yayınları, İstanbul, 2006
- Şenbay, Nüzhet, Söz ve Diksiyon Sanatı, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 1993
- Özdemir Emin, Güzel ve Etkili Konuşma Sanatı, Remzi Kitabevi, İstanbul 2005
- Can, Şefik, Mesnevî Hikâyeleri, Ötüken Yayınları, İstanbul, 2003
- Korkmaz, Zeynep, Gramer Terimleri Sözlüğü, TDK Yayınları, Ankara, 1992
- Taşer, Suat, Konuşma Eğitimi, Papirüs Yayınları, İstanbul, 2006
- Önen, Akın, Türkçeyi Türkçe Konuşmak, İnkılâp Yayınları, İstanbul, 2004