



## ELBİSTAN MYO – NURHAK YERLEŞKESİ

# ETKİLİ ve GÜZEL KONUŞMA

2015-2016 Güz Yarıyılı – Hafta XI

Blog : [muratok.wordpress.com](http://muratok.wordpress.com)

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

Öğr.Gör. Murat KEÇECİOĞLU

# KİŞİSEL İMAJDA GÖRÜNTÜ FAKTÖRÜ

1. GİYİM, KUŞAM
2. SAÇ, MAKYAJ, KİŞİSEL BAKIM, KOKULAR
3. TAKILAR

**GİYİM, KUŞAM** Kıyafet, insanın, kendini topluma sunma şeklidir. En doğru giyim üslubu kişinin kendine yakıştırdığı, temiz ve ütülü olanıdır.

# KİŞİSEL İMAJDA GÖRÜNTÜ FAKTÖRÜ

## HANIMLAR DA GİYİM, KUŞAM

- İşyerinizde genellikle kıyafetlerinizde siyah, gri, lacivert gibi koyu renkleri tercih etmelidir.
- Modadan ziyade çalışma yerinizde klasik kıyafetleri tercih edin.
- Şık giyinmek mi / iddialı giyinmek mi?
- Topuklu ayakkabılar en sade kıyafete bile şık ve güçlü bir hava katabilir.
- Ceket kullanacaksanız, ceketin altına Diz boyunda ya da dizin biraz altında veya üstündeki etekler tercih edilmelidir.

# KİŞİSEL İMAJDA GÖRÜNTÜ FAKTÖRÜ

## BEYLER DE GİYİM, KUŞAM

- Koyu renk, gri, lacivert, siyah takım elbiseler tercih edilmeli. Bu daha güvenilir bir hava katacaktır.
- Düz renk gömlek ile çizgili ya da desenli bir kravat, Kareli ya da çizgili gömlek üzerine ise düz kravatlar tercih edilmelidir.
- Kravat kullanılmadığında gömlek ile aynı renk bir mendil şık bir hava katacaktır.
- Açık renk çorap giyilmemeli, resmi kıyafetlerinizin altına mutlaka koyu renk çorap tercih edilmelidir.
- Siyah ve gri takım ya da pantolon altına siyah ayakkabılar,
- Lacivert takım ya da pantolon altına koyu taba rengi ayakkabılar tercih edilmelidir.
- Açık renk gömleklerin altına da kollu atlet tercih edilmelidir.

# SEÇİLEN KIYAFETLERİN BİREYİN VÜCUT YAPISINA UYGUNLUĞU

- Enine çizgili ve kareli kıyafetler toplu,
- Dikine çizgili kıyafetler zayıf ve uzun gösterir.
- Koyu kıyafetler daha zayıf gösterir.
- Toplu kişiler dar kıyafetler, Kısa bacak boyu olan hanımlar da kısa etek giymemelidir.
- Giyilmiş kıyafetler istediği kadar şık olursa olsun, kişi içinde kendisini rahat hissedemiyorsa, o kıyafetler uygun kıyafetler değildir.

# SAÇ, MAKYAJ, KİŞİSEL BAKIM, KOKULAR

## HANIMLAR,

- Saçlar derli toplu ve düzgün kesimli olmalı. Eğer saçlar sorun çıkartıyorsa, toplanmalı, topuz yapılmalı ya da kuaföre gidilmelidir.
- Sade, kararında, aşırıya kaçmayan bir makyaj her zaman etkilidir. Kullandığımız renkler saç rengimize ve giydiğimiz kıyafetler ile uyumlu olmalı, Pastel renkler tercih edilmelidir.
- Gözlere hafif gölgeler, 2 kat rimel, biraz allık ve ruj yeterli olacaktır.
- Dişlerin temizliğine dikkat etmeli, Tırnaklar düzgün kesilmeli ve temiz olmalıdır.

