



ELBİSTAN MYO – NURHAK YERLEŞKESİ

ETKİLİ ve GÜZEL KONUŞMA

2015-2016 Güz Yarıyılı – Hafta VIII

Blog : muratok.wordpress.com

Face : [muratok](https://www.facebook.com/muratok)

Öğr.Gör. Murat KEÇECİOĞLU

ANLATIM

(Metnin bütünündeki düşünce ve duyguların belirtilmesi)

GÜZEL SÖZ SÖYLEME SANATI

Sözü Bilen Kişinin, Yüzünü Ak Ede Bir Söz
Sözü Pişirip Diyenin, İşini Sağ Ede Bir Söz
Söz Ola Bitire Savaşı, Söz Ola Kese Başı
Söz Ola Agûlû Aşı, Yağ İle Bal Ede Bir Söz
Kişi Bile Söz Demini, Demeye Sözün Kemini
Bu Cihan Cehennemini, Sekiz Cennet Ede Bir Söz
Yunus Emre

USSAL ANLATIM

- Genellikle televizyon ve radyolarda sunulan haberler ussal anlatıma girer. Spiker bu tür anlatımlarda duygu ve düşüncesini belirtilmez, bir araç görevini üstlenerek haberi aktarır.
- Başka bir örnek verecek olursak bir geometri teriminde “ Bir üçgenin iç açılarının toplamı iki dik açıya eşittir. “ tümcesinde duygu hiçbir zaman gerekli değildir.
- Ussal anlatımda çoğunlukla genel ton orta ton olup (günlük konuşma) sesin yüksekliği ve şiddeti pek büyük değişiklikler göstermez.

DUYGUSAL ANLATIM

- Ton çeşitliliği ve sesin şiddeti çok önemlidir.Genel ton, parçada verilmek istenen duyguya göre değişir.
- Sesin yüksekliği hiddet, hayret ve taşkın sevinç gibi duygularda tiz tonlara yükselirken, karamsarlık, umutsuzluk ve ıstırap gibi duygularda pes tonlara düşer.
- Sesin şiddeti ise içten gelen dinamizmi anlatır.

DUYGUSAL ANLATIM ÖRNEKLERİ

- **KIZGIN** : Hava güzel ama, biz dört duvar arasında kapalıyız.
- **ŞEFKATLE** : Hava güzel. sokağa çıkalım yavrum. Hava alırsan iyileşirsin.
- **ACILIKLA** : Hava güzel ama, kederimi arttırmaktan başka işe yaramıyor.
- **AÇIĞA VURMA** : Ne yapalım ben bahsi kaybettim : Hava güzelleşti.
- **ÖFKELİ** : Yazıklar olsun . İşte sen busun !
- **KESİN İNANÇ** : Artık bizi aramaz, bundan eminim !
- **İTİRAZLA** : Kusura bakma ama o kadar da kötü değil.
- **GÜVENSİZLİK** : Bu adam sözünde duracak mı ?
- **ALAY** : Tabi canım, bu işleri hep siz başardınız.
- **SABIRSIZLIKLA** : Açıl artık kapı, açıl !

DUYGUSAL ANLATIM ÖRNEKLERİ

- HAYRANLIKLA : Aman, hava ne kadar güzel ! Her taraf pırıl, pırıl parlıyor.
- İNANÇ – ŞÜPHE : Ona tüm varlığımla inanıyorum. Belki de öyledir ama bunun varlığını kim ispat edebilir?
- GURUR–TEVAZU : Bu işin ustası, hem de biricik ustası benim. Ben neyim, hiç ben onlarla bir tutulabilir miyim
- SEVGİ – NEFRET :Sizi çok seviyorum. Onun varlığından da, hatıralarından da nefret ediyorum.
- ENDİŞE–KAYGISIZLIK: Of! Şimdi ne olacak, bu benim için büyük bir üzüntü. Bana ne,umurumda bile değil !..
- SAYGI – KÜÇÜMSEME : Ona karşı o kadar büyük bir sevgim var ki, Hıh ! Ne olacak, aşağılık yaratık.
- KARŞI DURMAK - BOYUN EĞMEK : Hayır bana hiçbir şey yapamazsın. Ne istersen yap,hepsine boyun eğeceğim.

