

EĞİTİM
akademi

Etkili ve Güzel Konuşma Sanatı

Prof. Dr. Ali Kaya
Derya Cintaş Yıldız



Genişletilmiş
3.
Baskı

ETKİLİ VE GÜZEL KONUŞMA SANATI

Prof. Dr. Ali KAYA

Genişletilmiş 2. Baskı

Konya-2007

Eğitim Kitabevi Yayınları

ETKİLİ VE GÜZEL KONUŞMA SANATI

Prof. Dr. Ali KAYA

5846 sayılı ve 2936 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Yasaları ve Türk Ticaret Yasası gereğince; fotokopi, tarama, yazma vs. herhangi bir yöntemle bir kitabı çoğalatarak satın alan, satan veya bir kitaptan yayınevinin yazılı izni olmadan alıntı yapan kişi ve kurumlar;

Her bir kopya için 2 yıldan 6 yıla kadar hapis cezası (para cezasına çevrilmeksizin)

10.000 YTL'den 150.000 YTL'ye kadar mahkemenin kara vereceği para cezası,

Meslekten men ve kopyalama ve basım cihazlarına el konulması, cezaları ile cezalandırılırlar.

Copyright © Bu kitabın tüm hakları EĞTİM KİTABEVİ YAYINLARI'na aittir. Her hakkı saklıdır. Yasaya göre kapakta orijinal parlak hologram bulunması zorunludur, bulunmayan kitaplar sahtedir.
All rights reserved. It can not be copied.

Genel Yayın Yönetmeni

Yusuf Ziya AYDOĞAN

Kapak Tasarımı

Eğitim Kitabevi Yayınları

Sayfa Düzeni

KALEM yayın tasarım

(0332) 3500 531

Baskı ve Cilt

Pozitif Matbaa / Ankara

(0312) 397 00 31

ISBN : 978-975-8890-44-6

EĞTİM KİTABEVİ YAYINLARI

Rampalı Çarşı Kat: 1 No: 121
Tel&Faks : (0332) 351 92 85 KONYA

ÖNSÖZ

Konuşma insanın en eski, en değerli, ve en önemli yeteneklerinden biridir. Konuşma insan olmanın bir gereğidir. Bu yüzden konuşma inceliğın, olgunluğın, güzelliğın, zarafetin, zekanın açık bir gösterişi olarak ifade edilmektedir.

Güzel ve etkili konuşma Allah vergisi bir yetenek değildir. Çalışarak kazanılan bir beceri, bir sanattır. Her sanatta olduğu gibi konuşma sanatının kendisine özgü incelikleri, ilkeleri, kuralları, yolu yordamı vardır. İşte bu eser bunlara ışık tutmak, sözü canlı, etkili ve ilgi çekici bir biçimde kullanmanın yollarını tanıtmak amacıyla kaleme alınmıştır.

Bu çalışmada diğer eserlerden farklı olarak her duruma uyan hazır bir reçete, öğüt vermekten uzak ve aşırı kuralcılıktan kaçınılmıştır. Sadece bilgilendirme amacı taşımaktadır.

Geri dönüşü olmayan, bu günü dün den, geleceği bu günden farklı kılan bu yolda dün konuştuğlarımızı tekrar ederek bir yere varmak ve başarılı olmak mümkün değildir.

Kuşlar gibi uçmayı, balıklar gibi yüzmeyi öğrendik ama hala insan olmanın gereklerinden olan insanı sevmeyi, anlamayı, paylaşmayı öğrenemedik. Üçüncü bin yılın başında sözü etkili ve güzel konuşarak bilgileri, duyguları, birlikte paylaşarak öğreneceğiz. Bunun içinde etkili güzel konuşmaya ihtiyacımız vardır. Zira insanları diğer canlılardan ayıran ve üstün kılan yeteneklerden biri akıldır. Ancak akılla bulduğumuz gerçekleri ve düşünceleri söze dönüştüremezsek o akıl etkinliğini kaybeder. Zaten konuşma sanatı insanın aklını diliyle kullanma sanatı olarak ifade edilmektedir. Aklımızı dilimizle kullanarak hem günlük ihtiyaçlarımızı hem de işimiz ve uğraşlarımızdaki ihtiyaçlarımızı karşılamış oluruz.

‘İnsanın süsü, yüzü; yüzün süsü, göz; aklın süsü, dil; dilin süsü, söz dür diyen’ Yusuf Has Hacib ile ‘ Gönlü ve sözü bir olmayan kimsenin yüz dili olsa bile yine dilsiz sayılır diyen’ Mevlana sözün ne etkili bir silah olduğunu kendi üsluplarıyla ifade etmişlerdir.

Demokratik dünyada susan, dinleyen, salt onaylayan bireyler olarak değil ancak konuşarak demokrasiye katkıda bulunacağımızı da bilmeliyiz.

Doğuştan bize ait olan bir nezaket, zarafet ve hikmet aracı olan dilimize ithal bir malı kullanma konusunda gösterdiğimiz titizliği ve hassasiyeti göstermediğimiz için yazılanı okuyamayan, ne söylediği anlaşılmayan, söyleneni dinlemeyen, sabırsız, asık suratlı, birbirine selam vermeyen, selam almayan, karşısındakinden bir tebessümü, güler yüzü, tatlı dili esirgeyen bir millet olduk. Bu durum ülkede yaşayan duyarlı bir aydın olarak beni derinden etkilemektedir. İşte bu durumdan kurtulmak adına bir katkıda benim olur düşüncesiyle bu eseri kaleme almış bulunmaktayım.

Bakınız ulu önder Atatürk “Milli his ile dil arasındaki bağ çok kuvvetlidir. Dilin milli ve zengin olması, milli his’in inkişafında başlıca müessirdir. Türk dili dillerin en zenginlerindedir. Yeter ki bu dil şuurla işlensin. Ülkesini, yüksek istiklalini korumasını bilen Türk Milleri dilini de yabancı dillerin boyunduruğundan kurtarmalıdır.” diyerek dilin insan ve millet hayatında ne denli önemli olduğunu ifade etmiştir.

Benimle aynı duyguları ve özelemleri paylaşan ince ruhlu insanların ve söz üstatlarının hoşgörüsüne sığınıyorum. Olanca hassasiyetime rağmen yapılan hatalardan dolayı bağışlanmam dileğiyle, güzel gönüllere, ince duygulara ve gülen yüzlere sam yeli esintisiyle.

Bu eserin hazırlanmasında doğrudan ve dolaylı katkısı olanlara teşekkür eder bu bilgileri paylaşacak okuyucuya da şükranlarımı sunarım.

Prof. Dr. Ali Kaya

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	iii
İÇİNDEKİLER	v
GİRİŞ	1
KONUŞMA SANATI	1
BİRİNCİ BÖLÜM	3
ÇALIŞMA HAYATINDA YENİ GELİŞMELER VE ENDÜSTRİYEL İLİŞKİLERDE İLETİŞİMİN ÖNEMİ	3
İKİNCİ BÖLÜM	9
KONUŞMA SANATI	9
KONUSMANIN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ	9
Konusmanın Tanımı	9
Konusmanın Özellikleri	13
İyi Bir Konuşma Yıkıcı Değil Yapıcı Olumlu Olmalıdır	13
İyi Bir Konuşma İlginc ve Değerli Konuları Kapsamalıdır	13
İyi Bir Konuşma Konuşmacının Kısılığı ile Butunleşmelidir	14
İyi Bir Konuşma Belli Bir Amaca Yönelmelidir	14
İyi Bir Konuşma Dinleyicinin İlgisini ve Dikkatini Cekmelidir	14
İyi Bir Konuşma Sağlam ve Doğru Bilgilere Dayanmalıdır	15
İyi Bir Konuşmada Uygun Bir Ses Tonu ile Jest ve Mimik Uyumu Olmalıdır	16
İyi Bir Konuşmacının Kısılık Özellikleri	16
İyi Bir Konuşmacı Kendisinin Elestircisidir	17
Kendini Acıya Vuran Yeteneklerini Baskalarıyla Paylaşan İnsandır	17
Kendisinin Güçlü ve Zayıf Yanlarını Bilip Kendisini Sürekli Yenileyen ve Gelistiren İnsandır	17
İyi Bir Konuşmacı Uc Yanlısın Ustesinden Gelen Kisidir	17
İyi Bir Konuşmacı Ahlaki Sorumluluklarını Bilir	17
İyi Bir Konuşmacı Liderlik Rolünü Ustlenir	18
İnsan Üzerinde Olumlu Etki Bırakmasını Bilir	18
İyi Bir Konuşmacının Tutkuları Vardır ve Sürekli Kendisini Motive Eder	18
İyi Bir Konuşmacı Kendini Başarıya Odaklar-Gemileri Yakar	18

İDEAL İNSAN	19
KONUŞMAYI OLUŞTURAN UNSURLAR;.....	20
Dil.....	20
Ses	23
Türkçe Sesler ve Özellikleri.....	27
Unluler	27
Unsuzler	28
Harf	29
Hece	29
Ton	29
Tını	29
Durak	29
Vurgu	30
Türkçe'nin Ses Özellikleri	30
Türkçe'de Bazı Seslerle İlgili Özellikler	31
"A" Sesi	31
"E" Sesi.....	32
"İ" Sesi	32
"U" Sesi	32
"G" Sesi	32
Konuşmalarda Sese Dayalı Uslup Özellikleri	32
İsitlebilirlik	33
Tatlılık	33
Esneklik.....	33
İctenlik	34
Duruluk	34
Akıcılık	35
Özgünlük	35
Anlatım Bicimleri	36
Düşünceyi İceren Anlatım.....	36
Acıklayıcı Anlatım	37
Tartışmacı Anlatım	37
Sanata Dayalı Anlatım	37
Beden Dili.....	39
Düşünce ve Anlayış Gücü	46
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	49
KONUŞMA ELEMANLAR VE ÖZELLİKLERİ	49
KONUŞMACI KİMDİR	49
Dinleyiciyi biliyor muyuz dinleyiciyi tanıyor muyuz?	49
Dinleyicinin bilgi ve kültür düzeyi	50

Dinleyicilerin olgunluk düzeyleri ve yas durumları.....	50
Dinleyicilerin sayisal durumu	51
Dinleyicilerin Is ve Meslekı Durumu.....	51
Dinleyicilerin Cinsiyet Durumu	52
Konusma Ortamını Biliyor muyuz, Hangi Ortamda Konusacagı?	52
Toplantının ve Konusmanın Amacı:.....	52
Konusmanın Yapılacağı Yer:	53
Toplantının ve Konusmanın Programı:.....	53
Toplantının ve Konusmanın Suresi:.....	54
KONUŞMACININ NİTELİKLERİ	54
Saglam ve Dengeli Bir Kisilik	54
Sorumluluk Duygusu	55
Zengin Bir Bilincaltı Bilincine Sahip Olmak	56
Konusma Sanatının Gerekerini Yerine Getirmek	57
KÜRSÜDE DURUŞ VE KİŞİLİK	61
KONUŞMANIN MUHTEVASI KONUSU VE İÇERİK ÖZELLİKLERİ.....	64
DİNLEYİCİ VE ÖZELLİKLERİ	68
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM.....	71
ETKİLİ VE GÜZEL KONUŞMANIN BÖLÜMLERİ.....	71
KONUŞMAYA BASLAMA.....	71
KOLAY ANLAŞMANIN YOLLARI	73
KONUŞMAYI BİTİRME.....	75
BEŞİNCİ BÖLÜM.....	79
KONUŞMADA KULLANDIĞIMIZ EDEBİ SANATLAR VE TÜRKÇE'DEKİ ANLAM TÜRLERİ.....	79
KONUŞMADA KULLANDIĞIMIZ EDEBİ SANATLAR	79
Mecaz.....	82
Tesbih.....	83
Temsil.....	83
Kinaye	83
Istiare	84
Ta'riz	84
Tehekkum	84
Tenasub.....	84
Mubalaga	84
Tecahul-u Arif	85
Irsal-i Mesel	85
Telmih	85
Iltifat	85

TÜRKÇE'DEKİ ANLAM TÜRLERİ	87
Temel Anlam	87
Yan Anlam	87
Mecaz Anlam	87
Es Anlam.....	87
Yakın Anlam.....	87
Soyut Anlam	88
Karsıt (Zıt) Anlam.....	88
Es Seslilik	88
Deyim	88
Atasozu	88
Ikileme.....	89
Pekistirme.....	89
Anlam Daralması	89
Anlam Genişlemesi.....	89
Anlam Baskalması.....	89
Somutlaşma	90
Deyim Aktarması.....	90
ALTINCI BÖLÜM	91
KONUŞMA TÜRLERİ	91
HAZIRLIKSIZ KONUŞMALAR	91
HAZIRLIKLIL KONUŞMALAR	94
Hitabet.....	95
Hitabet Türleri.....	96
Sohbet veya Soylesi	97
Nutuk	98
Fıkra Anlatımı	99
Munazara	100
Panel	101
Sepmozyum.....	101
Konferans	102
Forum	104
Acık Oturum.....	105
Radyo ve Televizyon Konuşmaları.....	107
TELEFON KONUŞMALARIL	109
YEDİNCİ BÖLÜM	115
KONUŞMA BOZUKLUKLARI VE BUNLARI DÜZELTİLME ÖNERİLERİ	115
Gevseklik	116
Atlama.....	116

Pelteklik ve Degistirme	116
Tutukluk	116
Kekeleme	117
Asalak Sozler ve Sesler.....	119
Argo Kelimeler.....	119
TÜRKÇE'Yİ GÜZEL KULLANMAK	120
SEKİZİNCİ BÖLÜM	123
ÖRNEK KONUŞMALAR	123
RUYADA OLSA GÜZELDİ	123
BİR GÜLÜMSEMENİN HİKÂYESİ	128
SAÇ TOKASI	135
KAYNAKÇA	141

GİRİŞ

KONUŞMA SANATI

*“Kavgayı bir ağacın yapraklarına yazmak isterdim.
Sonbahar gelsin yapraklar kurusun diye.....
Öfkeyi bir bulutun üstüne yazmak isterdim.
Yağmur yağsın bulut yok olsun diye.....
Nefreti karlar üstüne yazmak isterdim.
Güneş açsın karlar erisin diye.....
Dostluğu ve sevgiyi....
Yeni doğmuş tüm bebeklerin üstüne yazmak isterdim.
Onlar büyüsün, dünyayı sarsın diye.....*

Anonim

*Her gün bir yerden göçmek ne iyi
Her gün bir yere konmak ne güzel
Bulanmadan, donmaktan akmak ne âlâ
Dünle beraber gitti cancağızım
Ne kadar söz varsa düne ait
Şimdi yeni şeyler söylemek lâzım*

Mevlâ'nâ Celeddin Rûmî (6)

*Ne yumruktan ne kırbaçtan iz kalır
İnsan ölür arkasında söz kalır.*

Yusuf Has Hacip

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

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

*Yürü yürü yolun ile
Gafil olma bilün ile
Key sakın dilin ile
Canına dağ ede bir söz*

Yunus Emre

*Az söz erin yüküdür.
Çok söz hayvan yüküdür.
Anlayana bir söz yeter.
Sende hüner var ise (1)*

Yunus Emre

BİRİNCİ BÖLÜM

ÇALIŞMA HAYATINDA YENİ GELİŞMELER VE ENDÜSTRİYEL İLİŞKİLERDE İLETİŞİMİN ÖNEMİ

Dünyamız bilişim ve iletişim teknolojilerinin etkisiyle hızla değişmekte, gelişmekte ve giderek de küçülmektedir. Yaşanan bu değişim ve gelişim öyle baş döndürücü bir hızla ilerlemektedir ki biz insan oğlunun algılaması giderek zorlaşmaktadır.

Bu değişimi durdurmak, yavaşlatmak veya geriye götürmek ve bu değişime karşı durmak da mümkün gözükmemektedir. O halde aklın yolu birdir öz deyişi gereği bu değişimden yararlanmak en akılcı en rasyonel yol olsa gerekir.

Yaşanan bu değişim ve dönüşüm ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel alanda geleneksel ne varsa hepsini birer birer yıkmakta ve değiştirmektedir. Eski alışkanlıklar, değerler birer birer yıkılmakta yeni değerler yeni alışkanlıklar tüm insanlığa aynı anda sunulmaktadır. (2)

Bu değişim ve dönüşümle beraber dünyada iki kavram öne çıkmakta ve bu değişimi ve dönüşümü hem tetiklemekte hem de hızlandırmaktadır. Bunlardan **biri bilgi diğeri ise iletişimidir.**

Artık küçülen dünyamızda insanları güçlü kılan yegane kaynak bilgi otoyolunda hızlı iletişim yapmak ve diğer insanlarla rekabet edebilmektir. Küresel rekabette dünyada 970'li yıllarda düşük maliyet avantaj sağlarken 1980'li ve 1990'lı yıllarda yüksek

kalite avantaj sağlamaktaydı. Bu günlerde ise zaman ve hız kavramı rekabette üstünlüğün anahtarı haline gelmiştir. Artık mekân kavramının da önemi kalmamıştır.

Globalleşmeyle birlikte dünya ticareti de küreselleşmekte, dünya kaynakları adaletsiz bir biçimde küreselleşmenin odağında olan ülkelere akmaktadır. Bundan dolayıdır ki dünyada bir küresel adaletsizlik de yaşanmaktadır. (3)

Bu değişim ve dönüşüm alışkanlık ve değerlerimizi değiştirdiği gibi üretim anlayışını, üretim metotlarını, üretim süreçlerini, üretim modellerini ve üretim yapılanmalarını da değiştirmiştir. Eskinin geleneksel bürokratik hiyerarşik yapıları yerine bu gün post bürokratik yapılar yer almakta, eskinin ekonomik işletme anlayışı yerine sosyal organizasyonlar tercih edilmekte, geleneksel fordist üretim yöntemleri yerine esnek üretim modellerine geçilmektedir. Böyle bir yapılanma içinde klasik yönetim anlayışı da değişmekte, yönetim ve sistem odaklı olma yerine insan odaklı takım çalışmasına dayanan yeni anlayışlara yönelmektedir.

Endüstriyel hayatta günümüz işletmeleri de insanların sosyal atmosferi yakaladıkları yerler haline dönüşmekte, endüstriyel kuruluşların özünü cevherini insan oluşturmaktadır. Aynı zamanda üretim birimleri üretimlerini insana odaklamakta ve müşteri tatminini esas almaktadırlar. İnsana yapılan yatırımlarda da gözle görülür bir artış gözlenmektedir. Giderek küçülen dünyamızda, herkesin her şeyden haberdar olduğu bu günlerde insan kavramı da giderek eski önemine kavuşmaktadır. Demokratikleşme, hukukun üstünlüğü, insan hakları, insana saygı bu çerçevede giderek öne çıkan kavramlar olmaktadır.

Bu yeni bin yılda çalışma hayatında çalışma usulleri, teknoloji, üretim kadar hatta ondan daha önemlisi sosyal ilişkiler, insan ilişkileri de öne çıkmaya, önem kazanmaya başladı. Çünkü çalışma hayatında hem insanların takım çalışması yapması, hem iletişimin yaygınlaşması sebebiyle insanlar arası diyaloglar giderek artmıştır. Teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin hâlâ insanoğlu bir arada ça-

alışma alışkanlığından vazgeçmiş değildir. Diğer taraftan düne kadar kas gücü ile çalışanlar toplumun efendisiyken bu gün ancak beyin gücünü ve kalp gücünü de çalışma hayatına katılanlar toplumun efendisi olabilmektedirler.

Artık çalışma hayatında mavi yakalılar giderek azalırken beyaz yakalılar ve altın yakalılar çoğalmaya başlamıştır. Yine düne kadar sadece sol beynini kullanan ve işine duygusunu katmayan, gönül gücünü, sevgisini, iştiyakını vermeyen insanlar mevcut iken bugün başarılı olmanın sağ beyincikle sol beyinciği birlikte kullanmanın aklın yanında duygunun da gereğine inanan insanlar bulunmaktadır. Diğer taraftan düne kadar tek tabancanın yönetiminde yöneticinin tek karar verici, tek seçici olduğu anlayışı varken bu gün artık yönetimde yetki göçertilmiş, insanlar birlikte yönetmekte ve birlikte karar verir hale gelmektedirler. Artık tek tabanca ve türbine oynayan oyuncular yerine takım çalışmasına yatkın işbirliği ve paylaşmasını bilen insanlardan meydana gelen bir yönetim anlayışı bulunmaktadır.

Ben bilirim, ben yaparım, ben karar verir ben reddederim anlayışı yerine tanımaya, kazanmaya, sevmeye, paylaşmaya gönül gücünü kazanmaya dayanan bir yönetim anlayışı geçerli olmaktadır.

Bu gün iş başvurusunda bulunan çeşitli meslek elemanlarının cv sinin çok parlak olması yetmemekte, çok iyi referanslara sahip olması yeterli olmamakta, bunlar yanında kendisini yazılı ve sözlü ifade edebilme yeteneğine sahip, dünya dilini ve dünya teknolojisini kullanan, sahip olduğu bilgi ile üretimi şekillendirebilen, insanları seven, paylaşmaya açık, katılımdan yana olan insanlar tercih edilmektedir. (4)

Endüstriyel alanda da büyük değişiklikler yaşanmaktadır. Daha önceleri imalat ve sanayi sektörleri lokomotif sektörler iken günümüzde hizmet sektörü ile birlikte bilişim ve iletişim sektörleri ön plâna çıkmıştır. Bu çıkışla beraber vitrinli mesleklerde hareket kabiliyeti yüksek, iyi giyimli, bakımlı, etkili ve güzel konuşan, in-

sanları ikna etme yeteneğine sahip, pozitif düşünen, dışa açık, paylaşımcı, büyük hedefleri olan, vizyon ve misyon sahibi insanlar da ön plâna çıkıp aranan elemanlar haline gelmiştir. Artık iyi giyinen, etkili konuşan ve iyi bir mesleğe sahip olan insanlar hayatta hem mutlu, hem çok kazanan insanlar olmaktadır.

Günümüzde insanlar çalışma hayatında asık surat, çatık kaş, sert mizaç yerine gülen, gülümseyen, gülmesini bilen, esprili, sıcak ve candan davranmanın işteki başarıyı arttırdığını görmeye başlamışlardır.

Çalışma hayatında insanlar artık sevilmek, sayılmak adam yerine konmak istiyor; tenkit edilmekten, şikayet edilmekten hoşlanmıyor ve otoriter tavırla yönetilmek istemiyorlar.

Artık her insanın farklı bir kişiliği, inancı, amacı, çıkarı, üslûbu vardır. Yine her insanın belli bir gücü belli bir çevresi bulunmaktadır. Bütün bunları dikkate almak zorundasınız. Günümüzde insana ilgi duymayan, sevgi ile yaklaşmayan, ona büyüklük tutkusunu tattırmayan, insanlara dostça samimi ve güvenilir olarak yaklaşmayan yöneticiler başarılı olamamaktadırlar. Daha önceki yönetimler kas gücüne odaklanmış iken bugünkü yönetimler beyne odaklı yönetimler olarak algılanmaktadır. Dünyada bizim gibi az gelişmiş ülkeler bu süreci yaşayıp öğrenirken bugünlerde ise gelişmiş ülkeler kalbe odaklı yönetim anlayışına süratle geçmektedirler. (5)

Kuşlar gibi uçmayı, balıklar gibi yüzmeyi öğrendik ama hâlâ insan gibi davranmayı öğrenemedik. Ne söylenirse söylensin bu gün artık insan olmanın gereklerini yerine getirmek, insan gibi davranmak zorundayız. Çünkü üçüncü bin yıla girdik. Yapacak çok işimiz var. Bunu insan olarak bizler yapmak zorundayız. Yoksa çok daha uzun süre sıkıntı çekmek zorunda kalabiliriz.

Bunun için tüm isteklerimizi, arzularımızı, beklentilerimizi konuşarak, anlaşarak tartışarak ve uzlaşarak çözmek zorundayız.

Kısaca tüm insanlar ile iletişim kurmak ve sürdürmek hayatın bir gerçeğidir.

İKİNCİ BÖLÜM

KONUŞMA SANATI

KONUŞMANIN TANIMI VE ÖZELLİKLERİ

Konuşmanın Tanımı

Evde, işyerinde, okulda, trafikte, alışverişte, hülâsa hayatımızın her alanında her gün bir çok sorunla karşı karşıya kalırız. Sorunsuz hayat da olmaz. Ne var ki bu sorunlar hep başka insanlarla olan ilişkilerimiz içinde ortaya çıkıyor. Sorun dediğimiz şeyleri bazen farkında olarak, bazen farkında olmadan biz insanlar yaratmıyor muyuz?

Bazen başkalarını iyi anlayamadığımızdan, bazen de kendimizi iyi anlatamadığımız için hiç yoktan sorunlarla karşılaşırız. Sorunlar nedeniyle iş hayatımız, aile hayatımız, okul hayatımız, sosyal hayatımız zehir oluyor. Dahası yine aynı nedenlerle başka insanlarla birlikte gerçekleştirebileceğimiz birçok güzelliği yaşamaktan mahrum kalabiliyoruz.

Oysa gördüğümüz gibi bütün güzel şeyler biz insanların birbirlerini anlamaları sonucunda ortaya çıkmaktadır. Birlikte güzellikleri yakalamak ancak birbirlerimizi tanımakla ve anlamakla mümkün olacaktır.

Hayvanlar koklaşa koklaşa, insanlar konuşa konuşa, anlaşır-lar diye boşuna dememiş atalarımız.

Hepimiz biliyoruz ki eğer birbirimizi daha iyi anlayabilir ve kendimizi başkalarına daha iyi anlatabilsek hayat kalitemiz hiç ummadığımız kadar değişebilir. Bununda yolu insanların birbirini

anlamaları için etkili ve güzel konuşma yeteneğine sahip olması, bunu başarılı bir biçimde uygulamasına bağlıdır.

Konuşma insanların en eski en değerli ve en önemli yeteneklerinden biridir. Konuşmak insan olmanın bir gereğidir. İnsan olduğumuz için konuşuruz.

İnsan olduğumuz için duygularımızı, düşlerimizi, hayallerimizi, beklentilerimizi, yaptıklarımızı konuşma yoluyla kendi benzerlerimize anlatmak isteriz.

Güzel ve etkili konuşma, Allah vergisi, özel bir yetenek işi değildir. Çalışarak kazanılan bir beceri, bir sanattır. Her sanat gibi onunda kendisine özgü incelikleri, ilkeleri, kuralları yolu ve yordamı vardır.

Konuşma inceliğın, olgunluğın, güzelliğın zarafetin, zekânın ve kültür düzeyinin açık bir göstergesi olarak ifade edilebilir.

Konuşma biz insanlar için ciddî bir sorumluluktur. İki yüz kişiye otuz dakikalık kötü bir konuşma yapan adam yalnızca kendi zamanının yarım saatini harcamış olmakla kalmaz Aynı zamanda dinleyicilerin zamanından 100 saatini de çalıyordu. Bu süre dört günden fazla bir süredir bu yüzden hayatta bu kişi kadar can sıkıcı ve acımasız biri olamaz.

O nedenle elimizden geldiğince az sözcükle etkili ama her zaman sade bir şekilde konuşmalıyız. Çünkü konuşmamızın amacı insanlara çalım atmak değil, insanlarla anlaşmaktır. Zira söylenen her söz içinden çıktığı kalbin kalıbını üzerinde taşır.

Her hangi bir kuruluşta bir yöneticiyseniz söylemek ihtiyacı hisseden kişi değil, sözü en güzel tarzda söyleyen kişi olmak zordur. Çalışma hayatında bir yönetici konuşmasını hatasız, akıcı, herkesin anlayacağı bir dille harfleri, kelimeleri, cümleleri uygun bir şekilde kullanmalı, anlatılmak istenen olay dinleyicinin duygularında canlandırmasına imkân tanıyacak bir güzellikte ve mükemmellikte olmalıdır. Bu nedenle yönetici konuşmasında sesi gayet normal, ifade açık ve kesin, kısa, öz ve anlaşılır olmalıdır.

Her konuşmacı ses tonunda müziğe benzer ölçüde bir güzellik yaratmadıkça etkili olamaz. O nedenle ses ne çok yüksek ne çok kısık olmalı, karşısındakinin rahat duyabileceği bir tonda konuşulmalıdır. Kim olursanız olun, hangi statüde bulunursanız bulunun sürekli emir verir tarzda konuşmak şık olmaz. Ses şarkı söylerken nasıl eğitiliyorsa, konuşmak için de eğitilmesi zorunludur. Ses bas ve tiz olmamalı kulağa hoş gelmelidir.

İş hayatında çalışan bir insan düzgün ve rahat bir konuşma ile düşündüklerini, istediklerini ve yaptıklarını anlatabiliyorsa toplum içinde sadece başarılı olmakla kalmaz bu yeteneğini ilerletir geliştirebilirse daha üst görevlere yükselme şansını da yakalamış olur.

Aynı zamanda güzel konuşarak insanları etkileyip yönlendirebilmemiz mümkün olmakta, bu yolla dost kazanarak saygı ve itibar görmekte, tartışmaların ve müzakerelerin ve pazarlıkların üstesinden gelmekte, arzularımızı ve beklentilerimizi gerçekleştirmiş olmaktadır.

Konuşma sanatı; İnsanların birden fazla kişi karşısında söz söylemek istediği zaman korkmadan, doğru ve dürüst düşünerek, düşündüklerini düzenleyerek, söyleyeceğini unutmadan, kendine güvenerek, dengeyi koruyarak söz söyleyebilmesidir.

Konuşma; Söylediklerini düzgün anlatmak ve herkesi sözüne inandırma sanatıdır.

Konuşma; İnsanın aklını diliyle kullanma sanatıdır.

Konuşma; Akıl ve zeka ürünü dinleyiciye sunmaktır.

Konuşma; Bir mesajı ileterek insanları etkileyip yönlendirmek amacıyla ses ve diğer vücut hareketleriyle oluşturduğumuz bir eylemdir. Konuşma eylemi sonuç olarak bir iletişim biçimidir.

Konuşma; Duyularımızı, düşüncelerimizi, hayallerimizi ve isteklerimizi karşımızdaki insan veya insanlarla paylaşmaktır. Zira hayvanlar kokuyla koklaşa, insanlar ise konuşa konuşa anlaşır ve paylaşırlar.

Konuşmak; Sesli düşünmek, düşünmek sessiz konuşmaktır.

Sonuç olarak; Marifet, doğru ve uygun olanı doğru olarak, doğru yerde, doğru zamanda ve doğru anlamda söyleyebilmektir.

Konuşma nihayet bir iletişim biçimi olduğuna göre; konuşan, dinleyen ve mesaj olmak üzere üç unsurdan meydana gelmektedir. Konuşan ve dinleyen bilindiğinden mesajı tarif etmek gerekirse, **Mesaj** bir fikrin bir arzunun tarifidir. Sahibinin kafasında resmedilmiş olan bir fikrin kendi imkânlarıyla dışa dönük bir resim haline getirilmesidir. İşte mesaj budur. (7)

İnsanoğlu niçin konuşur veya konuşma ihtiyacı duyar? Bu soruya cevabı Konuşma Eğitimi adlı kitabında Suat Taşer şöyle açıklamaktadır. (8)

- a. Gururumuzu doyumak, benliğimizi savunmak, ilgiyi üzerimize çekmek için.
- b. Eylemin güç ve zor olduğu durumlarda sözle işin içinden çıkmak için.
- c. Kişisel duygularımızdan boşanmak, ruhsal gerginliklerimizden kurtulmak için.
- d. Başkalarının zihnini karıştırmak, bir amaçtan ya da bir eylemden dikkati saptırmak için.
- e. Bir dinleyiciyi uyandırıp kendine getirmek ve kendi benliği üzerinde düşünmesini sağlamak için.
- f. Olumlu toplumsal ilişkilerin tadına varmayı kolaylaştırmak için,
- g. Genel sorunların çözümünde dinleyenleri paydaş kılmak için.
- h. Haber vermek, bilgi vermek, aydınlatmak, açıklamak, ya da öğretmek için.
- i. Dinleyicileri olumlu toplumsal amaçlar ya da gizli niyetleri doğrultusunda etkilemek, denetim altına almak ve yönelmek için konuşuruz.
- j. İnsanlarla güzellikleri paylaşmak için konuşuruz.

Konuşmanın Özellikleri

İyi Bir Konuşma Yıkıcı Değil Yapıcı Olumlu Olmalıdır

İster halk, ister topluluk önünde isterse arkadaş eş ve dost çevresinde konuşalım bizi dinleyenlerin inançlarını, değer yargılarını tutum ve kanaatlerini göz önünde bulundurmak zorundayız. Bunlara aykırı, bunları hiçe sayan ve yadsıyan bir konuşma tepkilerine neden olur. Elbette her konuşmanın vermek istediği bir mesajı olacaktır. Bu mesaj olumlu, iyiye, güzele davetiye niteliğinde olmalı; kötüyü, çirkini, kırmayı ve incitmeyi içermemelidir. İnsanları da olumlu davranışa yöneltecek, olumlu etkileyecek nitelikte olmalıdır. Gerçekleri saklayarak insanları kandırmaya, aldatmaya, kötülüğe sevk etmeye yönelik olmamalıdır.

Bu sebeple yapıcı bir konuşma dinleyenlerin inançlarını, yargılarını, tutumları ve tavırlarını düşüncelerini olumlu yönde etkileyecek nitelikte olmalıdır. Bazen tanıklık edersiniz dinleyiciden biri veya birileri konuşmacı için “sanki ağzından bal damlıyor” diyebilirler. İşte bu yapıcı konuşmanın niteliğini vurgulamak için söylenmektedir.

İyi Bir Konuşma İlginç ve Değerli Konuları Kapsamalıdır

Etkili ve güzel bir konuşma her zaman hem ilginç hem de değerlidir. İnsanlar konuşmak için konuşurlarsa hem kendileri can sıkıcı olurlar hem de yapmış oldukları konuşmalar can sıkıcı olur. Ayrıca konuşmaları ilginç olma özelliğini yitirir, değersiz hale gelir, dinleyenleri sıkar. O nedenle konuşma ihtiyacı duyan kişi söylenecek sözü olan kişidir. Söylenecek sözü olmayan insan boş konuşur ve sıkıcı olur, dinleyici bulamaz. Söylenecek sözü olan insan da sözünü doğru yerde, doğru zamanda ve uygun üslûpla söylese dinleyici bulur, dinleyicinin ilgisini çeker. Diğer yandan söylenecek söz faydalı, yeni, önemli, doğru ve sağlıklı ise, değerlidir. Herkesçe bilinen, modası geçmiş, geçerliliği olmayan sözleri ne kadar etkili söylerseniz söyleyiniz ilginç olmayacaktır.

İyi Bir Konuşma Konuşmacının Kişiliği ile Bütünleşmelidir

Yapılan bütün konuşmalarda konuşmacının kişisel nitelikleriyle konuşma konusu arasında sıkı bir ilişki, sıkı bir etkileşim söz konusu olmaktadır. Söz gelişi toplumda yalancılığı, riyakârlığı, ve yağcılığı gibi özellikleriyle temayüz etmiş bulunan bir kişinin dürüstlük, doğruluk ve erdemli olma gibi konularda yapacağı konuşmalar hem onun kişiliğine uygun olmaz hem dinleyicinin ilgisini çekmez, hem de inandırıcı olmaz. Hani bir söz vardır. “Ainesi iştir kişinin lafa bakılmaz” diye. Bu söz gereği biz insanların inandırıcı olabilmemiz için kendi kendimize tutarlı olmamız gerekmektedir. Düşünce niyet ve maksadımızla yaptıklarımızın örtüşmesi zorunludur.. Aksi takdirde toplumda inandırıcılığını yitirmiş kişi konumuna düşeriz.

İyi Bir Konuşma Belli Bir Amaca Yönelmelidir

Her konuşma laf ola beri gele diye yapılmaz. Yapılan bütün konuşmalarda dinleyiciye iletilmek istenen bir mesaj vardır. Yani her konuşmanın bir amacı vardır. Önemli olan dinleyici üzerinde bir etki bırakmaktır. Böyle bir etki bırakmak, bir mesaj iletmek söz konusu değilse insan boşa yorulmuş demektir. Konuşmacı konuşma sürecinde hep bu duyguyla hareket eder, amacını gerçekleştirmek ister. Amaçsız bir konuşma dümensiz bir gemiye benzer. Rüzgâr ne yönden eserse gemi o istikamete giderse konuşma da amaçsız olursa içerisinden belki de incir çekirdeğini dolduracak bir fayda çıkmaz. Önemli olan sözlü iletişimde etkili ve yararlı olmaktır.

İyi Bir Konuşma Dinleyicinin İlgisini ve Dikkatini Çekmelidir

İyi bir konuşmadan beklenenin elde edilebilmesi için dinleyicinin ilgisini çekecek nitelikte olmalıdır. Bu yüzden süre bakımından konuşmanın hızı bakımından ilginç, faydalı ve sağlıklı bilgiler içermesi bakımından eksiksiz olmalıdır. Ayrıca ses, sözcük ve beden dilinin de uygunluğu yanında konuşmacının coşkusu, canlılığı, isteği, arzusu, ortamın uygunluğu ile konuşma dinleyicinin il-

gisini çekecektir. Önemli olan insanların sabırlarını taşımadan, zamanlarını almadan bir bilgiyi, bir duyguyu, bir isteği etkili ve kısaca yoldan iletmektir. Bunun için de konuşmacı dinleyicileri motive ederek, meraklarını arttırarak, konuyla ilgi arasında etkili bir bağ kurarak konuşmasını sürdürürse dinleyiciler bıkmın, bezgin, isteksiz ve ilgisiz davranmayacaklardır. Bunu gerçekleştirmenin yolu da konuşmacının, dinleyiciyi tanıması özellik ve beklentilerini bilmesinden geçtiğini bilmesidir.

İyi Bir Konuşma Sağlam ve Doğru Bilgilere Dayanmalıdır

Hangi ortamda, kime, hangi konuda, ne konuşursak konuşalım yapacağımız konuşmanın sağlam ve doğru bilgilere dayanması gerekmektedir. Hiç kimse bir yalanı veya bir yanlışını sonuna kadar sürdüremez. Çünkü “yalancının mumu yatsıya kadar yanar” diye bir atasözümüz mevcuttur. Toplum içinde savunulmayacak bir fikri ortaya atıp sonuna kadar savunmak kör bir inattan başka bir şey değildir. Böyle bir durumda yapılan konuşmalar ne konuşmacıya ne de dinleyiciye bir şey kazandırır. Tartışmak, zıtlaşmak içi boş bir zafer elde etmeye benzer. Kazanan da kaybeder, kaybeden de kaybeder. O nedenle hangi amaç olursa olsun hangi kitleye ne tür konuşma yaparsak yapalım, ahlâki, dürüst, etik açısından uygun olanı söylemek zorundayız.

Doğruyu söylemek zor olsa da, sıkıntı verse de dinleyicileri zora ve sıkıntıya soksa da doğruluktan, dürüstlükten ayrılmamalıyız. Yaptığımız konuşmalarda verdiğimiz ölçüler, söylediğimiz rakamlar, ifade ettiğimiz kriterler önce insafla, sonra vicdanla, sonra da akıl ve mantıkla bağdaşmalı ve tutarlı olmalıdır. Aklın, ilmin, mantığın kabul edemeyeceği rakamları, ölçüleri ve kriterleri kullananlar hem ahlâki değil, hem de insani değildir. O nedenle ölçülü, dengeli ve güvenilir olmak için yaptığımız konuşmalarda sağlam veriler test edilmiş, güvenilirliği onanmış, doğruluğu teyit edilmiş bilgiler verilmeli, insanlar doğru bilgilendirilmelidir. Hiç kimsenin bir başkasını kandırmaya, aldatmaya ve yanlış yönlendirmeye hakkı bulunmamaktadır. Zarar görsek de, kaybetsek de doğru bildiğimizi doğru yerde, doğru zamanda ve doğru biçimde söylemek zo-

rundayız. Hiç kimsenin “ yalandan kim ölmüş” demeye hakkı ve yetkisi yoktur. “Şerefli bir malubiyet şerefsiz bir galibiyetten daha iyidir.” “Kötülük her kişinin hakkı iyilik ve doğruluk ise er kişinin hakkıdır.” derler. Bizler iyiye ve güzele talip olmak zorundayız.