# SAÇ, MAKYAJ, KİŞİSEL BAKIM, KOKULAR

## HANIMLAR,

- Asla ağır kokular kullanılmamalı, hafif, çiçeksi aromalardan yapılmış kokular tercih edilmelidir.
- Parfüm çok fazla sıkılmamalı, Eğer kalıcılığı yitiriliyorsa tazelenmelidir.
- Sarı ile beyaz takılar/Ağır ve hafif takılar birlikte kullanılmamalı, takılar, hem kıyafete hem de birbirleri ile uyumlu olmalı.

## HANIMLARIN, NE OLUR NE OLMAZ DİYEREK EL ÇANTASINDA BULUNDURMALARI GEREKENLER;

- Yedek bir çift çorap
- Küçük bir ayakkabı cila süngeri
- İplik ve dikiş iğnesi
- Diş fırçası ve macunu
- Saç fırçası
- Törpü
- Kağıt mendil
- Pudra
- Ruj
- Parfüm



## BEYLER

- Saç, sakal ve bıyıklara özen gösterilmeli, Düzgün saçlar ve favoriler düzgün kesilmelidir.
- Ensede çıkan tüyler, kulak ve burunda çıkan kıllar temizlenmelidir.
- Dişlerin temizliğine dikkat etmeli, Tırnaklar düzgün kesilmeli ve temiz olmalıdır.
- Eğer saç jölesi kullanılıyorsa,, ağır bir jöle kokusuyla çevreyi rahatsız etmemelidir.
- Ağır kokular kullanılmamalı, Teninize uyacak şekilde çiçek aromalı ya da baharatlı kokular tercih edilmelidir.
- Yüzüğü saatin olduğu bileğin parmaklarına takmalı, birbirlerini tamamlayacaklardır.

# DİNLEMEK – İLETİŞİM Bölüm III

- İyi bir konuşmacı aynı zamanda iyi bir dinleyicidir. Dinlemek başarının ve öğrenmenin de anahtarıdır.

## **Birini dinlemenin nedenleri ?**

- Bilgilenmek
- Eleştiri almak
- Bir başkasının öyküsüne katılmak
- Diğerlerinin deneyimlerinden ve anlayışlarından faydalanmak
- Bir konuya hakim olmak (bilgi güç sağlar)
- Ufkumuzu genişletmek
- Bir ilişki oluşturmak
- Diğerlerini değerlendirmek ve saygı göstermek

## **Aynı zamanda da konuşmacının ;**

- Sesine
- Sözcük seçimine
- Tonlamasına
- Hızına
- Bedenine – Beden diline duyarlı olmaktır.

# DİNLEMİYİ ÖĞRENME

Sizi iyi bir dinleyici olarak tanıyan insanlar ;

- Kendileriyle ilgili konuları sizinle konuşabileceklerini,
- Kendilerini sadece dinleyerek ve kendi konuşmalarını duymalarını sağlayarak sorunlarını çözmelerine yardımcı olduğunuzu,
- Düşüncelerine katılmasanız bile kendilerini anladığınızı hissettirdiğinizi,
- Sözlerini kesmediğinizi ve kendinizi zorla kabul ettirmedüğünüzü,
- Kendilerine ve söyleyeceklerine saygılı olduğunuzu söyleyeceklerdir.

# İLETİŞİM

Duygu, düşünce veya bilgilerin akla gelebilecek her yolla başkalarına aktarılmasıdır. Bu sürecin amacı ; “**ANLAŞILMAKTIR**”.

