



# GRUP ÖNÜNDE KONUŞMAK

Personel Daire Başkanlığı  
Behiye Baltacı  
11.07.2023

## GRUP ÖNÜNDE ETKİLİ KONUŞMANIN VE HİTABETİNİZİ GÜÇLENDİRMENİN YOLLARINI MERAK EDİYOR MUSUNUZ ?

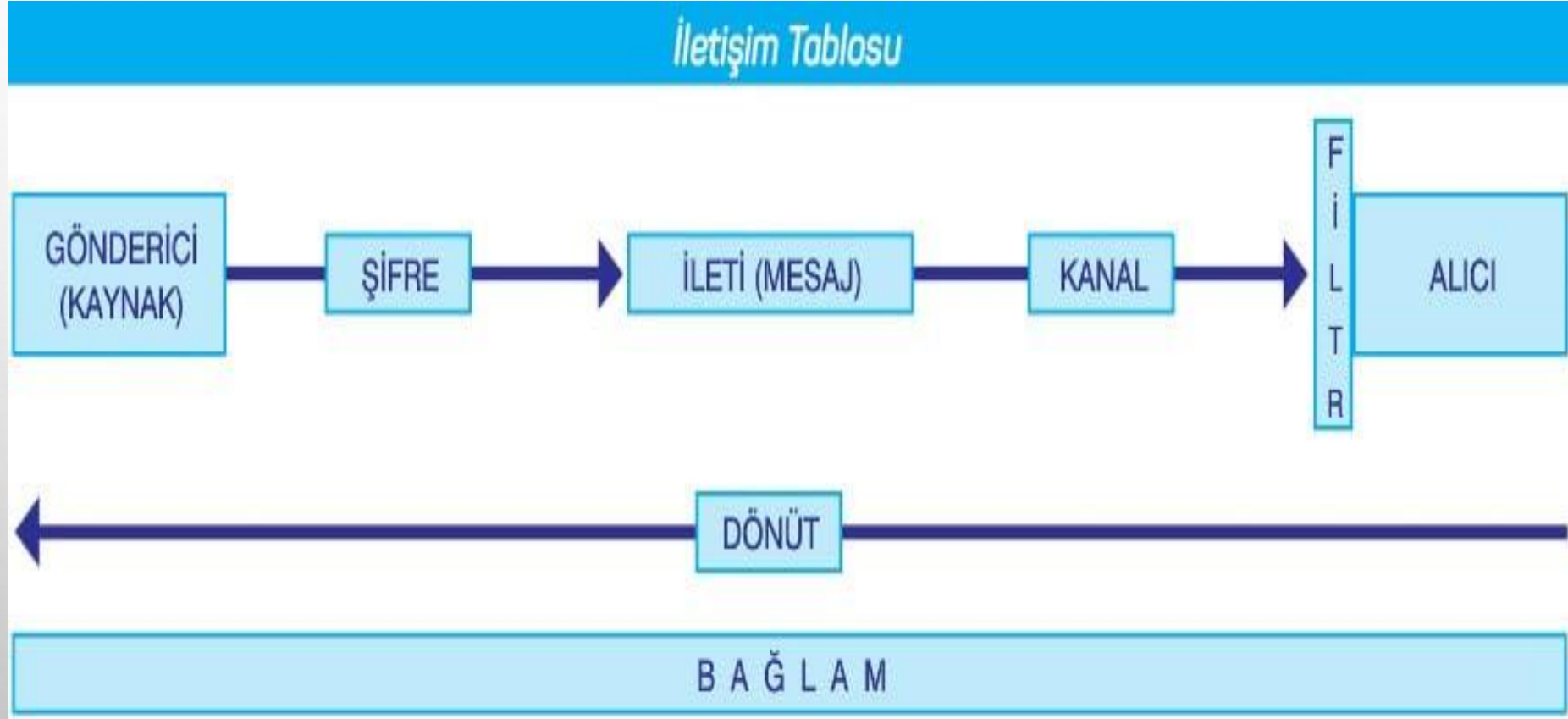
Konuşmacının mesajını net bir şekilde karşı tarafa iletebilmesi ve etkili olabilmesi için belirlenmiş maddeler ve etkili çözüm yolları vardır. Şimdi sizde kendini dinleten ve iz bırakan konuşmacı olmanın yollarını öğrenebilirsiniz.