İyi Bir Konuşmada Uygun Bir Ses Tonu ile Jest ve Mimik Uyumu Olmalıdır

Konuşmayı renkli, zevkli canlı hale getiren konuşmayı oluşturan unsurların uyumudur. Konuşmacı, dinleyici, konu ve ortamdaki oluşan konuşma bunların armonisi ile canlı etkili ve güzel hale gelir. O nedenle ses, söz ve beden dilini etkili ve maharetle kullanan konuşmacılar konuşmasını canlı hale getirirler. Aksi halde bu etmenler arasında uyum sorunu varsa konuşma ölü konuşma olur. Önemli olan sözü sadece kulağa yöneltmek değil sözü kulakla beraber göze de hoş hale getirmek gereklidir. Dinleyicinin zevk, keyif alma hakkı vardır. Çünkü hem zamanını, hem ilgisini, hem de dikkatini vermektedir. Bütün bunların karşılığını alması onun da hakkıdır. O halde dinleyiciye saygılı olmanın bir gereği olarak eskilerin deyimiyle kubbeye bir hoş seda bırakmaktır. Kendi gider sesi kalır yadigâr misali kişiler unutulabilir ama sözler yaşar. Konuşmamızın hatırlanması için hem etkin, hem hoş, hem etkileyici olmasını sağlamak zorundayız. Bunun için kısa, yoğun, hareketli cümleleri beden dili ile bütünleştirmek ses tonuyla zenginleştirmek gerekmektedir. Çünkü güzel ve etkili konuşmak herkesin doğuştan getirdiği bir yetenek işi değildir. Sonradan öğrenmek ve uygulamak suretiyle kazanılan ve geliştirilen bir beceri, bir sanat işidir. (9)

İyi Bir Konuşmacının Kişilik Özellikleri

İyi bir konuşmacı, kendisini çevreleyen dünyaya özellikle de insanlara karşı duyarlıdır. İlginç kişileri, nesnelere görür, dinler, yoklar, tadar, koklar, temas kurar. Duyguları uyanık, canlı ve gerçek dünya ile sıkı sıkıya ilişkide olduğu için konuşması anlamca zengindir. Konuşma sanatı bir anlamda zevk verme sanatıdır. Konuşmanızın zevkle dinlenilmesini istiyorsanız kalbinizin sesine dikkat edin, zekanız kendisine dikkat etmeyi bilir. Hiçbir şeyden zevk almayan insanlarla geçinmenin ne kadar zor olduğunu bilme-

yen yoktur. Alçakgönüllülük, tahammül, sevecenlik, içtenlik, incelik, hoşnut olma ve hoşnut etme isteği iyi bir konuşmacının niteliklerindedir. İyi bir konuşmacının kişisel özelliklerini de şu başlıklar altında ifade edebiliriz.

İyi Bir Konuşmacı Kendisinin Eleştiricisidir

İyi bir konuşmacı her şeyden önce kendi konuşmasını inceleyerek başkasına zevk verip vermediğini öğrenen insandır. Kendisini incelemek suretiyle başarılı ve başarısız yönlerini, bunların nedenlerini araştırıp zevk verme konusunda neler yapması veya neler yapmamasını belirleyen kişidir.

Kendini Açığa Vuran Yeteneklerini Başkalarıyla Paylaşan İnsandır

İyi bir konuşmacı kendisini açığa vurma sayesinde kendine ait nitelikleri ve yetkinlikleri başkalarıyla paylaşan insandır. Kendimizi iyi anlamamız için davranışlarımızı başkalarıyla paylaşmamız gerekir. Kişi kendisini açığa vurduğu ve başkalarıyla yetkinlikleri paylaştığı oranda olgunlaşır mükemmelleşir.

Kendisinin Güçlü ve Zayıf Yanlarını Bilip Kendisini Sürekli Yenileyen ve Geliştiren İnsandır

İyi bir konuşmacı kendisini analiz ederek güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koyan, güçlü yanından güç alıp zayıf yönünü kapatan ve insanlara zevk veren bir konuşmacıdır.

İyi Bir Konuşmacı Üç Yanlışın Üstesinden Gelen Kişidir

Bu yanlışlar;

- a) Anlamadan öğüt vermez
- b) Tutarlılık ve içtenlik göstermeden ilişki kurmaz
- c) İyi örneklerin ve ilişkinin yeterli olduğunu düşünmez.

İyi Bir Konuşmacı Ahlâki Sorumluluklarını Bilir

İyi bir konuşmacı sosyal etkinliğin hemen her alanında benimsenen dürüstlük, doğruluk ve edep konusundaki kuralları be-

nimsen. Zira konuşma eğitiminde güdülen amaç demagog, yani halk avcısı ve şarlatan yetiştirmek değildir. Bu yüzden iyi bir konuşmacı her zaman başkalarının mutluluğunun yanlışlardan kurtulup doğrular üzerine bina edilmesine yardımcı olan insandır.

İyi Bir Konuşmacı Liderlik Rolünü Üstlenir

İyi bir konuşmacı bulunduğu ortamda geçici veya devamlı olarak liderlik fonksiyonu olduğunu bilir ve üstlenir. Karar alma özelliği kollektif davranışta bulunmasını sağlar böylece problem çözüme yeteneğine sahip olur.

İnsan Üzerinde Olumlu Etki Bırakmasını Bilir

İyi bir konuşmacı insana saygı anlayışının gereği olarak, nazik olmayan şeyleri söylemekten kaçınır, her durumda sabırlı olmaya çalışır, kendisini ön plâna koymadan dengeli sunumlar yapar, verdiği sözleri tutar, sevgi yasalarına bağlı kalır. Açık ve dürüst ifadeler kullanır, insanlara karşı anlayışlıdır, nitelikli ve doyurucu cevaplar verir, tartışmadan kaçınır, mantık ve duygu dilini konuşur, davranışlarıyla ifadeleri daima tutarlıdır.

İyi Bir Konuşmacının Tutkuları Vardır ve Sürekli Kendisini Motive Eder

İyi bir konuşmacıda bu özelliği daha kürsüye çıkarken görürsünüz. Söze başlarken salon çöken sessizliği hisseder. Toplantı bittiğinde dinleyicilerin kutlama ve takdir sözcükleri her yandan duyulur.

İyi Bir Konuşmacı Kendini Başarıya Odaklar-Gemileri Yakar

İyi bir konuşmacı başarısızlık inanç ve etiketini reddeden insandır. İyi bir konuşmacının gözlem gücü gelişmiştir. Bu yüzden coşkusu, enerjisi ve heyecanı da vardır. Konuşurken hem zevk verir hem zevk alır hem eğlenmesini bilir. (10)

İDEAL İNSAN

- *Selâm veren, gönül veren, para veren, can veren ama sır vermeyen..*
- *Günleri sayan, büyükleri sayan, adam sayan, ama yerinde saymayan..*
- *Emek veren, kulak veren, bilgi veren, destek veren, ama boş vermeyen..*
- *Satıcı olan, alıcı olan, kalıcı olan, bulucu olan, ama bölücü olmayan..*
- *Eşini beğenen, işini beğenen, aşını beğenen, ama kendisini beğenmeyen..*
- *Adam yetiştiren, fidan büyüten, gariban doyuran, çocuk besleyen ama kin beslemeyen..*
- *Davet eden, hayret eden, af eden, tövbe eden, ama ihanet etmeyen..*
- *Elini açan, gönlünü açan, sofrasını açan, cüzdanını açan, ama ağzını açmayan..*
- *Şiir okuyan, nesir okuyan, kitap okuyan, dua okuyan, ama lânet okumayan.*
- *Rakibini geçen, sınıfını geçen, başa geçen, ama gültip geçmeyen..*
- *El alan, gönül alan, sevgi alan, gül alan, ama beddua almayan..*
- *Zulmü deviren, nefsi deviren, ama çam devirmeyen..*
- *Yaklaşan, konuşan, tanışan, karışan ama uzaklaşmayan..*
- *Doğrulan, savrulan, devrilen, ama eğilmeyen..*
- *Seslenen, uslanan ama yaslanmayan..*
- *İtilen, atılan ama satılmayan..*
- *Seven, sevdiren ve sevindiren..*

KONUŞMAYI OLUŞTURAN UNSURLAR;

1. Dil (Lisan)
2. Ses
3. Beden Dili
4. Düşünce ve Anlayış Gücü (11)

Dil

Dil aslandır, bak eşikte yatıyor, ey ev sahibi, dikkat et, senin başını yemesin. (12)

Güzel dil Türkçe bize
Başka dil gece bize
İstanbul konuşması
En saf en ince bize

Lisanda sayılır öz
Herkesin bildiği söz
Manası anlaşılın
Lügate atmadan göz

Uydurma söz yapmayız
Yapma yola sapmayız
Türkçeleşmiş Türk'çedir
Eski köke tapmayız (13)

Ksantus, kölesi Ezop'a "bu akşam hatırlı misafirlerim gelecek, çarşıya git konuklarım için en lezzetli yemekleri yapacak ne gerekiyorsa al getir, akşama da güzel lezzetli yemekler yap" demiş.

Köle Ezop Ksantus'un misafiri şerefine verdiği ziyafet için pişirdiği bütün yemekler, yaptığı tatlılar hep "dil"den yapmıştır. Akşam sofrada bu yemekleri gören Ksantus köle Ezop'a "Nedir bu kepezelik?" Ben sana en lezzetli, en nefis, en tatlı yemekleri yap dedim. Sen ise hepsini dilden yapmışsın."

Ezop Ksantus'a dönerek "Evet efendim en leziz, en nefis, en tatlı yemekleri hep dilden yaptım." Zira dünyanın en güzel, en tatlı şeyi dildir. İnsanlar dilleriyle anlaşrlar, dilleriyle yalvarır, dilleriyle dua eder, dilleriyle sevgilerini anlatırlar. Dil olmasaydı insanların hali ne olurdu bir düşünün" der.

Aradan zaman geçmiş Ksantus dostlarına bir ziyafet vermek istemiş. Ama bu sefer Ezop'tan en kötü yiyecekleri hazırlamasını istemiş.

Ezop bir önceki ziyafetteki gibi çorbadan tatlıya kadar bütün yiyecekleri dilden yapmış ve sebebini soran Ksantus'a şöyle söylemiştir.

"Gerçi dünyadaki en iyi, en tatlı, en güzeli, dil ise de zaman zaman en acı, en çirkin, en kötü, şey de dil dir. İnsanları birbirine gücendiren, kızdıran, aralarına düşmanlığı sokan da dildir. İnsanların başına ne gelmişse bunların çoğu dili yüzünden gelmiştir" der. (14)

"Tatlı dil yılanı deliğinden çıkarır acı dil yüzde sivilce çıkarır" (anonim.)

"Dilin kemiği yok ama kemiği kırar." (15)

Dil; Temeli bilinmeyen zamanlarda atılmış bir gizli anlaşmalar sistemidir.

Dil; Karşılıklı anlaşmayı sağlayan bir vasıttadır.

Dil; Seslerden kurulu sosyal bir kurumdur.

Dil; Her türlü duygu ve düşünceyi karşı tarafa aktarmaya yarayan sese dayalı bir sistemdir. (16)

Dil; Tıpkı ev gibi bir milletin duygu, düşünce ve hayatının barınağı, korunağıdır. Dilin bütünü milletin evidir. Bin bir odalı bir evdir. Dil sıkı sıkıya millî varlığa ve cemiyete bağlıdır.

Dil; Kişinin iç dünyası ile dış dünyası arasında bağlantı kuran bir araçtır.

Konuşmada kullandığımız dil okuma kullandığımız dilden farklıdır. Bu dil okumak için değil işitilmek ve duyulmak içindir. Bu yüzden yazı dili ile konuşma dili birbirinden ayrılmaktadır. İlk başta konuşma dili ile yazı dilinin birbirinden pek ayrılmayacağı görülürse de iki dil arasında bir takım temel ayrılıkların bulunduğunu kabul etmek zorundayız. Çünkü yazarak meramını düşüncesini iyi anlatan bir yazar aynı zamanda iyi bir hatip özelliğine sahip olmaz veya tam tersi iyi konuşma yeteneğine sahip olan biri iyi yazı yazarak meramını anlatamayabilir. Demek ki her yazı yazan kişi güzel konuşmıyor veya iyi konuşan güzel yazı yazamıyor demektir. Zira konuşurken sadece söz ile ifade etmiyor el kol ve beden hareketleri ile iletişimde bulunuyoruz. Oysa yazıda böyle bir şansımız bulunmamaktadır. Diğer taraftan konuşan kişi dinleyicinin karşısındadır tavrını, davranışını ve hareketlerini görmektedir. Yazıda böyle bir şans bulunmamaktadır. Yüz yüze konuşmalarda iki insan senli ve benli konuşma yapmak suretiyle konuşmasını daha da canlı hale getirebilir. Bu yüzden konuşmada kullanacağımız dil kişiliğimize dinleyicilerin durumuna ve konuya uygun olmalıdır. Yazmada ise okuyucuyu dost olarak kazanmaya dikkat etmelidir. (17)

Diğer taraftan konuşmada kullanacağımız dil canlı, açık, anlaşılır ve akıcı olmalı, kulağa hoş gelmelidir. Yaşayan Türkçe'yi de mahallî veya bölgesel şivelerin etkisi altında kalmadan kullanılmaya çalışılmalıdır.

Etkili ve güzel bir konuşma için kullanılan dilin cümle örgüsü tekdüzelikten uzak olması için şu hususları daima göz önünde tutmak gerekmektedir.

- Cümleleri kısa tutun. Bunun için cümlelerdeki sözcük sayısı on - on ikiyi geçmemelidir. Zira kısa cümleler uzun cümlelere göre daha kolay anlaşılır. Bu demek değildir tüm konuşmalar kısa cümleden teşekkül etmiş olsun. Arada bir uzun cümlede kullanılabilmelidir.
- Değişik cümle türleri kullanın. Yüklemleri hep aynı soydan olan cümleleri ard arda sıralamaktan kaçının. Böyle bir anlatım donuklaşmış olarak algılanır. Yerine göre dolaylı anlatım, so-ru, olumlu, olumsuz cümleler de kurmak gerekir.

- Etken çatılı cümleler kurun zira edilgen çatılı cümleler dinleyicilere daha zor gelir.
- Konuşma metnini okuduktan sonra üzerinde cümle cümle çalışın. Bunun için cümleleri yüksek sesle okumak iyi bir antrenman şeklidir. Aynı zamanda da sesinize kulak verin takılan aksayan yanları bulup bunları düzeltmeye çalışın.
- Doğruluğu herkesçe bilinen farklı anlamlara gelmeyen kelimelerden cümleler kurun. Bu yanlış anlamayı önleyen önemli bir faktördür.
- Konuşma metninde gereksiz kelimelere ve cümlelere mümkün olduğu kadar az yer verin gerekirse hiç yer vermeyin.
- Konuşmanızda ne anlama geldiği belli olmayan ha-hı-şey ya gibi sözleri kullanmayınız.
- Konuşmalarınızda cümleleriniz basit düz ve devrik olmasına dikkat edin. (18)

Ses

Ses dilin malzemesidir. Ses parçalanmayan en küçük gramer birliğidir. Sesten daha küçük bir gramer birliği yoktur.

Dilbilgisine göre ses; Ciğerlerden gelen havanın etkisiyle ses organlarından oluşan ve yayılarak kulakla duyulabilen titreşime ses adı verilir.

Ağız ve burun yoluyla çıkan ses ham sestir. Buna seda adı verilir. Yani ses sedanın yontulmuş, tesviyeden geçmiş, kalıplanmış kısaca bir amaç için işlenmiş tekilidir. Diğer bir ifadeyle ses işlenmiş sedadır.

İnsan normal şartlarda şekilsiz sesler olan sedalar çıkarır. Yeni doğan çocuğun sesi böyledir. Zamanla çevresinden duya duya şekilli sesler çıkarmaya başlar. Böylece sedalar şekil kazanır. Eğitim ve terbiye yoluyla ses organları şekilli sesler çıkarmaya başlayınca bu seslerin çıkışı da tabiileşir.

Dilleri birbirinden ayıran farklı birkaç ses değildir. Asıl fark bu seslerden örülen kelime ve eklerdir.

Sesler dilin en küçük parçası ve ana malzemesidir.

Sesin tek başlarına anlamı yoktur. p, a, t, i, k, sesleri tek tek bizde hiçbir nesneyi hareketi veya kavram uyandırmaz.

Sesler birbirine bağlı iki türlü organın solunum ve ses organının birlikte çalışmasıyla oluşur. Kelimelerin inşasında görev alırlar. (19)

Sözlü iletişimde beden dili %60, ses %30 sözcüklerde %10 etkili olmaktadır. Sözler beden dilinden hemen sonra sözlü iletişime etki yapan ve onu güzelleştiren unsurlardan biridir. Bu bakımdan konuşmamızın etkinliği bir yerde ses ve sesin özelliklerine bağlıdır.

Sesi meydana getiren gırtlaktır. Gırtlakta titreşimler yaptırarak onu harekete geçiren ise akciğerler ve bronşlardır. Sesin şiddetini değiştirmeye yarayan uzuvlar ise ağzın içi yahut boğaz, yanaklar, dil, damak, dudaklar, dişler ve burun boşluklarıdır. Solunum ise iki aşamada gerçekleşir. Bunlar;

1. Havanın alınması, yani akciğere giriş, yani nefes almak (biri ağız biri burun olmak üzere insanlar iki organı ile nefes alırlar.)
2. Havanın verilmesi, yani dışarı çıkışı, yani nefes verme (yine biri ağız biri burun olmak üzere insanlar iki organla nefes verirler.)

Türkçe uzmanların da ifade ettiği gibi genel olarak soluk verme halinde konuşulan bir dildir. Soluk alırken konuşmayı deneyiniz; çok çabuk yorulup böyle söz söylemenin mümkün olmayacağını göreceksiniz, hemen öksürmeye başlayacaksınız.

Bu özellikten dolayı;

1. İyi bir solunum için nefesi burundan alıp ağızdan vermek,
2. Bir defa çekilen yeter ölçüdeki havayı söz söylerken azar azar ama hiç zorlamadan bırakmak gerekmektedir.

Ayrıca söz söyleyen kimse, solunum sırasında hiçbir zaman soluk aldığı dinleyicilere belli etmemesi gerekir. Merdiven çıkar

gibi soluk soluğa kalırsanız kötü bir konuşmacı özelliği sergilemiş olmaktan kurtulamazsınız.

Bir uzmanın dediği gibi solunum ustası olmadan söz ustası olunamaz.

Büyük usta Aristo; *“Bir kimsenin ne söyleyeceğini bilmesi yeterli değil, nasıl söyleyeceğini de bilmesi gerekir”* demektedir. (20)

Diğer taraftan solunum için göğüs kafesinin altında bulunan ve “diyafram” adı verilen bir kas göğüs boşluğu ile karın boşluğunu birbirinden ayırır. Böylece bu kas solunuma açılıp kapanmak suretiyle yardım eder. Bu kas göğüs kafesinden geçen hareketlere uyarak yükselip alçalır. Böyle soluk almaya “karından soluma” adı verilir. Etkili ve güzel bir konuşma yapabilmek bu kası maharetle kullanmaya bağlıdır. Bu kası etkili kullanmak için yapılacak solunum alıştırmaları vücudu zorlamadan aşırı davranmadan yapılmalıdır.

Ciğerlerinizdeki havayı bahçe hortumundan çıkan su olduğunu hayal edin; çimin üstünde damla damla da akabilir veya hortumun ağzına dayayacağınız baş parmağınızın yardımıyla bu suyu bahçenin en uzak köşelerine kadar da ulaştırabilirsiniz. Sesli bir şekilde sayarken ciğerlerinizdeki havayı, tıpkı hortumdaki su gibi daha uzun süreli tutabilmeli sesinizi uzaklara ulaştırabilmelisiniz. Sesinizi daha uzaklara taşıyabilmek için daha fazla hava kullandıkça farkı duyabileceksiniz. Eğer yumuşak bir sesiniz varsa veya size böyle bir sesiniz olduğu söyleniyorsa günlük konuşmalarınızda bile daha çok hava kullanmayı deneyiniz.

Bu yüzden iyi bir konuşmacı sesine çeşitlilik katan insandır. Seçilmiş kelimeler ne kadar teşvik edici olursa olsun, eğer sesiniz heyecan uyandırmıyorsa inandırıcılığınız olmaz, dinleyicilerin dikkatini ve ilgisini çekemezsiniz. Bazı konuşmacılar doğuştan değişken bir sese, ses rengine sahipken bazıları da sahip oldukları ses rengini daha ilginç hale getirmek için çalışırlar. Böyle güzel bir ses rengine sahip olan insanlarda bile sinirlenince sesleri etkilenir ve onu normalden daha monoton bir hale getirirler. Bu yüzden sinir-

lenmenin insan sağlığı ses üzerine de olumsuz etki yaptığını akıldan çıkarmamak gerekmektedir.

Sesinizi canlandırmak istiyorsanız hem bundan kaçınmak hem de gücünü, hızını, yüksekliğini değiştirmeniz gerekmektedir. Sesinizin gücünü artırırsanız daha otoriter ve kendine hakim bir görüntü elde edersiniz. Konuşmalarda ise belli bir hızda konuşmalı bu hız kelimelerin ve cümlelerin tam anlaşılması şeklinde belirlenmeli konuşurken ne anlama geldiği belli olmayan ım-e-a-ha-hı-şey-ya vb sesler konuşmanın hızını kesen canlılığını azaltan seslerdir. Hiçbir dinleyici konuşma esnasında bu sesleri duymak istemez. Konuşmacı kelimeler ve fikirler arasında durmasını da bilen insandır.

Bir ses ne kadar güzel olursa olsun yerinde ve zamanında yapılacak değişikliklerle süslenmez ise canlılığını kaybeder etkinliğini yitirmiş olur.

Sesin en önemli aşaması boğumlamadır. Doğru ve düzgün konuşma özellikle ses birliklerinin doğru ve düzgün boğumlamasına bağlıdır.

Akciğerden dışarıya atılmak üzere hareket eden havanın ağız ve burundaki çeşitli nokta ve bölgelerde engellemelere uğrayarak seslerin dışı yansımalarına boğumlama denir.

Boğumlamada her bir ses iç özelliklerine göre ses tellerini farklı bir biçimde titreştirir. Doğru ve güzel bir konuşma özellikle ses birliklerinin düzgün boğumlamasına bağlıdır. Boğumlama hataları dinleyicinin kulağına seslerin tanınmaması biçiminde yansır. Boğumlama hatalarını gidermek için bazı egzersizler yapılabilir. En başta ise;

- Çiçek koklar gibi nefes almak,
- Nefesi ateş üfler gibi vermek en iyi yoldur. Ayrıca topluluk önünde yapılacak konuşmalarda en az iki saat önce yemek yenmiş olmalıdır.

Diğer yandan dil ve dudak tembelliği olanlar için ise bunu giderecek bazı egzersizler gerekli ve faydalıdır. Bu konuda meselâ şu tekerlemeler söylenebilir.

- Paşa tasıyla üç tunç tas has kaysı hoşafı.
- Şu yoğurdu sarımsaklasak da mı saklasak, sarımsaklamasak da mı saklasak?
- Bir berber bir berbere bre berber birader gel beraber Berberistan'da bir berber dükkanı açalım demiş.
- İbiş'le Memiş mahkemeye gitmiş, mahkemeleşmiş mi mahkemeleşmemiş mi?
- Şu yoğurdu mayalamalı da mı saklamalı, mayalamamalı da mı saklamalı?

Türkçe Sesler ve Özellikleri

Ünlüler

Ses yolundan çıkarken gırtlak, damak, dişler ve dudaklar gibi her hangi bir engelle karşılaşmayan seslere ünlü sesler adı verilir. Türkçe'mizde ünlüler söylenişlerine göre üç grupta toplânmaktadır.

Dilin Durumuna Göre Ünlüler

Ünlü adını verdiğimiz bu sesler ağız yolundan çıkarken dil, öne ve arkaya doğru hareket eder. Dilin arkaya doğru hareket etmesi sonucunda kalın ünlüler, öne doğru hareket etmesi durumunda ise ince ünlüler çıkarlar.

- Kalın Ünlüler; a, ı, o, u,
- İnce Ünlüler; e, i, ö, ü,

Dudakların Durumuna Göre Ünlüler

Bu ünlü sözler çıkarken dudaklar düz veya yuvarlak olmak üzere iki şekle girerler. Dudağın düzleşmesiyle ortaya çıkan ünlülere düz ünlüler, yuvarlaklaşmasıyla ortaya çıkan ünlülere ise yuvarlak ünlüler adı verilir.

- Düz Ünlüler; a, e, ı, i,
- Yuvarlak Ünlüler; o, ö, u, ü,

Çenenin Durumuna Göre Ünlüler

Çenenin genişlemesine göre ünlüler, geniş ünlüler, çenenin daralmasıyla ortaya çıkan ünlülere ise dar ünlüler adı verilmektedir.

- Dar Ünlüler; ı, i, u, ü,
- Geniş Ünlüler; a, e, o, ö,

Yukarıdaki özellikleri dikkate aldığımızda Türkçe'nin ünlü uyumunu da ifade etmek gerekir. Türkçe asıllı bir kelimenin ilk hecesinde kalın bir ünlü varsa (a, ı, o, u,) ondan sonraki ünlüler de kalın olur. Satıcılardan mısınız? Türkçe asıllı bir kelimenin ilk hecesinde ince bir ünlü varsa (e, i, ö, ü,) -ondan sonraki ünlüler de ince olur. Yürüyebildiniz mi? Aynı şekilde düz bir ünlü varsa sonrakilerde düz, izlenebilirdik, yuvarlak bir ünlü varsa sonraki hecede düz geniş ya da dar yuvarlak ünlülerden oluşur. Örneğin “yolculuklarda” olduğu gibi.

Ünsüzler

Ses yolundan çıkarken gırtlak, damak, dil, diş ve dudaklar gibi bazı engellere çarparak çıkan seslere ünsüzler adı verilir. Ünsüzler Türk Alfabesinde 21 harf ile gösterilmiştir.

Çıkış Yerlerine Göre Ünsüzler

- Dudak ünsüzleri; b, m, p,
- Diş ünsüzleri; f, v,
- Damak ünsüzleri; g, ğ, k, y,
- Gırtlak Ünsüzleri; h,
- Diş ve damak ünsüzleri; diğer ünsüzlerdir.

Ses Yolundan Çıkışlarına Göre Ünsüzler

- Sert Ünsüzler; ç, f, h, k, p, s, ş, t,
- Yumuşak Ünsüzler; b, c, d, g, ğ, l, m, n, r, v, y, z.

Türkçe kelimenin sonunda b, c, d, g, ünsüzleri bulunmaz. Sonunda b, c, d, g, bulunan yabancı kelimelerde Türkçe de son sesi p, ç, t, k ye çevrilerek kullanılır. (21)

Harf

Seslerin bir takım sembollere dönüştürülmesine harf adı verilir. Diğer bir ifadeyle harfler seslerin yazıdaki karşılıklarıdır. Türkçe’imizde 29 harf bulunmasına rağmen çok fazla sayıda ses vardır.

Hece

Ses organlarının ortak hareketi sonucunda bir çırpıda ortaya çıkan ses veya sesler topluluğuna hece adı verilir. Ağızın değişik hareketleri değişik hecelerin oluşmasını sağlar. Hecenin en temel özelliği anlamlı olup olmaması değil bir çırpıda, bir nefeste söylenmesidir.

Hecenin oluşabilmesi için en temel şart mutlaka bir ünlünün var olmasıdır. Her nl tek başına bir hece sayılır. nszler ise ancak bir ünlü ile birleşirse hece oluşturabilir. nl ile biten hecelere açık hece, nszle biten hecelere ise kapalı hece denir. Açık hecenin söylenişinde ses yolu açıktır. Kapalı hecenin söylenişinde ses telleri, gırtlak, damak, dil, diş ve dudaklar gibi bazı engellere rastlanır.

Ton

Konuşma sırasında seslerin titreşimindeki yükselip alçalma farklılıklarından kaynaklanan perdelemeye “ton” adı verilir. Seslerin bazen tiz bazen bas perdeden söylenmesine sesin tonu adı verilir. Temel konuşma tonunun konuşma esnasında ortaya çıkardığı değişikliğe tonlama adı verilir.

Tını

Sesin bir başka sestten ayırt edilmesini sağlayan farklılığına tını adı verilir. Tınıya sesin rengi de adı verilmektedir. İnsanlardaki ses tellerinin nüansları herkesin farklı ses rengine sahip olmasını da sağlamaktadır.

Durak

Konuşma esnasında kelimeler arasında anlamın gerekli kılđıęı ses kesintisine durak adı verilmektedir. Konuşma esnasında

bir düşünceden bir başka düşünceye, bir konudan bir başka konuya geçişte yapılan duraklamaya durak adı verilir.

Vurgu

Konuşma ve okuma esnasında her hangi bir hece ya da kelimenin diğerlerine göre daha yüksek bir sesle yani daha baskılı söylenmesine vuru adı verilmektedir. Vurgu hem heceler hem kelimeler hem de cümleler içerisinde de görülebilir. Vurgular yerli yerinde olmadan doğru, güzel ve etkili konuşma yapılamaz verilen anlam farklı anlaşılabilir.

Bu açıdan Türkçe hafif vurgulu bir dildir. Hecelerin ve kelimelerin vurguları pek fazla hissedilmez. (22)

Türkçe'nin Ses Özellikleri

Türkçe'mizde 29 ses vardır. Bunların 8 i ünlü, 21 i ünsüzdür. Dilin durumuna sesin çıkış özelliğine göre ünlüleri kalın (a ı o u) ve ince (e i ö ü) olarak ikiye ayırmaktayız.

Türkçe'mizde konuşmayı büyük ölçüde kolaylaştıran iki de uyum vardır. Bunlar **büyük ünlü uyumu** (Türkçe bir kelimenin ilk hecesinde kalın bir ünlü bulunursa ondan sonrakilerde kalın ince bir ünlü bulunursa ondan sonrakilerde ince) ile **küçük ünlü uyumudur**. (Düz ünlülerden sonra düz ünlüler, yuvarlak ünlüler gelmez)

- Türkçe, sese dayalı bir dildir. Genellikle yazıldığı gibi konuşulur, konuşulduğu gibi yazılır.
- Türkçe de bütün sesler ve bu seslerin işaretleri olan harfler (yumuşak g dışında) yazıda ve konuşmada ortaktır. Yazıldığı halde söylenmeyen, söylendiği halde yazılmayan hiçbir ses yoktur.
- Türkçe, ses yönünden zengin bir dildir.
- Türkçe, ünlüleri bol olan bir dildir. Bugün dilimizde hepsi de işlek sekiz ünlü vardır.
- Türkçe, sesleri gırtlak ve burunun baskısında olmadığı için hırıltılı değil pırıltılıdır.
- Türkçe'nin bütün sesleri renkli, ezgili, ve yumuşaktır.
- Türkçe bitişken veya eklemeli diller gurubuna girer (23)

- Türkçe’de ünlüler olsun ünsüzler olsun boğumlama açısından zorlayıcı hiçbir nitelik taşımaz. Bunlar oldukça kolay ve rahat çıkışlı harflerdir.
- Türkçe’de seslerin değişimini, sözcüklerin cümledeki yerini, öğeleri arasındaki bağıntı ve ilişkileri içeren açık kurallar vardır. Bu yüzden Türkçe de diğer dillere göre kural dışılıklar çok daha azdır.
- Türkçe’nin ses özelliklerinin en başta geleni büyük ve küçük ünlü uyumunun varlığıdır.
- Türkçe’de c, g, ğ, v, h, l, m, n, p, r, ş, v, z, ünsüz sesleriyle kelime başlamaz.
- Türkçe kelimelerin sonunda b, c, d, g, ünsüzleri bulunmaz.
- Türkçe kelime köklerinde aynı cinsten iki ünsüz yan yana bulunmaz.
- Türkçe asıllı kelimelerde iki ünlü yan yana bulunmaz.
- Türkçe de ikiz ve üçüz ünsüz yoktur. “eu; o ve sch; ş”şeklinde.
- Türkçe dili sondan eklemeli dillerdendir.

Türkçe’de Bazı Seslerle İlgili Özellikler

Türkçe’de bazı sesler telâffuz açısından son derece önem taşımaktadır. Aşağıda söyleniş açısından en çok kullanılan ve yanlış yapılan sesler üzerinde özellikle durmak gerekmektedir.

“A” Sesi

Dilimizde harf olarak bir tek “a “ sesi bulunmakla birlikte ses olarak daha fazla “a” vardır Bunlar;

Normal a; Altın, araba, alaca kelimelerindeki “a” normaldir.

İnce a; Kâr, hâl, kâğıt, hikâye, kâzım, düzenleme işareti koymadan yazılan “a”lar incedir. Dikkat, sıhhat, saat vb. gibi. İnceltme işareti konanlar ise ince “a” dır.

Uzun a; Uzun okunması gereken ünlülerdeki “a” lar ise uzun a olarak okunurlar. Âmâ, hâlâ, âlâ, âlem.

“E” Sesi

Alfabemizde tek bir harfle gösterilen “ e” ünlüsü esas olarak üç ayrı şekilde karşımıza çıkmaktadır.

Normal e; evet, değil, elek,

Kapalı e; y”emek, y”edim, burada üzeri yatık çizgi ile gösterilen e sesi “ı”sesine yaklaştırılan sesle ifade edilmektedir.

Yayvan e; Türkçe deki ”e” sesinin gerektiğinden fazla uzatılması da söyleyişi bozmaktadır. Buna yayvan e adı verilir. Keendi, beence, eelli, gençler

“İ” Sesi

Bu sesin kullanımında iki türü bulunmaktadır.

Normal i; İlk, iki, ikinci,

Uzun İ; Millî, Ruhî, maddî manevî, beşerî

“U” Sesi

Dilimizde normal ve uzun olmak üzere iki u sesi vardır.

Normal u; uzun, ulus, ulubatlı,

Uzun u; rûhi, sükût, billûr, şûra, tûba

“G” Sesi

Dilimizde biri kalın diğeri yumuşak olmak üzere iki g sesi vardır.

Kalın g; Grizu, Gri, Gram, Grev vb.

Yumuşak g; Döğmek, öğmek, koğmak, vb- kelimelerde yumuşak g’ler ve sesine dönüşmektedir. (24)

Konuşmalarda Sese Dayalı Üslûp Özellikleri

Nasıl ki her yazının üslûp açısından bir özelliği varsa her konuşmanın da kendine özgü bir üslûp özelliği vardır. Konuşmanın karakterini birazda seçilen üslûp belirlemektedir. Konu ile seçilen üslûp arasında bir uygunluk ve uyumluluk sağlanmayacak olursa

konuşmalar başarısız olarak nitelendirilir. Bu açıdan konuşma üslubunun gereklerini bilmek buna riayet etmek etkili ve güzel bir konuşma için gerekli ön şartlardır. Bir konuşmada aranacak üslûp özelliklerini aşağıdaki başlıklarda toplamak mümkündür. (25)

İşitilebilirlik

Etkili ve güzel bir konuşmanın en önemli faktörlerinden biri konuşmacının söyledikleri sözlerin dinleyiciler tarafından duyulması ve işitilebilmesidir. Bunun için iyi bir konuşmacı sözünü duyuran ve dinleten kişidir. Bunun için konuşmacının ağzından çıkacak her sözcük tüm dinleyiciler tarafından kolayca anlaşılmalı ve işitilmelidir. Bazı konuşmacılar çok alçak sesle konuşurlar yada bazıları çok yüksek sesle ve bağıra çağıra konuşurlar her iki durumdaki konuşmacılar tedirginlik ve gerilim yaratırlar. Bu duruma sebebiyet vermemek için konuşmamızdaki ses tonumuz ne bas perdeden ne tiz perdeden değil normal tonda olmalı ve muhatabımızın duymasını sağlamalıyız. Önemli olan müzikteki gibi sesimizle de bir güzellik yaratmaya dikkat etmeliyiz.

Tatlılık

Tatlılık tanımı değişmekle beraber aslında seslere tam hakkını vermek olarak tarif edilebilir. Bazı konuşmacılar seslere gerekli önemi ve değeri veremez ya onları çiğner ya da mırıldanır gibi çıkarırlar. Bu yüzden de konuşmalarından bir tat bir lezzet almak mümkün değildir. Zira bu tür konuşma yapanları dinlerken hem kulağımız tırmalanmış olur hem tüylerimiz diken diken olmuş olur. Bu durum bazı konuşmacılar tarafından sesleri ya çok vurgulayarak, bastırarak söylerler bazen de hiç vurgulamadıklarından da kaynaklanmış olabilir. O halde görevimiz ses tonunda güzellik yaratmak olmalı, insanların seslerden çıkan güzellikten, estetikten, şirden, felsefeden zevk almasını sağlamalıdır.

Esneklik

Esneklikten kasıt tekdüzelikten, monotonluktan ve sıkıcı olmaktan kaçınmak sesimize esneklik kazandırmak suretiyle sesimizi dinlenebilir hale getirmek önemlidir. Biz konuşmada aynı ses

tonuyla konuşmaya başlayıp aynı tonda sürdürüp ve aynı tonda bitirmemiz hiç uygun bir tarz değildir. Önemli olan konuşmanın yapısına göre duygu ve düşüncelerin değişmesi halinde sesinde değişimin olması gerektiğidir. Bu da sese vurgulama, yükseltme, alçaltma, nitelik değiştirme gibi durumlara uyması ile gerçekleşecektir. O halde gerektiğinde sesimizi esnekleştirebilmeliyiz.

İçtenlik

Yapılan konuşmalara ruh veren en önemli unsurlardan bir tanesi duyguların dışa yansımalarının içtenliğinin görülmesidir. Zira konuşma konusu gönülde pişer, beyinde biçimlendirilir ve ağızdan şekillendirilerek dışarıya sunulur. Bu yüzden parlak sözler, cilalı kelimeler, abartılı beden hareketleri yerine sözlerin içten olması daha önemlidir. Bununla beraber bazen yetersizde kalabilir. İletişimin gerçek boyutu duygu dilinde gizlidir. Bu konuda iyi niyetli olmakta önemli bir göstergedir. İyi niyet, içtenlik ve samimiyet insan kalbine giden bir damla balı yakalama araçlarıdır. Aksi ise rol yapmanızı ve yapmacık olmanızı ifade eder ki bu ciddiye alınma gibi bir durumu da ortaya çıkarır.

Duruluk

Etkili ve güzel bir konuşma mutlaka bir amaca hitap eden bir konuşmadır. Bu yüzden konuşmanın çabuk anlaşılması da önemlidir. Kimi durumlarda sözcükler işitilmesine karşılık anlaşılmaz. Duruluğun sağlanması özellikle seslerin ve hecelerin birbirine tam olarak ulanmasına bağlıdır. Bunu sağlarsak yapılan konuşmanın açık, anlaşılır ve akıcı hale gelir. Bununun içinde sözlerin açık, duru olması gerekir. Konuşmacının ağzından çıkanlarının kulağımıza pürüzsüz ulaşması da duruluğun özelliklerindedir. Hiç kimse konuşmayı dinlerken yorulmamalıdır. Konuşmayı yapan yorulmadan yapıyorsa, dinleyen yorulacak demektir. Buna hiç hakkı yoktur. Hiç kimse bir konuşmacı karşısında bulmaca çözmek gibi bir davranış içerisinde olmamalıdır. Söz sanatıyla yüklenmemiş, süsüz ve sade anlatıma duruluk adı verilir. Düşünüldüğü gibi konuşmak, gereksiz mecazlara ve sanatlara yönelmemek, konuşmanın anlamca dolgun olmasını ve rahat anlaşılmasını da sağlar.