DUYGUSAL ANLATIM ÖRNEKLERİ

- CESARET - **KORKU** : İster on, ister yirmi kişi olsun, göğsüm açık bekliyorum. **Eyyah ! Görmüyor musunuz hayatımız tehlikede !**
- ZEVK DUYMA – **ACI DUYMA** : Oh ! Ne hoş, mis gibi kokuyor. **Ay ! Çok acıyor.**
- İRADE – **ZAYIFLIK** : Gece, gündüz bütün gücümle çalışacağım. **Benim savaşıma gücüm yok.**
- ZAFER – **YENİLGİ** : İsteklerimin son haddini buldum. **Her şeyimi kaybettim, şerefimi de.**
- HAYRET - **KAYITSIZLIK** : Nasıl ! Siz mi ? Sahiden, siz misiniz ? **Pek ala, zaten böyle olacağı belli idi.**
- KIŞKIRTMA – **YATIŞTIRMA** : Ha gayret ! Atıl ! Bir hamle daha ! **Hişt hişt ! kendinize geliniz, sakın olunuz.**
- PİŞMANLIK - **TAŞKINLIK** : Gece gündüz kendi kendime soruyorum ; bunu nasıl yaptım, diye. **Evet, bunu yapacağım işte o kadar.**

DUYGUSAL ANLATIM ÖRNEKLERİ

- ÜMİT– ÜMİTSİZLİK : Evet, herkes bu işte kazanacağını söylüyor. **Artık her şey bitti, kurtuluş çaresi yok.**
- AÇIK KALPLİLİK – İKİ YÜZLÜLÜK : Düşündüğümü size açıkça söylüyorum. **Sizin tarafınızdan beğenilmek için dünyanın bütün servetini feda ederim.**
- HİNÇ – ACIMA : Şunu bilin ki bu ona çok pahalıya mal olacak. **Zavallı adamlar! Artık onlardan ne isteyebilirim ?**

MİMİKLER

- MİMİKLER

İnsan ilişkilerinde hiçbir şey, belki yüz ifadesi kadar önemli ve anlamlı olamaz.

Üzüntünün veya kızgınlığın gülümseyen bir ifadeyle, sevincin çatık kaşlarla ifade edilmesi uygun düşmez. Güvenli bir ifade, verilen mesajla uyum içindeki bir ifadedir.

Öfkeli bir mesaj veya memnuniyetsizlik en açık olarak donuk bir ifadeyle verilebilir. (bakınız sonraki sayfa resimler)

YÜZ İFADELERİ

- Bir yüzde yüzlerce anlam gizlidir. Kişiyne ve sosyal yapıya ait bilinç ve bu bilincin oluşturduğu düşünce, insanın yüz ifadesini etkilemektedir. (resimlerle anlatım sonraki sayfadadır)
- Yüz ifadesi, bir dizi insani duygular anlatır. Yüz kasları duygusal bir ifadeyi yansıtırma açısından esas olarak üç grupta değerlendirilir; - Alın kasları,
- Göz kapakları ve çevresi kasları, - Ağız bölgesi, dudaklar ve çene kasları,
- Yüz ifadelerine en derin anlamı göz çevresinde bulunan kas grupları vermektedir.

MİMİKLER ve YÜZ İFADELERİ



ÜZÜNTÜLÜ



MASUM



ŞAŞKIN



SEVİNÇ



DÜŞÜNCELİ



KIZGIN



HAYRET

AŐAĐIDAKİ DURUMLARI PANDOMİMLERLE (Mimikle) YANSITMA ÇALIŐMASI YAPIN.