## KİŞİLER ARASI İLETİŞİM

### SÖZLÜ

**DİL:** DUYGU-DÜŞÜNCE AKTARIMI  
(NE SÖYLEDİĞİMİZ)

**DİL ÖTESİ :** SESİN ÖZELLİKLERİ – VURGU  
(NASIL SÖYLEDİĞİMİZ)

### SÖZSÜZ

BEDENSEL TEMAS (TOKALAŞMAK VB.)  
YÜZ VE BEDEN HAREKETLERİ  
MEKANIN KULLANIMI  
ARAÇ KULLANIMI

Başlangıç çok önemlidir. İlk karşılaşılan kişilerle iletişimlerin ilk dakikasına büyük önem verilmelidir. İlk izlenim tekrarlanamaz, değişmesi zor izler bırakır.

# İLETİŞİM SÜRECİ

## İLETİŞİM SÜRECİ VE TEMEL ÖGELERİ



İnsan ilişkilerinde başarılı olmanın en önemli unsurlarından birisi de başarılı iletişim bilincine sahip olmaktır.

# BAŞARILI İLETİŞİM

- Beden dilini, Jest ve mimikler ile yüz ifadelerini, el, kol ve baş hareketlerini uyumlu kullanmak
- Dinleyenlerle göz teması kurması
- Etkili, güzel konuşma ve ses tonunu iyi kullanmak • Güvenli ve güven veren bir duruş
- Sempatik, dostça ve herkese eşit davranan bir tavır ortaya koymak
- Sabırlı, anlayışlı ve alçak gönüllü olmak,
- Konusunda bilgi birikimine sahip olmak ve doyurucu açıklamalar yapmak
- Hareketleri uyumlu, etkili kişilik ve görünüş ile düzgün kılık ve kıyafete sahip olmak,
- Dinleyici kitlesinin düzeyine uygun tavır ve konuşma yapmak.

# ETKİLİ İLETİŞİM METODLARI

- Ne söyleyeceğinizi bilmek,
- Bunu nerede ve ne zaman söylemenin daha uygun olacağına karar vermek,
- En iyi nasıl söyleneceğini düşünmek,
- Olayları basitçe anlatabilmek,
- Akıcı bir dille ve karşınızdaki kişiyle göz kontağı kurarak konuşabilmek,
- Dikkati yoğunlaştırmak ve verdiğiniz mesajların alınıp alınmadığını fark edebilmek.

# ETKİLİ OLMANIN 4 BASAMAĞI

- Örnek Olmak
- Motive Etmek (Yönlendirmek)
- Akıl Vermek (Yeni Fikirler ÜretmekUfkunu Açmak)
- Çoğaltmak (Alternatif Öneriler Sunmak)



# ETKİLİ İLETİŞİMİN 9 KURALI

1. Kişisel Ahlak
2. Uyumlu Hareket Etmek
3. İncelik (Kibarlık)
4. İnanılabilirlik (Doğru Ve Gerçek)
5. Karşılıklı İletişim (Frekans Birleşmesi)
6. İkna Gücü (Örneklmeler Yaparak)
7. Nesnellik – Objektif Olmak
8. İnisiyatif – Öncecilik (Yaklaşımıcı)
9. Öz Disiplin (Kontrollü Olmak))

# İNSANLARI ETKİLEMEK

- Farklı bir görüşe tepki yerine değer verdiğinizi gösterin
- Düşünceleri değiştirme yollarını bulun - Kırıcı olmayın
- Zorlamayın yol gösterin
- Sabırlı olun
- Sempatik ve dostça davranın
- Herkese eşit davranın
- Anlayışlı ve alçak gönüllü olun
- Konunuzda yeterli bilgi sahibi olun
- Konuya ilgi ve motivasyon sağlayın
- Doyurucu açıklama yapın
- Etkili kişilik ve görünüme sahip olun

# EMPATİ VE İLETİŞİM

- KENDİMİZİ KARŞIMIZDAKİ KİŞİNİN YERİNE KOYMAK KİŞİNİN BAKIŞ AÇISINI, DÜNYASINI ANLAMAK
- KARŞIMIZDAKİ KİŞİNİN DUYGU VE DÜŞÜNCELERİNİ DOĞRU ANLAMAK
- NE HİSSETTİĞİNİ, NASIL HİSSETTİĞİNİ ANLAMAK
- NE ANLADIĞIMIZI KARŞIDAKİ KİŞİYE AKTARMAK.
- YÜZ VE BEDEN İFADELERİNİ KULLANARAK ONU ANLADIĞIMIZI İFADE ETMEK

# EMPATİ VE İLETİŞİM

İLETİŞİM İKİ YÖNLÜDÜR (DİNLEMEK - ANLAMAK)  
VE EŞİT BİR SORUMLULUK GEREKTİRİR.