Akıcılık

Bir konuşmanın rahat ve kolay anlaşılması kelimelerin dile dolaşmaması dinleyicilerin rahatsız olmadan anlayabilmeleri durumuna akıcılık denir. Konuşmanın akıcılığı için dinleyicilerin ilgisini, dikkatini çekmesi, bunu sağlayabilmek içinde konuşmacının konunun niteliğine göre fıkra, nükte, atasözü, deyim vb. elemanlara baş vurması gerekmektedir.

Çok uzun ve girişik sözler duygu ve düşüncelerin anlaşılmasını zorlaştırır ve konuşmanın akıcılığını kaybettirir. Onun için herkesçe bilenen sade kelimeler kullanılması konuşmayı akıcı yapan bir üslûp haline getirir.

Özgünlük

Yapılan konuşmanın etkili ve güzel bir konuşma niteliğine sahip olabilmesi için konuşmacının özgün olmaya, başkalarına benzememeye gayret göstermesine bağlıdır. Anlatımın özgünlüğü, herkesten farklı bir görüş, duygu ve düşünüş tarzına sahip olunması ve bunların değişik bir tarzda ifade edilmesi demektir. Herkesin bildiğini ve pak çok kaynakta bulunan bilgilerin aktarılması konuşma sanatı açısından pek hoş bir durum değildir.

Bütün bu temel niteliklerin yanında bir konuşmada; **açıklık, coşkuluk, duygusallık, incelik vb** özelliklerin de bulunması konuşmalara canlılık ve dirilik katacaktır.

Etkili güzel bir konuşma için iyi, yumuşak, canlı ve renkli bir sese sahip olabilmek için aşağıdaki hususları göz önünde tutmak gerekmektedir.

- İyi bir sese sabin olabilmenin ilk şartı duyarlı bir kulağa sahip olabilmektir. Kulağının duyarlılığını geliştiremeyen bir insan iyi bir sese sahip olamaz. Sesini güzelleştirmek isteyen bir insan aynı zamanda kulağını da duyarlı hale getirmesini eş zamanlı yapmalıdır.
- Ses iyileştirmenin bir diğer yolu ise konuşması ve sesi standart ölçüye uyan kimselerin konuşmalarını dikkatli dinlemektir. Ayrıca kendi sesimizi banda kaydetmek su-

retiyile standart dışı olan durumları tespit ederek süratle gidermeye çalışmalıyız.

- Ses iyileştirmenin son bir yolu ise yüksek sesle okumak, doğaçlama konuşmalar yapmak da sesi iyileştirmeye yarar.

Anlatım Biçimleri

Ele aldığımız konuyu, duyguyu, düşünceyi, olayı, hayali sergileme biçimine anlatım adı verilir. İster yazılı olsun ister sözlü olsun her iletişimin bir amacı vardır. Bu amaçlar şu başlıklar altında toplanabilir.

- Herhangi bir konuyu düşünceyi, açıklama, ortaya koyma, kısaca bilgi verme,
- Gördüklerimizi, duyduklarımızı, hissettiklerimizi ve yaşadıklarımızı başkalarına aktarma, onlarla paylaşma,
- Karşımızdaki kişilerin duygu, düşünce, kanaat ve davranışlarını değiştirmeyi hedefleme, insanları etkileme.

İster yazılı, ister sözlü olsun iki tür anlatım biçimimiz vardır.

- A. Düşünceyi İçeren Anlatım
- B. Sanata Dayalı Anlatım (26)

Düşünceyi İçeren Anlatım

Bir düşünceyi bir görüşü ortaya koyma, doğrudan doğruya bilgi vermeyi, bir bilgiyi insanlarla paylaşmayı amaçlayan anlatıma düşünceye dayalı anlatım adı verilir.

Daha çok bilimsel konularda ve bilimsel eserlere dayalı anlatım düşünceye dayalı bir anlatım biçimidir.

Makale, panel, sempozyum, bildiri, tebliğ dememe, eleştiri, gezi yazısı bu tür anlatıma örnek olarak verilebilir.

Düşünceye dayalı anlatımda dinleyiciyi coşturmak, esinlendirmek, heyecanlandırmak yerine onu bilgilendirmek önemlidir. Bu yüzden bu tür anlatımda sanatlı ifadelere pek yer verilmez. Bu tür anlatımı iki grupta ifade edebiliriz.

Açıklayıcı Anlatım

Herhangi bir düşünceyi, bir konuyu, bir fikri, bir kanaati ifade etmek, açıklamak amacıyla yapılan anlatıma açıklayıcı düşünceye dayalı anlatım adı verilir. Önemli olan bilgi vermektir. İnsanları bilgilendirmektir. Bu yüzden konu en derinliğine en ayrıntısına kadar detaylı bir biçimde dinleyene sunulur. Bu konuda herhangi bir fikri daha iyi açıklayabilmek için şu aşağıdaki hususlardan bir veya bir kaçına başvurulabilir.

1. Konu tanımlanır.
2. Konu örneklenir
3. Konu benzetilerek ifade edilir.
4. Konu mukayese edilerek anlatılır.
5. Konu ile ilgili deliller gösterilebilir
6. Başka konularla bağlantı kurularak anlatılır.

Tartışmacı Anlatım

Herhangi bir fikri, herhangi bir düşünceyi, yargı ve kanaati, teklifi çürütmek, değiştirmek amacıyla yapılan anlatıma tartışmacı düşünceye dayalı anlatım adı verilmektedir.

Bu tür anlatım biçimlerinde konu etraflı bir biçimde ortaya konur daha sonra tartışma açılır, fikir veya kanaat çürütülmeye değiştirilmeye çalışılır. Bunun sağlıklı olabilmesi için sağlam temellerin ve dayanakları olması gerekmektedir. Bu anlatım biçiminde karşılaştırma, tanık, delil gösterme, gibi usullere sıkça başvurulur.

Sanata Dayalı Anlatım

Şiir, Hikâye, Roman, vb sanatla ilgili yazılarda kullanılan ve okuyucuyu etkilemeye dayanan anlatıma sanata dayalı anlatım adı verilmektedir.

Bu tür anlatımda bilgilendirmek, bilgiyi paylaşmaktan ziyade dinleyiciyi, esinlendirmek, coşturmak, onun üzerinde iz bırakmak, onları etkileyip davranışlarını yönlendirmektir.

Bu anlatım biçiminde bilgiden ziyade yazarın muhayyile gücü, hayal gücü ve yorumudur. Kanaatler, fikirler, yorumlar, duygular yazarın hayallerinin ürünüdür ve ona özgüdür.

Bu tür konuşmaların dinleyiciyi coşkulandırması, esinlendirmesi için bir takım imajlara dayalı olması gerekmektedir. Bu yüzden bu tür anlatımda olayları ve olguları olduğu gibi anlatım değil onu yorumlayarak, bir takım imajlar katarak okuyucunun hayal dünyasına girebilmek onu zenginleştirebilmek amaçlanmaktadır.

Sanata dayalı konuşmalarda okuyucuyu hayalinde tatlı bir yolculuğa çıkarmak esas amaçtır. Bu amaçla yapılan anlatımda yukarıda birinci anlatımda olduğu gibi ikiye ayrılmaktadır.

Bunlar ise;

a. Hikâye etme şeklinde anlatım (Öyküleme) : Herhangi bir olay veya olgunun belli bir akış içinde yer ve zamanla bağlantısı kurularak günümüze taşınması şeklinde yapılan anlatımdır.

Bu tür anlatımda dinleyicinin ilgisini ve dikkatini çekmek ve merak uyandırmak için konu giriş gelişme ve sonuç şeklinde aşama aşama anlatılır.

Bu amaçla yapılan anlatımda varlıklar, nesnelere, mekân ve zaman hep hareket halindedir.

Bu tür anlatımda asıl amaç olayların canlandırılması ve günümüze taşınması ve merak saiki dir.

b. Tasvir etmek şeklinde anlatım (Betimleyici) : Bir olay ve olgunun varlık, nesne ve mekânlarının çeşitli özellikleriyle göz önünde canlandırılması şeklinde yapılan anlatımdır.

Bu şekilde bir anlatım adeta kelimelerle ve cümlelerle resim çizmek resim yapmak şeklinde yapılan bir anlatım olarak algılanmalıdır.

Bu anlatımla görüleni görme, tadılanı tatma, duyulanı duymak gerekmektedir. Bunun içinde konuşmacının her şeyden önce iyi bir gözlemci olması gerekmekte başkalarının baktığından farklı bakması ve farkı yakalaması gerekmektedir.

Bu tür konuşma ile konuşmacı dış dünya ile okuyucu arasında renkli, canlı, heyecanlı ilişkiler ve köprüler kurması arzu edilir.

Bu tür konuşmayı yapan kişi gördüklerini ya olduğu gibi tasvir eder, ya da gördüklerini yeterli görmez ona bir takım yorum

ve izlenimler katarak tasvir edebilir. **Birincisine yansıtmacı tasvir, ikincisine ise izlenimci tasvir adı verilir.** İzlenimci tasvir yansıtmacı tasvire göre daha çok ilgi çekici olup daha fazla yetenek isteyen bir tasvirdir.

İnsanlar kıyafetlerine göre karşılanır bilgilerine göre uğurlanır

el Cahiz

Düşünceleriniz pozitif olsun, çünkü düşünceleriniz sözleriniz olur, Sözleriniz pozitif olsun, çünkü sözleriniz davranışlarınız olur. Davranışlarınız pozitif olsun çünkü davranışlarınız alışkanlıklarınız olur.

Alışkanlıklarınız pozitif olsun çünkü alışkanlıklarınız değerleriniz olur. Değerleriniz pozitif olsun çünkü değerleriniz kaderiniz olur.

Gandi

Beden Dili

Sosyal psikologların uzun yıllar sürdürdükleri araştırmalar sonucunda insanların birbirleriyle iletişim ve etkileşimde beden dilinin etkisinin %60 ve daha yukarı olduğunu tespit etmiş bulunmaktadır.

Jestler, el, yüz, kol ve baş hareketleri, beden duruşu, yüz ifadeleri, mesafe, temas gibi beden dili unsurları insanlar arası iletişimde çok önemli roller oynamaktadır. Sesimizle ifade edemediğimiz bir çok duygu ve düşüncemizi bedenimizin bir hareketiyle rahatlıkla ifade etmekteyiz. Bu hareketler, düşmanlık, sıkıntı, güven, saldırganlık, hoşlanma ve benzeri gerçek duygu ve tavırları yansıtma konusunda söylenen kelimelerden çok daha önemli roller oynarlar.

Beden dilini etkili kullananlar şu sayacağımız yararları elde ederler;

- a. Kendimizi ifade etmemiz kolaylaşır.
- b. Karşımızdaki insanı daha kolay anlamamızı sağlar.

- c. Konuşmaya bütünlük katar, inandırıcı olmasını sağlar.
- d. Kendimizin ve ilişkide olduğumuz insanların iç dünyalarını anlamada önemli ipuçları verir.

Dünyada tekrarlanamayacak olan tek şey ilk intibadır. İnsanlar üzerinde meydana getirdiğimiz ilk intiba 10-30 saniye arasında oluşmaktadır. (27)

Bu süreyi etkili kullanmak bizim elimizde bulunmaktadır. İlk intibayı kendi lehimize çevirmek için beden dilimizi bilmek zorundayız. Hiç kimse beden dilinin ifadelerinden kaçamayacağı gibi bunu bastırması da mümkün gözükmemektedir. Tek çaremiz bedenimizin dilini iyi bilmekten geçmektedir. Eğer beden dilimizi öğrenme konusunda önyargısız ve cesaretle yaklaşırsak bir çok görüşme ve karşılaşmanın sonucunu başarılı hale getirmemiz mümkün olacaktır.

Gerçek duygu ve düşüncemizi kelimelerimizin ardına gizlemek mümkün olabilir ama beden dilimizi gizlememiz asla mümkün olmayacaktır.

Jest ve Mimik ise; Anlatımın etkileyici olabilmesi için sık sık başvurulan bazen de konuşmanın akışına göre refleks halinde el, kol ve yüz ile yapılan duyguları ve davranışları belirleyen hareketlere jest ve mimik adı verilmektedir.

Jestler ve mimikler diğer insanlara görsel sinyaller gönderme hareketleridir. Bizim bir jestten söz edebilmemiz için yapılan hareketlerin başkaları tarafından görülmesi ve yaşadığımız duygu ve düşünceyle ilgili bilginin karşımızdaki kişiye iletilmesi gereklidir.

Jest ve Mimikler; düşünce ve duygularımızı destekleyen onları somutlaştıran hareketlerimizdir. Diğer yandan kendiliğinden gelen hiç beklemediğimiz anda bizi yakalayan esneme ve hapsirme gibi durumlarda bile jest söz konusudur. Refleks olarak ortaya çıkan bu hareketlere de **ikincil jest ve mimikler denilir.**

İkincil jestin esas jeste dönüşmesi ortama kişinin içinde bulunduğu kişilere karşı takınmak istediği tavra bağlıdır. Bu jestlerin bazılarını bastırmak bazılarını da açık biçimde ortaya koyma eğilimi vardır. Örneğin bir konferansta insan hapsirliğini tutmaya çalışır ve tutamazsa özür dileyen bir tavır takınır. İkincil jestlerin dı-

şında kalan yüz, baş, el, kol, ayak, bacak ve beden bir konuya açıklık kazandırması için yaptığı hareketlere ise **esas jestler** adı verilir.

Esas jestler de kendi aralarında anlatım jestleri, sosyal jestler, mimik jestleri olarak üçe ayrılırlar

Anlatım Jestleri; İnsanların diğer canlılarla ortak olan biyolojik jestleridir. Temel duygularımızı ifade etmeye yarar. El sallamak, kafa sallamak, ayak oynatmak,

Sosyal Jestler; Olması gereken ifadeyi yüze yerleştiren jestlere sosyal jestler adı verilir. Durum gereği olduğumuzdan daha fazla mutlu veya hissettiğimizden daha fazla üzüntülü olan yüz ifademiz bir sosyal jesttir. Burada esas olan insanın belli durumda bekleneni verebilmesidir. Diğer insanları memnun edecek jestlerin taklit edilmesi, bir anlamda insanın sosyal rolünü oynamasıdır. Bir kimsenin topluluk önünde yaptığı bir konuşmada ses tonunu, el kol hareketlerini anlatımını daha etkili kılmak için kullanması sosyal jestler olarak ifade edilir.

Mimik Jestler; Bu jestler taklit ve tanımlama jestleridir. Bir objeyi veya bir hareketi, mümkün olduğu kadar kusursuz olarak taklit etmek amacıyla yapılan jestlerdir. Bu jestlere aynı zamanda tiyatroya özgü jestler, taklit jestler, şematik jestler, teknik ve kod jestleridir. Bütün dünyada kültür farklılığına rağmen en sık kullanılan tanımlama jesti “sus” anlamına gelen işaretir. Bunun günlük hayattaki oranı “%82” olarak ifade edilmektedir.

Her insan konuşmasının doğruluğuna ve kendisinin doğru söylediğine inandırmak ister. Bu duygusunu bazen el kol ve yüz ifadeleriyle anlatmaya çalışır. Bazen de kelimelerin yetmediği, cümlelerin bulunamadığında jest ve mimikler birçok duyguyu ve düşünceleri ifade etmeye yarar. (28)

İyi bir konuşmacı karşısındakilere güler yüzlü, sempatik, etkileyici ve inandırıcı anlatımıyla, yapmacık jest ve mimiklerden, el, kol ve beden hareketlerinden kaçınarak konuşmasını sürdüren kişidir.

Etkileyici ve inandırıcı bir konuşma için yüz ifadeleri iyi ayarlanmalı jest ve mimikler ile güven duygusu verilmeli konuşmacı söylediklerinde ölçülü ve inandırıcı olmalıdır. Konuşurken

yüz ifadesi yanında elleri de etkili kullanmak gereklidir. Coşkulu bir konuşmacı kuşkusuz sözlerine kuvvet vermek için ellerini, kollarını ve parmaklarını istediği gibi kullanan kişidir. Yalnız konuşurken doğal bir biçimde hareket etmek el, kol ve baş hareketlerinin ölçülü ve uyumlu olması, aşırılığa kaçmaması, jestlerin yumuşak ve nazikçe olması uygun olanıdır.

Güler yüzlü olmak iyi bir konuşmacı için en başta gelen olmazsa olmaz şartlardan biridir. Zira dost çevreleri geniş olan insanlar hep güler yüzlü insanlardır. Çinlilerin bir sözü vardır. “Gülmesini bilmeyenler dükkân açmasın”der. Bizde de “Güler yüz ve tatlı dil ikramdandır” denilmektedir. Bir insan mesleğinde ne kadar bilgili ve deneyimli olursa olsun asık suratlı ise arkasından iyi konuşulduğu duyulmamıştır. Bu gün artık insanlar asık surat, çatık kaş, sert tavırla yönetilmek istemiyorlar. İnsanlar güler yüz tatlı dilli, esprili, sıcak, paylaşmasını bilen insanları tercih ediyorlar. Bu gün her birimiz bir tatlı dil, bir güler yüze neredeyse hasret kaldık. İnsanları mutlu etmek için sevmek gerekmektedir. Sevginin göstergelerinden biri de güler yüzlü ve tatlı dilli olmaktan geçmektedir. Üstelik güler yüzlü olmak için kendimizden bir şey vermiyoruz, kendimizi zorlamıyoruz. Yaptığımız şey sadece bizde olan bir yeteneği dışı yansıtıyoruz. Böyle yapmakla vücudumuz da mutluluk hormonu salgılamak suretiyle bizim iyi halde olmamız da sağlanmış oluyor. Böyle yapmakla iki türlü kazanç elde etmiş oluyoruz Hem biz hem karşı taraf mutlu olmakta, kendisini mutlu hissetmektedir.

Güler yüzlü olmak için insanın mutlu olması gerektiği sanılır. Oysa ABD başkanlarından Abraham Lincoln:

“İnsanların mutluluğu kendi düşüncelerine ve isteklerine bağlıdır. İnsan mutlu olmak istediği ölçüde mutludur” demiştir.

Güler yüzlü olmak için önce insanı sonra dünyayı sevmek, yaptığı işten gurur duymak, kendisiyle barışık olmak gerekir. Bunu başaran insan sürekli güler yüzlü ve yüzünden tebessüm eksik olmayan insandır. Tebessüm etmek bir gülümseme, bir mutluluk, bir anlayış sevgi ve ilgi teşekkür demektir. (29)

Etkili ve güzel konuşmalarda beden dili, insanların kullandıkları sözlere renk katan, onları tatlandıran, sevimli hale getiren kabulünü kolaylaştıran fırça darbeleri gibidir.

Bazen konuşma esnasında insanların ne söyledikleri değil nasıl söyledikleri ve ne yaptıkları sözlerden daha öne çıkar. Önemli olan nasıl söylendiğini ve söylenirken nasıl davranılması gerektiğini ayarlayabilmektir.

Zira gündelik iletişimde sözlü iletişimin %7, dil ötesi iletişimin % 38, duygusal ve yüz ifadelerinin ise % 55 arında bir paya sahip olduğu kabul edilmektedir. (30)

Eylemlerin sözlerden daha sesli konuştuğu böylece ortaya çıkmış bulunmaktadır. Kinesics adı verilen beden dili bilimine göre; her bir vücut hareketinin bir anlamı vardır. Tek başına bir hareket anlamlı bulunmayabilir ama sözlü iletişimle birlikte mesajın daha iyi anlaşılmasına neden olur. (31)

İnsanlar her zaman her yerde sözlü ve sözsüz iletişimde bulunurlar. Vücut, ses ve sözcükler etkili iletişim araçlarıdır. Hem sözlü hem de sözsüz iletişimde en etkili ve en dürüst araç gözlerdir. Aynı zamanda konuşmanın anlamını en çok etkileyen araç yine gözlerdir. Gerçekten karşıya anlattığımız bir çok şeyi gözlerimizle anlatır ve gözlerimizle algılarız. İnsanlar ortalama olarak dış dünyadan algıladıklarını % 87 gözleri ile, % 9 kulaklarıyla, % 4 de diğer organlarıyla algılamaktadırlar. (32)

Gözlerle ilgili en çok ip ucu verecek nokta da göz bebekleridir. İnsanlar karşısındakinden bir çok şeyi gizleyebilirler. Örneğin ayaklarını doğru kullanmayı, defans yapmamayı, yalan söylerken ip ucu vermemeyi, ama göz bebeklerini kontrol edemezler. O yüzden poker oyuncuları birbirinin göz bebeklerini takip ederler. Bu özellikten dolayıdır ki usta bir konuşmacı konuşma süresince dinleyiciyle göz teması sağlamasını bilen kişidir. Göz yapılarına göre parlak gözler zekayı, kahverengi göz yumuşaklığı ve merhameti, siyah göz atılganlığı ve cesareti, mavi göz cin fikirliği, küçük göz hareketliliği, büyük göz zarafeti, parlak göz aynı zamanda kıskaçlığı ve inadı da temsil ettiği söylenmektedir. (33)

Bunun yanında uzun süreli dik bakışlar hakimiyet kurmak, etkileme ve cinsel istek, gülen göz iyi niyeti temsil etmektedir. Gözleri sık sık kaçırma isteği ise karşınızdakini üstün görme, veya kişi ya da konuya ilgisizliği gösterir. Göz bebekleri büyüyen kişinin konuya veya nesneye ilgisinin arttığını gösterir.

Bu nedenle iyi bir konuşmacı konuşma esnasında karşısındaki ile göz teması sağlaması, dinlerken ise karşısındakinin dudaklarına bakması en uygun olan yöntemdir. Zira insanlar konuşurken daha fazla göz teması sağlarken dinlerken daha az göz teması sağladığı ifade edilmiştir.

Diğer taraftan insanlar konuşurken beden dilini etkili kullanması için dikkat etmesi gereken belli mesafeler vardır. Edward T Hall kişisel mekân kullanımını aşağıdaki gibi ifade etmiştir.

- a. **Kişisel mahrem alan;** İnsan bedeninden itibaren 35 –40 cm lik bir alana mahrem alan adı verilir. Bu alana sadece aşırı yakınlık duyulan kişiler girebilir. Meselâ evli çiftler, nişanlılar, çok samimi iki arkadaş bu mesafe içinde bulunurlar. Biz insanlar bu alanı insanlar ile olan hukukumuz göre davranışlarımızla belirler, yabancıların bu alana girmesini arzu etmeyiz. Bu alana izinsiz giren olursa beden dilimiz çeşitli tavır ve davranışlarla memnun olmadığını ifade eder.
- b. **Samimi mesafe;** İnsan bedeninden itibaren 40-80 cm-lik alanı kapsayan mesafeye samimi mesafe adı verilir. Yakın arkadaşlar, akrabalar, üstlerin yardımcılarının genellikle bu mesafede bulunurlar.
- c. **Toplumsal mesafe;** Resmî ilişkilerin gerçekleştiği 80 cm-200 cm arasındaki alanı içeren mesafeye de toplumsal mesafe adı verilir. Genellikle insanlar arası ilişkilerimiz yani sosyal ilişkilerimizin büyük çoğunluğu bu mesafede cereyan eder.
- d. **Yabancılar için mesafe;** Toplumsal mesafenin dışında kalan alana da yabancılar için mesafe denilmektedir. (43)

İyi bir konuşmacı egemenlik kurmak ve etki yaratmak istiyorsa yüksekte durması, yüksekte oturması, konuşmasını da dinleyiciye göre daha yüksek bir yerden veya kürsüden yapması, ve onlara yakın durması gerekmektedir. Çünkü yüksekte durmak hükmetmenin emretmenin işaretidir. Alçakta durmak alçakta oturmak itaat etme anlamına gelir. Diğer yandan uzaklık ve yakınlık da etkileme alanı bakımından önemlidir. Zira “Gözden irak olan gönül-

den de irak olurmuş derler”. Eğer etkilenmek istemiyorsa muhatabından uzak durması muhatabının etki alanı dışına çıkması gerekmektedir.

Son olarak beden dili konusunda üzerinde önemle durulması gereken bir husus beden dilinde mesaj iletme biçiminin bir tek anlamı yoktur. Araştırmacılar her hangi bir jestin anlamının kültür normlarına, kişisel tarza, fiziksel ortama ve kişinin alışkanlıklarına bağlı olarak ortaya koyacağını söylemişlerdir.

Bir kimsenin etkili ve güzel bir konuşma yapabilmesi için beden dili konusunda şu aşağıdaki hususları göz önünde bulundurması gerekmektedir.

- Konuşma esnasında karşınızdakilerle, dinleyicilerle mutlaka göz teması kurunuz.
- Konuşma esnasında güler yüzlü olun; yüzünüzden gülümsemeyi ve tebessümü eksik etmeyin.
- Konuşma sırasında kollarınızı kavuşturmayınız.
- Konuşma ve dinleme sırasında geriye yaslanarak oturmayınız.
- Yüzünüz daima konuştuğunuz kişi veya kişilere dönük olsun
- Hitap ettiğiniz kişinin adını kullanın
- Size söyleneni siz biliyor olsanız bile dinleyiniz
- Aynı fikirde olmadığınız durumlarda bile söze hayır diye başlamayınız
- İlk izlenim çok önemlidir. Kendinize ve giyiminize özen gösterin
- Konuşmanızda duygusallıktan yararlanın ama duygusallığı sürdürmeyin
- Konuşma öncesi dinleyicinin özelliklerini bilin konuşmayı onların düzeylerine göre yapın.
- Yapmacık jestlerden ve mimiklerden kaçının davranışlarınızın olumlu, dengeli ve tutarlı olmasına dikkat edin. Bunları yaparsanız insanlarla ilişkilerinizi geliştirmiş olursunuz.

Diğer taraftan insan ilişkilerini bozmak istiyorsanız, şu uyarımları da göz önünde bulundurun.

- Karşınızdakinin yüzüne bakmayın konuşun ve dinleyin.
- Kollarınızı kavuşturun ve bacak, bacak üstüne atarak oturun.
- Çatık kaşlı, asık suratlı, gergin bir ifade ile konuşmayı sürdürün.
- Size tanıştırlılan birinin adına dikkat etmeyin ve yanlış kullanın.
- Karşınızdakinin sözünü kesin, araya girin,
- İki elinizde pantolonunuzun cebinde olsun.
- Konuşan kişinin sözlerinde hatalar arayın, ona hatalarını hatırlatın.
- Dış görünüşe, kılık ve kıyafete önem vermeyin, önemli olan insanın kendisidir deyin.

Düşünce ve Anlayış Gücü

Etkili ve güzel bir konuşmayı oluşturan unsurlardan dördüncüsü de düşünce ve anlayış gücüdür. Zira her konuşma bilgi, kültür, zeka, heyecan, içtenlik ve hüner ürünü bir sanattır. Bu yüzden bir konuşmacının bir konuda konuşma yapabilmesi için zengin bir bilinçaltı bilincine sahip olması gerekmektedir. Bunu ise okuyarak, gezerek, gözlemleyerek, araştırarak geliştirmesi ve zenginleştirmesi gerekmektedir. Eskiden hep sorulurdu. Çok gezen mi çok okuyan mı bilgili olur diye. Şimdilerde bu soru pek sorulmamaktadır. Nedeni ise insan ile birlikte okumanın öneminin artık herkesçe kabul görmüş olmasındandır. Bir insan mesleğinde ve konusunda uzman olması için çok okuması, çok bilgiye sahip olması yetmemektedir. Mesleki dışındaki alanlarda da genel kültürü olması, önce kendisini sonra ülkesini sonrada dünyayı ve dünyadaki değişimleri ve gelişmeleri de takip etmesi gerekmektedir.

Eskiden olduğu gibi bir mühendis, bir doktor, bir eczacı, bir öğretmen yirmi sene önceki bilgisi ile hayatını ve mesleğini icra edememektedir. Çünkü bilişim ve iletişim teknolojileri ile birlikte müthiş bir hız ve değişim yaşamaktayız. Bu yüzden sosyal bilimlerde sahip olduğumuz bilgiler bize en **çok dört yıl** yetebilmekte ondan sonra ise işe yaramamaktadır.

Bir uzmanın dediği gibi “Bir kimse şirketini beş yıldır hiç değişmeden aynı yöntemle yönetiyorsa batmaya başlamıştır” Bu sözlerle değişimin önemini ifade edilmektedir. O yüzden hangi mesleği icra edersek edelim, yönetimin hangi kademesinde bulunursak bulunalım kendimizi ve bilgilenmemizi sürekli yenilemek, tazelemek diri tutmak zorundayız. Demode olmuş bilgiler ile hayatta ilerlemek artık mümkün değildir. Bir yöneticinin bunu yapabilmesi için dünya dilini ve dünya teknolojisini kullanması da gerekmektedir. Aksi takdirde başarılı olması mümkün değildir.

Diğer yandan bir konuşmacının hem kendisine hem diline hakim olması için konusuna hakim olması yanında engin bir bilgi birikimine de sahip olması günlük hayatta dilini başarılı kullanması gerekmektedir. İnsanlar isteklerini harf, kelime ve cümleler ile anlatırlar. Bir insanın günlük konuşmalarında kullandığı kelimeler ne kadar az ise kendisini ifade etmesi o oranda zor olacaktır. Ne kadar fazla kelime biliyorsa kendisini ifade etmesi o kadar kolay olacaktır. Bu yüzden batının gelişmiş ülkeleri çocuklarına gelişmiş zengin bir dil eğitimi vermiş bunun sonucunda meselâ ABD de temel eğitim alan çocukların kitaplarındaki kelime sayısı 71 bin civarında, İngiltere ve Almanya da 65 bin civarında, İtalya da 33 bin, Suudi Arabistan da bile 12. 500 kelime bulunmakta çocuklar bu kadar fazla kelime ile kendilerini rahatlıkla ifade edebilmektedir. Ülkemizde ise temel eğitim de kullanılan kelime sayısı 7 bin civarında kalmaktadır. Bizim çocuklarımız bu 7 bin kelimenin de ancak % 5 ile konuşuyor ve düşüncelerini ifade etmeye çalışıyor. Şimdi sormak gerekir günlük 300 kelime ile konuşan Türk insanının bir edebiyat meydana getirmeleri ve asgari şartlar altında edebiyatımızı kavramaları, anlamaları ve onu zevkle okumaları mümkün müdür?(44)

Bu yüzden Türk insanı ne anlama geldiği belli olmayan ha-hı-şey-ya gibi sözlerle konuşup anlaşmaya çalışıyor. Çünkü bizim insanımızın kelime dünyası zayıftır. Türkçe'mizi zenginleştirmek veya Türkçe'nin zenginliğini korumak önce devletin, sonra ailenin sonrada ferdin en önemli görevi olmalıdır. Kullandığımız Türkçe'ye baktığımızda sanki yabancı bir ülkedeymişiz gibi ürperiyoruz. Bunun sebebi bu gün gelişmiş batı dünyası karşısında duyduğumuz aşağılık duygusundan ve güzel Türkçe'mizi yeterince sevmiyor olmamızdan kaynaklanmaktadır. Devletimizin ve okullarımızın temel işlevi ço-

cuklarımıza, gençlerimize ve milletimize Türkçe yi sevdirmek onu zengin bir dil haline dönüştürmek olmalıdır.

Etkili ve güzel bir konuşma yapmak isteyen her insan sürekli kendisini yenilemeli ve geliştirmelidir. Bu amaçla öncelikle üst düzey düşünen ve konuşan insanlarla birlikte olmalı, bir fikir o konuda söylenmiş en iyi ve en son fikir olduğuna kanaat getirmemeli daha iyisinin daha güzelinin olacağını düşünmeli ve araştırmalı, faydasız ve boş işlerle uğraşmaktan vazgeçmeli kendisine faydalı meşguliyet bulmak suretiyle bilinçaltı bilincini zenginleştirmelidir. Sadece mesleği ile ilgili konularda değil, edebîyat, sanat, teknik, sosyal, siyasal ve dini, konularda da genel kültür düzeyi yükseltmek amacıyla okumalıdır. Sadece okumakla kalmamalı bilgimizi test etmek için tartışmalıyız. Bunları yaparken de aklın putu olmamak gerekmektedir. Atalarımız bu konuda **“Ya konuşan, ya dinleyen, ya öğrenen, ya öğreten ol beşincisi asla olma”** demek suretiyle insanlara faydalı olmanın önemini ifade etmişlerdir.

İnsanlar okuyarak, gezerek, gözlemleyerek edindiği bilgiler ile hem düşüncesini oluşturur, geliştirir hem anlayış ve kavrayış yeteneğini geliştirir. Böylece olumsuz ve faydasız düşüncelerden kurtulur, olumlu ve faydalı düşünmeye başlar. Aynı zamanda anlayış ve kavrayış gücü gelişir. İnsanlara daha anlayışlı ve sevgiyle yaklaşır. İnsanları ve konuşmalarını daha kısa sürede anlamaya başlar böylece toplumda ve çevresinde aranan adam olur. Bundan dolayı da böyle kişiler için sözüne güvenilir, sözü dinlenir, söylediği sözler akla, mantığa ve kurallara uygun olur. İnsan zamanla bu yeteneğini geliştirir hayatta sadece aranan ve sevilen insan olmakla kalmaz aynı zamanda yükselmesi ve önemli görevlere gelmesi de kolaylaşmış olur. Zira günümüz yönetim anlayışında kendisini yazılı ve sözlü iyi ifade eden insanlar etkili yönetici olmaktadır.

Yukarıda bahse konu edilen hususlara sahip olan insan akılcı, etkileyici, coşkulu, esprili, ve uzun süreli konuşmayı yapabilen insan olur. Diğer taraftan bu özelliğe sahip olan insan başkalarının sözlerini iyi bir dinleyici özelliği nedeniyle can kulağıyla dinler, sözler ve onun yarattığı, güzellikten, estetikten, şiirden, felsefeden, sanattan zevk alır ve hayatta başarılı olur.

ÜÇÜNÇÜ BÖLÜM

KONUŞMA ELEMANLAR VE ÖZELLİKLERİ

KONUŞMACI KİMDİR

İster karşılıklı konuşmalar, ister dertleşmeler, ister söyleşiler biçiminde olsun, isterse halk önünde olsun **Konuşmacı**; bir kimseye bir şey hakkında söz söyleyen kişidir.

Konuşmacı; söylenecek sözü olan ve sözü etkili bir biçimde dinleyicilere söyleyen kişidir. **Konuşmacı**; kafasındaki düşünceleri, hayalindekileri resimleri ses, söz ve vücut dile ile başkalarına nakleden kişidir. **Konuşmacı**; söz söyleyerek kendisine inandıran kişidir. Söz söyleyen kişinin sözünü etkili bir biçimde söylemedikçe boşa yorulmuş olduğunu, dinleyiciler açısından da bu durumun çok can sıkıcı olduğunu daha önce de söylemiştik. Bu çerçevede konuşmacının etkili olması sıkıcı olmaması için bazı hususları bilmesi bazı hususları da göz önünde tutması gerekmektedir.

İyi bir konuşmacının bilmesi gereken özellikleri şu başlıklar altında ifade edebiliriz.

Dinleyiciyi biliyor muyuz dinleyiciyi tanıyor muyuz?

Bu gün için insanın fizikî yeteneklerinin sınırları tespit edilmiş olmasına rağmen duygusal ve psikolojik yeteneklerinin sınırları tam olarak tespit edilmediği için hâlâ insanı tanımak kolay olmamaktadır. Ruh bilimcileri bile çeşitli testler, anketler geliştirilmiş olmakla beraber karşısındaki insanın aklından nelerin geçtiğini ve neler düşündüğünü tespit etmekte zorlanmaktadırlar. Eskiden

olduğu gibi bu günlerde kimse ben adamı gözünden tanımam diye bir kehanette bulunmuyor. Bu gün hâlâ insanı tanımak güç bir iştir. Her insanın ayrı bir dünyası ayrı bir kimyası vardır. Konuşmacının hem konuşmasını hazırlamada hem sunuş yapmada dinleyici ile ilgili şu hususları bilmelidir.

Dinleyicinin bilgi ve kültür düzeyi

Etkili bir konuşmacı dinleyicinin bilgi ve kültür düzeyine uygun konuşma yapan ve yaptığı konuşmayı ilginç ve dinlenebilir hale getiren kişidir. Bu nedenle Yapılan konuşmaların yararı dinleyicilerin alabildiği kadardır. Onun için konuşmacı bazen dinleyicinin kültür ve bilgi düzeyine inmeli onların seviyelerine göre konuşma hazırlamalı ve yapmalı bazen de onların seviyelerine çıkması gerekmektedir. Önemli olan dinleyicilerin istek, arzu, ihtiyaç ve beklentilerine cevap verebilmektir. Bu durum hedefe ok atmaya benzer. Eğer atılan ok hedefe yetişmemişse işe yaramamış demektir. Diğer taraftan atılan ok yine hedefe isabet etmeyip çok ileride bir yere gitmişse de yine boşa yorulduk demektir. Yapılan konuşmalarda dinleyicilerin seviyelerine yani hedeflerine odaklanmalıdır. Bunun içinde konuşmacının kendi kendine “Ben dinleyici olsaydım ne beklerdim sorusunu sorup kendince cevabını vermelidir.”

Dinleyicilerin olgunluk düzeyleri ve yaş durumları

İnsanların ilgi ve ihtiyaç düzeyleri yaş ve olgunluk düzeyleriyle yakından ilgilidir. Ellisindeki bir insanın ihtiyaç ve beklentileri ile yirmisindeki bir insanın ihtiyaç ve beklentileri tabii ki bir değildir. Diğer taraftan insanların olgunlukları ve yaşam deneyleri yaşla ilgilidir. İnsanlar yaşlandıkça daha olgun ve daha tecrübeli olurlar. Genç iken atak, dik başlı, sert ve sabırsız bir yapıda olan insan yaşlandıkça olgunlaşıp, hoşgörülü, anlayışlı, sabırlı hale gelirler. Davranışları olaylara bakışı düşünceleri ve kavrayış ve yorumları daha ağırbaşlı hale gelir. Bu yüzden dinleyicilerin zeka ve yaş olgunlukları hem konuşmacının konuları seçerken hem de sunuş yaparken göz önünde bulundurması gerekli özelliklerdir. Gençlere daha coşkulu bir tarz daha uygun iken yaşlı kesim için

sağlam, güvenilir verilere dayanan daha faydalı bilgilerin verilmesi uygun bir hal tarzıdır.

Dinleyicilerin sayısal durumu

Yapılacak bir konuşma için konuşmacı dinleyicilerin sayısını da bilmek durumundadır. Bu belki bazı durumlarda baştan belli olmayabilirse de konuşmacı bunu öğrenmek hazırlıklarını ona göre yapmak durumundadır. Çünkü az sayıda insana hitap etmek ve bu grup içerisinde insanı etkilemek ile çok sayıda kalabalığa hitap etmek ve yığınlar içinde insanı etkilemek birbirinden farklı özellikler içermektedir. Bilinmektedir ki az sayıda insan içinde insanı etkilemek zor iken yığınlar içinde insanı etkilemek daha kolaydır. Çünkü kalabalık içinde insanlar tek tek davranışlarından sıyrılıp grup içinde bulunduğu topluluğun havasına kapılırlar. Bireysel duyuş ve düşünüş yerine toplumsal düşünüş ve toplumsal duyuş yer alır. Kalabalık içinde birinin el çırpması kahkahayla gülmesi diğerlerinin de harekete geçmesine sebep olacaktır. Oysa küçük bir grup içerisinde birey bu hareketi kendi başlatmak yerine diğerlerinden bekler ve bu tepki geç gelebilir. Normal de bilgilendirmek amacıyla yapılan bilimsel bir etkinlikte dinleyici sayısının 20-25 arasında olması yapılan etkinliğin kalitesini bir kat daha arttıracaktır.

Dinleyicilerin İş ve Meslekî Durumu

Akıllı bir konuşmacı gerek konuşma konusunu seçmede gerekse konuşmalarını hazırlayıp sunumda dinleyicilerin iş ve meslekî durumlarını mutlaka göz önünde tutmalıdır. İnsanların hayat tarzları, ilgileri, ilişkileri, ekonomik durumlarının insan davranışları üzerine tesir ettiğini hepimiz biliriz.