- SoĐuktan Titriyorsunuz,
- Őiddetli Korkuyorsunuz,
- Heyecan Ve Sabırsızlıkla Bekliyorsunuz,
- Son Derece Üzgünsünüz,
- AĞır Hastasınız,
- Öfkeyle BaĐırđyorsunuz,
- Takdirle Seyrediyorsunuz.
- ocuk AĐlıyor,
- Art Arda Gelen Telefonlara BıkmiŐ Olarak Cevap Veriyorsunuz
Ve Hayır Diyorsunuz.

DOĞRUDAN GÖZ İLİŞKİSİ

- Bir kiŐiyle konuşurken dikkat edilecek en önemli noktalardan biri, nereye baktığınızdır.
- Doğrudan konuŐtuĐunuz kiŐiye bakmak, karşınzdaki kiŐiye samimiyetinizi iletmenize yardımcı olur ve mesajınızın etkisini artırır.
- Yere bakarak veya gözlerinizi kaçırarak konuŐmanız, karşınzdaki kişinin üstünlüğünü kabullenme olarak yorumlanacaktır.

DOĞRUDAN GÖZ İLİŞKİSİ

- Doğrudan göz ilişkisi kurmak ve sürdürmek konusunda aşırılığa kaçmamak gerekir.
- Sürekli olarak bir insanın gözlerinin içine bakmak hem o kimsede rahatsızlık doğurur, hem de gereksizdir.
- Doğrudan göz ilişkisi de zamanla geliştirilebilir. Bunun için, dikkatinizi göz temasınıza yöneltmeniz ye birisiyle konuşurken, gözlerinizi kullanımış biçiminizin farkında olmanız gerekir.

II. BÖLÜM (DİYALOG) KONUŞMA SANATI

- Konuşma, bir kimsenin başka bir kimseye veya bir dinleyici topluluğu karşısında söylediği sözlere denir”
- Konuşma, bir insanın başka bir insana ya da topluluğa duygu ve düşüncelerini sözle anlatmasıdır”
- Konuşma, duygu ve düşüncelerimizi, görüp yaşadıklarımızı karşımızdakilere sözle iletme işidir.

II. BÖLÜM (DİYALOG) KONUŞMA SANATI

- Konuşma, sürekli bir düşünme alış-veriştir. Aynı zamanda bireyi aşan ve tarih içinde toplumsal birikim sağlayan bir haberleşme örgütüdür.
- Böyle dinamik bir örgütte düşüncelerin ve duyguların “**dile getirilmesi**” gibi (aktif) ve bunların “**algılanması**” gibi (**pasif**), iki yanlı bir çalışma vardır.

II. BÖLÜM (DİYALOG) KONUŞMA SANATI

- Konuşmanın esası, “konuşan” ile “dinleyen” arasında konuşulan şeyin (mesaj) anlamında birleşmek olduğuna göre, onu daima bu çok yanlı bütünlüğü içinde düşünmek gerekir.
- Konuşma, amacı olan bir yolculuktur ve planlanması gereklidir. O halde etkili, ya da güzel konuşma tekniği, tarafları bu sonuca rahatça ulaştırabilen bir teknik olmalıdır.
- Olumlu bir sonucun alınması, konuşan ve dinleyen tarafların, konuşmanın ne olduğu, neye yaradığı konusunda bilinçli bulunmalarına sıkı sıkıya bağlıdır.

II. BÖLÜM (DİYALOG) KONUŞMA SANATI

KONUŞMANIN UNSURLARI

- 1) Ses
- 2) Telâffuz
- 3) Konuşma dinamiği (duygu, düşünce, istek)
- 4) Kelime hazinesi
- 5) Üslûp

TOPLUM ÖNÜNDE SÖZ SÖYLEME SANATI EĞİTİMİ

- Sizlerin, topluluklara kendinizi etkili bir şekilde ifade edebilme becerilerini kazanmanızı,,
- Konuşmalarda ses tonunu, nefesini, süresini ayarlayabilmenizi,
- Konuşmalarda, ikna etme metotlarını ve Bedensel duruş, göz teması, jest, mimik ve hareketlerinizi etkili bir şekilde kullanmanızı,
- Hitabet ve konuşma tekniklerini öğrenmenizi,
- Topluluklar karşısında rahat konuşma ve
- İnsanları sizin gibi düşündürebilme becerilerini kazanmanızı,
- Görüşlerinizi paylaşmayan kişiler, gruplar karşısında rahat konuşma yapabilmenizi sağlamaktır..

