



Dr. Erkan BULGAN

Kahramanmaraş Vali Yardımcısı

İdarecilikte Etkili Konuşma Sanatı ve Hitabet

İnsanların duygu ve düşüncelerini dış dünyaya aksettirmesinin sesli aracı olan konuşma ve de bir fikri dinleyicilere aşılama sanatı olan hitabet; etkili kullanıldığı ve de davranışlarla da teyit edildiği zaman kişilerin en büyük gücü haline dönüşmektedir. Etkili konuşma bir sanattır ve bir sanat olmanın gerekleri olarak istek ve yetenek bileşiminden başlayarak gayret ve tecrübe ile mükemmelliğe gidişe doğru bir seyir izlemektedir. Çarpıcı misal olarak çocukluğunda kekeme olan Çiçero azim ve gayretle adını tarihe yazdıran bir hatibe dönüşmüştür.

İnsanlar dilinin altında saklıdır, tatlı dil yılanı deliğinden çıkarır, bülbülün çektiği dilinin belasıdır, söz ola kese savaşı/söz ola kestire başı gibi deyişler dilin etkili bir şekilde kullanılmasının önemini vurgulamaktadır. Tüm bunlardan hareketle iyi bir hatip; neyi, ne zaman, nerede ve ne şekilde söyleyeceğini iyi bilen

kişidir. Yeteneklerin doğuştan mı yoksa sonradan mı kazanıldığı bilim dünyasında çokça tartışılmakla birlikte tartışılmayan bir şey vardır o da başarılı olmada tesadüflerin yerinin olmadığıdır. Bundan çıkan anlam da şudur ki; hazırlık yapılmadan, bilgi dağarcığı zenginleştirilmeden, pratik ve öz eleştiri yapılmadan iyi bir hatip olunamayacağıdır.

Etkili konuşma ve hitabet lider vasfını haiz bir idarecinin mümtaz niteliklerinden biridir. Uzak ve yakın tarihte hitabetleriyle (Hz. Ali: Nechül-Belağa) hatta bir cümlesiyle (Atatürk: Ordular ilk hedefiniz Akdeniz'dir... İleri!) kitleleri peşinden sürükleyen liderler bulunmaktadır. Günümüzde Sn. Recep Tayyip Erdoğan etkin hitabet yeteneği ile sadece ülkemizde değil dünya kamuoyunca da takdirle izlenmektedir. İyi konuşma sadece biçimselliğin ön plana çıkarılması demek değildir. Duygu ve düşünceleri bir yemeğe benzetirsek,

Günümüzde trafik kazaları olduğu kadar iletişim kazaları da yaşanmaktadır. Bu da daha çok hazırlık yapılmadan yapılan konuşmalarda ortaya çıkmaktadır. Bu nedenledir ki her uzatılan mikrofona veyahut her ışıldayan kameraya konuşmak doğru bir davranış şekli değildir. Bunun yanında her açıklamayı veyahut ithamlara cevap vermeyi en üst yöneticinin yapması da tercih edilen bir durum değildir.

iyi konuşma onun mahir garsonlar marifetiyle itinayla dizayn edilmiş bir masada en göz alıcı tabaklar içeri-



sinde servis edilmesidir. Bunun aksi hayal edildiğinde ne demek istediğimiz daha iyi anlaşılabilir.

Bu makalede hazırlık aşamasından, final aşamasına kadar iyi bir konuşma yapabilmenin püf noktaları 10 başlıkta irdelenecektir.

İyi Hazırlanma

Konuşmaya iyi hazırlanma etkili hitabetin ilk adımını teşkil etmektedir. Hazırlıksız yapılan bir konuşmanın başarıya ulaşma ihtimali çok zayıftır. Bu nedenledir ki konuşmadan önce en az bir kere prova yapılmalı, mümkünse bu prova kayıt altına alınarak tespit edilen eksiklikler giderilmelidir. Bunun yanında konuşma yapılacak mekânın, zamanın ve konunun çok iyi seçilmesi gerekmektedir. Örneğin, açık hava toplantısı için meteorolojik verileri takip etmek, toplantı mekânının gürültüsüz olmasına dikkat etmek ve de konunun güncel olmasına önem vermek gibi.