Değişik mesleklerden değişik insanlara ayrı tarzda hitap etmek gerekmektedir. Örneğin öğrenciye ders anlatır gibi iş adamlarına seminer veya benzeri bir etkinlikte bulunmak hiç te uygun olmayan bir durumdur. Onlara farklı davranmak ve farklı konularda ve farklı tarzda sunum yapmak gerekmektedir. Böyle bir topluluğu konuşma yapmadan önce yine konuşmacı kendi kendisine ben olsaydım bu konuşmacıdan ne beklerdim, ne duymak isterdim, nasıl

bir davranış sergilerdim gibi soruların cevaplarını alması gerekmektedir.

Dinleyicilerin Cinsiyet Durumu

Dinleyicileri tanıma bakımından diğer faktörlerin yanında cinsiyet faktörünün de önemli bir etkisinin olduğunu kabul etmek durumundayız. Ruh bilimcilerine göre kadınların erkeklere göre daha duygusal daha ben merkezli olduğu ifade edilmektedir. Bundan başka ilgileri davranışları erkeklerden farklılık da arz etmektedir. Söz gelimi kadınlar erkeklerden daha çok giyime moda, ünlü kişilerin hayat hikayelerine, sinema ve televizyondaki magazine hayatları boyunca daha fazla ilgi gösterirler. Siyasetten ve spordan pek hoşlanmazlar. Oysa erkekler spora, politikaya ve siyasete daha düşkün bir tavır sergilerler. Bu nedenle dinleyicilerin kadın mı erkek mi olduğunu daha baştan öğrenmek tavır ve davranışlarımızda buna göre düzenleme yapmak önemlidir.

Konuşma Ortamını Biliyor muyuz, Hangi Ortamda Konuşacağız?

Dinleyiciyi ve dinleyicinin özelliklerini tanımak konuşmanın hem konusunun seçiminde hem hazırlanmasında hem de sunumunda önemli bir etkidir. Buna bağlı olarak konuşma yapacağımız ortamında bundan aşağı kalır bir yönü olmaması gerekir. Biz kime hangi ortamda ne konuşacağız bunun tespitinde ortamın rolü de büyük olacaktır. Konuşma ortamını tanımak konusunda aşağıdaki faktörler bize yardımcı olacaktır.

Toplantının ve Konuşmanın Amacı:

Konuşma yapacak kişi ilk önce nerede hangi amaca ve kimlere hizmet edecek bir konuşma yapacaksa yapacağı konuşma ile ilgili olarak hangi kurum, kuruluş veya sivil toplum örgütünün etkinliğine yönelik olarak mı konuşacak yoksa bir eğitim birimindeki öğrencilere mi hitap edecek bunu öğrenmesi gerekmektedir.

Bazen yapılacak konuşmalar belirli günler anısına olabilir. Bu günler açılış ve yıl dönümü günleri, anma ve kutlama törenleri, doğum ve ölüm yıl dönümleri günleri olabilir. Yapılacak konuşma-

larda bu günün önem ve anlamına uygun olacağı için konuşmacı bu hususları göz önünde bulundurmak zorundadır.

Ayrıca konuşmacı konuşmasının günün hangi saatinde yapacaksa ona göre hazırlanmalıdır. Meselâ öğle yemeğinde önce yapacaksa sözünü fazla uzatmaması insanları yemeğinden etmemesi gerekmektedir.

Konuşmanın Yapılacağı Yer:

Yapılan konuşmanın etkinliğini arttıracak unsurlardan birinin de amaca uygun olarak hazırlanmış olan yerdir. Eğer konuşma yapılacak yer amaca uygun olarak hazırlanmamış ise ilginç ve değerli bir konuyu içeren bir konuşma iyi bir hatibin etkili güzel konuşmasıyla süslense bile konuşmanın yapıldığı yer hem dinleyiciler açısından hem konuşmacı açısından rahat ve uygun değilse bir anlam ifade etmeyecektir.

İnsanların birbirinin yüzünü görebildiği davranışlarını yorumlayabildiği, birbirini duyabildiği, fiziksel açıdan hiçbir noksanı olmayan (ses, gürültü, rutubet, nem, koku, duman, is pis, soğuk, sıcak, karanlık) yer hem dinleyicinin rahat etmesini hem konuşmacının sunuşunu rahat yapmasının imkanını sağlayacaktır. Ses düzeyinin iyi olmadığı, akustiğin bulunmadığı fiziksel açıdan da rahat edici özelliklerin bulunduğu yerler huzursuz ortamlardır. Bu tür yerlerde hem toplantı hem konuşma yapılamaz.

Toplantının ve Konuşmanın Programı:

Dinleyiciye hitap etmek durumunda olan konuşmacının hem toplantının programını tam olarak bilmek hem de bu program içinde kendi yerini, konumunu ve sırasını da bilmek zorundadır. Bu yüzden konuşmacı böyle bir programda tek başına mı yoksa bir grup halinde ve gurutpan birimidir bunu bilmelidir.

Eğer tek başına konuşmacıysa konusuna hakim, kendine güvenen bir biçimde daha kapsamlı ve daha ayrıntılı bir biçimde konusunu sunmalıdır. Eğer kendisinden başka birileri de konuşacaksa kendisine tahsis edilen süreye sadık kalarak sadece kendisine tahsis edilen hususlar ve konular hakkında konuşmalı başkasının

alanına ve konusuna müdahale etmemelidir. Eğer konular tüm konuşmacılar arasında birbirini tamamlayacak biçimde paylaştırılmış ise bu bütünlüğü de bozmamak gerekmektedir.

Toplantının ve Konuşmanın Süresi:

Genellikle bu konuda yapılan en bariz hatalardan birisi konuşmacıların süreyi iyi ayarlayamamalarından kaynaklanmaktadır. Birden fazla konuşmacının olduğu bir toplantıda konuşmacıların kimi daha konularına nüfuz etmeden kendilerine ayrılan süreyi doldurduklarından zamanın yetmediğinden asıl söyleyeceklerini söyleyemediklerinden şikayet ederler.

Diğer yandan bazı konuşmacılar ise en sonda söyleyeceklerini en başta söylediklerinden zamanı doldurmak için gereksiz ve lüumsuz şeylere müracaat ederek dinleyicinin sıkılmasına sebep olmaktadır. İkisi de yanlıştır. Etkili bir konuşmacı kendisine ayrılan süreyi ve zamanı iyi hesaplamak bu zaman diliminde konusunu ve anlatmak istediklerini en etkili bir biçimde ifade edebilmelidir. (45)

KONUŞMACININ NİTELİKLERİ

Doğru olanı, doğru yerde, doğru zamanda ve doğru biçimde söyleyebilmek için söyleyecek kişinin iyi konuşmacı özelliklerine sahip olması gerekmektedir. Bu nitelikler şu başlıklar altında ifade edilebilir.

Sağlam ve Dengeli Bir Kişilik

İyi bir konuşmacı her şeyden önce sağlam ve dengeli bir kişiliğe ve karaktere sahip olmalıdır. Sağlam bir karakter demek namuslu, dürüst, güvenilir, bir huy, karakter ve mizaca sahip olmakla olur. Böyle bir kişi hem kendisine hem sözüne güvenilen ve her ortamda dinlenen bir kişidir.

Kişinin yaptığı konuşmada dinleyiciler tarafından kişiliği ile uyumu aranır. O nedenle yaptığı ile söylediği bir birini tutmayan

insanlar güvenilirliğini ve inanırlığını yitirmekle kalmaz toplum içinde itibarı olmayan kişi olarak tanınır. Kendisine ve sözüne güvenilmediği için ne söylese itibarı olmaz.

Sağlam ve dengeli bir karakter yapısına sahip olan insan duygularını, düşüncelerini, istek ve yaptıklarını samimi, güvenilir, dostluk anlayışı çerçevesinde sunar. Olayları ve kişileri çarpıtmaz, Yapmış olduğu konuşmasıyla ne orada bulunanları ne de bulunmayanları incitmez, karalayıcı, aşağılayıcı, kötileyici, küçültücü, alaya alıcı bir tavrı asla benimsemez ve kullanmaz. Bilir ki böyle bir tavrı medenî insan tavrı olamaz.

Dürüst bir konuşmacı konuşma sanatını bir takım çarpıcı söz oyunları, söz cambazlığıyla kendisine veya bir başkasına menfaat temin edecek şekilde kullanmaz. Söyleyeceklerini doğru, dürüst, açık yüreklilikle olduğu gibi yapmacılığa kaçmadan söylemelidir.

Dinleyicileri hatip yaratılışıyla ve kelime oyunları, büyüleme, mest etme, kendine bağlama yerine samimi, güvenilir içtenlikle etkilemelidir.

Bunun yanında tüm dinleyiciler konuşmacılardan dürüstlük, güvenilirlik ve samimiyet yanında hareketlilik, canlılık, renklilik ve latiflikler de beklerler. Bunun içinde konuşmaları ölü olmaktan, rutin olmaktan, dümdüz olmaktan, bıkkınlık ve sıkıntı verici olmaktan çıkarmak gerekir. Konuşmanın amacı aramızdaki bir alış veriş zevkli ve paylaşılr hale getirmek olmalıdır. Bunu sağlamak içinde espri ile birlikte mizah duygusundan da yararlanmak gerekmektedir. Böylece yapılacak konuşmalara incelik, zarafet, estetik, yumuşaklık, esneklik, renklilik ve tazelik katmış ve konuşmamızı çeşnileştirmiş olacaktır.

Sorumluluk Duygusu

İyi bir konuşmacının her şeyden önce toplumsal ahlaki değerlere bağlılığı da çok önemlidir. Kişinin toplumsal ahlaki değerlere bağlı olması kişisel bir ahlak telakkisinin olması aynı zamanda diğer insanları saygının da bir gereğidir. Bu durumda olan insanlar

insan ilişkilerinde ve etkileşimlerinde yek diğerine saygılı davranan ve sorumluluk duyan insanlardır. Sorumluluk duymayan bir insan hem diğer insana saygısı olmaz hem toplumsal değerlere saygısı olmaz. Bir insanın söz ve eyleme arasında bir tutarlılık ve bir örtüşebilirlik yok ise o insan sorumsuz insandır. Hangi değerleri aşağılayacağı, hangi değerleri yok sayacağı da belli değildir. Oysa bizim bu sorumluluğu duyduğumuz oranda dinleyicilerin bize olan saygısı artacaktır.

Diğer taraftan sorumluluk duygusundan yoksun bir konuşmacı, kolayca gerçekleri çarpıtabilir, sözcüklerin gücüne sığınarak ve laf kalabalığına getirerek dinleyicileri aldatabilir, kandırabilir, yanıltabilir. Bir ölçüde başarı da sağlayabilir. Ancak yalancının mumu yassıya kadar yanar öz deyişi gereği bu durum gelip geçicidir.

İnsanlar arasında sorumluluk duyguları nedeniyle saygınlık kazanan ve insan oğlunun yüreğinde iz bırakan konuşmacılar dinleyicilerine ve onların inandıkları değerlere karşı sorumluluk duygusuyla hareket eden insanlardır. Sorumluluk duygusu gereği vermesi gereken mahrem bilgileri ölene kadar açıklamamak suretiyle adeta sır küpü gibi hayatlarını devam ettirirler. Bazılarının dediği gibi bir konuşsam yer yerinden oynar misali bunlar bildiklerini bir konuşmalar ortalıkta belki kimse kalmaz. Buna rağmen sorumluluklarından dolayı büyük bir sıkıntı içinde olsalar bile sorumlu davranmaya devam ederler. Bu bir vakar işidir herkes bunu yapamaz.

Zengin Bir Bilinçaltı Bilincine Sahip Olmak

Etkili bir konuşmacı engin bir bilgi birikimine, ileri düzeyde bir deneyim ve tecrübeye sahip olan kişidir. İnsan hayatı sevdiği sürece yaşama arzusu duyan kişidir. Yaşama arzusu duyması ise merak ve hayallerinin olmasına bağlıdır. İnsanlar hayal ettikleri müddetçe yaşarlar ve hayattan zevk alırlar. Hayattan zevk almaları ise insanlar üzerinde iyi bir izlenim iyi bir imaj bırakmaları ve onları olumlu etkilemelerine de bağlıdır.

İnsanları etkileyebilmek içinde etkileme gücüne yani bilgi ve donanım gücüne sahip olmak gerekmektedir. Bunun içinde ya-

şayarak, gezerek, görerek, araştırarak ve nihayetinde okuyarak zengin bir bilinçaltı bilincine sahip olmak zarureti vardır. İnsanların sahip oldukları bilgiler uzmanlarca sosyal bilimler alanında en geç 3 veya 4 yılda bir yüzde yüz yenilemedikten sonra işe yaramaz hale geldiğini daha önce ifade etmiştik. Bu bakımdan bilgilerimizi çağın, ekonominin, sosyal hayatın ve teknolojinin gereklerine göre hem arttırmalı hem yenilemeliyiz.

Bilgimizi yeniler ve çoğaltırsak konuşacak konumuz ve söyleyecek lafımız olur. Günlük üç yüz kelime ile ancak zaruri ihtiyaçlarımızı anlatırız kendimizi ve hayallerimizi anlatmamız mümkün değildir. Konuşmak ses çıkarmak değildir kelimeler ve semboller aracılığıyla insanları etkilemek yönlendirmek ve davranışa yöneltmek ve bir şeyleri paylaşmaktır. Tenekeye vurursanız kendisinden daha kalın bir metale göre daha fazla ses çıkarır. Amaç ses çıkarmak değil amaç paylaşmak, amaç etkilemek amaç kendimizi ifade edebilmektir.

Konuşma Sanatının Gereklerini Yerine Getirmek

Etkili bir konuşmacı yukarıdaki bilgilerin yanında konuşma sanatının taktik, teknik ve inceliklerini bilmeli bu faktörleri konuşması esnasında maharetle kullanmalıdır.

Her farklı kesime ve farklı insana ve onların değişik beklentilerine göre değişik konuşma biçimleri vardır. Etkili bir konuşmacı kime hangi konuda ne söyleyecekse onun kurallarını ve inceliklerini göz önünde tutmalı bunları etkin bir şekilde kullanmalıdır.

Bazı insanlar vardır sağlam bir kişilik yapılarının yanında, çalışkan, becerikli ve gayretli olmalarına rağmen konuşma sanatının inceliklerini bilemedikleri ve bunları ustalıkla kullanamadıklarından ne pazarlıkların üstesinden gelebilmekte, ne kazançlı çıkabilmekte ne sevgi, saygı ve itibar görebilmektedir.

Eğer biz konuşma sanatının inceliklerini bilir bunları etkili bir biçimde kullanmakla sadece başarılı olmakla kalmaz isek, ilerlememiz, yükselmemiz, çetin pazarlıklardan kazançlı çıkmamız,

avantaj elde etmemiz, saygı, sevgi itibar görmemiz mümkün olacaktır. Bunlar az şey midir? Bazı insanlar var ki hiçbir özel yeteneği olmadığı halde konuşma sanatının inceliklerini bilmesi ve bunları konuşmalarında etkili bir biçimde kullanmaları ile hak etmedikleri çok büyük kazanımları sırf bu sayede elde etmektedirler. Bu da yanlıştır ama maalesef hayatın gerçeklerindedir. O yüzden tanıdığımız bu ilke ve kuralları kendimizi anlatırken, insanları etkilerken uygun bir biçimde kullanmazsak bizim için birer süs bitkisi olarak kalırlar ki biz sadece seyrederek bize bir faydası olmaz.

Bu genel niteliklerden sonra konuşmacıların da şu aşağıda sayacağımız özel nitelikler ve özelliklere de dikkat etmeleri gerekmektedir.

İyi bir konuşmacı her şeyden önce duyarlı kişi olmalıdır. Duyması, hissetmesi gereken şey ise muhataplarının iç dünyalarından gelen ilgi ve mesajlardır.

İyi bir konuşmacı söylenecek söz olan ve sözü en uygun söyleyen kişi olmalıdır. Nerede kime ne şekilde hitap edeceğini bilen kişi olmalıdır. Etkili bir konuşmacı konuşmadan önce ilgili kişinin ve topluluğun ilgi alanına kulak verip dinlemesini bilen kişi olmalıdır.

Başarılı konuşmacılığın bir diğer şartı; rahat ve kendinden emin olmak veya en azından öyle gözükmeştir. Bu kişinin düşünce yapısındaki düzenlilikle ilgilidir. Düşünce sisteminde rasyonelliği duygusallığın önüne alan insan genel olarak başarıya çok yakın olan kişidir.

Etkili güzel konuşma yapmak suretiyle insanları etkileyip yönlendirebilmek için bir konuşmacı aşağıdaki hususları göz önünde bulundurmalıdır.

1. İyi bir konuşmacı güçlü bir arzusu olan ne söyleyeceğini, nasıl söyleyeceğini bilen, sakin olup kendisine güvenen, yazı ve telaffuz kurallarını da yerli yerinde kullanarak dinleyicinin özelliğine göre söz söyleyen kişidir.

2. İyi bir konuşmacı iyi bir dinleyicidir. Dinlemesini bilmeyen konuşmasını da bilmez. Başkaları konuşurken can kulağıyla dinleyen kişi kendisini de dinletebilir.
3. İyi bir konuşmacı yapacağı konuşmalara iyi düşünüp hazırlanmadan söz söylemeyen kişidir. İnsanlar arasında en sıkıcı olan akla, mantığa, kurallara uygun bir şekilde söz söylemedikçe emekler boşa gitmiş olur. Bu yüzden büyük konuşmacılar sadece söylenecek sözü olan kişilerdir. İnsanın sözüne hakim olabilmesi için önce konusuna hakim olması gerekmektedir.
4. İyi bir konuşmacı anlatımını etkileyebilmek ve inandırıcı olabilmek için sıkça başvurduğu jestler ve mimikleri ölçülü kullanmasını bilen bu konuda aşırılığa ve yapmacılığa kaçmayan kişidir. Bu konuda iyi bir konuşmacı karşısındakilere sempatik güler yüzlü, inandırıcı anlatımıyla konuşmasını sürdürmeli, yapmacık jest ve mimiklerden el kol hareketlerinden kaçınan kişi olmalıdır.
5. İyi bir konuşmacı konuşma arasında dinleyicilere ikide bir “anladınız mı”?, “anlıyor musunuz?” diye sorma nezaketsizliğini göstermeyen kişidir. Bu tür sorular dinleyicilerin zekalarından şüphe edildiği izlenimini verir. Bunun yerine anlatabiliyor muyum?, bunu başka nasıl anlatabilirim? gibi ifadelerle dinleyicilere yardımcı olan kişi olmalıdır.
6. İyi bir konuşmacı hem konusuna hem diline hakim olmalıdır. Söylediği sözün kendisine, bir başkasına zarar verip vermeyeceğini insanları incitip, yaralayabileceğini baştan hesap etmeli sonradan özür dilememelidir. Bu sebepten önce düşünmeli sonra konuşmalıdır.
7. İyi bir konuşmacı savunulmayacak bir fikri ortaya atarak zor duruma düşmemelidir. Söylenecek sözler mantıklı, tutarlı aklın ve ilmin kabul edeceği türden olmalıdır.
8. İyi bir konuşmacı düşünürken utandığı şeyi söylerken de utanacağını bilmeli. Konuşmasının konusu edep dışı, ahlak dışı, argo, seviyesiz olmamalı ve konuşmak için konuşma değil yapacağı konuşma bir amaca hizmet etmelidir.

9. İyi bir konuşmacı güzel bir konuyu anlatmak istediğinde bir fırsat elde etmeye bakmalı yoksa başkalarının sözünü keserek, araya girerek düşüncesini anlatmaya kalkması konunun hafife alınmasını değerinin yitirilmesine sebep olur ki bu uygun bir davranış değildir. Fırsat elde edilmezse böyle önemli bir konu ayak üstü konuşulmamalıdır.
10. İyi bir konuşmacı sahte jestlerden sahte görünümlerden sakınmalı güvenilir, dürüst ve samimi olmalı, daima da doğruyu söylemelidir. Çünkü insan hiçbir yalanı sonuna kadar sürdüremez. Kendini bilen için buna da gerek yoktur.
11. İyi bir konuşmacı bir kimsenin yüzüne karşı söylemeye cesaret edemeyeceği bir sözü asla arkasından söylememelidir. Ne söyleyecekse muhatabının yüzüne karşı söylemelidir. Orada bulunmayan kimseler hakkında söz söylemesi yanlış olacaktır.
12. Zevkle dinlenebilecek bir konuşmanın süresinin uzmanlarca 25-30 dakika aralığında olacağını söylemektedirler. Daha uzun süreli konuşmalar dinleyiciyi sıkır bıkkınlık verir ve şıkta olmaz. İyi bir konuşmacı süresine sadık kalmalı konuyu ne uzatmalı ne de çok erken bitirmemelidir.
13. Yine zevkle dinlenebilecek güzel bir konuşmanın hızı uzmanlarca dakikada 125-175 kelime aralığında olması, dakikada 175 kelimenin üstünde olması anlaşılmayacak kadar hızlı, dakikada 125 kelimenin altında ise insanları rahatsız edecek kadar yavaş bir konuşma özelliği arz eder.
14. İyi bir konuşmacı konuşma konusunu beklenen amaç doğrultusunda etkili bir başlangıçla başlatmalı, vurgulu sözcükler, tarifler, benzetmeler, deyimler, espriler ile sürdürmeli uygun bir kapanış ile bitirmelidir.
15. Tüm açıklığı rağmen fikirler konsantre olmalı, çok ayrıntıya girmemeli, ayrıca iyi bir konuşmacı konuşma esnasında çok fazla duygusallığa itibar etmemelidir.
16. İyi bir konuşmacı yapacağı bütün konuşmaları yıkıcı değil yapıcı, ilginç, değerli olmalı ve sağlam bilgilere test edilmiş verilere dayandırılmalıdır.

17. İyi bir konuşmacı her zaman kendisini dinleten bir kişi olacağı için yapacağı konuşmaları da dinleyicinin ilgisini dikkatini çekmeli ve bir ihtiyacını karşılar nitelikte olmalıdır.
18. İyi bir konuşmacı etkili bir ses tonu ile el yüz hareketlerinin uyumunu sağlamasını bilen kişi olmalıdır.
19. İyi bir konuşmacı hatip yaratılışlı da olsa konuşmayı tamamen tekeline almamalı dinleyicilerinin konuşmasına, soru sormasına, ek bilgi istemelerine de imkan sağlamalı onlarla sorulu cevaplı olarak konunun anlaşılmasına imkân sağlamalıdır.
20. Söylenecek ilk söz dinleyiciden alınacak ilk puan demektir. Bu nedenle iyi bir konuşmacı açılışı vurucu olarak yapmalı, sayın, saygıdeğer, değerli meslektaşlarım, değerli büyüklerim, sevgili gençler, latif hanımlar, nazik beyler vb, sözlerle başlamalı, ardından dinleyenlerin hoşlanacağı, iyimser ve dinleyenleri hoşnut edecek birkaç tatlı sözle konuya girmelidir. (Sizinle birlikte olmaktan büyük mutluluk duymaktayım gibi) Konuşma çarpıcı bir biçimde sürdürülmeli ve mükemmel bir sunuşla da tamamlanmalı, sonuçta dinleyicilere sabırları için teşekkür edilmeli sorusu olan var mı diye de sormalıdır. Sorularda mümkün mertebe cevaplandırılmak suretiyle konuşma sonlandırılmalıdır. (46)

KÜRSÜDE DURUŞ VE KİŞİLİK

Dinleyici nazarında kürsü adeta bir vitrindir. Dinleyici orada görmek istediği şeyde bir harikulâdelik, heyecan ve coşku arar. Dolayısıyla konuşmacı kürsüden dinleyicilerin bu beklentilerine cevap veren kişidir. Bu yüzden her yönden olumlu her yönden hoş bir görüntü vermek zorundadır. Her hareketi gözlem altında bulunduğundan tüm hareketleriyle olumlu bir imaj çizmek zorundadır

“Kötü bir kâseden iyi bir şarap içmektense, iyi bir kaseden kötü şarap içmeyi tercih ederim “der bir **Latin özdeyişi**.. Konuşmacı topluluğa çok önemli hikmetler sunsa da esas notu kendi formu, hareketleri, ve sunuş tarzı verecektir.

Konuşmacı konuşmak için kürsüye geldiğinde hemen konuşmaya başlamamalı, bu acemilik olur. Önce kendimize bir dinlenme anı ayırıp, konsantre olmamızı sağlamalı sonra konuşmaya başlamalıdır. Salonda gürültü veya tıkırtı varsa bunlar kesilinceye kadar söze de başlamamalı, salondakiler ile göz teması sağladıktan sonra ilk etabı almalıyız.

Atılacak ilk yumruk dinleyiciden alınacak ilk puan olacağına göre önemli olan başlangıcı etkili ve çarpıcı olarak yapmalı sonra da sanatımızı konuşurarak konuyu tamamlamalıyız.

Konuşmacı olarak kişilik her şeyden önemlidir. Kişiliği oluşturan en önemli unsur da tecrübedir. İnsanlar tecrübeleri sayesinde hayatta başarılı olurlar. Yine tecrübeli insanlar etkili ve güzel konuşan insanlar olarak anılırlar.

Politika önce susmayı, sonra dinlemeyi, sonra düşünmeyi daha sonra da konuşmayı bilmek olarak tarif etmektedir. (H. Pioncade)

Kürsüden bir kalabalığa hitap etmek etkili ve güzel bir sunuş yapmak için şu hususların göz önünde bulundurulması gerektiği uzmanlarca söylenmektedir.

1. Hatibin kıyafeti kişiliğine, konumuna, unvanına, statüsüne uygun uyumlu ve dengeli olmalıdır. Çünkü hatip büyüteç altındadır. İlgi onlarca bir çift gözle hatibe odaklanmıştır.

Etkinin tam olması için vitrindeki görüntünün de şık ve zarif olması gerekir. Zira kıyafetinize göre karşılanır bilginize göre uğurlanırsınız diye bir söz vardır.

Kürsüde konuşmacının kendi aksesuarından başka bir şey görünmemesine dikkat edilmemelidir. Zira dinleyicinin ilgisini çekecek bir şey daha sonra onun o nesneye dalıp gitmesine dikkatin dağılmasına sebep olacaktır. Böyle bir ortamda beyin ve hafıza gözle temas kurmuş olur.

2. Düzgün bir kişilik görüntüsü dışında dikkat çeken şey ortadan kaldırılmalıdır. Kürsü dinleyenlerin gözünde bir vitrindir. Dü-

zenli bir vitrinde dinleyiciye ne gösterilmek istenirse kürsü ve çevresini de aynı anlayışla düzenlemek gerekir.

Genellikle bu vitrinin demirbaşı tektir ve konuşmacıdır. Doğal olarak dinleyici kürsüde yalnızca konuşmacıyı görmek ister. Hem de çok itinalı ve düzenli, güvenli, düzgün kıyafetli, kendinden emin ve güler yüzlü olarak.

3. Hatip güler yüzlü sempatik olmalı konuşma boyunca tebessüm etmeli bunu esirgememelidir. Çünkü güler yüz ve sempati kendine güvenin belirtisidir. Hatibin dinleyiciyle hem etkili temas kurması hem sürdürmesi bu tavrına bağlıdır.

4. Konuşma yeri fizikî açıdan uygun olmalı, konuşmacı salona hakim olmasını ve etkilemesini bilmelidir. En azından konuşmacı ile dinleyiciler birbirinin yüzünü görebilecek yüzündeki ifade değişikliklerini okuyabilecek bir konumda olmalıdır.

Konuşma esnasında salonun havası temiz, aydınlığı yeterli olmalı, fizikî açıdan rahat oturulacak bir konumda olmalı oturulacak yer iğneli fıçı gibi rahatsız edici olmamalıdır.

5. Dinleyici iyi seçilmeli derli toplu olmalıdır. Ancak bu şekilde topluluk ruhu oluşturulabilir. Burada amaç dinleyiciyle karşılıklı olarak aynı duygu ve düşünce birlikteliğinde yek vücut olmaktır. Amaç dinleyicileri kürsüye odaklamak ve konuşmacıyı pür dikkat dinleyebilmelerini temin etmek, onların başka bir şeyle meşgul olmalarını engellemektir.

Kürsüdeki konuşmacı için en kötü durum dinleyicilerin birbirleriyle sohbete dalmalarıdır. Bunun için tedbiri baştan almak gerekmektedir. Oturma yerinde yer yer boşluklar bırakılmama- lı oturanlar derli toplu olarak oturtulmalıdır.

6. Kürsüye konuşmacı dışında kimse davet edilmemelidir. Bu olursa dikkat konuşmacıdan davetliye kayar. Kesin bir mecburiyet yoksa veya fayda beklenmiyorsa kimse davet edilmemelidir.

7. Konuşmacı konuşma yapmadan önce dinleyicilerin karşısında oturmamalıdır. Eğer oturmak gerekiyorsa kendinden emin, dik, atak görümlü bir tavır sergilemeli. Dinleyicinin karşısında

- kararsız aciz, ve çaresizmiş gibi bir imaj verilmemelidir. Bu daha baştan kaybetmek olur.
8. Konuşmacı dinleyici karşısında vücut dilini etkili kullanmalı bu bağlamda iki el cepte veya kavuşturulmuş halde bulundurulmamalı, lüzumsuz hiçbir hareket yapmamalı, aksesuarla meşgul olmamalıdır. Ayakta dik ve sakin durmalıdır.
 9. Hatip konuşmaya başlamadan önce dinleyiciye konsantre olmalıdır.
 10. Topluluğa hitapta söze dikkat çekecek bir girişle başlamalı, konuşmayı kısa, akıcı, esprili, ilginç şekilde sunmalı ve çarpıcı bir biçimde bitirmelidir.
 11. Konuşmacı kararlı, tok ve tane tane konuşmalıdır. Söze, dile ve salona hakim olmalıdır.
 12. Konuşmacı sesin gücüyle değil anlam ve zarafetiyle hitap etmeli. Bağırarak her şeyden önce acizliğin ifadesidir. Sesin gücü muhatabın duyacağı kadar olmalıdır.
 13. Ellerimiz için özel bir çabaya gerek yoktur. Ancak doğal halde bulunması tercih olunur. Hareketlerimiz doğal olursa sözlerimiz de doğal halimizle bizi yansıtır. Bu konuda yapmacığa kaçmadan doğal olmayı tercih etmeliyiz.
 14. Konuşma bittiğinde kürsüden inerken dinleyici mutlaka selâmlanmalıdır. (47)

KONUŞMANIN MUHTEVASI KONUSU VE İÇERİK ÖZELLİKLERİ

Güzel ve etkili bir konuşma ile insanları etkileyip yönlendirebilmek, bu yolla dostlar kazanmak, saygı, itibar görmek, tartışmaları, müzakereleri kazanmak, pazarlıkların üstesinden gelmek çeşitli meslekten tüm insanların arzusudur.

Şurası bir gerçektir ki üç beş yüz kelimelik bir söz dağarcığı ile konuşmacı olunmaz. Bu yüzden konuşmacı edebî kültür, deyim,

atasözü, espri, bakımından ve bunları yerli yerinde kullanma yeteneği yönünden eksiksiz olmalı ve bunları konuşma metninde yerli yerinde kullanılmalıdır.

Hitabet ne laf bombardımanı ne de uyku ilâcıdır. Konuşmanın temposu öyle ayarlanmalı ki dinleyici sanki tatlı bir yolculuğa çıkmış olsun. O yüzden anlatılacak olaya ilgili sözler birbirine yakışır olmalı uçsuz bucaksız denizlerdeki bir fırtınanın dehşetini anlatırken bile kelebek kanadını tarif ediyormuş gibi mırıldanmalıyız.

Dinleyicinin konuşmacıya peşin bir angajmanı veya minneti yoktur. Dinleyicinin ilgisini kazanmak tamamen konuşmacının durumuna bağlıdır ve onun görevidir. Bu aşamada her ilginç söz duruvara birkaç tuğla ilavesi, her gereksiz söz ise duvardan birkaç tuğla düşmesi demektir.

İyi bir konuşmanın evveliyatı, altyapısı, kelime arayışıyla değil, konuyla ilgili fikir çatısını oluşturmakla başlar. Fikirleri sözler çağırır toplar. Fikir odağı olduğu anda sözcükler adeta oraya üşüşmeye başlarlar. Bu sözcüklerden en uygun olanını alıp yine en uygun şekilde düzenlemek, konuşmacının sanat gücüyle orantılıdır. Konuşma metninde fikirler orijinal, yeni ve çarpıcı olmalıdır. Eskimiş bayatlamış fikirleri klasik yöntemlerle ifade etmeye çalışmak akıntıya karşı kürek çekmeye benzer boşa yorulmuş olur.

İyi bir konuşma içindeki somut veriler nereden alınırsa alınır mutlakla bir fikir laboratuvarının ürünü olmalıdır. Konuşmacının kendi elleri, kendi düşüncesi ve kendi emeğiyle şekil bulmalı ve kendi üslûbunu taşımalıdır. Konuşmacı söylediklerini de kendi içinde duymalı kuru ve zevksiz ifadelerden kaçınmalıdır. Konuşmanın metni hazırlanırken şu aşamalardan geçilir.

1. Program aşaması; Bu aşamada ne konuşacağımız değil kime, nerede ne söyleyeceğimiz, kimin hangi beklentilerine ne cevap vereceğimiz belirlenir.
2. Fikirleri oluşturma aşaması; Konuşulacak konu hakkında ne kadar fikir veya düşünce varsa ortaya dökülür. Bunlar konuşmanın yapı taşlarıdır.

3. Fikirlerin kullanılma aşaması; Konuşma için derlenmiş fikirleri sanatkâr ustalığı içerisinde konuşmamızdan beklediğimiz amaç doğrultusunda kullanabilecek hale getirmek yani taslak plân haline dönüştürecek bir çatı meydana getirmektir.
4. Konuşma metnini hazırlama aşaması; ifade etmek istediğimiz mesajların konuşmanın hangi safhasında vurgulayacağımızı tespit etme aşamasıdır. Giriş, gelişme ve sonuç bölümlerinin yerleri ve süreleri belirlenmeli. Dinleyicilerden gelmesi muhtemel tepki ve sorular için yeteri kadar tedbir düşünülmelidir.

Günümüzde insanlarımızın hem zamanı az ve değerli hem de tahammülleri giderek azalmaktadır. Buna mukabil beklentileri giderek çoğalmaktadır. Bu gün yapılacak bir konuşmada konuşmacı dinleyicilerin pek tahammüllü olamayacaklarını akıllarından çıkarmamalıdır. Durum böyle olunca zevkle dinletmek amacıyla iyi bir metnin formu da uygun olmalıdır. Buna göre bir konuşma metninin en azından şu şartları kapsaması gerekmektedir.

1. İnsanların zamanı az olduğuna göre zevkle dinleyebilecekleri bir konuşma süre olarak 25-30 dakika arasında olmalıdır. Tıp otoriteleri bu kadar süreden sonra insanın dinleme yeteneğinde bir azalma olacağı ilgi ve dikkatlerinin kaybolacağını ifade etmektedirler.
2. Verilen fikirler söylenen sözler açık, kısa, kesin, anlaşılır ve yalın olmalıdır. Çoğunluğun yadırgayacağı sözcüklerden kaçınmalı bu konuda yaşayan Türkçe tercih edilmelidir. Ne henüz kabul edilmemiş bir kelimeyi topluma zorla kabul ettirmek ve bir yeniliğin temsilcisi olarak çıkmak ne de öyle kültürlü sansınlar diye eski, ağdalı tutucu sözcükleri tercih etmek iyi bir yol ve yöntem değildir.
3. Tüm açıklığa rağmen fikirler konsantre olmalı okuyucunun aklına gelebilecek tüm soruları çoğunlukla cevaplayacak nitelikte olmalıdır. Çok detaya girmeden de bir konu tüm açıklığıyla anlatılabilir. İşte konuşmacı sanatını burada icra etmelidir.
4. Konuşma konusu ve beklenen amaç doğrultusunda, özgün ve vurucu sözcükler, tarifler, benzetmeler, deyimler, espriler, fıkralar öz deyişler, ata sözleri tespit edilmeli metnin uygun bölümlerine serpiştirilmelidir.

5. Yapılan konuşmalarda duygusallığa itibar etmemeli, iyi bir konuşma dinleyicilerin duygularını da mutlaka yönlendirebilmelidir. Kısaca gerçekçi olmalı, konuşmanın çatısını gerçekler üzerine bina etmelidir.
6. Konuşma mükemmel bir sunuşla tamamlanmalıdır. Sunuşta dikkat edilecek olan dinleyicilerin kolayca anlayabilecekleri bir üslûp benimsenmeli bu konuda dikkatli davranmalıdır.

Bir konuşmacı çok ilgi duymadığı fakat başarıyla hazırlanmış bir konuşmayı sunarken yüksek bir performans göstermeyebilir. Ama uzun uzun düşünüp hazırladığı ve kuvvetli inanç duyup benliğine mal ettiği konuları sunarken çok daha başarılı olur. Çünkü bu halde konuyla bütünleşmiş aklıyla ve duygularıyla duruma tam hakim olmuş olur.

Seçilecek konu konuşmacının kişiliğine uygun ilgi alanına giren alanlardan seçilmeli, ilginç ve değerli olmalıdır ki konuşmacı konusuyla bütünleşsinsin. Aksi takdirde konuşmacı sadece nakleden kişi olur ki içinde özü olmayan bir konuşmaya dönüşür.

Konuşma metni içerik bakımından dinleyicinin algılama düzeyi ile kültür düzeyine uygun olmalıdır. Çok teknik, tıbbî, hukukî, terimler ve deyimler ancak bu meslekteki insanlara yapılacak konuşmalarda bulunması gereken terimler ve deyimlerdir. Konuşmada önemli olan insanları etkilemek ve davranışa yöneltmektir. Bunu başarıyorsak etkili oluyoruz demektir aksi olursa başarısız demektir.

Konuşma akıl ve zekanın ürünü dinleyiciye sunmaktır. Bu kesinlikle bir duygu demeti halinde sunulmalı bunu yaparken de farklı olmaya dikkat etmelidir. Yeni bir şeyler söylemeye çalışmalı, olayları değişik açılardan yorumlamalı, insanların ilgi alanlarına değişik kapılardan girmeyi başarmalıdır. Özel bir önem verilen fikirleri ve sözleri diğer sözlerin kalabalığından arındırarak söylemelidir. (48)

DİNLEYİCİ VE ÖZELLİKLERİ

Dinleyici bir isteği, bir beklentiyi ve bir ihtiyacı karşılamak amacıyla bir konuşmacının veya bir hatibin karşısında bulunup veya oturup onun konuşmasını can kulağıyla dinleyen insan veya insan topluluğudur.

Dinleyici aynı meslekten, aynı sosyal tabakadan, aynı kültürden, aynı medeniyetten gelen insanlardan yani homojen bir gruptan olabileceği gibi değişik mesleklerden, değişik sosyal tabakalardan değişik gelir düzeyinden gelmiş homojen olmayan insanlardan da oluşabilir. Bu farklılıklara rağmen dinleyicilerin ortak bir özelliği bir ihtiyaç, bir beklenti ve bir talep halinde olmalarıdır.

Daha öncede söylediğimiz gibi dinleyici kuru bir kalabalık değildir. İstekleri, arzuları, beklentileri ve ihtiyaçları vardır. Konuşmacı dinleyicinin beklentilerini bilip onlara hitap eden kişidir. Bunu karşıladığı oranda kendisine olan ilgi ve dikkat artacak bundan uzaklaştığı oranda ilgi ve dikkat azalacak belki de nezaket gereği sürdürülecektir.

Her şeyden evvel dinleyici saygı, sevgi ve iltifat görmek bilgilenmek, aydınlanmak ister, aşağılanmak, alaya alınmak, horlanmak, incitilmek, karalanmak, kötülenmek ve zorda kalmak istemez.

Diğer taraftan dinleyicilerin zamanları az ve değerli sabırları ise son derece sınırlı beklentileri ise fazla olduğundan konuşmacı dinleyicinin sabırlarını zorlamamalı, değerli zamanlarını almamalı bu konuda süreye dikkat ederek dinleyiciye saygılı davranmalıdır.