Bu maddeler;

- 1)Konuşmacının kendini dinletebilmesi
- 2)Akılda kalıcı olabilmesi
- 3)Yürekte iz bırakabilmesi



- VERİLEN MESAJIN İLETİM YOLLARI;



## KONUŞMA YAPACAK KİŞİNİN TEKNİK OLARAK ETKİLİ OLABİLMESİ İÇİN 7 MADDE;

### 1) SOSYAL CESARET;

Yapılan bir araştırmaya göre insanların en çok korktukları konuların başında toplum ya da grup önünde söz söylemek olduğu belirlenmiş.



Kaygı ya da panik halinde zihinde üretilen felaket senaryoları oluşur. Dolayısıyla bunların gerçek olmadığını kabul etmek ve hata yapabilmeye ve bunda takılı kalmamaya açık olmak gerekir. Usta konuşmacılar bile hata yaparlar takılmayıp düzeltiyorum deyip konuşmaya devam ederler.

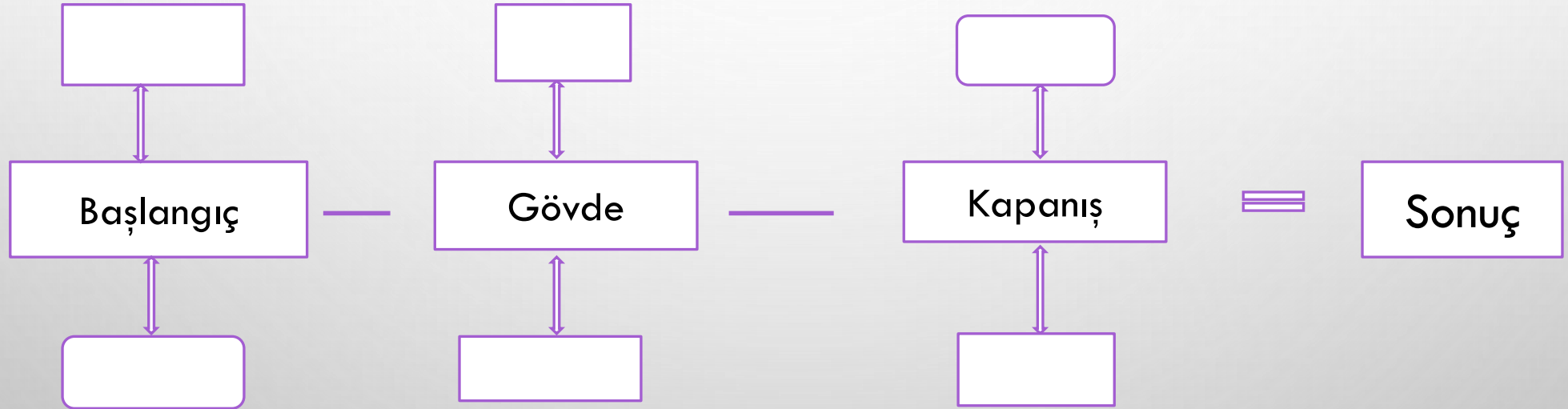
Sosyal cesareti en iyi şekilde kazanmak için seminere ya da konferansa çıkmadan önce pratik yapmak gerekir. Bu şekilde yapılırsa duyu organlarımız ve beynimiz bu konuşmaya kendini hazırlar ve hata yapma olasılığı olabildiğince azalır.



## 2) KONU HAKİMİYETİ;

Konu hakimiyeti ne anlatacağınızı iyi bilmekten geçer. Bu adeta bir müzisyenin enstrümanını iyi tanıması gibidir. Ne kadar iyi tanırorsa farklı ahenklerde çalışma çıkarabilir. Bunu yapabilmek de bizi 3.maddeye yönlendirir.