Kendine Güven

Her konuda olduğu gibi etkili hitabet sahibi olabilmek için de kişinin kendisine güvenmesi olmazsa olmazlardandır. İkili konuşmalarda dikkat edilmesi gereken temel unsurlara ilaveten hitabet de, toplum önünde konuşuyor olmanın verdiği stres ve heyecanı yenme de başlı başına ele alınması gereken bir konudur. Çocukluk döneminde yaşanılmış baskılar veya anti-sosyal bir kişiliğe sahip olma toplum önünde konuşmada stres ve heyecanı arttıran faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Aslında en profesyonel konuşmacılar dahi yeni bir konuşma yapacakları zaman heyecanlanabilirler. Bu nedenle heyecanlanmak bir kusur olmayıp yönetilmesi gereken bir süreç olmalıdır. Şaşırtıcı bir bakış açısıyla heyecan, “olur olmaz kişileri toplum önünde

konuşmadan men eden en önemli etkidir”. Konuşmadan önce derin nefes alıp vermek, birkaç yudum su almak, kürsüde tanıtık kişilerle göz teması kurmak ve rahatlamak için konuşmaya bir fıkra veya anekdotla başlamak heyecanın azaltılması için uzmanlarca önerilen hususlardan bazılarıdır.

Hedef Kitleyi Tanıma

İyi bir hatip ya mesaj vereceği kitleyi iyi seçmeli veya hitap edeceği kitleye vereceği mesajı iyi seçmelidir. Konuyu somutlaştıracak olursak, evlilik ile ilgili mesajın verileceği hedef kitlesi öncelikle gençler olmalı veya yaşlı bir topluluğa verilecek olan mesaj uyuşturucunun zararları olmamalıdır. Bu nedenledir ki bir konuşmacı için eğitim düzeyi, yaş ve cinsiyet grubu ve ilgileri aynı bir topluluğa hitap etmek avantaj teşkil etmektedir. Ama hatip, asıl yeteneğini böyle homojen bir topluluğa değil de heterojen bir topluluğa hitap ettiğinde gösterme şansına sahip olacaktır. Böyle bir topluluğa hitap edildiğinde ise her kesimin hassasiyetleri dikkate alınmalı, ayrıştırıcı noktalardan ziyade birleştirici noktalar ön plana çıkarılmalı ve en son çarpıcı bir mesajla konuşma bitirilmelidir.

Kılık Kıyafet Seçimi

Temiz, ütülü, uyumlu bir kıyafet tercihi hatibin hem kendi psikolojisi hem de dinleyenlerin psikolojisi üzerinde olumlu etkiler uyandırmaktadır. “İnsanlar kıyafetleriyle karşılaşır, fikirleriyle uğurlanır” şeklindeki atasözümüz de bu yalın gerçekliği veciz bir şekilde ifade etmektedir. Son 10 yıla kadar her türlü toplantı için hatiplere takım elbise ile konuşmaları önerilirken şimdilerde ise bu zaruret düzeyi aşağıya indirilmiş ve özellikle siyasi liderler artık birçok konuşmalarını/toplantılarını ceketsiz ve/veya kravatsız yapmaya başlamışlardır.

Öyleyse hatibin yapması gereken kıyafet seçiminde günün trendine göre hareket etmek ve bu konuda aşırıya kaçmamaktır.

Konuşma Metni

Öncelikle eğer metinden konuşulacaksa; içeriği zengin, akıcı ve çarpıcı mesajlar içeren bir metnin hazırlanması gerekmektedir. Yazılı metin yöntemi daha çok resmi toplantılarda kullanılmalı ve kâğıttan okuma yerine tercihan prompter’dan okuma tercih edilmelidir. İrticalen konuşmanın dinleyici kitle üzerindeki etkisinin metinden konuşmaya oranla kat be kat üstün olduğu yadsınamaz bir gerçekliktir. Ancak irticalen konuşma aynı zamanda bir takım riskler de içermektedir. Konuşmada anlam bütünlüğünün kaybolması, verilmesi gereken mesajlardan bazılarının unutulması, gereksiz ayrıntılara girilmesi bu risklerden bazılarıdır. Bu nedenledir ki eğer irticalen konuşulacaksa verilecek temel mesajların kısa notlar halinde kürsüde bulundurulmasında fayda bulunmaktadır. Her iki konuşma türünde dikkat edilmesi gereken ortak noktalar ise; konuşmanın eskilerin deyimi ile “efradını cami, ağyarını manı” şeklinde olması, ne dinleyicileri sıkacak kadar uzun ne de ana fikri işleyemeyecek kadar kısa olması son olarak da tek yönlü fikir empoze etmekten kaçınılarak “tezXantitez=sentez” şeklinde bir içeriğe sahip olmasıdır.