Konuşmacının etkinliği ve başarısı dinleyiciye çok şey anlatması değil burada önemli olan dinleyicinin alabildiği kadar konuşmacı başarılıdır. Bu nedenle dinleyici konuşmacı tarafından pasif olmaya zorlanmamalı onların aktif katılımı da sağlanmalıdır.

İyi bir konuşmacı olmanın ilk şartı iyi bir dinleyici olmaktır. İyi bir dinleyici olmak için de şu hususlar göz önünde tutulmalıdır.

1. Dinlemesini bilmeyen konuşmasını bilmez. Kendimizi dinletmesini bilmek için önce dinlemesini bilmek gerekmektedir. Biri

- konuşurken saygılı davranmak ve can kulağı ile dinlemek gerekmektedir. Bu konuşmacıya yöneltilecek en büyük iltifattır.
2. Konuşmalarda söz kesmek, araya girmek, konuyu hafife almak dinlerken alaycı bir tavır takınmak iyi bir dinleyiciye yakışmayan davranışlardır. Bunlar insanın kendisine olan saygısını ve sevgisini de azaltan yaklaşımlardır.
 3. Biri kürsüden konuşurken dinleyici pozisyonunda olan bir kişinin bir başkasıyla sohbet dalması, kahkaha atması, başka şeylerle meşgul olması konuşmacıya yapılabilecek en büyük saygısızlıktır. Konuşması konuşma süresince dikkat ve ilgi ile izlenmelidir. Dikkatini dağıtacak her türlü hareketten kaçınmak gerekir.
 4. Konuşma esnasında hatiple göz teması sağlamak gerekmektedir. İnsanlar konuşurken daha fazla dinlerken daha az göz teması sağlamış olsalar bile bu durumdan vazgeçmemelidir. Göz teması sağlamak yerine gözleri tavana, duvara, kapıya yöneltmek veya ikide bir saate göz atmak yüzde bıkkın, bezgin bir ifade taşımak yine hatibe yapılabilecek en büyük saygısızlık olacaktır.
 5. Önemli bir konu varsa araya girerek, söz keserek konuyu ifade etmeye çalışmak konunun önemini yitirmesine sebep olur ki bu tavrıdan ve davranıştan da vazgeçmek gerekir. İlginç ve değerli bir konu varsa sıranın ve ortamın müsait olmasını beklemek en iyi yoldur. Ortam müsait olmadıkça sırası gelmedikçe konu açılmamalı değeri yitirilmemelidir.
 6. İyi bir dinleyici olmak söylenen sözlerden ve onun ifade ettiği şiiirden, sanattan, felsefeden, estetikten, güzellikten zevk almak demektir. Bunun için de dinleyici olarak yeri geldiğinde tebesüm edebilmeli, gülebilmeli, tepki ortaya koyabilmeli, hissiz ve duygusuz bir biçimde soğuk taş gibi oturmamalıdır.
 7. İyi bir dinleyici konuşmacıya olan dikkati ve ilgisinin gereği olarak soru soran kişidir. Tepki ve tavır koyan kişidir. Susan, konuşmayan tepki vermeyen kişi değildir. Anladığımızı göstermek için soru sormamız en doğal yaklaşımlardan biridir.
 8. İyi bir dinleyici eksik, yanlış, hatalı bir bilgi varsa bunu nazik bir biçimde ve nezaket ölçülerinde ifade eden düzelten bir kişidir. Bile bile yanlışları kabul etmiş gibi görünen veya şimdi seni perişan ettim bu yanlışını nasıl yaparsın deyip fırsat kollayan konuşmacıyı yerden yere vuran kişi değildir.

9. İyi bir dinleyici konuşmacının dikkatini dağıtacak tavırlardan hareketlerden kaçınan onu konuşmaya teşvik eden daha fazla faydalanmak isteyen kişi olmalıdır.
10. İyi bir dinleyici konuşma sonunda eksik kalan hususları soran veya bu konuda bilgisi varsa tamamlayan, konuşmacıya destek olan kişi olmalıdır.
11. İyi bir dinleyici konuşma bitene kadar sabreden kişidir. Eğer konuşma esnasında zorunlu bir nedenden dışarı çıkmak gerekirse konuşmacıdan özür dileyerek ve dikkat dağıtmadan saldondan sessizce ayrılmalıdır.
12. İyi bir dinleyici konuşma bitiminde konuşmacıya alkış gerekiyorsa alkışlayan ama mutlaka konuşmacıya teşekkür eden kişi olmalıdır. (49)

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ETKİLİ VE GÜZEL KONUŞMANIN BÖLÜMLERİ

KONUŞMAYA BAŞLAMA

Konuşmaya başlamanın ilk şartı bu safhaya kadar yapılması gereken her şeyin yapıldığından emin olarak kürsüye çıkmaktır. İyi bir hazırlık ardından kendine olan güvenle tamamlandığında konuşmacı artık konuşmaya başlayacak hale gelmiş demektir.

Konuşmada söylenecek ilk cümle dinleyiciden alınacak ilk puanlar demektir. Bu puanlardan mutlaka en fazla alınmalıdır. İlk hitap sözleri de önemlidir. Dinleyici kitlenin konumuna göre “Hanımefendiler, Beyefendiler, Dostlarım, Dava Arkadaşlarım, Değerli Meslektaşlarım, Yurttaşlarım, Vatandaşlarım Sevgili Öğrencilerim” vb sözlerle konuşmaya başlanabilir.

Çok aşırıya kaçmadan hitap sözünün başına “Sayın, muhterem, saygıdeğer” gibi sözcükler de eklenebilir. Cümleyi yine aşırı olmamak kaydıyla, nazikçe bir şükran ve selâmla bitirebiliriz.

Bu sözlerle birlikte güler yüzlü, sempatik bir tavırla kendinden emin ve kendine güvendiğini yansıtan bir görüntü ile dinleyicileri tatlı bir yolculuğa davet etmek ideal bir başlangıç sayılabilir.

Yapacağımız konuşmada başlangıç bölümünün tutarlı olması çarpıcı, meraklandırıcı bir mesaj vermesi ve çok uzun olmaması, dinleyicinin konuşmayı sonuna kadar dinlemeyi göze almasına mühim bir sebep teşkil etmesi gerekir. Başlangıç için şu örnekler verilebilir.

- Çoğunluğun hoşuna gidecek, iyimser ve dinleyicileri rahatlatacak, onurlandıracak birkaç tatlı sözle başlanabilir. Bu konuda gönül okşayıcı bir iki söz dinleyici ile kurulacak önemli köprü demektir. “Dostlarım aranızda bulunmanın gururunu ve onurunu yaşıyorum” gibi.
- Çok özlü bir cümle ile konuşmaya başlanabilir. Konuşma konusunun dinleyici veya çoğunluğun tarafından bilinmeyen veya fark edilmeyen ilginç, çarpıcı, ilgi uyandıracığı kesin görülen bir unsuru konuşmaya ilk söz olarak alınabilir.
- Konuşmaya kısa ve akıcı bir hikâye veya etkili olabilecek dikkat toplayabilecek bir fıkra veya bir olayla başlanabilir. Hikâye dinleyicilerin ilgi alanına girmelidir veya konuyla yada konuşmacıyla ilgili olmalıdır.
- Konuşmacı ilgi çekici bir nesneyi dinleyicilere göstererek başlayabilir. Bu konuşmaya renk katacak önemli bir etkidir.
- Konuşmacı konusuna soru sorarak başlayabilir. Bu konuda soru kısa ve net olmalı cevabı verilebilecek türden olmalıdır.
- Herkesçe bilinen meşhur kişilerin ilginç bir sözü ile de başlanabilir. Ancak örnek seçilecek söz esas konuyu ve konuşmacının fikirlerini gölgede bırakmamalıdır. Sadece bir geçiş sağlamalıdır.
- Bazı şok tanımlamalarla da dinleyicilerin alışılmış dalgınlıklarından uyandırılmaya çalışılması da bir diğer yöntem olabilir. Kişilerin farkına varmadıkları veya normal zamanlarda kulak vermedikleri gerçekleri onların çarpıcı bir biçimde ve ilgi duyulacak tarzda anlatılabilmesi konuşmanın başlangıcında önemli bir özelliktir.

Böyle başarılı bir giriş konuşmanın canlılığını, ilgi çekiciliğini baştan sağlayacağı gibi kuru, cansız ve ilgisiz bir hikâye denemesi ve konuşmanın tamamı için dört başı mamur bir şanssızlık oluşturabilir.

Kürsüde ilk etapta hakimiyet kurabileceğinden şüphe eden kişi bu tereddüdünü giderinceye kadar deneme egzersizlerine devam etmelidir.

Konuşmacının kürsüde tek aracı, sözler ve kelimelerdir. Kelimelerin isabetli seçimi de iyi bir başlangıç teşkil eder. Konuşmacının sanat gücü ise o kelimelere canlılık, cazibe vermeye yeterli olmalıdır. Hitabet her şeyden önce bir sanat olarak algılanmalıdır.

KOLAY ANLAŞMANIN YOLLARI

İyi ve güzel bir konuşmadan beklenen dinleyici tarafından dinlenip anlaşılabilmesi, istenilen etkiyi yapabilmesi bundan da öte muhatabı ikna edip istenilen eyleme yöneltebilmesidir. Hatip tarafından ben ne söylesem dinletirim demek kadar yanlış ve saygısız bir davranış bulunamaz. Bu tarz hareket bir felakete dönüşebilir.

D. Carnegie'ye göre konuşmacı hazırlık safhasında ister farkında olsun ister olmasın bütün konuşmalarda anlatılmak istenen meram dört türlü amacı ortaya koymaktadır.

1. Tasarlanan konuyu açıkça anlatmak,
2. İnsanları inandırmak, ikna etmek,
3. Eylem yapmak,
4. Akılda tutmak,

Başarının temelinde kişinin ne yapmak, nereye varmak istediğini önceden bilmesi buna uygun yola çıkmasına bağlıdır. Amaçlar gerçekçi olursa ona ulaşmak için seçilen metot, yapılan çabalar da akılcı olur böylece başarı yakalanmış olur. Bunun için de konuşmacının öncelikle dinleyicilerin düşünceleri beklentileri ve almak istediklerini göz önünde tutmalıdır. Daha doğrusu konuşmacının alanı dinleyicinin ilgi alanı ile sınırlı olmalıdır. Dinleyici faktörü ve özellikleri dikkate almadan yapılacak konuşmalardaki başarı tamamen şansa kalmış demektir.

Etkili ve güzel bir konuşmanın en önemli noktalarından birisi de daha iyi anlatma yollarıdır. Artık bilimsellik, belli metotlar-

la çalışmaktan geçmektedir. Rasyonellik, akılcılık, verimlilik gibi kavramlar günlük hal ve hareketlerimizde uymak zorunda olduğumuz esaslar haline gelmiştir. Kaldı ki insan ilişkileri, etkileşimi ve yönlendirilmesi daha fazla itina ve hassasiyet isteyen bir konudur. Zira insanı bir konuda etkilemenin ve ikna etmenin de kırk dan fazla yolu olsa gerek.

Bir konuyu etkili bir biçimde sunabilmek, anlatabilmek için şu hususlara riayet etmek gerekmektedir.

- İnsanların çoğu tarafından en kolay anlayabileceği en basit kelimeler ve cümleler kullanılmalıdır. Bazı insanlar ne yapsalar anlaşılmazlar. Bunlar dili zora sokan insanlardır. Bizim merakımız ise anlaşılmaktır. Biz sanat olsun diye değil çoğunluk anlasın ve dinlesin diye konuşan insanlarız. Konuşmacı günlük konuşma dilinden uzaklaşmamalı yaşayan Türkçe'yi konuşmasına hakim kılmalıdır. Halka bir şeyler anlatmak için dedelerimizin dilini geri getirmeye kimsenin ihtiyacı da yoktur.
 - Konuşmayı uygun örneklerle desteklemelidir. Sözü'n güzelliği, uyumu ve berraklığı komple bir mesaj oluşturmali ki zihinlere kolayca girmeli fakat kolayca çıkmamalıdır. Bunu sağlamak için konuşmacı kendisini dinleyici yerine koymasını bilmelidir.
- Dinleyiciye verilen misaller bizim lisanımızdan onların anlayışına nakledilirken sözel ve soyut hallerle olayları örnekleme-tir. O halde istediğimiz sonucu elde etmek için yapacağımız şey anlatmak, vermek istediğimiz fikri dinleyicinin genel olarak bileceğini varsaydığımız olaylarla ilgilenmek, dinleyicinin bildiği sahnelere bizim fikir malzemelerimizi yerleştirmektir.
- Örnekle anlatımın bir başka yolu da kıyaslamadır. Bu da yaygın amaçla uygulanır. Bunun için bilinmek istenen olaylar arasında karşılaştırma yapılır. İnsanların çoğu rakamsal değerlere kafa yormadıklarından onlar için bu konu dikkatlerine sunulmuş olur. Belli bir metre yükseklik vermek yerine Üniversite binasının iki kat yüksekliğinde demek daha kalıcı olacaktır.

- Meslekî deyimleri kullanmak; Güzel ve etkili bir konuşma yapmak demek itibar sahibi olmak demektir. O yüzden meslekî kariyeri olan insanlar konuşmalarını mesleki deyim ve terimlerle süslerlerse başarı elde etmiş itibar kazanmış olurlar. Asıl olan bilgilenmek değil edinilen bilgiyi kendi kişiliğini diğer insanlara pazarlayabilmektir.
- Sözlerin Resimlenmesi; İnsanlar bilgilere beş duyuları marifetiyle ulaşan yaratıklar olmasına rağmen bunlardan sadece görme ve duyma duyuları ile etkin iletişimde bulunurlar. Bununla beraber görerek anlaşma sansının duyarak anlaşma şansına oranla 25 kat daha fazla olduğu bilinmektedir. O halde anlatılmak istenen şey kulağa hitap etmenin yanında belki ondan daha önce gerektiği takdirde ve imkânlar ölçüsünde göze hitap edecek şekilde olmasına dikkat etmelidir.
- Kolay anlaşılır misaller ve tanımlar verilmelidir. Herkes tarafından bilinen ve kolay anlaşılabilir misaller ve tanımlar verilmelidir.
- Konulara hakkını vererek konuşmak; Belli süre içinde illa fazla kelime konuşmak bir marifet değildir. Ayrıca konuşmayı söz yarışı haline getirmek de uygun değildir. Dinleyicilerin zevk ve haz alacakları bir ritimde konuşmak uygun olanıdır.

KONUŞMAYI BİTİRME

Etkili ve başarılı bir konuşma başlangıcı başarılı olduğu gibi bitişi de başarılı olması gerekmektedir. Yani eski bir tabirle “dört başı mamur” olmalıdır.

Etkili bir konuşmanın başlangıcının kusursuz olması dinleyicinin o konuşmaya yeteri kadar ilgi ve dikkatini çekmesini sağlarken bitişin kusursuz olması dinleyicilerin “çok iyi ettik de bu konuşmayı dinledik kaçırırsak üzüldük” tarzında tatlı bir memnuniyetini belirtmeleri için gereklidir.

Yaptığı işi ciddiye alan, konuşma için gerekli hazırlığı titiz bir biçimde yapan, ve konuşmayı sanatkârâne bir biçimde sunan kimse hem başlangıcı hem bitişi mükemmel yapmış sayılacaktır. Plâni özenle çizilmiş, yapımı her şeyi ile kusursuz bir bina için çatı ne anlama gelirse, iyi bir konuşma için bitiş de iyi bir çatı anlamına gelmektedir.

Şüphesiz konuşmacının varmak istediği hedef duygularını, düşüncelerini, hayallerini, istek ve beklentilerini dinleyicilere etkili bir mesaj şeklinde verebilmek onları etkileyip olumlu bir davranışa yönlendirebilmektir. Konuşmanın başlangıcı, metni ve sonucu bu mesajı verebilmenin birer aracıdır. Dinleyicinin hafızasına işlenecek beynine kazanacak olup düşünceye ve sonunda da eyleme sevk edecek mesaj sözcükleri konuşmanın düğüm noktasında bulunur.

En önemli düğüm ise en son atılan düğümdür. Son düğümün cansızlığı ve gevşekliği konuşmanın bir saman alevi gibi sönmesine yeter de artar bile.

O halde atılacak düğümün önemi nasıl olmalıdır. Meselâ bir konuşmacı “ benim bu konuda söyleyeceğim sözler bunlardan ibaret size başka bir şey diyecek değilim sizleri selâmlıyorum ” deyip kürsüden inmesi son derece acemice yapılmış, gevşek atılmış bir düğümdür. Bu belki öğrenim esnasında bir öğrencinin hocasına yapacağı bir tavidir, veya sanığın sorgu yargıcına vereceği cevap olarak normal karşılanabilir.

Bazı hatiplerde hızlı giderek veya dağarcıklarının sığ olması nedeniyle bilgilerinin birden bire bittiğini fark ederek susarlar. Böylece konuşmanın bittiğini anlamış oluruz. Bu durumda estetik ve güzellikten yoksun bir bitıştır.

Bazı konuşmacılar ise düşük tempoda konuşurken sözlerinin düşük olduğu bir yerde bağlayıp bitirirler. Dinleyiciyi selâmlayıp kürsüden inerler. Bu durum enerjisi biten bir santraforun altı pasta topu kaleye atacak mecali kalmamış haline benzer.

O halde başarılı bir bitiş gerektiği kadar hazırlık, gerektiği kadar dikkat, gerektiği kadar emek ve çaba sonunda yapılan bitıştır. Bu bir ressamın bir bahçıvanın sabrı gibi sabrın sonucudur. Bu iş eninde ve sonunda bir gönül meselesi yanında bir sanattır. Her sanatta olduğu gibi bununda bir takım incelikleri ve güzellikleri vardır. Mesele onu yakalamaktır. Bu durum konunun üzerine ciddiyetle eğilmenin, emek ve çaba harcamanın bir ürünüdür.

Bazı insanları büyük yapan sadece dehaları veya yaptıkları işler değildir. Onları büyük yapanlardan biri hatiplikleri diğeri ise etkili konuşma yapma yetenekleridir.

Hatibin istenilen etkiyi yaratması için konuşmasını çarpıcı bir biçimde bitirmesi bazen akli, bazen duyguları esas alan heyecanı ve coşkuyu bünyesinde barındıran konuşmalardır.

Bu yüzden konuşmayı konuşmanın özeti sayılabilecek bir veya birkaç çarpıcı cümle ile sonuç dinleyicilerin dikkatine sunulurak konuşma tamamlanmış olur. Böylece ilk kısmı kaçırmış olanlara tekrarlama imkânı da vermek suretiyle konuşma uygun bir ambalaj içinde dinleyiciye nazikçe sunulmuş olmaktadır.

Konuşma bitiminden sonra hatibin dinleyicilere sabırları için, dinledikleri için, hazır buldukları için teşekkür edip saygıyla selamlaması gerekmektedir. Bundan sonra dinleyicilerden soru sormak veya bir hususu öğrenmek isteyen bulunabilir buna da imkân ölçüsünde fırsat verilerek konu tamamlanmalıdır. (34)

BEŞİNCİ BÖLÜM

KONUŞMADA KULLANDIĞIMIZ EDEBİ SANATLAR VE TÜRKÇE'DEKİ ANLAM TÜRLERİ

KONUŞMADA KULLANDIĞIMIZ EDEBİ SANATLAR

Bir kısım sözlerde büyüleyici bir etki bulunmaktadır. Nasıl ki bülbülün nağmeleri bizleri cezbedip, kendisine hayran olmamızı sağlıyorsa beyanda sihri yakalayanlar da sözleri ile dinleyenleri cezbeder kendisine hayran bırakır.

Kürsüde coşan bir hatip, milyonları bir konuşmasıyla peşinden sürükleyen bir lider, askerini korkusuzca ölüme götüren bir komutan, dersini çok iyi anlatan bir akademisyen, ağzından bal akan bir pazarlamacı hem görevini iyi yapan hem de bu konuda başarılı olan kimseler olarak kabul edilirler.

Tarihi iyi anlatan bir konuşmacı büyüleyici sözleriyle sizleri anılarda dolaştırır, o asrın önemli olaylarını gösterir, olayların kahramanlarını sizlere tanıtır, pek çok ders ve ibret almış biri olarak sizi tekrar yaşadığımız asra teslim eder.

Edebîyatın zirvelerine tırmanmış ecdadımız soğuk bir mana çağrıştıran ölümü bile nezaketli ifadelerle ünsiyetli bir hale getirmiştir. Meselâ filanca öldü demek yerine “metin olun hakkın rahmetine kavuştun” cümlesini kullanarak edebî bir zevkten haber vermektedirler.

Aslında sahasında başarılı olmak isteyen her meslek elemanı sözündeki ve beyanındaki sihri yakalamak ve sık sık kullanmak zorundadır. Buna sadece bir edebîyat öğretmeni muhtaç olmayıp insanlarla ilişki, iletişim kuran her meslekten insanında ihtiyacı vardır. Böylece geleceğin harika mimar, mühendis, doktor, eczacı ve öğretmenlerini yetiştirmiş oluruz.

Sıkça karşılaşsınız otuz yaşında saçları dökülmüş birine “genç yaşta ihtiyarlamışınız, saçları dökmüşünüz.” diyen sıradan birine karşılık, beyanda sihri yakalayan biri ise “ maşallah yaşınıza göre daha olgun görünüyorsunuz” diyebilir. Böylece hem muhatabını memnun etmiş hem de bir gönülde daha taht kurmuş olur.

Birine “sen bunu yapacak adam mısın?” demek yerine “te-menni ederim bu işin üstesinden de gelirsiniz” demek yine bir gönüle girmek, bir gönül kazanmaktır.

Sözde maksat manayı ifade etmektir. Söz manaya bir hizmetkârdır. Edebî bir ifadeye de sözü süsleyerek bir manaya güzel bir elbise giydirmiş oluruz. Ancak sadece sözü güzelleştirmek manayı görmezden gelmek sıradan bir mektubu çok süslü bir zarfla göndermek veya yaşlı bir bayana gelinlik giydirmek gibi olur.

Kelime yönünden güçlü olanlar kelimeler yönünden de güçlü olurlar. Cılız kelimelerle engin manaları ifade etmek mümkün değildir. Televizyondaki siyah-beyaz görüntüyle renkli görüntü arasındaki fark gibi kelime bakımından zayıf kimseyle, zengin kelime hazinesine sahip kişinin konuşması arasında açık bir fark vardır.

Konuşma sanatında kelimeler ve sözler birer mermidir. Söz düellosunda mermisi çok olan rahat konuşur ve daha kolay galip gelir. Bu yüzden engin manalara açılmak, rahat konuşmak, pazarlıkların üstesinden gelmek, saygı, sevgi itibar görmek konuşma sanatını iyi kullanmaya bağlıdır.

Diğer taraftan sade sözde kalan bilgi, geçmeyen, tedavülden kaldırılmış para gibi değersiz, sahte mermi gibi etkisizdir. Meşhur bir özdeyişle “ağızdan çıkan söz ancak kulağa, kalpten çıkan söz ise kalbe nüfuz eder” demektedir. Bizim amacımız duyurmak de-

ğil, etkilemek davranışa sevk etmek olduğuna göre kalbe hitap etmek gerekmektedir.

Şairler hep kalbe hitap eden söz ustalarıdır. Bir duvar ustanın taşı yerine yerleştirmesi gibi şairler de sözü insan kalbine naklederler. Bu yüzden Cemil Meriç'in, şair ve şiir hakkında şöyle dediği söylenir; "Söz ormanda uyuyan dilber, şair de uzaklardan gelen şehzade."

Yalnız edebî sözlerde istifade etmek zevk-i selim ister. Gözünden rahatsız olan renklerin farklılığından ve güzelliğinden zevk alamaz, ağzının tadı kaçmış bir kişi en leziz yiyeceklerde bir tat bulamaz. Onun gibi selim bir zevki olmayanlar da edebî sözlerden zevk alamazlar. Onun için hatip insanlar onların seviyelerine inmeli onları anlamalı onların zevklerine hitap edebilmelidir.

Bizim dilimizde sözü güzel söyleme ve etkili konuşma ve yazma sanatına **belâgat** denir. Diğer bir ifadeyle sözün yerine göre zamanına göre kişisine göre söylenmesidir.

Belâgatın üç bölümü vardır.

Birincisi **Meâni**; Sözün yerinde kullanılması, muhatabın haline uygun söylenmesi halidir. Belâgat bir terzilik sanatı ise meani terzinin muhatabın bedenine göre elbise dikmesidir. O elbisenin bedene tam oturması gibi iyi bir konuşmacıda tam muhatabına göre konuşur seviyesine hitap eder.

İkincisi **Beyan**; Beyan mananın farklı üslûplarla, çeşitli yollarla ifade edilmesidir. Bir terzi elbiseyi farklı tarzlarda, modellerde dikişlediği gibi iyi bir konuşmacı da aynı manayı çeşitli şekillerde anlatabilir. Burada **üslûp** ifade tarzı demektir. Her yiğidin bir yoğurt yiyişi olduğu gibi her hatibin de bir konuşma tarzı vardır. Üslubu teşekkül etmiş bir insan nerede olursa olsun ifadelerinden hemen tanınır.

Gaziantep yöresinde söylendiği gibi "Ağzını her büzüşünde Ömer diyeceği belli oluyor" Yahut " Dil tencerenin kapağına benzer. Oynadı açıldı mı içinde ne yemek var anlarsın" Yani insan dilinin altında gizlidir.

Üslûbun üç derecesi bulunmaktadır. Üslûbun birinci derecesi **Mücerret Üslûp**; Buna sade üslûp denir. Mananın sade anlatımıdır. Günlük konuşmalar, resmi yazışmalar, ders kitapları genelde bu üslûp çerçevesindedir.

Üslubun ikinci derecesi **Müzeyyen Üslûp** dur. Manayı süsleyerek anlatmaktır. Hatiplerin ifadesi ekseriyetle bu üsluba girer.

Üslubun üçüncü derecesi de **Âli (Yüce) Üslûp dur**; Manayı muhteşem ifadelerle anlatmaktır. Bunun için hatibin hem zengin bir kültüre hem dile hakim olması hem de konuşma sanatını etkili kullanması gerekir. Bu tür insanlar bir kelime ile bir kitaplık muhtevayı birden verebilirler. Tıpkı Güllerin pres edilmesiyle gülsuyunun, gülsuyunun damıtılmasıyla gül yağının elde edilmesi bir gram gül yağının litrelerce gül suyundan daha tesirli olması kokusunun uzun süre sürmesi gibidir. Bu tür sözlerin tesiri de gül kokusu gibi yıllarca sürebilir.

Belâgatın üçüncü boyutu ise **Bedi**'dir. Bedi ise sözün ve mananın süslenmesidir. Terzinin müşterisine diktiği elbiseyi daha güzel göstermesi için yer yer süslemesidir. “ Ak akçe kara gün içindir” sözü yerine “ beyaz akçe siyah gün içindir” şeklinde söylenirse aynı manayı ifade etmekle beraber gücünden ve güzelliğinden çok şey kaybeder.

Söze güzellik katan edebî sanatları da şu başlıklar altında ifade etmek gerekir. (35)

Mecaz

Bir sözün gerçek anlamından farklı kullanılmasıdır. Meselâ “Bereket yağıyor” cümlesi gökten yağmur yağdığını ifade etmektedir. “ Devletin eli bütün muhtaçlara ulaştı” derken de “ devletin eli” maddî bir el olarak algılanmaz. Bir kelimeye veya cümleye görünür, bilinir anlamı dışında başka bir anlam yükleme sanatına mecaz sanatı adı verilir.

Teşbih

Zayıf bir şeyi kuvvetli bir şeye benzetmektir. Meselâ “ Mehmetçik cesaret ve kahramanlıkta aslanlar gibidir. Cümlesi bir teşbihtir. Teşbihte dört unsur bulunmaktadır.

Mehmetçik;	Benzeyen
Aslan;	Benzetilen
Cesaret ve Kahramanlık;	Benzetme unsuru
Gibidir;	Benzetme edatı

Temsil

Teşbihin bir cihetten değil bir çok yönden yapılmasıdır. Meselâ çok kültürlü biri için “O hem yakındakiler, hem uzaktakilerin istifade ettiği bir denizdir. Yakındakiler denizin cevherinden uzak-takiler de bulutlarından ” istifade ederler. Cümlesi güzel bir ben-zetmedir.

Temsil uzak manaları yakın getiren bir dürbün, yüksek kata çıkmaya yarayan bir merdivendir. Meselâ bu konuda;

“Sen bir güneşsin diğer hükümdarlar ise birer yıldız. Güneş doğduğunda bütün yıldızlar gözden kaybolur”

“Rengin sararması seni üzmesin, meyveler olgunlaştıkça sararurlar”

“Bülbüllerin ötmesi gereken yerde kargalar ötüyorsa bülbüller görevini yapmıyorlar demektir”

“Yanaklarındaki göz yaşları, sanki nar çiçeğindeki çiğ damlacıkları” etkili olan ve sık kullanılan temsilleri çoğaltmak da mümkündür.

Kinaye

Bir fikri bir düşüncüyü kapalı söylemektir. Meselâ; Cömert insan için “eli açık”, kibirli için “ burnu büyük”, kıt anlayışlı için “ kalın kafalı” şeklindeki ifadeler hep birer kinayedir. Kinayede sözün ilk anlamı değil ikinci anlamı kastedilir. Meselâ kibirli insanlar

için kullanılan “burnu büyük” ifadesi o kimsenin burnu gerçekten küçük olsa bile doğru bir söz olur.

Bir hakikati doğrudan söylemenin uygun olmadığı durumlarda kinayeli söylemek daha edebî olur.

İstiare

Kısaltılmış bir teşbihtir. Meselâ cesur insana “aslan”, kurnaz kişiye” tilki” denilmesi bir istiare dir. Aslandan cesurluk, tilkiden kurnazlık ödünç olarak insanda kullanılmıştır.

Ta’riz

Sözü doğrudan değil de dolaylı olarak dokundurmadır. Aldığı kitapları okumayan birine “kitabınızı o kadar dikkatli muhafaza ediyorsunuz ki sayfaları dağılır diye kenarlarını bile açmıyorsunuz” demeniz bir ta’riz dir.

Meselâ birine “politikaya girecek misiniz” diye sormanız üzerine “ Ben politikacı olamam. Zira yalan söyleyemem” diye cevap vermesi yalan söyleyen politikacılara ciddî bir ta’riz dir.

Tehekküm

Görünüşte ciddî, gerçekte alaydan ibaret olan eğlenmektir. Tar’izin acı ve ağır kısmıdır. Meselâ çok korkak birine “maşallah aslanlar gibi cesursunuz” demek tehekküm yapmak demektir.

Tenâsüb

Aralarında mana bakımından münasebet bulunan iki veya daha fazla kelimeyi bir arada kullanmaktır. Meselâ Fuzuli’nin bir beytinde kullandığı gibi;

Ey tabip ben aşk derdiyle hoş bir haldeyim.

Beni tedaviye çalışma.

Senin vereceğin derman bana zehir olacak öldürecektir.

Mübalağa

Abartılı anlatım demektir. Bir şeyi olduğundan büyük veya küçük göstermek demektir. Eski deyimle “ hubbeyi kubbe, kubbeyi

hubbe yapma sanatıdır.” İnsanoğlu lezzet aldığı vasfettiği veya hikâye ettiği şeylerde mübalağa yapmak ister. Bu onun tabiatında vardır.

Tecahül-ü Arif

Bilen bir kimsenin bilmez gibi davranmasıdır. Şeyh Galip’in “Gel arif ol ki marifet olsun tecahülün” ifadesi bu sanatın arifane bir tarifidir. Fuzulî su kasidesinde;

Şu dönen gök kubbe su renginde midir?

Yoksa gözümden akan yaşlardan mı böyle görünüyor, bilmiyorum dersek bu sanatı kullanmıştır.

İrsal-i Mesel

Bir fikri anlatırken bir vecize, bir darb-ı meselle o fikri teyid etmektir. Yapılan iyiliği asla unutmuyacağını söylerken, “Bir fincan kahvenin kırk yıl hatırı vardır” sözünü hatırlamak, hocalara hürmetten bahsederken “Bana bir harf öğretenin kırk yıl kölesi olurum” vecizesini söylemek irsal-i mesele birer örnektir.

“Yanlış yazılacak seneleri silmeye ihtiyarlığın silgisi yetmez. Hayat, ancak dosdoğru yaşamaya yetecek kadardır.”

Ziya paşanın; “Asaleti olmayan insanlara üniforma bir şeref kazandırmaz. Merkebin palanı altından olsa bile o yine merkeptir” sözü iyi bir irsal-i meseldir.

Telmih

Söz arasında meşhur bir olaya, bir kıssaya, bir söze işaretle bulunmaktır. “Hani nerde bende hayatı verir alırım “ diyen Nemrut? Hani nerde “ben bunu kendi gücümle kazandım” diyen Karun.

İltifat

Hitabın yönünü değiştirip sözü gaybtan muhataba, muhataptan gayba döndürme sanatıdır. Meselâ Mehmet Akif;

“Vurulup ter temiz alnından uzanmış yatıyor,
Bir hilâl uğruna ya Rab, ne güneşler batıyor.
Ey bu topraklar için toprağa düşmüş asker.

Gökten ecdat inerek pse o pak alnı değer.”

Mısrasında bir hilâl uğruna hayatını feda eden Mehmetikle-ri gıyabi olarak anlatırken, birden hitabın yönünü çevirip onlara seslenmektedir. (36)

TÜRKÇE'DEKİ ANLAM TÜRLERİ

Türkçe'deki anlam türlerini aşağıdaki başlıklar halinde ifade edebiliriz.

Temel Anlam

Bir kelimenin gerçekte kast ettiği temel anlamına veya akla gelen ilk anlamına temel anlam denir. Meselâ;

Kâğıt; odundan veya başka malzemeden yapılan yazı yazmak amacıyla kullanılan materyaldir.

Yan Anlam

Bir kelimenin yakıştırma yolu ile başka bir kelimenin anlamı yüklenerek kullanılmasına yan anlam denir. Meselâ;

Testinin dibi delinmiş.

Mecaz Anlam

Bir kelimenin gerçek anlamı dışında başka bir anlamda kullanılmasına mecaz anlam denir. Meselâ;

Paltonun yüzü eskidi.

Daire mutfağı karşiki daireye bakıyor.

Eş Anlam

Anlamları ayrı fakat çok defa biri Türkçe diğeri yabancı olan kelimelerdir. Meselâ, meselâ- örneğin, Sene-yıl, faktör-eleman, müeyyide-yaptırım

Yakın Anlam

Anlamları birbirine yakın olan kelimelere verilen anlama yakın anlam denilmektedir. Meselâ;

Bıkmak, usanmak, bezgin olmak, şüphe, endişe, kuşku, tereddüt.

Soyut Anlam

Duyu organlarıyla algılanmayan varlıkları belirten ya da bildiren kelimelere soyun anlamlı kelimeler adı verilmektedir. Meselâ;

Endişe, hayal, ümit, korku, heyecan, coşku.

Karşıt (Zıt) Anlam

Birbirinin karşıtı veya zıddı olan kelimelerin anlamlarına zıt anlamlı kelimeler adı verilmektedir. Meselâ;

İyi-kötü, çirkin-güzel, açık-kapalı, gizli-aşık.

Eş Seslilik

Yazılışları okunuşları, söylenişleri aynı anlamları farklı olan kelimelerin anlamına eş seslilik adı verilmektedir. Meselâ;

Yüz; sayı anlamında Yüz; Vücudun parçası anlamında

Deyim

Birden çok kelimenin bir araya gelerek gerçek anlam dışında yeni ve farklı bir anlam oluşturmasına deyim adı verilmektedir. Deyimler toplum hayatında kalıplaşmış olduklarından yazılışlarında ve söylenişlerinde yerleri değiştirilemez ilave yapılamaz ve kısaltılamazlar. Meselâ;

Tereciye tere satmak, Dimyata pirince giderken evdeki bulgurdan olmak.

Atasözü

Kimin tarafından söylendiği belli olmayan geçmişten günümüze kadar gelen, hem ders vermek hem öğüt vermek amacıyla söylenen kalıplaşmış anlamlı özlü sözlere atasözü adı verilmektedir.

Sakla samanı gelir zamanı, Ak akçe kara gün içindir.

İkileme

Bazı kelimelerin arka arkaya tekrar edilmesi suretiyle yeni kelime ve yeni anlatım imkânı yaratılmasına ikileme adı verilir. İkileme aynı kelimelerle yapılabileceği gibi farklı kelimelerle ve eklerle de yapılabilir. Meselâ;

Hemen hemen, yavaş yavaş, çoluk çocuk, ses seda, baş başa,

Pekiştirme

Anlatıma güç kazandırmak için bazı sözlerin başına kendilerine benzer hecelerle eklenmesiyle meydana getirilen özelliğe pekiştirme adı verilmektedir. Meselâ;

Bembeyaz, tertemiz, güpegündüz, mosmor, yemyeşil,

Anlam Daralması

Geniş anlamlı bir kelimenin zaman içinde dar bir anlama sahip olmasına anlam daralması adı verilmektedir. Meselâ;

Yemiş; yiyecek anlamından çıkıp (incir) meyve anlamında kullanılması.

Adam; İnsan anlamından daha ziyade erkek anlamında kullanılması

Anlam Genişlemesi

Dar anlamlı kelimenin zamanla başka anlamlara da sahip olarak anlamını genişletmesine denir. Meselâ;

Baş; lider önder, yönetici Kol; şube kısım departman

Anlam Başkalaşması

Bir kelimenin asli anlamını kaybederek bütünüyle başka bir anlama sahip olmasına anlam başkalaşması denir. Meselâ;

Ucuz; değersiz anlamında kullanılması, Koca oğlan; tembel anlamında kullanılması.

Somutlaşma

Soyut anlamlı kelimelerin zamanla somut anlamda kullanılmasına somutlama adı verilmektedir. Meselâ;

Selvi boylu, gül yüzlü, asık suratlı, sırma saçlı, elma yanaklı,

Deyim Aktarması

Herhangi bir kelimenin benzetme yoluyla bir başka kavram yerine kullanılmasına deyim atlatması denilmektedir. Deyim atlatması insandan tabiata, tabiattan insana veya duygu aktarması biçiminde olabilir. Meselâ;

Kanım kaynadı, içim ısındı, saçıma karlar yağdı. Saçımı süpürge ettim.

ALTINCI BÖLÜM

KONUŞMA TÜRLERİ

Günlük hayatta yaptığımız tüm konuşmaları konularına, biçimlerine, sürelerine, taraflarına ve niteliklerine göre ayırma tabi tutabiliriz.

Konularına göre; bilimsel, sanatla ilgili, politik, dini, teknik ve sosyal konuları kapsayanlar olarak ayırma tabi tutabiliriz.

Biçimlerine göre; yazılı konuşmalar, yazılı olmayan konuşmalar ve karma konuşmalar olmak üzere üç gruba ayırabiliriz.

Diğer taraftan konuşmaları yapılaş biçimlerine göre; hazırlıklı, hazırlıksız olarak iki gruba ayırmaktayız. Biz bu ayırmada sadece hazırlıklı ve hazırlıksız konuşmalar üzerinde duracağız.

HAZIRLIKSIZ KONUŞMALAR

Yeri, zamanı ve kime ne konuşulacağı önceden belli olmayan irticalen yapılan ve günlük hayatımızın bir parçası olan günlük konuşmaları hazırlıksız konuşmalar olarak ifade edebiliriz.

Evde, sokakta, okulda, işyerinde, kahvede, otobüste, trende, uçakta, kısaca günlük hayatın her kesiminde dostlarımızla, arkadaşlarımızla, çevremizdeki tanıştığımız insanlarla, selâmlaşır, merhabalaştığımız insanlarla şuradan buradan, dereden tepeden, havadan sudan daldan dala atlayarak yaptığımız konuşmalar hep hazırlıksız günlük konuşmalardır. Bunlar içerisinde belli bir amaca yönelik olanlar da olmayanlarda bulunabilir.