ALGILAMA VE ALGILANMAK, BAŞARININ  
KAPILARINI ARALAR.

İLETİŞİM KURABİLME BECERİSİ, KONUŞMAK, İKNA  
ETMEK, ÖĞRETMEK VE TARTIŞMAK GİBİ BİR DİZİ  
ETKİNLİĞİ İÇERİR.

# ETKİLİ KONUŞMA TEKNİKLERİ KONUŞMAYA BAŞLARKEN DİNLEYİCİNİN İLK ANDA İLGİSİNİ ÇEKMEK İÇİN (GÜÇLÜ GİRİŞ)

- Merak uyandırın
- İnsanları ilgilendiren hikayeler kullanın
- Somut bir tek örnek verin
- İlgilenecek konuyla ilgili bir şey gösterin
- Sorular sorun
- Ünlülerden alıntılar yapın ; onların sorularını kullanın
- Dinleyicinin kişisel ilgi alanına girmeye çalışın. onlarla ilgili örnekler bulun.

# KONUŐMANIN EN ÖNEMLİ BÖLÜMÜ KAPANIŐ ... (GÜÇLÜ SONUÇ)

- Deđindiđiniz önemli noktaları özetlemek
- Harekete davet etmek
- Dinleyicilere içten bir kompliman yapmak
- Dinleyiciyi güldürebilmek
- Şiirsel bir son verebilmek, dizelerden yararlanmak
- Konunun esasını oluşturacak bir zirve yaratabilmek
- Konuşmada doğru ifadeyi verebilmek

# KONUŐMANIN ŐABLONU !..

- DİKKAT ÇEKİN
- KONUYU AÇIKLAYIN
- NEDENLERİ SIRALAYIN (SORUN / ÇÖZÜM)
- ÖRNEK İLE DESTEKLEYİN
- AMACA UYGUN SONUÇ OLUŐTURUN

# KARŞILIKLI KONUŞMA İLKELERİ

- Kendimizden çok söz etmemeliyiz.
- İyi bir dinleyici olmalı, Öğünmemeli ve öğüt vermemeliyiz.
- Karşımızdakinin hoşlanmadığı konuları konuşmamalıyız.
- Karşımızdakine de konuşma imkanı vermeliyiz.
- Kendisinden söz etmesine fırsat vermeliyiz.
- Anlatımda abartıya kaçmamalıyız.
- Argo kullanmamalıyız.
- Ses tonumuzu iyi ayarlamalı, pürüzsüz tatlı bir sesle konuşmalıyız.



# İNSANLARA KENDİNİZİ SEVDİRMENİN KURALLARI

- Karşınızdaki insanlara ilgi gösteriniz.
- Gülümseyiniz.
- İyi bir dinleyici olunuz.
- Karşınızdakilere isimleri ile hitap ediniz.
- İlgi duyulacak konulardan Konuşunuz.
- Karşınızdaki kişilere değer veriniz.

# İNSANLARLA GEÇİNMENİN KURALLARI

- İnsanları tenkit etmeyiniz.
- İnsanlar hakkında çabuk hüküm vermeyiniz.
- Yaşamdan ve insanlardan şikayet etmeyiniz.
- Samimi olarak takdir ediniz.
- Kişilerde, insanlarda arzu uyandırınız.



Haftaya

Renklerin dili