### 3) TEKNİK KONUŞMA ŞABLONU HAZIRLAMAK



Grubu selamlama

Grubu onurlandırma

Ortak noktalar

Meraklandırma

Dikkat çekme

Başlangıç kısmı çok önemlidir. Yaklaşık 3 dakika 40 saniye arasında grubu yakalamanız gerekir. Değişen bu süre aşamasında seyircinin ben bu konuşmacıyı dinleyeyim mi dinlemeyeyim mi kararını verdiği aşamadır. Eğer dikkatini çekmeyi başarabildiyseniz sizi dinlemeye değer bulmuştur.



Katılım sağladığımız Narkotik Eğitiminden analiz edecek olursak;

Bu konularla ilgili birimden bir hoca olarak önce grubu selamlayıp kendini tanıttı. Konusunun reklamını yaptı. Çevremizden, tanıdıklarımızdan bilgi sahibi olduğumuz; kullanılan ilaçlar ve kullanılma biçimleri gibi ortak noktalar bularak merak seviyemizi artırmış dikkat çekmeyi başarmıştır.

Konu nedir? Açıklama

Neden belirtin

Örnekler verin

Benzetmeler yapın

Gövde Aşamasında;

Bu aşama artık konunun detaylarının anlatıldığı, nedenleri, bu konuyu besleyen nelerdir gibi soruların cevaplarını verebileceğiniz kısımdır. Olabildiğince konu net olmalıdır. Konunun içinde verebileceğiniz örneklendirmeler çok önemlidir. Ne kadar örnekleme ve benzetme yapılırsa konu o kadar somutlaşır. Somutlaşan konu izleyicinin konuyu kolay anlamasını ve zihninde canlandırabilmesini sağlar.

Konuşma sırasında kendiniz için metaforlar geliştirebilirsiniz. Örneğin bilinçaltı bir toprak gibidir. Oraya atılan her düşünce aslında bir tohumdur. Negatif veya pozitif olsa da...Negatif inançlarımızın köklerini temizlemezsek sadece budarsak sorunlar çözülmez ama kökünden temizlersek onların yerine pozitif tohumlar ektiğimizde enerjimiz değişir. Bu metaforu kullanan bir konuşmacı, izleyicinin zihninde «Ne ekersek onu biçeriz» mesajını çok net bir şekilde iletmış ve canlandırmış olur.

Konuşma sırasında hata yaptığınızda düzeltiyorum deyip devam edin. Eğer özür dilerseniz karşı tarafta konuşmacının yetersiz olduğu izlenimini oluşturur.



### 3) SES TONU

Konuşma sırasında bazı kelimelerde etkiyi artırmak için sesi yükseltmek gerekir. Aynı düzeyde giderse etkileyciliği azalır.

#### 4) BEDEN DİLİ

Konuşmacının sözcüklerini desteklemesi için kullanabildiği kısımdır. Anlatılacak olan konuyu beden diliyle desteklemek iletişimin etkili olmasında önemlidir.



## 5) KİŞİSEL İMAJ

Kişinin iletişime geçtiği andan itibaren etki, çağrışımlar ve anlamlardır. Ses tonumuzdan, kıyafet stilimize, beğeni ve zevklerimizden, hitap gücümüze kadar birçok nokta diyalog kurduğumuz kişi ya da kurumlara hakkımızda bilgi verir.



## KİŞİSEL İMAJ

*“Bir kişinin yansımasını biçimlendiren üç ayna vardır. Birinci ayna kendinizi nasıl gördüğünüzdür. İkinci ayna başkalarının sizi nasıl gördüğüdür. Üçüncü ayna ise gerçekte ne olduğunuzdur.”*

Çin Atasözü

## 6) DİKSİYON

Sözü gereğince kullanmak, kelimeleri doğru söylemek, hecelerin uzunluğuna, tonlama vurgulamaya dikkat etmek, jest ve mimik ve tavırları yerinde kullanmak da diksiyonun ana prensipleri arasındadır. Diksiyon hitabet ile birlikte anılır.

Diksiyon etkili konuşmakla aynı anlamda değildir. Örneğin; Süleyman Demirel, Sakıp Sabancı, Turgut Özal gibi yöneticilerin diksiyonu iyi değildi ama etkili konuşurlardı.



BENİ DİNLEDİĞİNİZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİM. 😊😊