Kuşkusuz bu tür konuşmalar önceden bir hazırlık gerektirmez ise de yinede uymak veya izlemek zorunda olduğumuz bir takım ilkeler ve kurullar da bulunmaktadır.

Diğer yandan bu tür konuşmalar gelişi güzel başlar ama daldan dala atlanarak değişik konular gündeme gelir. Sanattan siyasete, dinden askerliğe, bin bir türlü konu konuşmalarımızla yoklanır söyleşi anlayışı içerisinde sürer gider.

Gelişigüzel olarak adlandırdığımız bu tür konuşmaları dinletebilmek için konusu ve içeriği tatlı olmalı, karşı tarafa saygı duyulmalı, içtenlikle ve samimi bir biçimde doğal olarak konuşma sürdürülmelidir. Bu özelliklerin yanında şu hususlara da riayet etmek gerekmektedir.

1. Bu tür konuşmalarda konuşmacı konuşma esnasında kendisinden, servetinden, güzelliğinden, yeteneklerinden ve başarılarından sıkça söz ederek hep “ben” derse sıkıcı olur. Bunun yerine konuşmasını güzelleştirmek için kendinden söz etmemeli, muhatabını esas almalıdır. Bu konuda muhatabın burun farkıyla önde olmasını sağlamalıdır.
2. Konuşmacı hatip yaradılışlı da olsa konuşmayı tekeline almalı muhatabına da söz hakkı vermeli onu da konuşturmalıdır.
3. Konuşma esnasında muhatabın sözü ağızdan alınmamalı, sözü kesilmemeli konuşmasının bitmesi beklenmelidir. Her ne kadar bazı insanlar “sözünü balla kestim”, “izinizle bir saptamada bulunmak istiyorum” gibi sözlerle araya girmiş olsalar bile bu yanlışır. Konuşmacının sözlerinin bitmesi beklenmelidir.
4. Konuşmacı konuşması ile gerek orada bulunanları gerekse bulunmayanları incitici, aşağılayıcı, karalayıcı, küçültücü, kırıcı, kaba, argo deyimler kullanarak rahatsız etmemeli, konuşması seviyeli olmalıdır. Dinleyen dinleyiciler zor durumda kalmamalıdır.
5. Konuşmacı yaptığı konuşmada ses tonunu iyi ayarlamalı, ne bas perdeden ne tiz perdeden konuşma yapmamalı, dinleyicinin duyacağı ve rahatsız olmayacağı bir ses tonu ile konuşmasını sürdürmelidir. Nerede duracağını da bilmelidir.

6. Konuşmacı bir amaca yönelik olarak yaptığı konuşmasında her türlü abartıdan uzak yanlış ve yanıltıcı bilgi vermemeli, insanların davranışlarını doğru olarak yönlendirmeli, sağlam, doğru ve güvenilir bilgiler vermek suretiyle konuda dürüst davranmalıdır.
7. İki kişi konuşurken konuşmaya katılmak için önce izin alınmalı sonra beklemeli, uygun zaman geldiğinde size de fikriniz sorulduğunda konuya iştirak etmelidir. Eğer mahrem bir konu varma bu dinlenilmemeli bu konuda kulak misafirliği kabul edilmeyen bir misafirlik olur buna dikkat etmek gerekir.
8. Sert ve soğuk bir üslûpla emir verir tarzda konuşmamalı, konuşmayı canlı, sıcak, esprili bir tarzda yapmalıdır.
9. Yapılan konuşmayı bir sonuca bağlamak suretiyle bitirmeli ve muhabata teşekkür ederek veda edilmelidir.

Bu tür konuşmayı yapan kişi daha önceki meslekî deneyim ve tecrübelerinden, bilgisinden cesaret ve güç alarak konuşmasını yapar. Genel kültürü kuvvetli, kelime haznesi zengin toplum psikolojisini bilen kişilerin yapmış olduğu konuşmalar hem etkili olur hem de güzel bir tat verir. Ayrıca kelimeleri doğru, düzgün ve açık kullanımı, tonlama ve vurgulamaları yerinde yapan kişi hazırlıksız olsa bile konuşmasında başarılı olur.

Günlük hayatta, hiç beklemediğimiz bir zamanda ve bir yerde, bir topluluğa bizden böylesi bir konuşma yapma istenebilir. Biz de böyle bir konuşma yapmak zorunda kalabiliriz. Bu sebeple zor da kalmamak için her an bu tür bir konuşma yapabilecek gibi kendimizi hazırlamalıyız. Önceden hazırlıklı olan insan her ortamda güzel ve etkili konuşma yapmak suretiyle hem kendisini dinletir hem de başarı elde edebilir.

Bu konuda yapılacak konuşmalar konuşmacının kişiliği ile bütünleşmiş dinleyicinin ilgisini ve dikkatini çekecek ilginç ve değerli konuları içerecek türden olmalıdır. Sırf söz söylemek zorunda olduğu için değil insanlara faydalı olmak için konuşmak gerekir. Yapılan konuşmalar daha ziyade o günlü, o toplantı ile, o anki olaylarla ilgili olabilir. Hangi amaçla olursa olsun yapılan konuş-

maların tutarlı bir mantığı olmalı, doğallıktan uzaklaşmadan, konuyu da fazla uzatıp dinleyicileri sıkmadan sizden önceki konuşmaların bir parçası olarak ve sizden sonraki konuşmacıları da dikkate alarak konuşmayı tamamlamak gerekir.

Konuşma orada bulunan en yüksek makamdaki kişiye hitaben yapılır bitiminde böyle bir imkan verildiği için teşekkür edilerek dinleyiciler selâmlanarak konuşma bitirilmiş olur.

HAZIRLIKLI KONUŞMALAR

Nerede, ne zaman yapılacağı ile amacı ve konusu belli olan, belli bir plân dahilinde hazırlık yapılarak yapılan konuşmalara hazırlıklı konuşmalar adı verilir.

Bu tür konuşmalarda amaca göre konu önceden belirlenir, bilgi toplanır, konuşma metni hazırlanır, günü ve zamanı geldiğinde kime ne nasıl ve ne söylenmesi gerekiyorsa o uygun bir biçimde söylenir.

Bu tür konuşmalar daha ziyade kalabalık bir grup önünde yapılan konuşmalardır. Konu itibarıyla, bilimsel, politik, dini, sanatla ilgili, tıbbî, hukukî, teknik ve sosyal konulardan biri veya bir kaçını içeren konuşmalardır.

Hazırlıklı konuşmalarda yapılacak konuşmanın türü daha önceden bilindiği için buna göre bir plân yapılır. Konuşmanın uzunluğu ve kısalığı ile vermek istediği mesaj bu plâna göre düzenlenir.

Hazırlıklı konuşmalarda ses tonunun, kelime ve söz vurgulamalarının ve tonlamanın, kelimelerin telaffuzunun, jest ve mimik adını verdiğimiz el, kol, yüz ve baş hareketlerinin büyük önemi olduğu için bu konularda çok dikkatli olmalı bu konuda yapmacıktan uzak her zaman doğal olmaya özen göstermelidir.

Bu tür konuşmalarda konuşma yapacak kişinin toplum psikolojisini çok iyi bilmenin yanında dinleyicilerin özelliklerini (kültür düzeyleri, meslekî konumları, gelir düzeyleri, sosyal statüleri, cinsiyetleri, beklentileri, istekleri, vb özelliklerini) çok iyi bilmeli

ve konuşma sanatında usta olması gerekir. Söz söyleme sanatında usta olan kişiler toplumları istedikleri an istedikleri biçimde yönlendirebilir, kızgın bir kalabalığı bir söz veya bir işaretle sessizce dağılmasını sağlayabildiği gibi sessiz bir kalabalığı da bir söz veya hareketle patlayan bir volkana dönüştürebilirler. Bu yüzden tarihte geçen önder şahsiyetler aynı zamanda güzel konuşma sanatında usta olan insanlardır.

Hazırlıklı konuşmalar bir amaç için yapıldığından konuşmacının da konusunda bilgili söz söyleme açısından usta bir kişi olması, dinleyicileri etkilemesi ve yönlendirmesi açısından önemlidir. Bu tür konuşmacılar konusuna hakim kendine güveni tam, etkili söz söyleme yeteneğine sahip, konuştuğu dinlenen insan olmalıdır. Aksi olursa bu tür konuşmadan beklenen etki yerine getirilmemiş olur.

Hazırlıklı konuşmaları aşağıdaki başlıklar halinde ifade edip gruplandırabiliriz.

Hitabet

Her hangi bir insan topluluğunu etkilemek, bir düşünceye insanları alıştırmak, ve kitleleri etkileyerek yönlendirmek ya da harekete geçirmek amacıyla, yapılan plânlı konuşmalara hitabet adı verilir.

Hitabet türü konuşmalar özel yetenek ürünü olan konuşmalardır. Bu tür konuşmaları sıradan eğitimsiz insanlar yapamazlar. Bu tür konuşmayı yapacak kişinin hem konusunda uzman olması hem söz söyleme sanatında uzman olması gerekmektedir.

Bu tür konuşmalar daha ziyade bir istek, bir talep üzerine yapıldığı için dinleyicinin ilgisi ve beklentisi üst düzeydedir. Üstelikte yüz yüze yapıldığı için zor bir konuşma türüdür.

Bu tür konuşmayı yapacak hatibin bu özellikleri yanında toplum psikolojisini çok iyi bilmesi ve yönlendirmeyi ve etkilemeyi yerinde ve uygun bir biçimde yapması gerekmektedir.

Hitabet türü konuşmalarda duygusallık ile edebî akış ön plânda olmaktadır. Bu yüzden hatibin de bu duygusallığı ve edebî

akışı canlı tutması ve dinleyiciyi tatlı bir yolculuğa çıkarmada etkili kullanmalıdır.

İyi bir hitabetin ve iyi bir hatibin özelliklerini de şöyle açıklayabiliriz.

1. Hatibin kişiliği ile yaptığı konuşma uyumlu olmalı, hatip konuya inanmış kendine güveni tam bir tavır sergilemeli.
2. Hitabeti yapan kişinin kendi konusunda uzman olması yetmez, genel kültürünün de engin olması, söz söyleme sanatında rahat ve usta olması bunu da davranışlarıyla yansıtır olması gerekir.
3. Dinleyici iyi seçilmeli, ilgili ve dikkatli olması için gereken yapılmalıdır. Konuyla ilgili olmayan dinleyici seçilmemelidir.
4. Hatip konuyu gür ve tok bir ses ile tane tane söylemeli ve sözlerine duygusallığı yansıtmalı jest ve mimikleriyle sözlerini süslemede kıvamında olmalıdır.
5. Hatib çok dikkatli, uyanık hazır cevap ve pratik zekalı olmalıdır.
6. Hatip toplum psikolojisini kendi psikolojisi ile birleştirmeli ve bu psikolojiyi derinden etkilemelidir.
7. Hatip hitabette, ses, vurgu, ton, ezgi, durak gibi konuşmayı süsleyen unsurlara gereken değeri ve ağırlığı vermelidir.
8. Hatip olabildiğince, nazik, kibar, sempatik ve çok sabırlı olmalıdır, çabuk sinirlenip öfkelenmemelidir.
9. Hatip konuyu sunarken nükte, atasözü, deyim, fıkra, vb. gibi etkinliklerden yararlanmalı, bunların konuyla ilgili olmasına da dikkat etmelidir.

Hitabet Türleri

1. **Akademik Hitabet;** Bilim adamları ile akademisyenlerin yaptığı konuşmalardır.
2. **Askerî Hitabet;** Özellikle savaşa veya bir tatbikata giden askerlere komutanları tarafından morallerini ve cesaretlerini yükseltmek, kahramanlıkları arttırmak için yapılan hitabete askerî hitabet denir.

3. **Hukukî Hitabet;** Adli makamlarda iddia ve savunma makamında olan kimselerin mahkeme heyetine karşı yaptığı suçlama veya savunma amacıyla yaptığı konuşmalara hukuki hitabet denir.
4. **Dinî Hitabet;** Dini yerlerde ve önemli günlerde din adamlarının dini tebliğ adına o dinin mensuplarına yaptıkları konuşmalara da dini hitabet denir.
5. **Siyasî Hitabet;** Siyasetle uğraşan politika yapan insanların partililere ve topluma siyasi, ekonomik, sosyal amaçlı yaptıkları konuşmalara da siyasi hitabet denir. (37)

Dünyada bilimsel, askerî, hukukî, dinî ve siyasî alanda yetişmiş tarihten beri kendisinden sıkça söz edilen ve bu gün dahi önemini koruyan bir çok hatip bulunmaktadır. Meselâ; Hz. Muhammed, Hz. İsa, Hz. Musa, Perikles, Çiçero, Sokrat, Domeston, Napolyon, Hitler, Mussolini, Churchill, Rosevelt, Lincoln, Martin Luter King, Mahamat Gandi,

Türk tarihinde ise Bilge Kağan, Kültiğin, Kaşgarlı Mahmut, Yusuf Has Hacib, Nizam ül Mülk, Alparslan, Fatih Sultan Mehmet, Atatürk, Halide Edip Adıvar, Mehmet Akif Ersoy, Abdullah Suphi Tanrıöver, Necip Fazıl, Osman Bölükbaşı gibi ünlü hatipler yetişmiştir. (38)

Sohbet veya Söyleşi

Kendi alanında ün yapmış bilim ve siyaset adamının veya sanatçının belli bir konu üzerinde derinliğine nüfuz etmeden yapılan görüş ve düşünceleri ile yorumlarının bir karşılıklı konuşma veya sohbet havasında yapılan konuşmalara sohbet adı verilir.

Bu tür konuşmalarda esas olan konuşmacının bir fikrinin veya bir düşüncesinin ispatı değil sohbeta konu olan kişinin bir konu hakkındaki görüş ve düşünceleri ile o konu hakkındaki yorumları veya kanaatlerini açıklamasıdır. Bundan dolayıdır ki bu tür konuşmalar resmiyet içermediğinden senli benli bir üslûpta yapılan konuşmalardır.

Sohbet türü konuşmalar konuşmacının bir konu hakkındaki fikir ve kanaatleri anlatması şeklinde olabileceği gibi dinleyicilerin

sıkılmasını önlemek amacıyla dinleyicilerin o konu hakkındaki sorularına verilecek cevaplar şeklinde de yapılabilir. Hatta konuşmacı soru sormak suretiyle konuyu da açabilir.

Bu tür konuşmalarda konuşmacı bir fikri ispatlamak zorunda olmadığı için çok iddialı da olmasına gerek duyulmaz. O olabildiğince sakin ve hoşgörülü bir tavırla insanların hoşlanacağı, bir zamanı konuşarak birlikte geçirmeyi amaçlamış olmalıdır. Zaman zaman dinleyenleri sıkmamak için espriler, şakalar, benzetmeler ve takılmalar bile yapabilir. Zira ortaya atılan fikri okuyucuya kabul ettirme endişesi olmadığı için ve onları bir davranışa yöneltmek gibi bir zorunlulukta yoktur. Bundan dolayı konuşan kişi diğer konuşma türlerine göre burada çok daha rahattır. Düşündüklerini daha rahat bir biçimde ortaya koymasında bir sakınca bulunmamaktadır.

Sohbet veya söyleşi türünde yapılan konuşmalarda kültür düzeyi yüksek edebî bir dil ve üslûp yerine günlük konuşma diline yakın bir dil ve üslûp kullanılır. Konuşmacı herkesin bildiği örneklerin ve atasözlerinden, nüktelerden, fıkralardan yararlanarak konuşmasını etkinleştirir.

Nutuk

Bir topluluğa, cesaret ve heyecan vermek veya belli bir düşünceyi coşkulu bir biçimde sunmak suretiyle taraftar toplamak amacıyla yapılan coşkulu konuşmalara nutuk adı verilir.

Nutuk daha ziyade, millî, manevî konularda sıkça yapılmakla beraber her konuda nutuk hazırlanabilir.

Nutukta hem kitleleri etkilemek, hem bir davaya inanmalarını sağlamak hem de taraftar toplamak amacıyla yapılacağından dinleyicilerin coşkuyla beraber heyecanlandırılması esastır.

Nutuk irad eden hatip konuyu açık, kesin, ve inandırıcı bir biçimde ortaya koyar. Konuşma hangi amaca yönelikse ortaya ona uygun bir tez atılır. Konu veya tezle çeşitli görüşler ifade edilir, ince ayrıntısına varana kadar açıklanmaya çalışılır. Daha sonra konu ile ilgili düşüncelerin ispatına geçilir. Düşünceyi destekleyen bilgi ve belgeler ile de ispat pekiştirilmeye çalışılır.

Bu tür konuşmalar öğretici bir nitelik taşısalar bile konferans niteliği taşımazlar. Buradaki öğretmenin amacı bilgiyi zenginleştirmek değil duygulara hitap etmek, dinleyicinin duygu ve davranışlarını belli bir yönde etkilemektir.

Nutuklarda konuşmacıların ana amacı dinleyenlerin yüreklerinde titreşimler yaratma, onların duygularını kamçılarak yıldırım gibi çakmasını, ateş almasını sağlamaktır. Böylece konuşmacı, dinleyicinin kendi gibi düşünmesiyle yetinmez kendi gibi duymasını ve kendi gibi davranmasını da ister. Onun içinde onların düş gücünü harekete geçirmek önemlidir.

Nutuk bir girişle başlar gelişme ile devam eder ve bir sonuçla sonlandırılır. Girişte dinleyicinin dikkati çekilir gelişmede konu veya tez ifade edilir. Sonuçta ise tansiyon yükseltılarak toplumun ilgisi çekilmiş olur. Eğer dinleyiciye kendileri için ve toplum için çok önemli bir konuda bilgi verilmesi amaçlanıyorsa olayın ve konunun toplumdaki yeri, önemi, ve etkileri kesin bir dille vurgulanmalıdır. Nutuk için verilebilecek en iyi örnek Atatürk'ün "Büyük Nutku"nu göstermek gerekir.

Fıkra Anlatımı

Fıkra anlatımı diğer türlere göre daha zordur. Çünkü fıkralar kısa, doldurma sözleri olmayan yalın anlatımlı, nükteli, esprili, komik ve düşündürücü öğelere sahip bir anlatım türüdür.

Günlük konuşmalarda fıkra anlatımına sık sık başvururuz. Fıkra anlatımında amaç; ders vermek, düşündürmek, veya güldürmektir. Bu üç amacı gerçekleştirmek için iyi, etkili ve konuya uygunluk önce gelir. Ardından espriyi yakalamalı, sonrada son darbeyi vurmalıdır.

Fıkrayı iyi ve etkili biçimde anlatabilmek için onu iyi ezberlemek ve kendi kelimelerimizle anlatmak gerekir. Anlatımda yalın, sade, açık bir dil samimi bir üslup kullanılmalıdır. Fıkra anlatırken beden dilini etkili kullanmak mahallî şiveleri ve taklitleri de iyi yapmak gerekir. (39)

Münazara

Münazara bir konunun tez ve antitez şeklinde bir jüri ve dinleyiciler önünde gruplarca savunulmasıdır. Münazara konusu genellikle iki yönü ile tartışılıp sonuçlandırılmaya çalışılır. Bu yönler birbirini destekleyen yönler olmayıp birbirine zıt yönler olmalıdır.

Münazarada doğruyu bulmaktan ziyade düşünceyi ve fikri güzel ve etkili bir biçimde savunmak esastır. Bu bakımdan münazara konularının çoğunda tez ve antitez birbirini tamamlayan iki doğrudan ibarettir.

Fakat münazaralarda doğruyu ortaya koymak esas düşünce olmadığından fikri etkili ve güzel sunmak hem jüri hem dinleyiciyi etkilemek esastır.

Münazara daha ziyade bizim eğitim sistemimizde öğrencileri hem araştırmaya yöneltmek hem de konuşma tartışma yeteneğini kazandırmak amacıyla eğitsel bir faaliyet olarak yer almaktadır. Daha ziyade münazaralar okullarımızda bir konu hakkında oluşturulan iki farklı grubun biri olumlu biri olumsuz yönünü tartışması amacıyla yapılan etkinliklerdir.

Münazara hem dinleyicilerin hem de bir jürinin önünde yapılır. Münazaranın yöntemine jüri karar verir. Kimin konuşmaya önce başlayacağı süresinin ne kadar olacağı jürinin nasıl değerlendireceği önceden karara bağlanmıştır. Ayrıca jüri kurallarının uygulanması ile ilgili denetimi de kendisi yapar. Gruplar adına grup temsilcileri genellikle 5-10 dakika aralığında konuşmasını yaparlar. Genelde ilk sözü grup başkanı alır bir girizgâhta bulunur yaptıklarını ve amaçlarını açıklar bazen de grup başkanı konuşmalar sonunda ortaya çıkan fikirleri özetleyici bir konuşma da yapabilir.

Münazaralarda jüri düşüncelerini ve fikirlerini ifade etme, savunma yapma, karşı fikri çürütme, konuşma gibi hususları ölçü olarak münazaranın galibini ilân eder. Jüri galibi ilân ederken gruplardaki konuşmacıların konuşma yeteneklerini, konuyu sunumlarını, üslûplarını ve nihayetinde jest ve mimiklerini göz ödünde tutar.

Panel

Bilimsel bir konuda karara varmak gayesi olmaksızın bir konuyu çeşitli yönlerden aydınlatmak amacıyla küçük bir topluluk önünde bir sohbet havası içerisinde yapılan tartışmalara panel adı verilir.

Diğer bir ifadeyle panel bir sorun ortaya koymak, sorunun çözümü konusundaki değişik görüşlerden yararlanmak amacıyla bir grup tartışmasıdır. Amaç karara varmaktan çok bir meseleyi çeşitli yönleriyle aydınlatmak, o mesele hakkındaki birden fazla görüşü ortaya çıkarmaktır.

Panele katılan konuşmacı sayısı 4-8 arasında değişir. Konuşmacılar dinleyicilerin tam karşısına düşecek şekilde yüksek bir kürsü veya masa etrafında otururlar. Panele bu kişilerden en kıdemlisi başkanlık eder. Panel başkanı konuşmayı açar meseleyi ortaya koyar, panel konusunda nasıl bir yol izleneceğini paneldeki konuşmacıları tanıtır ve sürelerini açıklar. Sonrada konuyu açmaya sorunları belirlemeye yönelik soruları sorarak konuşmacılara söz hakkı verir.

Panelde her konuşmacı konu hakkındaki görüşlerini kendisine ayrılan süre içerisinde açıklar. Kuşkusuz konuşmacıların görüşlerinin her zaman bir biriyle örtüşmesi beklenemez. Ancak her konuşmacı değişik yaklaşımlar içinde olsa bile bir düşünce alışverişi içerisinde olduğunu da unutmamalıdır. Konuşmacıların anlatacakları bittikten sonra dinleyicilerden yöneltilecek sorulara da cevap verilir.

Panelde dinleyicilerin de soru ve açıklamaları bittikten sonra başkan tüm söylenenleri toparlayan bir sonuç açıklaması yapmak suretiyle panele son verilir.

Sempozyum

Sayıları 3-5 kişi arasında değişen bir konuşmacı grubunun belli bir dinleyici topluluğu önünde herhangi bir sorunla ilgili önceden hazırladıkları kısa konuşmaları sunma işine sempozyum adı verilir.

Diğer bir ifadeyle sempozyum bir konu üzerinde değişik kişiler tarafından yapılan bir dizi seri konuşmalara sempozyum adı verilir.

Sempozyumun panelden ayrılan yönü bir grup tartışması olmayıp dinleyici önünde yapılan seri konuşmalardır. Bu yüzden sempozyum bir günde bitebileceği gibi birkaç gün de sürebilir. Bu yüzden sempozyumda söz olan konuşmacı sayısı konuşma süresi sempozyum süresine bağlı olarak değişir. Genellikle konuşmalar ortalama 10-20 dakika ile sınırlıdır. Sempozyumun sonunda forum olacaksa konuşmaların toplamı bir saati geçmez.

Sempozyum üzerinde konuşulacak sorunun ortaya konmasıyla başlar. Konuşmacılar için en sağlıklı yol sorunu bir bütün olarak ele almak görüşlerini bir bütün olarak yansıtmaktır.

Sempozyumda amaç dinleyicileri coşturmak, duyu ve davranışlarını etkilemek değil onları bilgilendirmektir. Bu konuda değişik konuşmacıların ne düşündüklerini görüp öğrenmektir.

Sempozyumda her görüş hem ayrı bir konuşma hem de diğer konuşmaları tamamlayan bir nitelik de taşır.

Sempozyumları her oturumda ayrı bir başkan yönetir.

Sempozyumun sonunda forum yapılmışsa sempozyum başkanı aynı zamanda toplantının da başkanı olur.

Sempozyumun sonunda başkan konuşmalardan çıkardığı sonuçları özet olarak dinleyicilere sunar. Burada amaç dinleyicileri ikna etmek değil bir meseleyi çözmeye çalışmaktır.

Konferans

Bir gerçeği öğretme, bir düşünceyi ya da bir bilgiyi yayma, kimi gerçekleri ortaya çıkarma, yerleşik kanaat ve düşünceleri değiştirmek, bir duyguyu ya da hayatın gerçeklerini karşımızdakilerle paylaşma, dinleyenlere açıklama, onları bilgiyle donatma amacıyla yapılan konuşmalara konferans adı verilir.

Bir başka anlatımla konferans; bilim adamlarının, sanatçıların, veya konusunda uzman olan kişilerin toplum karşısında bir ko-

nu üzerinde duygu, düşünce, ve görüşlerini açıklamak amacıyla yaptıkları konuşmalara konferans denir.

Konferans çoğunlukla seçilmiş bir dinleyici grubuna edebiyat, sanat, tarih, kültür, teknik, politika, uluslar arası ilişkiler, vb gibi konularda fikir, duygu öğeleriyle ilgili konular açıklamaya çalışılır.

Her konuda konferans verilir. Ancak konunun ilgi çekici olması gerekir. Konferansın etkinliği ise konuya hakim uzman kişinin konferansı vermesine ve dinleyicilerin ilgi ve sabırlarına bağlıdır.

Konferansın amacı dinleyicileri hem bilgilendirmek hem onlara bir konuyu detaylı bir biçimde açıklamaktır. Bu yüzden konferansın öğretici yönü ağır basar. Bundan dolayıdır ki her konferans uzman kişi tarafından verilir veya buna dikkat edilir.

Konferansta konuşmacı dinleyicilerin yüreklerinden çok kâfalarına seslenmeye çalışır. Coşkulandırma, duygulara hitap etme yerine bilgilendirme ve güdülendirme ön plânda olduğu için bilgilendirme yönü ağır basmaktadır.

Konferans da metinlerdeki dilin ağırbaşlı, terimsel bir doku taşıması, duygusallıktan uzak bulunması önemlidir. Diğer yandan verilen örnekler ilgi çekici, özgün ve kolay anlaşılır türden olmasına dikkat edilmelidir.

İyi bir konferansın aşağıda sayacağımız hususları taşıması gerekmektedir.

1. İyi bir konferansın konusu ilginç ve değerli olmalıdır.
2. İyi bir konferans ancak konusunda uzman en iyi biri tarafından verilmelidir.
3. Konuşmacının özgeçmişini okuyacak ve kürsüye davet edecek bir takdimcinin olması lâzımdır.
4. Konferans konusu mutlaka sınırlandırılmış olmalı ve belirlenen süreyi aşmayacak nitelikte olmalıdır.
5. Konferansı dinleyenlerin bilgilendirilmesi ve öğretilmesi ihtiyacına cevap vermesi.

6. Konferansın bir plân dahilinde giriş gelişme ve sonuç biçiminde dinleyecekleri sıkılmayacak bir biçimde sunulması,
7. Konferansçının dinleyicilerin de sorularını cevaplandırdıktan sonra konferansını bitirmesi gerekir.

Forum

Forum bir grup tartışmasıdır. Forum kimi sorunların tartışılarak karara bağlandığı bir toplantı türü olarak da ifade edilmektedir. Hangi anlamda ifade edilirse edilsin forum sözcüğü kavram olarak eski Roma'dan geldiği söylenir.

Diğer taraftan forum halkın toplandığı, toplumsal sorunların tartışıldığı yer olarak da algılanmaktadır.

Bizim anlatmak istediğimiz anlamda forum 5-7 kişilik bir tartışma grubunun bir sorunu tartışarak karara bağladığı bir etkinliktir. Bu anlamda forum için foruma katılanları yönetecek bir başkan bulunur. Başkan konunun akışını ve sözün ipini avucunda tutacak, konuşmanın inceliklerini iyi bilen bir kişi olmalıdır.

Forum başkanı konuşmacılara soracağı soruları büyük bir ustalikle yönetmeli, bu konuda dengeli ve ölçülü davranmalı, konuşmacıların konu dışına çıkmalarına ve gereksiz laf kalabalığına sapmalarına izin vermemelidir.

Forumda dinleyicilerin salt konuşmacılara bakan, onları izleyip onaylayan, edilgen kişiler olması beklenemez. Burada beklenen dinleyicilerin de tartışmaya katılmalarıdır. Bu yüzden diğer etkinliklerde olduğu gibi bir soru ve cevap suresi mutlaka ayrılmalıdır.

Sorular gerek yazılı gerek sözlü olarak kime yöneltilmişse bilinecek şekilde oturum başkanına yöneltilir ve cevaplandırılması istenir.

Tartışmanın sağlıklı olması, başboşluk veya kargaşanın olmaması için uyulması gereken bazı noktalar bulunmaktadır. Bunları şu başlıklar altında verebiliriz.

1. Tartışmacı ses tonunu iyi ayarlayabilmeli, ne bağırarak konuşmalı ne de ninni söyler gibi mırıldanmamalıdır. Ses dinleyici tarafından duyulacak tonda olmalıdır.
2. Karşı çıkılan fikir, görüş, öneri ve kanaat üzerinde durulmalı bunlar eleştirilmeli, bunları öne sürenlerin kişilikleri ile oynanmamalı.
3. Sert ve kırıncı bir dil kullanmaktan kaçınmalı, hoş görülme ve alçak gönüllü olmalı insana ve insanî düşünceye saygı başarılı bir tartışmacının en başta gelen özelliğidir.
4. İçten ve samimi davranmalı, önyargılı, içten pazarlıklı hareket etmemeli, karşısındakilere tepeden bakmamalı, içten ve samimiyet tartışmayı kazanmada tartışmacıya avantaj sağlayacaktır.
5. Karşımızdaki konuşurken sözü kesilmemeli, konuşmacı can kulağı ile dinlemeli, konuşma esnasında beden dili ile alaya alış veya aşağılayıcı bir tavır takınmamalı, cevaplanacak hususlar hakkında notlar alınmalı, başkalarıyla fis kos türü konuşmalar yapılmamalıdır.
6. Konu dışına çıkmamalı, konuyu azdırıp başka alanlara ve başka kişilere davetiye çıkarmamalı ve zarf atmamalıdır.
7. Konuşmacının sözü reddedilmiş, eleştiriye uğramış veya yanlış anlaşılmalı ise tartışmacı yöneticiden izin almak suretiyle cevap vermelidir.

Açık Oturum

Toplumun bir bölümünü veya tamamını ilgilendiren önemli bir konu üzerinde derinliğine bilgi sahibi olan 3-5 uzman kişinin toplanarak tartışmalarına ve sonucu bir foruma götürmelerine açık oturum denir.

Teknik açıdan açık oturum panel, sempozyum ve münazara karışımı bir tartışma çeşidi olarak da görülebilir.

Çok defa sonucu bir forumla bağlanmakta olan açık oturumlarda konu doğal olarak geniş halk kitlelerinin ilgi duyduğu konulardan ve meselelerden seçilmekte, seçilen konu değişik fikir taşıyan 3-5 deneyim ve tecrübe sahibi uzman kişi tarafından dinleyici-

ler önünde tartışılmaktadır. Bazen de bu tartışma radyo ve televizyonlarda halka açık olarak yapılmaktadır.

Her açık oturum için bir başkana ihtiyaç vardır. Başkan zeki, kültürlü, güzel konuşma yeteneğine sahip dirayetli, sözü dinlenen birisi olması gerekir.

Açık oturum başkanı önce açikoturumun konusunu dinleyicilere açıklar, açikoturumun nasıl bir yolla gerçekleştirileceğini belirtir, sonra da açikoturumda konuşmacı olarak katılanları tanıtır. Sırayla konuşmacılara söz hakkı verir. Konunun ayrıntılarına göre konuşmacılar başkan tarafından iki veya üç tur konuşturulabilirler. Başkanın konuşmacılara eşit süreyle söz hakkı vermesi ve konuşmacının sözünü kesmemesi çok önemlidir.

Başkanın süreyi iyi ayarlaması, konuşmacılarında süreyi iyi değerlendirmeleri açikoturum sonunda üzerinde tartışılan sorunun hangi yönlerinde ortak görüşlere varıldığı, hangi yönlerde uzlaşma olmadığı belirtilmesi gereken önemli hususlardandır.

Açık oturumun da etkili olabilmesi için konunun önceden dinleyicilere duyurulması, geniş ve ferah bir ortamın seçilmesi, tartışmanın düzeyli ve seviyeli olması, ve konunun bir sonuca bağlanması gerekmektedir.

Açık oturuma katılan konuşmacılar belli bir topluluğun veya bir milletin karşısında olduklarını unutmadan, nezaketi ve saygıyı da elden bırakmadan, tartışmayı sonuçsuzluğa ve zıtlığa götürmeden sabırlı ve anlayışlı bir biçimde edep dışı söz ve davranış sergilemeden bitirmelidirler.

Açık oturumlar toplumların kültürel yönden kalkınmasının ve toplumsal çeşitli meselelerin çözümlenmesinde önemli araçlarından biridir.

Açık oturuma katılan kişiler konularında uzman olduklarından deneyim ve tecrübe sahibi bulduklarından konu hakkındaki yaptıkları değerlendirmeleri ile meselelere değişik bakış açısı getirmek suretiyle dinleyicileri tatmin eder, onların bilgisini artırır, düşünce ufuklarını geliştirirler. (40)

Radyo ve Televizyon Konuşmaları

Gerçekten iyi bir konuşmanın nitelikleri konuşmanın türü ve yeri yönünden değişmez. Ne var ki mikrofon ya da kamera önünde durum farklıdır. İyi bir konuşmanın niteliklerini kamera önünde korumak için takım hususları göz önünde tutmak gerekir.

Her şeyden önce radyo ve televizyon konuşmalarında bizi dinleyen ve izleyenlerle yüz yüze değiliz, onların davranışlarını ve tepkilerini izleme şansımız yoktur.

Sonra radyo ve televizyon dinleyicileri ve izleyicileri homojen bir özellikte taşımazlar. İlgileri, yaşları, cinsiyetleri, meslekleri, kültür düzeyleri farklıdır. Ayrıca canlı insan yüzlerine değil cansız aygıtlara doğal olmayan bir ortamda sesleniriz.

Böyle bir ortamın insanda yarattığı gerilimi ve stresi de hesaba katmanız gerekmektedir. Ayrıca bir hata yapınca anında düzeltme izleyiciyi ve dinleyiciyi tatmin etme imkânı da pek gözükmemektedir. İşte bu ve benzeri bir çok etmen radyo ve televizyon konuşmalarının niteliklerini etkiler.

Radyo ve Televizyonda çeşitli amaçlara hizmet etmek ve değişik kitlelere hitap etmek amacıyla yapılan çeşitli konuşmalarda şu hususları daima göz önünde bulundurmamak gerekmektedir.

1. Radyo ve Televizyonlarda yapılacak her türlü konuşmada dinleyici ve izleyicilerle yüz yüze olmadığımızı unutmamalıyız.
2. Bu yüzden söylenecek her sözün anlaşılmasına çalışılmalıdır. Ayrıca yanlış anlamaya sebep olacak her türlü söz, tavır ve davranıştan kaçınmak gerekir. Söylediklerimizin anlaşılmaması halinde dinleyicilerin tavırlarını ve davranışlarını göremediğimiz için tepkilerini alamayız. Yine dinleyici ve izleyicilerin her zaman bize ulaşım soru sorma imkanı olmadığı için konuşmamızın onların seviyelerine uygun anlaşılır ve açık olması yanlış anlamalara sebebiyet vermemesi, düşüncelerimizi somut ve canlı örneklerle ve herkesin anlayacağı bir dille cümleleri yalın ve kısa, açık, anlaşılır olmalıdır.
3. Mikrofon ve kamera karşısında hareketsiz ve put gibi durmamalıyız. Sanki dinleyiciler karşımızda bizi görüyormuş gibi

doğal davranmalıyız. El, yüz ve beden hareketlerimizi ölçülü ve gerektiği kadar kullanmalıyız. Yapmacık olmaktan uzak durmalıyız. Kamera önünde olduğumuzu izleyiciye hissettirmemeliyiz. Yapacağımız konuşmamız kişiliğimizle bütünleşmiş canlı ve doğal bir biçimde olmalıdır.

4. Konuşma metnini okumamalı, onu yüz yüze konuşuyormuş gibi doğal bir biçimde dinleyiciye ve izleyiciye sunmalıyız. Bunun için konuşma metnini daha önce iyice içimize sindirmeli ve ezberlemeliyiz. Konuşma metnine gerektiği yerde ayrıntıya ilişkin hususlarda ve rakama dayalı hususlarda sadece göz atmalıdır.
5. Mikrofon veya kamera karşısında oturduğumuzda görüntümüzün doğal olması için oturduğumuz yerin rahat olmasına bakmalı, diken üstünde oturur gibi veya iğreti bir biçimde oturmamalı ya da çok rahat uzanırcasına da oturmamalıyız. Oturduğumuz yerde vücut hareketlerimizde doğal ve ölçülü olmalı gereksiz sallanma, kıpırdanma, başımızı ve bedenimizi sağa sola yatırma veya eğme biçimindeki hareketlerden kaçınmalıyız. Kameranın bizi tam alması için dikkati elden bırakmamalıyız.
6. Televizyonda yapacağımız konuşma için konumumuza, durumumuza ve programa uygun giysiler giyilmeli ve makyaj yapılmalıdır. İnsan ne giyeceğim dememeli nerede giyeceğim demeli ve bu sorunun cevabına uygun giysiler giymelidir. El, yüz, saç, baş ve kıyafet bakımından bir uygunluk bir armoni ve bir denge bulunmasına dikkat etmelidir.
7. Televizyon veya radyoda yapacağımız konuşma ile ilgili olarak size ayrılan süreye riayet edin. Süreyi aşır dinleyici ve seyircinin sabırlarını zorlamayın.
8. Televizyon programlarında başkaları konuşurken sözünü kesmeyin, gereksiz yere müdahale etmeyin sabırla dinlemesini bilin, canlı yayında insanlarla gereksiz yere tartışmayın ve tartışmayı zıtlaşma noktasına kadar uzatmayın. Programlarda seviye ve kaliteyi düşürecek kaba davranışlarda asla bulunmayın.
9. Ne programda bulunan insanlara ne dinleyici ve izleyicilere küçültücü, aşağılayıcı, alaya alıcı, incitici, karalayıcı bir söz

veya davranış içerisinde bulunmayın. Programda bulunmayan insanların arkasından asla konuşmayın.