TOPLUM ÖNÜNDE SÖZ SÖYLEME SANATI EĞİTİMİ

- Duygu, düşünce ve istekleri içine alan konuşma dinamiğine baktığımızda, Neden konuşuruz ? sorusuna;
- Varlığımızı kanıtlamak için
- Benliğimizi kabul ettirmek için
- Doyum sağlamak için,
- Ruhsal ve sinirsel gerginlikten kurtulmak, rahatlamak için
- Toplumsal ilişki kurmak için
- Çevremizi denetim altına almak için

cevabını verebiliriz.

TOPLUM ÖNÜNDE SÖZ SÖYLEME SANATI EĞİTİMİ

- İyi bir konuşmacı hakikaten sevdiği, heyecan duyduğu, dolu olduğu ve karşısındakilere böyle bir mesaj vermekten mutluluk duyacağı bir **KONU**, uygun bir **ZAMAN** ve uygun bir **TOPLUM** seçmeli ve hiç bir zaman konuşmak için konuşmamalıdır.
- Bir düşünürün söylediği; “ **BİR DAMLA MÜREKKEP, BİR KELİMENİN ÜZERİNE DÜŞER, MİLYONLARCA İNSANI DÜŞÜNDÜRÜR**” sözünü de dikkate almamız gerekir.

TOPLUM ÖNÜNDE SÖZ SÖYLEME SANATI EĞİTİMİ

KONUŞMADA AMAÇ

- Öğretmek
- Düşünce ve kanıları değiştirmek
- İzlenim yaratmak ve
- Olay içinde yaşatmaya yöneliktir.

TOPLUM ÖNÜNDE SÖZ SÖYLEME SANATI EĞİTİMİ

İYİ BİR KONUŞMACI

- Gözlemci, dikkatli, araştırmacı,
- Konusunda Bilgi birikimine sahip,
- Olgun, Mantıki bir akış içinde düşünme yeteneği olan
- Dinleyicisini yakından tanıyan
- Kişiliğın önemini bilen
- Kendini eleştirebilen ve
- Ahlaki sorumluluk taşıyan niteliklere sahip olmalıdır.

TOPLUM ÖNÜNDE SÖZ SÖYLEME SANATI EĞİTİMİ

“BİR SÖZ AĞIZDAN ÇIKMADAN SİZİN ESİRİNİZDİR. AĞIZDAN ÇIKARSA SİZ ONA TABİ OLURSUNUZ “

Bir düşünürün ; “ **Bizi anlamışlarsa bu iyi konuştuğumuzun bir delilidir.**” sözü de konuşmanın karşı tarafla olan bu beraberliğini çok güzel açıklar.

“ İYİ KONUŞMA İNSANIN KAFASINA HAKİM OLMA SANATI ”değil midir?

TOPLUM ÖNÜNDE SÖZ SÖYLEME SANATI EĞİTİMİ

- Biraz dikkat edilirse, tarihe mal olmuş bütün büyük adamların iyi birer konuşmacı oldukları ve gereken en uygun yerde, en uygun sözleri söyleyebilmiş oldukları görülür.
- Sakarya savaşı sırasında ATATÜRK 'ün “**Hattı müdafa yok, sathı müdafa vardır ve bu da bütün Vatan sathıdır**” sözleri küçüğünden büyüğüne kadar herkese Başkomutanın ne demek istediğini en veciz bir şekilde anlatmıştır.

TOPLUM ÖNÜNDE SÖZ SÖYLEME SANATI EĞİTİMİ

“KELİMELEİN KUVVETİNİ
ANLAMADAN,

İNSANLARIN KUVVETİNİ ANLAMAMIZ
MÜMKÜN DEĞİLDİR.”

Haftaya

Toplum önünde konuşmak