10. Radyo ve televizyonda programa başladığınızda söze başlarken size o imkânı sağlayan kuruluşu, size hizmet eden insanları, sizi dinleyen ve izleyen kişileri saygıyla selâmlamayı unutmayın. Bir önemli günde programda iseniz dinleyici ve izleyicilerin o günlerini kutlamayı da ihmal etmeyiniz.
11. Televizyonda bir programa katılmış ve konuşmamızı bir resim, fotoğraf, grafik, şema ve çizelgelerle zenginleştirmeyi düşünmüş ve gerekli hazırlığı yapmışsak bunları uygun yer ve zamanda göstermeliyiz. Kamerada bu görüntüler verilirken siz mutlaka bunların açıklamasını da yapmalısınız.
12. Radyo ve Televizyonlarda yapacağınız programlardaki sıranızı, zamanınızı, sesinizi ve görüntünüzü teknik elemanların ve yöneticilerin vereceği talimata uygun olarak kullanmalısınız. Onların uyarı ve ikazlarını dikkate almalısınız. Yapacağınız tavır ve davranışlarla onların işini zorlaştırmak yerine kolaylaştırmalısınız.
13. Program esnasında her hangi bir şeyle meşgul olmak herhangi bir şey yemek veya içmek uygun değil. Eğer bunlar zorunlu ise kameranın başka alana yöneldiği zaman bu işler yapılmalıdır.
14. Program bitiminde yönetmene, teknik ekibe, program yöneticisine ve izleyicilere teşekkür etmeyi ihmal etmemeli ve iyi dilekleri dinleyici ve izleyicilere mutlaka iletmelidir. (41)

TELEFON KONUŞMALARI

Bu gün hem sosyal hayatın hem de çalışma hayatının iletişime dayalı ilişkilerden meydana geldiğini bilmeyen yoktur. Endüstriyel hayatta insanlar arası iletişimin büyük bir kısmı yüz yüze olmakla beraber telefonla iletişimin de önemli bir yeri olduğu artık kabul görmektedir. Bu gün artık kurumlar arası genel iletişimin % 70 i telefonla sağlanmaktadır. Çünkü telefonla iletişim kurum ve işletmelerin dışı açılan bir penceresidir. İyi bir telefon iletişimi iyi bir organizasyonunda bir göstergesidir.

Ne kadar iyi giyinirsek giyinin. Ne kadar yakışıklı olursanız olunuz, bunların telefon konuşmalarına etkisi yoktur. Telefon ko-

nuşmalarında önemli olan sadece sesinizin tonu ile konuşma üslubunuz ve sunuş tarzınızdır. Günlük yüz yüze iletişimde herkes sesiyle çok iyi etki bırakmaya çalışır. İster yüz yüze ister telefon konuşmalarında hep bu duygu vardır ve önemlidir. Bilinmelidir ki telefon konuşmalarında başarının büyük payı ses tonuna aittir. Giyimin güzel olmasının veya fiziki güzelliğin yukarıda da belirttiğimiz gibi hiçbir etkisi yoktur.

Bu yüzden telefon konuşmalarında ses; tatlı, yumuşak, kendine güvenen, ikna edici, karşısındakine yardıma hazır olduğu hissinin veren bir tonda olmalıdır.

Telefon konuşmalarında sözcükler dikkatle seçilir ve her sözcüğe gerekli ses verilirse insan başarılı olur. Telefonda acelesiz, ağır konuşmak ta önemlidir. Çünkü dinleyicilere mimiklerle değil doğrudan seslere hitap edilir. Özellikle telefonda, görüntü ile de kurtaramayacak bir durum vardır. Bu konuda çok dikkat etmek ve nazik bir biçimde konuşmayı sürdürmek gerekir. Güzel konuşmak ve nazik olmak derken yapmacılıktan da kaçınmak gereklidir. Doğallıktan uzak olan her şey çirkindir.

Güzel ve etkili bir telefon konuşması; Ortada telefon cihazının olduğunu unutturan ve karşı karşıya sohbet hissini veren bir konuşma niteliğinde olmalıdır.

Bazı insanlar günlük hayatta yüz yüze ile iletişimde yakalayamadıkları rahatlığı telefonda konuşurken yakalayabilirler. Bazı kişiler ise karşısındaki kişinin ses tonundan konuşurken seçtiği cümlelerden kişilik tahmininde bile bulunmaktadırlar.

Gerek günlük hayatta gerek çalışma hayatında telefonu etkili kullanmak suretiyle iyi puanlar alabileceğimiz gibi kötü kullanım ile de kötü puanlar alabilmekteyiz.

Diğer taraftan günümüz organizasyonlarında telefon işletmelerin kişiliklerini belirtici bir araç olarak tanındığı için telefon konuşmalarında çok dikkatli olmak bu konudaki kurallara uymak gerekmektedir.

Etkili telefon konuşması için uyulması gereken kurallar aşağıdaki gibidir.

1. Telefondaki açış cümlesi bütün dünyada ortaktır, “Alo”dur. Bu nedenle telefonla alo diyerek başlanır. Diri ve canlı bir ses tonuyla neşeli ama laubali olmayan bir sesle “günaydın, iyi günler, merhabalar” vb şeklindeki iyi dileklerden sonra kurumun veya departmanın ismi söylenir, daha sonra kişi kendisini tanıtır ve “buyrun” demesi kafidir. Evlerdeki telefon konuşmalarında kim olduğunu bilmediğiniz kişilere ve özellikle hanımların kimliklerini açıklamaları pek uygun değildir. Karşınızdaki kişinin kim olduğunu öğrendikten sonra konuşma üslûbunuzu ayarlamamız daha rahat olacaktır. Eğer bir isim söylenmeden konuşmaya geçilmişse nazik bir şekilde; “Afedersiniz, galiba isminizi duyamadım, isminizi lütfeder misiniz” ya da “ isminizi öğrenmek isterdim”, “Afedersiniz başışlayın sizi tanıyamadım isminizi rica edebilirmiyim” demek daha uygun olacaktır.
2. Telefon açıldıktan sonra ilk olarak yapılması gereken şey kişinin makamını ve kendisini tanıtmayı sonra da konuşmak istediğı kişinin adını söylemesidir. Karşı tarafta isteğe uygun bir biçimde cevap vermesidir.
3. Kimse telefon başında bekletilmekten hoşlanmaz. Bunun için telefon açıldığında hemen konuşmak için hazır olmalı ve insanları bekletmemeyi alışkanlık edinmelidir.
4. Telefonda ahize ağıza yaklaştırmak konuşulur. Konuşma normal bir ses tonuyla, tıpkı karşınızdaki biriyle konuşuyormuş gibi konuşma süresince tatlı bir ses nazik bir konuşma ile düzgün ifade şarttır.
5. Telefonu açtığımızda ağızımızda yiyecek veya sakız gibi bir şeyler olmamasına ya da sesli bir makine çalıştırıyorsanız düğmesini kapatmanıza dikkat etmelisiniz. Hasta olma hakkınızı kimse elinizden alamaz ama telefonda iken karşınızdaki kişinin kulağına adeta patlayan öksürüğünüzün hiçde sevimli olmayacağını bilmelisiniz.
6. Telefonu yanlış çevirdiniz ya da çevirdiniz de yanlış bir numara düştü. Telefonu pat diye kapatma nezaketsizliğini göster-

meye hakkınızın olmadığını bilmeli, ve karşı taraftan özür dileyerek telefonu kapatmalısınız. Eğer size yanlış numara düştü ise bu sefer de sizin karşı tarafı anlayışla karşılamanız gerektiğini unutmamalısınız.

7. Çok acele bir yere yetişmek üzere kalktığınızda gitmeniz gerekiyor ve tam kapıdan çıkarken telefonunuz çaldı ise böyle durumda telefona cevap vermek zordur. Ama dürüst bir şekilde çıkmak üzere olduğunuzu dönünce rahat bir biçimde konuşacağınızı söyleyebilirsiniz. Bu konuda asla sinirlenmemeniz gerektiğini de hatırdan çıkartmamalısınız.
8. Telefonda sohbet etmek nedense tüm insanlara tatlı gelir. Ama telefon sohbet etmek için değil öncelikle ihtiyaç karşılamak ve bilgi edinmek içindir. Telefonda uzun konuşmalardan kaçınmak gerekir. Bu nedenle telefon etmeden önce konuşmalar tasarlanmalı, hatta kısa notlar halinde metin yazılı halde bulundurulmalı, böylece hem unutmaya önlenmiş olur hem de konuşma kısa sürede bitirilmiş olur.
9. Başkalarının telefonlarını dinlemek, mesajlarını okumanın ve dinlemenin de kişinin mahrem alanına müdahale olduğu bilinmeli bu konuda insanlara saygılı davranmalıdır.
10. Telefonda karşı taraf herhangi bir nedenle bekletilecekse bunu nazik bir ifadeyle nedenini ve süresini de karşı tarafa iletmek karşı tarafı bilgilendirmek gerekir.
11. Telefonda başkalarını rahatsız etmek ancak hasta ruhlu insanlar düşünür ve uygularlar. Medenî insan telefonla bir başkasını rahatsız edemez. Başkaları sizi rahatsız etse bile siz yine de kaba olmayınız.
12. Telefon konuşmaları için telefon cihazının yanında bir mesaj formu ile bir bloknot bir de telefon rehberi mutlaka bulundurulmalıdır.
13. Telefon konuşmalarında olabildiğince telefona ikinci kez çalmayı beklemeden bakılmalıdır. Telefonun uzun süre çalması beklenmemeli, açar açmaz beklemeden konuşmaya başlanmalıdır.
14. Telefona cevap verecek durumda değilseniz veya o anda odada bulunmuyorsanız telefona birinin bakması mutlaka tembihlenmelidir.

15. Telefonda yavaş, pürüzsüz bir ses tonuyla konuşmalı, hiçbir zaman sert ve soğuk bir ses tonuyla konuşmamalıdır. Konuşma bitince ahize yavaşça yerine konulmalıdır.
16. Eğer bir üst düzey yöneticinin telefonuna cevap veriyorsanız kimsiniz demeyiniz bunun yerine “ kimin aradığını öğrenebilir miyim deyiniz”. Burada yok, gelmedi, nerede olduğunu bilmiyorum yerine “dönünce sizi aramalarını temin edeceğim, bir mesajınız var ise kendilerine iletebilirim, sizi aramalarını mutlaka sağlayacağımdan emin olmalısınız, size ben yardımcı olabilir miyim?” şeklinde demeniz daha uygun olacaktır.
17. Telefonda konuşma bittiğinden emin olmadan telefonu kapamayınız. Telefonu arayan önce kapatır. Eğer yönetici ve üstlerle konuşuyorsanız bu kurala aykırı olarak telefonu önce üst kapatır. Üst telefonu kapatmadan ast telefonu kapatamaz.
18. Eğer telefonla bir üst yöneticinizi arayacaksanız direkt siz arayın yok bir astınızı arayacaksanız bu işi sekreteriniz yapsın. Direkt siz aramayınız astınız size bağlansın.
19. Telefonda doğruluğundan emin olmadığınız ve gizli olan bilgileri vermeyiniz.
20. Telefonda isimler ve sayılar anlaşılıncaya kadar tekrar edilmeli verilen mesajların anlaşılması sağlanmalıdır. Karşınızdakinin anlamadığı kelimeleri ve cümleleri kullanmaktan kaçınmalı, açık, anlaşılır ve net ifadeler kullanılmalıdır. Eğer bir not okunması gerekiyorsa kodlanarak okunması anlaşılması bakımından en kolay yol olacaktır. Buna dikkat etmek gerekir.
21. Devamlı iletişimde bulunduğunuz kişilerin ses tonunu tanıyın onlara isimleriyle hitap edin zira bu onların hoşuna gidecektir. Çünkü insanlara isimleriyle hitap etmek onlara şiiir gibi gelecektir.
22. Bir insanla ne kadar samimi olursanız olun sabah saat 10. 00 dan önce akşam saat 22. 00 den sonra telefonla rahatsız etmeyin. Bu bir görgü kuralıdır. Bu kurala sıklıkla uymaya çalışınız.
23. Telefonla konuşurken asla üçüncü bir şahsa laf yetiştirmeye çalışmayın zira bu karşı tarafa saygısızlıktır.

24. Telefon konuşmalarında yanlış ve hata yapmayınız. Zira ne giyiminizle ne de yakışıklılığınızla düzeltme şansınız yoktur. Bu nedenle telefonda ciddi ve dikkatli konuşmak gerekir.
25. Bilgisayar donanımlı sistemlere zarar verebilen cep telefonlarının mutlaka kapatılması gerektiği şekil ve yazılarla bildirilse de bazı bilinçsiz kişiler bu yasağa duyarsız kalarak büyük hata işlemektedirler. Cami vb gibi ibadethanelerde, otobüs, metro, tramvay, uçak gibi toplu taşıma araçlarında cep telefonu kapatmak için ikâz duyurusu yapıldığında bu yasağı ciddiye almalı ve hemen buna uygun davranmalıdır. Medenî insan diğer insanlara saygılı davranan insandır. Başkalarına bu saygımızı göstermenin yollarından biri de cep telefonu kullanırken olmaktadır. Bu nedenle yasak olan her yerde cep telefonları kapatılmalıdır.
26. Cep telefonlarının yaydığı radyasyon sebebiyle uzun süre kulakta tutulmaması ve kalbe yakın taşınmaması gerektiği söylenmesine rağmen bu konuda da duyarsız davranışlarımız ağır basmaktadır. Beyin ve kalp rahatsızlığı olanların ise bunları kullanmamaları gerektiği hekimler tarafından sık sık dile getirilmektedir. Bu konuya da duyarlılık göstermeliyiz.
27. Dünyanın bir ucunda bile olsa elimizdeki ahizeden eşimizin dostumuzun, arkadaş, akraba ve sevdiklerimizin sesini duymak az saadet değildir. Hasretleri biraz olsun teselli eden telefonun nimetleri kadar hayatımızı teslim alan yönleri de var maalesef. Ortalık tam bir telefon cehennemine döndü. Her önüne gelen cep telefonu kullanmaktadır. Medenî insan elbette teknolojinin yeniliklerini ve imkânlarını sonuna kadar takip edip kullanacaktır. Ancak bu kadar bağımlı olmamalı ve ihtiyacımız kadar kullanılmalıyız. Bu kullanım da doğru ve yerinde olmak kaydıyla.
28. Ulu orta herkesi rahatsız edecek biçimde konuşan, marka ve model yarıştıran ve bununla övünen durumları ne olursa olsun görgüsüz olarak algılanmaktan kendisini kurtaramayacaktır.

YEDİNCİ BÖLÜM

KONUŞMA BOZUKLUKLARI VE BUNLARI DÜZELTİLME ÖNERİLERİ

İnsanlar arasındaki iletişimde en önemli olanı sözlü iletişimdir. Bunun da temel elemanları işitme, ses, konuşma ve lisan dır. Bu elemanlardan birinde ortaya çıkacak sorun kişinin çevresiy le iletişimini bozmakla birlikte organik ve psikolojik sorunlar orta- ya çıkarabilmektedir. Bu durum düşünce, duygu, davranış ve ifade- lerin de bozulmasına yol açacaktır.

Bu bölümde amacımız bu bozuklukların giderilmesi böylece kişinin sahip olduğu kültürel özelliklerini, kişiliğine uygun nitelik- te ses ve semboller ile formüle edip normal yöntemler ile her türlü ortamda konuşma yapmasını temin etmektir.

Özellikle ses zayıflığı, telâffuz bozukluğu, konuşma akıcılı- ğında hızlanma, gibi konuşma bozukluğu olan kişilerin söyledikle- rini başkalarının anlaması çok zor olmaktadır. Bu yüzden konuş- macı anlaşılması için sık sık tekrar etmek zorunda kalmaktadır. Harflerin hatalı telâffuz edilmesi günlük konuşmalarda pek fark edilmezken mikrofonda yapılan konuşmalarda hemen dikkat çeker. Bu tür konuşmalarda konuşmacının yanlış anlaşılması da mümkün olur. Böyle durumda dinleyici ya bütün enerjisini anlamak için kul- lanacak ya da bıkkınlık göstererek dinlemekten vazgeçecektir. Ay- rıca da bu tür konuşmacılar dinleyiciler nezdinde güvenlerini yiti- recekler, imajlarının kötü olmasına yol açacaklardır. En bilinen seslendirme kusurları aşağıda ifade edilmektedir.

Gevşeklik

Bu tür kusur; boğumlanma tembelliğinden ileri gelir. Boğumlanma aygıtının (gırtlak, boğaz, dil, damak, dudak, dişler) gevşekliği, tembelliği sebebiyle hecelerin ve sözcüklerin anlaşılmamasıdır.

Atlama

Ses organlarının genel tembelliğidir ve çok karşılaşılan durumdur. Bu durum konuşma sönüklüğüne de yol açar. Umursamazlıktan ileri gelen bir kusurdur. Aceleci ve konuşmasına önem vermeyen kimselerde sık rastlanan bir özelliktir. Bir takım harfleri veya heceleri atlar. Meselâ; bir dakika yerine bi dakika, hanımefendi yerine hamfendi, nasılsınız yerine nassınız, Galatasaray yerine gassaray, kilitledim yerine kitledim, kalk yerine kak vb gibi.

Bu gibi kusurlardan kurtulmak için ünlü ve ünsüz harflerin boğumlanmasına üstün özen göstermek ve konuşmayı ağırlaştırmak gerekmektedir. Bunun için de konuşmaya başlamadan önce nefes almalı ve her kelimedede bir duraklamalıdır. Anlaşılmayan kelimeler hecelenmeli ve anlaşılın kısmı tekrarlanmalıdır.

Pelteklik ve Değiştirme

Bir harfin çıkarılmayarak bir diğeri ile değiştirilmesidir. Bu durum dilin yeterince eğitilmemesinden, lehçelerin yapısından veya bazı dillerin etkisinde kalmaktan kaynaklanabilmektedir. Bu kusur da bilgisizlikten ve umursamazlıktan doğmaktadır. Bu kusuru gidermek için harfler üzerinde durmak dikkatli ve sürekli çalışma yapmak gerekir. Meselâ herkes yerine herkez, birader yerine bilader, berber yerine belber, merhem yerine melhem, terlik yerine telik, leblebi yerine leplepi, Kıbrıs yerine Kırprıs, elektrik yerine elettirik, Azrail yerine Ezrail, vb. Bütün bu bozukluklar ya söylenişin bilinmemesinden yahut da söylenişin savsaklamadan ileri gelmektedir. Bütün bunları gidermek için de ünlü ve ünsüzlerin çıkış yerlerini iyice bilip, bunlar üzerinde durarak çalışmak gerekir.

Tutukluk

Tutukluk demek insanın konuşması esnasında bir hece üzerine takılıp o heceyi tekrarlamasıdır. Bu kusur, düşüncece kararsız-

lık, heyecan, sıkılgnlık ya da sinir bozukluğundan ileri gelmektedir. Normal zamanda aşırı stresli olmak da tutukluğa neden olabilir. Bu durumdan kurtulmak için öncelikle tutukluğa sebep olan durumun belirlenmesi ve ortadan kaldırılması etkili ve güzel bir konuşma için şarttır. Diğer yandan tutukluğu gidermek için herhangi bir metni önce yavaşça ve sonrada hızlanarak okunursa bu durum düzelir.

Kekeleme

Konuşmacının konuşması esnasında konuşmasını düzenli bir şekilde sürdürülmesini bozan duraklama, bazı ses veya sözcükleri sık sık yineleme ya da bir heceyi uzatarak söyleme ile gelişen ve bazı kişilerde sosyal ortamlardan kaçınmaya yol açan kaygı ve üzüntü konusu olan bir konuşma bozukluğudur.

Kekemeliğin en çok görülen türü bir kelimenin, cümlelerin, ve özellikle de hecelerin tekrarıdır. İleri aşamada buna bağlı olarak yüz buruşturma, gerilme hareketleriyle hecelerin tekrarlanmasıdır. Kekemeler hem soluk alırken hem de soluk verirken konuşurlar. Kekemelikte daha çok çocuklukta yaşanan endişe, gerilim ve korkuların da büyük etkisi olmaktadır. Sürekli kekemelik 4-7 yaşlarında başlamakta yaşanan aşırı baskı, şiddet veya aşırı utangaçlık gibi faktörler kalıcı olmasına neden olmaktadır.

Kekemelik maddî bir hastalık olmamasına rağmen beyin konuşma merkezinde mesaj akışında oluşan karışıklığın bir sonucudur ve çoğunlukla psikolojik bir sorundur. Tedavisi mümkündür. Tedavi edilmezse ömür boyu sürer.

Bir resmî görevliye, sınıftaki bir hocaya, bir trafik polisine bir şey sormak için durduklarında ilk sesi çıkartmakta daha çok güçlük çekerler. Bu durumda konuşmayı kolaylaştırmak ve o sesi çıkarabilmek için el veya ayağı sallama, ayağı yere vurma, baş, boyun, göz ve dudak hareketleri gibi tikler eşlik edebilir.

Kekemelik telefon görüşmelerinde, bir isim söylerken, önemli bir şeyi söylemek isterken, zaman yetersizliğinde, kızgınlık anında konuşurken, zor anlayacağı düşünölen birileri ile konuşurken, önemli bir şahısla konuştuğunda ve geniş bir topluluk karşısında konuştuğunda daha da artar.

Kekemeliği gidermek veya azaltmak için şu önlemler alınabilir. **Bunlardan birincisi** kişiye hangi durumlarda kekemeliğinin daha az şiddetli olacağını öğretmek, **ikincisi ise** kekemelik korkusunu azaltmak ve bu korkuya bağlı engelleyici davranışları yok edip sosyal hayattaki kısıtlayıcı özelliğini ortadan kaldırmaktır.

Kekemeliğin tedavisi özel eğitimle yapılmaktadır. Bazı tedavi türlerinde ilâç bile kullanılmaktadır. Önemli olan kekemeliğin türünü tespit etmek ona uygun bir eğitim programı uygulamaya koymak suretiyle insanın daha rahat konuşmasını sağlamaktır.

Bu konuda biz insanların şu hususları bilmesi ve bunları uygulaması kekeme rahatsızlığı yaşayan insanları rahatlatacaktır.

- Kişinin konuşması üzerine aşırı titizlik göstermeyiniz.
- Kişi konuşurken sakin dinleyiniz.
- Kişiyi hiçbir zaman “dur, acele etme, yeniden başla, önce bir derin nefes al” gibi uyarılarda bulunmayınız.
- Kişi konuşurken onun dudak hareketlerine değil göz hareketlerine bakınız.
- Alay ve acı şakaları disiplin aracı olarak kullanmayınız. Askerce emir vermeyiniz. İçtenlikle samimi ve güvenilir dost olduğunuzu gösteriniz.
- Kişinin yanında kusurları hakkında konuşmayınız. Hatalarını yüzüne vurmayınız.
- Aşırı kekemelik durumunda onun hangi halde rahat olduğunu tespit edip onu hep rahat hale getirip konuşturun ve sakin bir biçimde dinleyin.
- Kişi konuşurken susturmayın.
- Yavaş konuş, derin nefes al, ne söyleyeceğini düşün sonra konuş gibi öğütlerde bulunmayın.
- Tutulduğu veya tıkanıdığı zaman alay etmeyiniz.
- Yanlış konuştuğunda ya da tutulduğunda cezalandırma ile korkutmayınız.
- Yorgun ve heyecanlı olduğu zaman konuşmaya zorlamayınız.
- Yavaş konuştuğunda hızlı konuşmaya zorlamayız
- Kekemeliğin en önemli nedeni sinirseldir. Kişinin mümkün olduğu kadar sinirlendirilmemesi, gergin bir duruma getirilmemesine özen gösteriniz.
- Kişi kekelemeye başladığında dikkatini başka yöne çekiniz.

- Kekeme kişi çocuk yaşta ise onun yaşına uygun öyküler anlatıp onun bunları tekrarlamasını sağlayınız
- Kekeme kişinin önemli ve değerli olduğuna inandırınız. Kendisini değersiz gören kişi bu engeli aşamaz.
- Kekeme kişi ile konuşma terapisi yapmak (konuşmanın yavaşlatılması, konuşma başlangıcının kolaylaştırılması, ses düzeyi kontrol vb. konularda) okumayı öğrenir gibi düşük hızda ve yüksek sesle bol bol okuma eksersiziz yapmak başka bir faydalı yoldur.

Asalak Sözler ve Sesler

Bazı sözler ve sesler bazı insanların konuşmalarına takılır konuşmayı tahammül edilmez ve zevksiz hale getirir. Bu tür sözler ve sesler hem konuşmacının niteliği ve kültür düzeyi hakkında yanlış kanaat oluşmasına sebep olur hem de konuşmanın kalitesini düşürür, dinleyicinin sabır sınırını zorlamaya başlar.

Bu sözler dilimizde çok olmakla beraber genellikle “ ha, hı, şey, ya, eee aaa, hım, yani, işte, tamam mı, evet, ” gibi sesler veya kelimeler dir. Konuşma esnasında sıkça geçerse veya kullanılırsa dinleyici rahatsız olur ve konuşmanın seviyesi ile kalitesi de düşer.

Bu tür dile takılmış asalak kelimeler veya seslerden derhal kurtulmak gerekir. Bunun içinde öncelikle bu kelimelere ihtiyaç hasil olduğunda bunları kullanmak yerine başlangıçta susmak daha sağlıklı bir yol olacaktır bu sıkça tekrarlandığında bu seslerden veya kelimelerden kurtulmuş olacaktır.

Argo Kelimeler

Kültür düzeyi konuşmanın hem güzelliğini hem kalitesini etkileyen bir özelliktir. Bu nedenle kültür düzeyi yüksek olan insanlar hem ilginç ve değerli konularda faydalı konuşmalar yaparlar hem sunuşları da zevkle dinlenir. Bu tür insanların konuşmalarında dile takılmış bayağı kelimeler ile argo kelimelerin hiç mi hiç yeri yoktur. Bu tür kelimeler kültür düzeyi düşük insanların güya konuşmayı derinleştirmek etkili olmasını sağlamak adına başvurdukları çirkinliklerdir.

İyi bir konuşmacı konuşmasını hem kaliteli hem de seviyeli yapan ve konuşma lisanında argo kelime kullanmayan insandır. Bu

tür kelimeler tüm insanların konuşmalarında yeri olmayan hiçbir zaman ihtiyaç hissedilmeyen ve hiç de bir işe yaramayan konuşmayı çirkinleştiren dinleyiciyi sinirlendiren kelimelerdir.

TÜRKÇE'Yİ GÜZEL KULLANMAK

Bu gün yaklaşık iki yüz milyon insan tarafından kullanıldığı tahmin edilen Türkçe'miz Ural-Altay dil gurubuna bağlı dillerdendir.

Eski Türkler, bir “ordu millet” olduklarından “gel-git” gibi kısa hecelerle konuşmuşlardır. Üç kıtaya hükmeden Osmanlı, hüküm sürdüğü yerlerde nerede güzel bir ses bulmuşsa onu kendi bünyesine almış böylece güzel Türkçe'yi çok zengin bir dil haline getirmiştir. Goethe'nin dediği gibi “ bir dilin kudreti, kendine yabancı olan şeyleri atmakta değil, onları yutup hazmetmektedir. Meselâ ecdadımız İran'dan “gul ve bulbul” kelimelerini almış bunları nazikleştirerek “ gül ve bülbül” haline getirmiştir. (50)

Osmanlı Türkçe'si zengin bir dil iken aynı şeyi günümüz Türkçe'si için söylemek mümkün değildir. Sınırlarımızın daralmasıyla birlikte Türkçe'miz de giderek daraltılmış özellikle 1970 li yıllarda başlatılan “Öztürkçe” adlı çalışmalar maalesef Türk dilini hem küçeltirmiş hem de zayıflatmıştır.

Dil uzmanları, dili bir ağaca benzetirler, kelimeler dil ağacının yaprakları gibidir. Dilin tarihi seyri içinde bu kelime yapraklarından bir kısmı dökülür, yerine yenileri gelir. Ancak birisinin çıkıp ta sağlam yaprakları koparıp yerine naylon yapraklar asmaya başlaması en hafif bir ifadeyle o dile ihanettir. Bu da bir cinayettir.

İnsan kelimeler ile konuşur kavramlarla engin bir tefekküre ulaşır. Cılız ifadelerle iyi bir edebiyat yapabilmek, seviyeli konuşabilmek mümkün değildir. Bu gün bir Azeri genci Fuzulf'nin eserlerini rahatlıkla anlarken, bizim edebiyat öğretmenleri aynı eserleri anlamakta zorlanıyorsa dilimiz konusunda ciddi problemlerimiz var demektir. Kökünden koparılmış ağacın korumaya mahkum olması nasıl mukadder ise ecdadından koparılmış nesiller de yabancılaşmaya mahkum olacaklardır.

Konuşmak en az kalabalık bir caddede yürümek, sığ bir su-
da yüzmek, çok lüks bir lokantada yemek yemek, çok üst düzey in-
sanların bulunduğu bir toplantıya katılmak kadar dikkat isteyen bir
iştir. Yolda çevremizi kollayarak yürürüz, yemeğimizi lokantada
lokma lokma yeriz. Çok üst düzey toplantısında sürekli diken üs-
tünde ve dikkatli oluruz. Bir işte başarı kazanılması ancak istenilen
kurallara uymakla mümkün olacaktır.

Dilini seven, dilinin güzelliklerinden, erdemlerinden yarar-
lanmak isteyen kişi her şeyden önde dilinin hakkını vermeye özen
göstermelidir. Bunun içinde bir kimsenin diline ait özellikleri iyi
bilmesine ve kullanmasına bağlıdır.

Günümüzde ne yazarımızda hassasiyet ne hatibimizde ince-
lik kaldı. Şimdilerde güzel Türkçe miz argo ağırlıklı, intizamsız ve
paldır küldür bir lisan haline gelmiştir. Çam üstüne çamlar devriliyor.
İnsanların çoğu yazarları öfkelenmekten okuyamıyor, televizyonla-
rı dinlerken insanlar yoruluyorlar. Eskiden dilini sevmeyenlerin
yurdunu da sevmeyeceğine inanılırdı, şimdilerde öylemi acaba.

Diğer yandan Türkçe'nin batı özentisi nedeniyle hatalı kul-
lanımı da giderek yaygınlaşmaktadır. Bu durum Türkçe'nin yapısı-
na uymayan bazı ifadelerin yaygınlaşmasına da sebep olmaktadır.

Meselâ;

Yanlış

Ayıpsın

Takıl bana

Üç gibi gelirim

Kendine iyi bak

Bay bay

Panik yapma

Canısı

Ful yap

Fifti fifti

Ay inanmıyorum

Fri takılıyorum

Arkadaşlarla takılacağız

Bir dirink alayım

Çok kafa çocuk

Yihuuu

Doğrusu

Ayıp ediyorsun

Benimle gel

Saat üç civarında gelirim

Kendine dikkat et

Hoşça kal

Telaş etme

Canım

Tamamen doldur

Yarı yarıya

Asla inanmıyorum

Serbest dolaşıyorum

Arkadaşlarla beraber olacağız.

Bir içecek alayım

Çok akıllı çocuk

Yaşasın vb.

sözcükler hem dilimizin yapısını bozmakta hem dilimize uymamaktadır. (51)

Türkçe'nin zengin bir dil olduğu su götürmez bir gerçektir. Galiba bu noktada eksiklik dilde değil, o dili eksik öğrenen ve hatalı uygulayan bizdedir. Böyle bir dile sahip olduğumuz için gurur duymalıyız. Türkçe'yi daha güzel ve doğru bir biçimde öğrenmek ve öğretmek için gayret göstermeliyiz.

Atatürk bir defasında bakın ne diyor; “Türk dili Türk milleti için kutsal bir hazinedir. Çünkü Türk milleti geçirdiği nihayetsiz felaketler içinde ahlakının, ananelerinin, hatıralarının, menfaatlerinin kısacası bugün kendi milliyetini yapan her şeyin dili sayesinde muhafaza edildiğini görmelidir. Bu yüzden Türk dili Türk milletinin kalbidir, zihnidir”. Sözleri ne güzel ifadelerdir. Bir başka konuşmasında da; “Milli his ile milli dil arasında bağ çok kuvvetlidir. Dilin milli ve zengin olması milli hissin inkişafında başlıca müesiridir. Türk dili dillerin en zenginlerindedir. Yeter ki bu dil şuurla işlensin” diyerek dilin millet varlığı içindeki birleştirici ve bütünleştirici görevine onun şuurlu ölçülerle ele alınması gereğine işaret edilmiştir. Görülüyor ki dayandığı temel, akılcılık ve bilimdir. (52)

SEKİZİNCİ BÖLÜM

ÖRNEK KONUŞMALAR

RÜYADA OLSA GÜZELDİ

Davetsiz geldi, selâmsız oturdu. Merhaba demesini bekledim, demedi, hafifçe başını eğdi, uzağı net görmeyen gözlerini yere dikip düşünmeye başladı. Saatler geçti konuşmadı.

Kendiliğinden konuşmayacağını anlayınca; Yine ne var ne yok diye sordum. Başını yavaşça kaldırdı. Kaşları çatık suratı yıktı. Küskün gözleriyle yüzüme baktı, Ağlamaklı, acındıran bir sesle;

- Ben insanım dedi.

Bu kez alay etmedim. “Sana başka şey diyen mi var” demedim. İşlerimin çokluğunu bahane edip başımdan savmadım. “Bir insan bir başka insana defalarca insan olduğunu söyleyip defalarca kovulmuş, alay edilmiş, sonra tekrar gelmişse...” diye düşündüm.

Nükte yapmak istese başka sözler bulurdu. Hem nükte ağlamaklı, acındıran bir sesle yapılmaz ki... Üstelik kolay kolay gülmediğini, her sözden hoşlanmadığını, hele de ölçüsüz tartısız sözlerden nefret ettiğimi iyi bilirdi. Buna rağmen gelip karşıma oturmuşsa mutlaka bir derdi vardır.

Elbette insansın, dedim.

Yüzünün şekli hiç değişmedi. Kaşları yine çatık, yine küskün, yine kırgın.... Aynı içli sesle sordu;

İnsan olduğuma göre anlaşılmak hakkım değil mi benim?

Doğrusu pek anlayamadım, Hangi konuda nasıl anlaşılacak istiyordu. Anlaşılmaktan kasıt neydi. Bunun benimle ne ilgisi vardı. Ayrıntılar üzerinde durmadım.

- Hakkındır, dedim.

- Ben de öyle biliyordum, dedi.

Ve sustu.

Yine başını eğdi, yine gözlerini yere dikti, düşünmeye başladı.. Bu kadar mıydı. Bunun için mi haftalarca peşimde dolanmış, olur olmaz zamanlarda karşıma çıkıvermişti. Ne garip ne muamma bir adamdı.

Baştan yüz verdiğime pişman oldum. “İşin yok mu senin, hadi git, git de yazımı yazayım” diye kovmak geçti içimden. Sonra “biraz daha sabredeyim” diye düşündüm. Konuşmaz yahut kalkıp gitmezse o zaman kovarım.

Bekledim.

Ne kalkmaya niyetliydi, ne konuşmaya. Öylece oturdu. Yerde ne görüyorsa hep ona bakıyordu. Ama asıl bakış; kıpırdamadan, göz kırpmadan, hatta nefes almadan, ölü gibi, hayal gibi...

Hayli gerilmiş sinirlerimi yatıştırmaya çalıştım. Kovmak en son çare olmalıydı. Madem ki “insansın” demiştik bu akşam, madem ki “senin de anlaşılmaya hakkın var” demiştik, bir kediyi kovmak gibi kovmak doğru değildi. Önce başka yolları denemeliydim.

- İnsansın, dedim. Senin de her insan gibi anlaşılmaya hakkın var. Tamam mı?

Durumu hiç bozmadan, zor duyulur bir sesle;

- Tamam, dedi. Ben de öyle biliyordum.

Öyleyse kalk git demeye getirerek öksürdüm. Gitmeyince masayı en rahat çalışabileceğim şekilde güya yeniden düzenledim. Kül tablasını boşaltıp geldim. Sigara yaktım. O gelince yarım kalan yazının son cümlesini “görüyorsun ki vaktim yok çalışmak zorundayım” tavrıyla silip yeniden yazdım. Anlamadı. Yahut anlamamazlıktan geldi, kalkmadı. Anlaşılmaktan söz eden bir in-

san bu kadar anlayışsız olur muydu? Bir değil, iki değil bu. Hangi akşam kafamda olgunlaştırdığım yeni bir konuyu yazmaya otursam, o da gelir, sinir bozucu suskunluğuyla karşıma otururdu. “Ben insanım diyordu” Tamam anladık insansın da bana ne senin insanlığından?...

İnsanı insanlığı, hayvanı hayvanlığı, daha aşağıdakilerin aşağılıkları... Herkesin meziyeti kendisinedir. Bana ne kardeşim....

İnsansın diye çalışma saatlerimi, olgunlaşmış konularımı elimden almaya ne hakkın var? Sen insansın diye artık yazmayalım mı, okumayalım mı, arada bir kafamızı dinlemeyelim mi?.....

Bütün sinirlerim alt üst olmuştu. Titriyordum. Çare yok kovacaktım. Bu defa öyle bir kovacaktım ki, bir daha vakitlerimi ve konularımı çalmak, çürütmek bir yana, yakınımından dahi geçmeyecekti.

Öfkeyle masaya vurdum.

Çalışma odam, içeride silah patlamış gibi gümbürdedi. Duvarlar sarsıldı. Tablolar sallandı. Pencere ses verdi. Onda ses yok. Sadece başını kaldırdı. Öyle birden bire değil, her zaman olduğu gibi yavaş ve sakin.... Halbuki masaya indirdiğim yumruk söyleyeceklerimin ana fikri sayılırdı. Anlaması gerekirdi. Endişelenmesi, korkması kalkıp gitmesi gerekirdi. Hiç değilse yıkık suratındaki çizgilerin birazcık değişmesi gerekirdi. Maalesef en küçük bir değişme olmadı. Sadece başını kaldırdı, öfkeyle gözlerime sakin bakmaya başladı. Sanki hiçbir şey olmamıştı. Sanki ben sinirden titremiyordum....

Sesimin en öfkeli, en yüksek, en kırıcı tonuyla;

- Hayır sen insan değilsin, diye haykırdım.

İşte bu sesi duyunca gözleri hayretle büyüdü. Kaşları kalktı, Yüz hatları değişti. Şaşırdı. Sarsıldı. Hızlı hızlı solumaya başladı. Ondaki bu değişiklik doğrusu beni de etkiledi ama sinirlerimi yaştırmadı. Öfkesi kırıcılığı birazcık azalmış bir sesle ikinci defa;

- Sen insan değilsin, dedim.

Gözleri yuvasından fırlayacak gibi oldu. Yüreğinin hızlı çarptığı belliydi. Uzak bir yerden koşarak gelmiş insanlar gibi nefes alıp veriyor ve durmadan yutkunuyor, boğazındaki düğümü indirmeye çalışıyordu. Haftalardır değişmeyen bir insanın bir anda böylesine değişivermesi beni şaşırtmakla kalmamış sonunda öfkemi de yatıştırmıştı. Artık gitmesini istemiyordum. Ne istediğini bilmiyordum ama artık gitmesini kesinlikle istemiyordum.

- Ben insanım, dedi, titreyen sesiyle.

Gözleri doldu.

Başını eğince iki damla yaş düştü yere.

Ağlıyordu.

- Ben insanım, dedi tekrar.

Sesi ellerinden çok titriyordu. Sesi gözlerinden çok ağlıyordu. Sesi içten yalvarışlar kadar samimi, ninniler kadar sıcak, inle-yişler kadar acılıydı.

Beklenmeyen bir çeviklikle ayağa kalktı, . Dimdik durup bir süre beni seyretti. Sonra hakkı yenilmiş masum insanların kahırlı sesiyle;

Bak!.... İyi bak, dedi.

Ardından her kişinin yapamayacağı işi yaptı; Parmaklarını sol göğsüne sokup ikiye ayırdı ve bana yüreğini gösterdi. Heyecandan, belki biraz da korkudan gözlerim perdelenmişti. Belki bunların ikisinden de değil, gafletten perdeliydi gözlerim. İyi görmediğini anlayınca göğsünden yüreğini çıkardı, masanın üstüne bıraktı, . Yerine oturdu.

Müthiş bir şeydi bu. Yüreğinin sağlam yanı kalmamıştı. Yürek kırıklarla, çatlaklarla doluydu. Yine de çalışıyordu. Kırıklardan, çatlaklarından kan sızdıra sızdıra çalışıyordu. İnanılmaz bir şeydi bu. Yürek çalışıyordu.

Üzerine eğilip dikkatle baktım. Kırıklardan çatlaklardan bir kısmı sonradan tamir edilmeye çalışılmıştı. Fakat çatlakların çoğu kapatılamamıştı. Kan sızmaya devam ediyordu. Kapatılabilen kırıklar, çatlaklar kan sızdırmıyordu ama, onların da sonradan yapıl-

dığı belli oluyordu. Değişik renkli sıvalar vurulmuştu. Orijinali kadar sağlam gözüküyorlardı. Hele bazıları, küçük bir darbeye yeniden açılıverecekler gibiydiler.....

Ağlayan adam :

- Gördün mü, insanım ben dedi. İnsan olmasam bu yürek bu kadar kırılır parçalanır mıydı?

Ne diyeceğimi bilemedim.

Yüreği parça parça olmuş zavallı adama şimdi acıyor, söylediklerimden, kaba davranışlarımdan dolayı utanç duyuyordum. Mahçup ve perişandım. Yine de büyük bir merakla dedim ki;

- Bu yüreği bu hale kim getirdi?

Adam gözlerini yaşla sildi. Gülümsemeye çalıştı. Acıyla da olsa gülümseyebildi.

- Kim olacak dedi. Sevdiklerim.... Canım kadar, ciğerim kadar sevdiklerim.....

- Peki, hâlâ onları seviyor musun, dedim.

Adamın gözleri bir daha doldu:

- Sevgisiz yürek yaşar mı, dedi. Hele de şu hale geldikten sonra sevgisiz yürek yaşar mı?... Onları daha çok seviyorum. Canımdan, ciğerimden daha çok seviyorum. Yüreğe sevgi gerek.

“Canından, ciğerinden çok sevdiklerin kimlerdir” diye sorduktan vazgeçtim. Belliydi çünkü, Doğduğundan beri hep aynı yüreği taşıdığına göre çocuklukta, gençlikte, orta yaşlılıkta kimleri canı ciğeri gibi seveceği belliydi. Annesi babası, arkadaşı, olmuşsa, sevgilisi, sonra karısı, çocukları....

Kırk yerinden yamanmış, yüz kırk yerinden yaralanmış, her vuruşta kan sızdıran yüreğe baktım yeniden, Ne güzel ne ahenkle çalışıyordu. O kadar yaraya, yırtığa rağmen içini göstermiyordu. Belli ki sırlarla doluydu.

- Sevdiklerin sana hiç mi acımadılar, diye sordum.

- Acıdılar; dedi. Fakat anlamadılar beni. Çoğu zaman da yanlış anladılar. Yanlış anlaşılacak daha kötü....

Yüreğin üst kısmında yuvarlak büyük bir yara vardı ki en fazla kan oradan sızıyordu. Ta ilk bakışında dikkatimi çekmişti.

- Sır değilse söyle, dedim. Şu yarayı kim açtı?

Söylemesem olmaz mı der gibilerden yüzüme baktı. Israr edince dayanamadı.

- O daha yeni, dedi. Bir yumruk yarası o....

Bu sözden sonra durmadı. Kanayan yüreğini alıp yerine koydu. Davetsiz gelip, selâmsız oturuşu gibi, izinsiz kalkıp veda-
laşmadan gitti.

Bir tıkırtı ile uyandım, birden saat gözüme ilişti. Saat 11 e geliyordu. İşe yine geç kalmıştım. Amirim yine kızacak diye iç geçirdim. Buna rağmen gördüğüm rüya hâlâ beni etkilemekteydi. Te-sirinden uzun müddet kurtulamadım. Başımı tekrar yorganın altına koyup tekrar hayale daldım.....

Kimi anlattım ben?

BİR GÜLÜMSEMENİN HİKÂYESİ

Her günkü gibi sabah yine işyerinin kapısından içeri girdi. Ciddi bir tavırla mesai arkadaşlarına günaydın diyerek doğruca mutfığa yöneldi. Elbisesinin üzerindeki paltosunu çıkardı. Bu günde yine mutfak önlüğünü gönülsüzce giydi. Nedense bunu gi-yince hep ruhu sıkılıyordu. Kendini çepe çevre bağlanmış hissediyordu. Ama çaresizdi.

Akşamdan kalan kap kacağı yerli yerine yerleştirdi. Ocağın üzerine çay koydu. Etrafı son defa kimse gelmeden bir daha kontrol etti. Derken mutfakta çalışan ustalar, kalfalar ve diğerleri de gelmeye başladılar.

Demlediği çaydan her zamanki gibi baş ustadan başlamak üzere herkese çay servisi yaptı.

Tüm görevliler her gün ne yapıyorsa sanki hiç değiştirmeden onu yapmaya, kimi patlıcan soymaya, kimi etleri doğramaya, kimi yağ kabından tavaya yağ koymaya başladılar.

Bir koşuşturma ve bir telâş içerisinde öğleye doğru tüm yemekler de hazırlanmış oldu. Yemekler bittiğinde ustalar ellerinde çayları ile birlikte sigaralarını tütürmekteydiler. Tam bu sırada garsonlardan biri ilk siparişi mutfağa iletmenin heyecanıyla sesini içeriye duyulacak kadar yükseltip:

- Usta diye bağıyordu.

Derken öğle oldu. Lokanta birer ikişer bazen de gruplar halinde gelen müşteriler ile dolmaya başladı.

Bu arada kapı birden aralandı. Tüm garsonlar anlaşmışçasına birden kapıya koşuştular. Bu patırtıdan sonra patron da hesap masasından hemen doğruldu. O da gelen müşteriye yönelik olarak;

- Hoş geldiniz, sefalar getirdiniz efendim. Sizleri özlemiştik! diyerek gelen hatırlı müşteriye yöneldi. Garsonları müşterinin yanından işinize bakın diyerek uzaklaştırdı. Müşterinin koluna girdi lokantasının en gösterişli en müstesna yerine götürdü. Müşterinin paltosunu aldı. Garsonu; Oğlum şunu alın dedi. Müşterisi yerine oturduktan sonra peçetesini açtı ters dönmüş bardağı düzeltilti, bardağa su doldurdu ve karşısına oturdu.

Ardından –Efendim inşallah afiyettesiniz dedi. Hatırlı müşteri

- İyiyim iyiyim diye mukabelede bulduktan sonra,

- Ya sizin işleriniz, nasıl dedi. Bunun üzerine patron

- Teşekkür etti. -bu gün size ne ikram edeyim, efendim dedi.

Hatırlı müşteri de

- Her zamankinden olsun, diyerek geriye doğru yaslandı.

Patron hatırlı müşteriden izin isteyerek kalkıp siparişi mutfağa bizzat kendisi iletti ve ustaya da sıkı sıkı talimatlar verdi. Rahatlamış bir biçimde,

- Efendim izninizle, diyerek eski koltuğuna döndü. Koltuğun yönünü değiştirip ara sıra hem hatırlı müşterisine bakıyor hem de hesapları alıyordu.

Kısa bir müddet sonra servis arabasının üzerinde çeşitli yemeklerle birlikte baş garson mutfak kapısından göründü. Arabayı

şef garson yardımcısı sürüyor baş garsonda vakur bir eda ile arabaya nezaret ediyor emin adımlarla yürüyordu. Baş garson ağır ağır ve dikkatli bir biçimde masaya yaklaştı. Servis arabasından yemekleri itinalı bir biçimde masaya yerleştirdi. Hatırlı müşteriye dönerek;

- Başka bir emriniz var mı efendim? dedi.

- Müşteri: hayır yok teşekkür ederim, dedi. Yardımcı garson boş arabayı çekip götürürken baş garsonda birkaç adım geriye çekilip el pençe divan durmaya ve hatırlı müşterinin hareketini izlemeye başladı.

Hatırlı müşteri yemeği yerken gözü bir an mutfak penceresinden içeri takıldı. Mutfak lavobasında bulaşık yıkayan sarı uzun saçlı solgun benizli kızla göz göze geldi. Birden içinden gülümseme ihtiyacı hissederek kıza başıyla bir tebessüm gönderdi.. Zavallı kız birden bire suç işlemiş gibi yüzü kızardı. Büyük bir mahcubiyet içinde başını önüne eğdi. Elindeki fırçayla tabakları hızla ovmaya başladı. Bu durum uzun süre devam etmedi. Bir müddet sonra kız birden başını kaldırdığında tekrar adama baktı ve yine göz göze geldiler. Bu sefer her ikisi de aynı anda gülümseyerek birbirlerine tebessüm ettiler. Hatırlı müşteri bu lokantada bir çok kere yemek yemiş olmasına rağmen ilk defa bir personel kendisine gülümsüyor, tebessüm ederek kendisini selâmlıyordu. Hatırlı müşteri çok etkilenmişti. Bu tebessümden dolayı içine sıcak sıcak şeyler akmıştı.

Adam yemeğini bitirdi. Baş garson her zamanki gibi kahvesini getirdi. Kahve bitince de sandalyesini geriye çekerek kalkmasına yardım etti. Patron paltosunu getirtti. Diğer bir garson da elindeki tabakta kolonya ve peçete ile ona doğru yöneldi. Adam paltosunu giydi. Patrona dönerek- hesap lütfen dedi. -Patron bu gün olmaz! dediyse de müşteri kaşlarını çatınca

- Pekiyi, pekiyi, diyerek oturduğu koltuğa yöneldi kâğıda bir şeyler yazıp hatırlı müşterisinin görmesini sağladı. Adam cebinden cüzdanını çıkardı kredi kartını uzattı. Hatırlı müşteri tam işlemi beklerken farkında olmadan mutfaktaki sarışın zayıf uzun saçlı kız-

la tekrar göz göze geldiler. Her ikisi de anlaşmış gibi bu sefer de birbirine tebessümle, veda ediyorlardı.

Hatırlı müşteri kartı cüzdanına, cüzdanı da cebine koyduktan sonra herkesi şaşırtacak şekilde mutfak kapısından içeri yöneldi. Bulaşıkçı kıza yaklaştı. Adam kıza yaklaştıkça, kızın kalbi küt küt atmaya, yüzü al al kızarmaya başladı. Tam bu esnada elindeki tabak kayarak büyük bir gürültüyle yere düştü ve kırıldı. Bulaşıkçı kızın bir anda başı döndü yıkılacak gibi oldu. Ne yapacağını bilemediği için öylece dona kaldı. Adam ne istediğini bilen, emin adımlarla, kararlı bir biçimde kıza yaklaştı. Cebinden bir tomar para çıkardı.

Kızın boş olan eldivenli elini tuttu parayı avucuna koydu ve parmaklarını kapattı. Ardın da kızın yüzüne bakarak:

- İlk defa sevdiğim bir yerde, sevdiğim bir yemeği benimle paylaşmış oldun, sana teşekkür ederim evladım, dedi. Hızla dönerek tekrar lokantaya yöneldi. Her zamanki gibi şef garsona da bahşilerini vererek, patronun

- Yine bekleriz efendim, diyerek uğurlamasıyla birlikte lokantadan ayrıldı.

Bulaşıkçı kız sanki büyük bir suç işlemiş gibi bir eline bir de paraya baka kaldı. Uzun süre kendine gelememi. Nihayet kendine geldiğinde avucunda yüklü bir miktar para olduğunu hatırladı. Sağına soluna bakındı utangaç bir tavırla önlüğünü hafifçe yukarı kaldırarak parayı cebine koydu. Ardından hiçbir şey olmamış gibi olanca gücüyle bulaşıkları yıkamaya devam etti. Ama aklındakini unutmak için ne yaptıysa fayda etmedi. Mezarlıktan geçen adamın korkusunu yenmek için şarkı söylediği gibi o da kırık plâk gibi “para-para-papa” diye şarkı söylemeye başladı.

İşi akşam beşe kadar sürdü. İşini bitirip elini yüzünü yıkadı. Nedense her günkü gibi mutfak önlüğünü büküp katlamadı. Bir temizlik bezi gibi mutfak dolabının orta gözüne fırlattı. Lokantaya geçip kalorifer üzerinde ısınan arkadaşlarına -gülerek iyi akşamlar dedi. Herkes gülümsemesinin sebebini biliyor gibiydi. Ardına bakmadan mutfağın arka kapısından neşeli bir şekilde dışarı çıktı.

Akşam karanlığı ile birlikte kışın soğuğu da can yakmaktaydı. Hemen paltosundan yazmasını çıkardı başını sıkı sıkıya bağladı.

Tam otobüs durağına kadar yürüdü. Kalabalık arasında sıraya girip otobüs beklemeye başladı. Bir eliyle cebindeki sıcak parasını tutuyor diğer eliyle ağzından çıkan sıcak nefesin yüzüne çarpması için ağzını kapatıyordu. Nedense kıştan ve soğuktan hiç hoşlanmıyordu.

Bir müddet bekledikten sonra her günkü otobüs geldi. O kalabalık içinde itişe kalkışa otobüse binebildi. Otobüsün içerisi gayet sıcaktı. Buna çok sevindi. Boş bir yere bakındı bulduğu ilk boş yere oturdu. Birden gayri ihtiyari ağzından –para-para-para şarkısını mırıldanmaya başladı. Sanki yanındaki ihtiyar adam duyacak diye de ikide bir onu kontrol ediyordu. Bir an herkesin kendisine baktığını hissetti ve utandı. Sağ cebindeki eli terden neredeyse tuttuğu paraları ıslatır hale gelmişti ama bir türlü elini dışarı çıkarmıyordu.

Otobüsten her zamanki duraktan indi. Yokuş yukarı evine yönelecekken caddeden karşıya geçip doğruca ışıklı büyük markete girdi. Kendisine bu güne kadar canı çekip de alamadığı ıvır zıvır ne varsa alıp kasaya yöneldi. Hesaplar yapıldıktan sonra kasiyer kart mı nakit mi diye sordu. – Nakit derken öyle gür bir sesle söyledi ki diğer kasiyerler ve poşet dolduranlar birden irkildi. Tüm dikkatler üzerine odaklandığını anlayınca sadece- af edersiniz demekle yetindi.

Paketleri eline aldı. Yokuşun tam ortasında durdu. Bir küçük paketin jelatinini açtı büyük bir iştahla avucunu doldurup ağzına götürdü. Yanından geçenleri bile dikkate almadan oturduğu yerden paketi bitirince ağzını silip – Oh Yarabbi şükür dedi. Sanki bütün vücudunu mutluluk sarmıştı. Ambalaja da bir tekme fırlatıp yola devam etmişti ki karanlıkta bir küçük köpek yavrusu ben de açım dercesine ayakları arasında havlıyordu.

Senin de benim gibi kimsen yok herhalde diyerek eğilip yerden köpeği kucağına aldı. Köpek birden bire elini yüzünü yalamaya başladı. Bunun üzerine bizimki; -sen de açsın her halde hadi

sen de gel bakalım dedi. Eve yaklaştığında apartmanın yanındaki küçük bakkaldan bir şişe süt alıp evine yöneldi. Tam bu sırada yoldan geçen yaşlı ve zavallı bir dilenci para istedi. Paketi yere koyup elini cebine atıp cebindeki desteden bir adet çıkarıp dilenciye uzattı. Karanlıkta dilenci sanki paranın miktarını biliyormuş gibi sevinerek – Allah ne muradın varsa versin deyip uzaklaştı. Oda gülümsemeye başlamıştı.

Tekrar yola koyuldu bir yandan da şu insanlar ne tuhaf diye hayıflanmaya başlamıştı ki kendisini apartmanın kapısında buldu. Bodrumda tek başına oturuyordu. Hemen birer ikişer aşağı inip kapıya dayandı. Elindekileri ve köpeği yere bıraktı. Kapıyı açıp yavru köpekle birlikte içeri girdi.

Doğruca mutfığa daldı. Mutfaktan bir tabak getirip sütü içine boşalttı ve üzerine bir miktar ekmeğin parçası ilâve etti. Hadi bakalım yumuş önce sen karnını doyur, – Ben yarı doymuş durumdayım dedi.

Bu arada kendisinden para alan dilenci de farkında olmadan aynı bakkaldan biraz peynir, zeytin, bir ekmeğin, ve bir şişe içecek alıp o da yürüye yürüye aynı apartmanın köşesine gelip dayanmıştı.

Soğukta sığınacak bir yer bulabilmek için sağa sola bakındı. Ortalıkta kimsenin olmadığından emin olunca apartmanın kapı aralığından içeri daldı. Sanki girdiği yeri biliyormuş gibi ayakları onu bodrumdaki kazan dairesine yöneltti. Ses çıkarmadan bodrumdan daha önce kazan dairesi olarak kullanıldığı anlaşılan bir yerin köşesine oturdu. Sırtını duvara dayadı. Uzun süredir ne karnını doyurabilmiş ne de sıcak bir ortam bulabilmişti. Şimdi sıcak bir ortam olmasa da dışarıdaki dondurucu soğuktan korunmuş karnını doyuracak bir şeylere de sahipti. Kırık pencereden giren ışıktan da yararlanarak el yordamıyla çar çaput bir şeyler bulup üzerine aldı. Ardından elindeki paketini açıp hızla karnını doyurmaya başladı. Bir ekmeğin ısıyor bir içecekten içiyordu. Bir müddet sonra hem doyuncağı hem ısınmaya başladığını hissetti. O şu insanlar ne tuhaf yaratıklar demeye başladı ve köşesinde uykuya daldı.

Bulaşıkçı kız paketten sevdiği şeyleri bir bir çıkarıp küçük tahta rafına dizdi. Rafın birden bire dolduğunu gördüğünde dünya-

lar kendisinin olmuştı. Bunlar bana uzun süre gider diye düşündü. Ardından da derme çatma bu yerde yiyeceklerimi çalarlarsa diye de içini bir korku sardı.

Yumoş adını verdiği küçük köpeği kapının dışındaki eski yatak mitilinin içine sarıp sarmaladıktan sonra kapıyı kapattı. Titreyerek yanan mumu söndürdü. Yatağa girmeden önce bugünkü hatırlı müşteriye düşündü. Neden diğer insanlar da böyle iyi değil-ler diye iç geçirdi ve ona epeyce içten dualar etti.

Gecenin bir yarısında bir gürültüyle uyandı. Herkes ona

- Bulaşıkçı kızı kurtarın diye bağırıyordu. Ortalığı hem du-man hem de yanık kokusu sarmıştı. -Aman Allahım yanıyor mu-yum diye bir çığlık attı. Hemen kapıya koştu. Birden kapı kırıldı. Alevler arasından uzanan birkaç el bulaşıkçı kızı kolundan yakala-yıp dışarı çektiler. Yangında son olarak unutulana bulaşıkçı kız da kurtarılmış oldu. Tüm insanlar derin bir oh çektiler.

Bulaşıkçı kız hâlâ olayı anlayamamış şoktaydı. Birileri sıcak bir içecek verdiler ağzına. Kız kendine geldiğinde apartmanımız neden yandı diyebilirdi.

Yanına yaklaşan yaşlı bir ihtiyar;

- Kızım verilmiş bir sadakan varmış bu gün elektrik konta-ğından apartmanda yangın çıktı. Şu küçük köpek havlayarak şu adamı uyandırmış. Bu adam da

- Yangın var diyerek tüm apartmanı ayağı kaldırıp insanları yangından kurtarmıştır. Tüm apartman bu alevlerden sağ salim kurtulduk dedi.

Bir an bulaşıkçı kızın aklına paraları geldi. Sağ elini cebine götürdü yokladı ki paralar akşamki nemlilikindeydi. Bir köpeğe bir de dilenciye baktı. Onlar da oradaydı.

Bulaşıkçı kız bütün apartmanı böyle bir tehlikeden kurtardı-ğı için önce gülümsemenin değerini bilen hatırlı müşteriye daha sonra insanlara gülerek cevap veren kendisine sonra dilenciye en sonunda da köpeğine minnet duydu. Artık tüm insanlara doğan gü-neşe nazire gülümsemeye karar verdi.

SAÇ TOKASI

Kürşat'la Esra fakülte sıralarında tanışmışlardır. Uzun bir arkadaşlıktan sonra Esra'nın ailesinin karşı çıkmasına rağmen evlendiler. Kürşat bir fabrikanın dış ticaret servisinde dış ticaret müdürü olarak görev yapmakta, Esra da orta büyüklükte bir bankanın merkez şubesinde kambiyo görevlisi olarak çalışmaktaydı. Birbirlerini çok seviyorlardı. Gün içinde biri aramazsa diğeri en az bir kez telefonla eşini arar hatırını sorardı. Akşam iş çıkışında Esra'nın iş yerine yakın pastanede buluşurlar birer yorgunluk kahvesi içerler birbirinin gününün nasıl geçtiğini sorarlardı. Pastanedeki garson onları tanımış onlara hayran olmuştu. Onlara hizmet etmekten zevk alıyor keşke benimde böyle bir evliliğim olsa diye hayıflanıyordu. Onları uğurlarken de uzun süre ardından baktığı bile oluyordu. Her ikisi de belki yorgun ama evlerine el ele mutlu bir şekilde dönüyorlardı.

Akşamları mum ışığında yenilen akşam yemeğinden sonra Esra gelecekle ilgili hayaller kuruyor bunları kocasına anlatmaktan büyük zevk alıyordu. Bazen de Kürşat oturma odasında televizyon izlerken Esra yorgunluktan dizinin üzerinde uyumuş oluyordu. Kürşat uyandırmaya kıyamadığı için uzun süre Esra'yı zevkle seyrediyordu.

Ara sıra evlerine dostları ve arkadaşları geliyor birlikte yiyip içip eğleniyorlarsa da Kürşat, Esra'nın ailesinin gelmemesini, aramamasını ve kendisini kabullenmemelerini bir türlü içine sindiremiyordu. Onlara nispet olsun diye kendi ailesi de çok seyrek geliyor bazen de günlerce aramadıkları bile oluyordu. Böyle günlerde Esra, Kürşat'ı zorluyor biz gidelim diyor ve Kürşat'ı zoraki ailesine götürüyordu. Gururundan olsa gerek kendi ailesine o da gitmiyordu. Birkaç kez Kürşat gidelim dediyse de Esra şiddetle karşı çıkmış “onlar bizi kabullenene kadar beni göremeyecekler” diyor. Her ikisi de ailelerinin kendileriyle beraber yanlarında destek olmalarını çok istemelerine rağmen bu durum gerçekleşmiyordu.

Esra bir çocuğumuz olsun diye ısrar etmesine rağmen Kürşat henüz erken durumumuz düzelince onu da yaparız diyerek karısını teselli ediyordu. Esra da eşine fazla itiraz edemiyordu. Bütün yoğunluklarını işine veriyor azimle akşama kadar tempolu bir biçimde çalışıyorlardı.

Ne olduysa oldu. Kara Çarşamba olarak adlandırdıkları günde oldu. O gün tüm ülkede yaşanan krizle beraber hem Kürşat hem Esra işini kaybettiler. Ne yaptılarsa fayda etmedi bir yıldır işsizdiler. İş bulamamışlardı. Çalmadıkları kapı, müracaat etmedikleri iş yeri kalmadı. Sanki ikisinin de şansları dönmüştü. Bazen akşamlara kadar iş aradılar. Ama nafile kriz tüm işyerlerini vurmuş çoğu krizin etkisini azaltmak için elemen çıkarmışlardı. Bu kara günde birkaç dostları dışında kimse yardımcı olmuyordu. Ellerinde hazır ne varsa tükettiler. Gerek Kürşat'ın ailesi gerekse Esra'nın ailesi bu zor günlerinde de yardımcı olmuyorlardı.

Kürşat her gün öğleye doğru evden çıkıyor tıpkı işten gelir gibi her akşam aynı saatte koltuğunun altında iki ekmele yorgun olarak dönüyordu. Esra da günün belli bir zamanında evden ayrılıp eski mesai arkadaşlarına gidip sıkıntıdan kurtulmaya çalışıyordu. Ama nafileydi. Bir türlü içindeki sıkıntıyı atamıyorlardı.

Krizden sonra Esra, Kürşat'a, Kürşat da Esra'ya biraz daha yakın olmuş birbirlerine adeta kenetlenmişlerdi. Biri dışarı çıksa diğeri yolunu gözler, merak eder olmuştu. Birbirleri ile fazla konuşmuyorlar saatlerce göz göze bakışıyor ele ele kalıyorlardı. Sanki söyleyeceklerini vücut dili ile anlatmaya çalışıyorlardı.

Esra böyle bir günde evlilik yıl dönümünü hatırladı. Evleneli henüz üç yıl olmuştu. Birden irkildi 18 Haziran'a fazla bir zaman kalmamıştı. Birden elini Kürşat'ın elinden çekti. Başını pencereye çevirdi. Gözlerini uzunca bir süre uzak, ta uzak bir yerlere dikti. Kürşat ta sormak istemedi. Esra birden kendine geldi. Bir çay koyayım da birlikte içelim diyerek mutfığa yöneldi. Mutfakta çayı demlerken hep Kürşat'ı düşündü. Gözünden iki damla yaş döküldü. Biz bunun için mi evlendik dedi. Tepsiyle birlikte odaya döndüğünde Kürşat ona – Karıcığım evlilik yıl dönümümüzde yaklaşıyor haberin var mı deyince Esra dona kaldı. Sendeledi. Kürşat ye-

rinden bir ok gibi fırladı. Sevgilim neyin var dedi. Tepsiyi elinden alıp masanın üzerine koydu. Esra'nın gözünde yine iki damla yaş. Kürşat merak etme bunlarda geçer biz yine eski mutlu günlerimize döneceğiz dedi.

Derken evlilik yıl dönümüne bir gün kalmıştı. Esra Kürşat'ın evden çıkıp gitmesini bekledi. Kalktı aynanın karşısına geçti uzun uzun kendisini ve simsiyah üzüm tanesi saçlarını seyretti. Kararını vermişti evlilik yıl dönümü için eşine geçen akşam gezerken vitrinde gördükleri köstekli cep saati için o zinciri alacaktı. Apar topar üzerini giydi. Hızlı adımlarla şehre indi. Doğruca kuaförüne girdi. Boş bir yere oturdu sırasının gelmesini bekledi. Kuaför buyurun hanımefendi dedi. Esra koltuğa oturunca kuaför; - nasıl olsun efendim? diye sordu. Esra saçlarımı kökünden kesiniz dedi. Kuaför; -pardon anlayamadım. Dedi. Esra -aynen söylediğim gibi saçlarımı kökünden kesin dedi. Kuaför hanım efendi böyle saçlara ben kıyamam iyi düşündünüz mü? diyerek tekrar mukabele ettiyse de Esra kararlı bir şekilde -lütfen dediğimi yapınız diye sert çıktı. Kuaför büyük bir hassasiyet ve titizlikle Esra'nın saçlarını tamamen kesti. Esra kuaförden saçlarını bir paket yapmasını ve kendisine vermesini istedi. Bu duruma baştan beri bir anlam veremeyen kuaför dayanamayıp tekrar sordu; -Bunları ne yapacaksınız. Esra da -satacağım dedi. Kuaför birden irkildi. Bu güzel saçları mı? Diye gayri ihtiyarı söylendi. Esra da buna mecburum dedir. Kuaför; - o halde bana satın ben daha fazla para veririm dedi. Bunun üzerine fiyatta anlaşarak Esra uzun siyah saçlarını kuaföre bırakıp parayı alıp çıktı. Doğruca saatçi dükkanına girdi. Kürşat için beğendiği saat zincirini pazarlık edip aldı. Güzel bir paket yaptırıp cebine koyarak evin yolunu tuttu. Geçerken marketten dört adet de kırmızı mum alıp onu da paketletip çantasına koydu.

Alış verişi bitirip eve dönünce ilk yaptığı aynanın karşısına geçip kendisini ve saçsız halini seyretmek oldu. Bu haliyle de güzel olduğunu anladı. Ama yoksuldu. Kürşat görmesin diye saçını boyamış süsü vererek kafasını iyice sarıp sarmaladı.

Aynı gün Kürşat da evlilik yıl dönümü için o da karısına kuyumcuda daha önce görüp beğendikleri ve paraları olmadığı için

alamadıkları saç tokalarını almak istedi. Ama cebinde birkaç günlük ekme paraları dışında bir parası da yoktu. Bir anda o da kararını verdi cebindeki baba yadigarı köstekli saati satacağı. Çünkü zinciri olmadığı için takamıyor ceketin iç cebinde taşıyordu.

Doğruca saatçi dükkanına yöneldi. Kapıdan içeri ürkek girdi. Saatçi; -buyurun efendim size nasıl yardımcı olabilirim? Dedi. Kürşat ta; - Satılık bir saat getirdim alabilir misiniz? dedi. Saatçi saati istedi. Kürşat ceketin iç cebinden saati çıkarıp saatçiye uzattı. Saatçi; efendim bunun zinciri yok mu diye sordu. Kürşat da -yok efendim kopmuştu da diye cevap verdi.

Saatçi; Bu kadar değerli bir saati niçin satmak istiyorsunuz deyince. Kürşat ihtiyaçtandır diye yetindi. Saatçi her halde hediye değil mi? Diye ikileyince Kürşat sadece -evet diyebilirdi. Sonunda anlaşılabilir Kürşat parayı alıp dükkândan ayrıldı.

Doğruca kuyumcu dükkanına girdi saç tokalarını tarif edip istedi. Kuyumcu yağlı bir müşteri bulmuş edasıyla Kürşat'a dönerek -kimin için efendim diye sordu. O da -eşime hediye olacak diye cevapladı ve güzel bir paket yapmasını istedi. Kuyumcu hediye güzel bir paket yaparak Kürşat'a uzattı. Kürşat hediye saati çıkardığı cebine koyarak üzerinden eliyle de kontrol etti. Karısının ne kadar mutlu olacağını ve saçlarına ne kadar yakışacağını da düşünmeden edemedi. Bir an Esra'nın hayalini göztünde canlandırdı. O da doğruca evin yolunu tuttu.

Kapıyı her zamanki gibi Esra açtı. - Hoş geldin diyerek elindeki ekmeği ve paketi aldı. Eşini içeri buyur etti. Akşam yemeği için birlikte mutfağa geçtiler. Kürşat eşine başını işaret ederek sordu. Esra da -değişiklik olsun diye saçlarımı boyadım diye cevap verdi. Yarına kadar böyle kalacağım bilesin diye de ilâve etti. Buna Kürşat pek memnun olmamıştı ama itiraz da edemedi.

Derken 18 Haziran gelmişti. Her zamanki gibi Kürşat evden iş aramak üzere hanıma veda edip ayrıldı. Kapıdan çıkarken saç tokalarını yine bir kez daha kontrol etti yerinde duruyorlardı. Buna çok memnun oldu. İçini bir sıcaklık kapladı. Her halde yeni renge daha çok yakışır diye düşünmeden de edemedi. Esra da o gün

evden hiç dışarı çıkmadı. Kocasının geleceği saate kadar temizlik ve hazırlıklarla meşgul oldu. Bayağı yorulmuştu. Hiçbir şeyin eksik kalmasına gönlü razı olmuyordu. Her şeyi bir bir tekrar kontrol etti. Tamam olduğunu görünce kendisine bir kahve yapıp mutfakta içti. Saçındaki bağlı olan şeyleri çıkardı. Aynada son kez kendisine bir daha baktı. Bu onun için değer diye düşündü. Sonra da salonda kocasını beklemek üzere televizyonun karşısına geçip dinlenmeye başladı. Kürşat'ın her zamanki geleceği saat yaklaştıkça Esra'yı da büyük bir heyecan dalgası sarıyordu. Neyse ki Kürşat zile basmıştı. Birden kapıya koştu. Gerçekten de gelen kocasıydı. Kapıyı yavaş yavaş açtı. O da ne Kürşat'ın gözleri birden bire fal taşı gibi açıldı. -Ne yaptın sen diyebildi. Esra da içeri gel konuşuruz deyip kapıyı kapattı. Esra kocasının elini tutarak kendisini evin içine doğru sürükledi. Kürşat bu duruma pek alışmamıştı. Sanki karşısında eski karısı değil de sanki başka biri var gibi algılamaktaydı.

Esra sen elini yüzünü yıka ben de yemekleri getireyim diyerek mutfığa yöneldi. Kürşat masada karısını beklerken bunu niye yaptı diye çok büyük bir merak içindeydi. Derken Esra yemekleri tabağa koydu. Mumları yaktı. Kocasının karşısına oturdu. Sadece – “sürpriz” diye bağırdı. Ardından masanın kenarında duran hediyeyi aldı. Kocasının yanına gitti. Sevgilim evlilik yıl dönümümüz kutlu olsun dedi. Ardından bu da senin hediyendir. Hemen açmanı istiyorum diyerek kocasının boynuna sarıldı. Kürşat hediyeyi açmadan önce eşine saçlarının ne olduğunu sordu. Esra da -hediyeyi açarsan söylerim dedi.

Kürşat paketi açtı. Birden şok oldu. Daha önce eşiyile saatçi dükkanının vitrininde gördükleri ve kendisinin köstekli saatine uygun olacağını düşündükleri zincir paketteydi. Karısına teşekkür etti. Umarım pahalı değerlidir dedi. Bunu nasıl aldım diye sordu. Esra da evlilik yıl dönümü için saçlarımı kestirip onun parasıyla aldım dedi. Kürşat bir an yıkılmıştı. Elini cebinin üzerinden hediyeye dokundurdu. İçi cız etmişti. Bu arada Esra; -sen bana ne aldım demek istiyor ama bir türlü soramıyordu. Tam bu sırada Kürşat da –ben de sana o beğendiğin saç tokalarını almıştım dedi. Ama nafile. Çünkü saçında nasıl durduğunu bu akşam göremeyeceğim dedi. Cebindeki

paketi çıkardı eşine uzattı. Esra çarçabuk paketi açtı o da uzun süre görüp beğendiği sa tokalarına baka kaldı. Yerinden tekrar kalktı kocasının boynuna yeniden sarıldı. İki de yanan mum ışığı altında gözlerini masada duran sa tokalarına ve saat zincirine odaklandılar. Her ikisinin de gözünden pınarlarca yaş boşandı. Birbirlerine sarılmış bir halde mumlar sönene kadar öylece kalakaldılar.

KAYNAKÇA

- A. Şerif İzgören; Dikkat Vücudumuz Konuşuyor, Acedemyplus Yayınları, 21. Baskı, Ankara 2000, s 79.
- Abdülaziz Ediz- Mehmet Altınöz; Günümüz İş Ortamında Sekreterlik, Yargı Yayınları, Ankara 1995, s 23-26.
- Acar Baltaş-Zühal Baltaş; Beden Dili Remzi Kitabevi, İstanbul 2002, s. 37-39.
- Ali Karamanoğlu; Türk Dili, Dergah Yayınları, İstanbul 1984, s 8,
- Ali Kaya; Bilim ve İletişimin Teknolojilerinin Yönetimdeki Etkileri ve Yeni Yönetim Anlayışı, T. S. E. Dergisi Yıl 42, Sayı 495 Mart 2003
- Ali Kaya; Küreselleşme ve Milli Devletin Geleceği Bağlamında Türkiye'nin Konumu, Türk Yurdu Dergisi, Cilt 23, Sayı 189, Mayıs 2003.
- Allan Pease; Body Language How to Read Other's Thoughts by Their, Gestures, Sydney 1981, Camel Publishing Company.
- Ayşe Bilgi Dicleli-Semra Akkaya; Konuşa Konuşa, Mess. Yayınları, İstanbul 2000, s 21-22
- Ayşenur Kurtoğlu; Görgü ve Nezaket, a. g. e. s 340-348.
- Ayşenur Kurtoğlu; Görgü ve Nezaket, Timaş Yayınları, İstanbul 2002, s 75.
- Ayvaz Gökdemir; Güldeste Dergisi. T.C. Kültür Bakanlığı, 1000 Temel Eser. Başbakanlık Basımevi. Ankara. 1997. s158-159.
- Bilal Eryılmaz; Kamu Yönetimi, Erkam Matbaacılık, İstanbul 1997. s 18.

- Birol Vural; Doğru ve Güzel Konuşma, a. g. e. s. 245-311.
- Birol Vural; Doğru ve Güzel Konuşma; Hayat Yayınları, İstanbul 2003, s 318.
- Birol Vural; Etkili ve Başarılı Konuşma, a, g. e., s 304.
- Birol Vural; Etkili ve Başarılı Konuşma, Hayat Yayınları İstanbul 2003, s 293.
- Cem Dilçin; Türkçe Şiir Bilgisi, DTK Yayınları, Yayın No 157, S 421-465.
- Cristina Stuart; Etkili Konuşma, Alfa Yayınları, . İstanbul 2001, s. 268- 281.
- Dale Carnegie; Söz Söyleme İş Başarma Sanatı, Timaş Yayınları, İstanbul 1994. s 64.
- Doğan Aksan; Her Yönüyle Dil, Genel Çizgilerle Dilbilimi, TDK Yayınları, Ankara 1990, s11-12.
- Emin Özdemir- Adnan Binyazar; Yazmak Sanatı Kompozisyon, Varlık Yayınları, İstanbul 1969, S 148-158.
- Emin Özdemir; Konuşma Sanatı, a. g. e. S 32-78.
- Emin Özdemir; Konuşma Sanatı; Remzi Kitabevi, İstanbul 2003, S 44-79.
- Ercan Kaşıkçı; Beden Dili, Hayat Yayınları, İstanbul 2002, s. 19.
- Ertuğrul Yaman; Konuşma Sanatı, a. g. e. S 204-208.
- Ertuğrul Yaman; Konuşma Sanatı, Gazi Kitabevi, Ankara 2000, s 20,
- Ferris ve Mahrebian; Inference on Attitudes From Nonverbal Communication in two Channels the Journal of Counselling Psychology, Cilt 31, 1967, s 248-252.
- Fevziye Abdullah Tansel; Ziya Gökalp Külliyyatı I Ankara 1952. s 119,
- Hasan Tutar; Yönetici Sekreterliği, Nobel Yayınları, Ankara 2002, s 230.
- Herbert N Casson; Satış Sanatı, Hayat Yayınları, İstanbul 1998,

- İbrahim Hakkı, Marifetname, s 231.
- M. Ertuğrul Saraçbaşı; Damıtılmış Sözler, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul 2001, s. 153.
- Nihat Aytürk; Yönetim Sanatı, Emel Matbaacılık, Ankara 1990, s 188.
- Nihat Sami Banarlı; Türkçe'nin Sırları, Kubbealtı Neşriyat, İstanbul 1993, s9
- Ömer Demircan; Türkçe'nin Ses Düzeni, Türkiye Türkçe sinde Sesler, TDK Yayını, Ankara 1979. 34,
- Phil Harkins; Etkili ve İyi Konuşma Gücü, Alfa Yayınları, İstanbul 2002, s 140.
- R. Şükrü Apuhan; İnsan İlişkilerinde En Etkili Davranış, a. g. e. s 101-105.
- Rauf Arıkan; Bilimsel Araştırma Teknikleri, Tubitay Yayınları, Ankara 1995, s 65-67.
- Recep Şükrü Apuhan; İnsan İlişkilerinde En Etkili Davranışlar, Timaş Yayınları, İstanbul 1999, s 101-105.
- Reşit Rahmeti Arat; Kutadgu Biliğ II Tercüme, Ankara 1959, s23-24.
- Sadi Eren; Güzel Konuşmanın Sırları, Nesil Yayınları, İstanbul 1999, s 15-23.
- Sadi Eren; Güzel Konuşmanın Sırları; a. g. e.
- Sakin Öner; Örneklerle Kompozisyon Sanatı, Veli Yayınları, İstanbul 1984. S 489.
- Sırrı Er; : Konuşma Sanatı, a. g. e. s 8.
- Sırrı Er; Konuşma Sanatı, a.g.e. s. 34.
- Sırrı Er; Konuşma Sanatı, Nesil Yayınları, İstanbul 2002, S. 15.
- Suat Taşer; Konuşma Eğitimi Dost Yayınları, İstanbul 1987, s 9
- Şenbay Nüzhet; Söz ve Diksiyon Sanatı, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul 1995, s. 10-69.

T. D. K. Yayını; Her Yönüyle Dil, Ana izgileriyle Dilbilim, TDK Yayını, Ankara 2000, S 61-68.

Tuncer Gülensoy; a, g, e, s 317-322.

Tuncer Gülensoy; Türkçe El Kitabı, Akçağ Yayınları, Ankara 2000, s 309-311.

Zeynep Korkmaz Türk dili üzerine araştırmalar. TDK Yay. No: 629. Ankara 1995, s. 787