Konuşmayı Renkli Kılma

Konuşmada içerik kadar önem taşıyan ve de onu tamamlayan bir diğer husus da konuşmayı renkli kılacak ve dinleyenleri sıkılmaktan kurtaracak donelerin kullanılmasıdır. Konuşmanın başında, ortasında veya sonunda konuyla ilgili olarak anlatılacak olan bir fıkra, anekdot veya atasözü vermek istediğimiz mesajı teyit ve tezyin edecektir. Bu



nun yanında teknolojik vasıtaların (powerpoint sunu, kısa film veyahut yansı) kullanılmasının da dinleyiciler üzerinde pozitif etki yaratacağı ve sunuyu belleklerde daha kalıcı kıla- cağı muhakkaktır. Sunularda yapıl- maması gereken husus, konuşma metninin sunulara aynen aktarılma- sı ve oraya bakılarak okunmasıdır. Yapılması gereken ise metnin özet veyahut temel maddeler olarak su- nularda işlenmesi detaylandırma ve örneklendirme işlerinin de sunucu tarafından irticalen yapılmasıdır.

Beden Dilini Etkili Kullanma

Bir hatibin verdiği mesaja uygun olarak jest ve mimiklerini kullan- ması, acı, tatlı, şaşırtıcı olaylardan bahsederken ses tonunu ayarlama- sı, mesajın etkinliğini arttırmak için el, kol veyahut baş hareketlerinden faydalanması etkileyici bir konuşma yapmasında başarıyı arttıran faktör- lerdendir. Bu tür hareketler dinleyi- cileri olduğu kadar konuşmacıyı da motive etmektedir. Tekdüze bir ses tonu kullanma ve de olduğu yerden hiç ayrılmadan konuşma dinleyiciler üzerinde arzu edilen neticeyi elde etmeyi zorlaştıracaktır.

Diksiyon Ve Telaffuz

Hatibin diksiyon ve telaffuza dikkat etmek suretiyle kelimeleri kullanma- sı konuşmanın etkinliğini arttıran niteliklerden biridir. Bu dikkat hem kelimelerin yanlış anlaşılmasını ön- ler hem de kulaklarda güzel bir tını bırakmasına neden olmaktadır. Bu konuda özellikle TRT spikerlerinin diksiyon ve telaffuzu ideale yakın görünüm arz etmektedir. Ancak yeri geldiğinde yerel unsurlara atıfta bulunulması dinleyicilerin ilgisinin yoğunlaşmasına neden olabilmek- tedir. Örneğin, Karadeniz, Ege ve İç Anadolu da yerel şiveyi konu- şma buradaki topluluklar nezdinde olumlu etkiler uyandıracaktır.

Dinleyicilerle İrtibat Kurma

Özellikle dar kapsamda yapılan bir konuşmanın monolog olmaktan çıkarılmak suretiyle karşılıklı fikir te- atilerine dönüştürüldüğü ortamlar, konuşmanın amacına ulaşmasını kolaylaştırıcı işlevler görmektedir. Çünkü burada konuşmada eksik bırakılan yerlerin tamamlanması, yeni fikirler üretilmesi ve de olgun- laştırılması suretiyle mükemmelliğe doğru adımlar atılmaktadır. Bunun yanında alınan bir karara katılım ne kadar çok olursa kararın uygulan- ma şansı o kadar çok olmaktadır. Dinleyicilerle irtibat kurma aynı za- manda onlara verilen önemin dere- cesini de göstermektedir.

Eleştiriye Açık Olma

İyi bir hatip gerek konuşma esna- sında gerekse konuşma sonrasında yapılabilecek eleştirileri hoş görü- le karşılaşmasını bilmeli ve bunları kendisinin doğruyu bulmasına bir fırsat olarak değerlendirmelidir. Hatta başkası tarafından eleştiril-meyi beklemeden yeri geldiğinde öz eleştiri yapabilme cesaret ve ka- biliyetine sahip olmalıdır. Hiçbir in- san mükemmel değildir, dolayısıyla da hiçbir konuşma da mükemmel değildir. Ancak mükemmele yakın konuşmalar yapabilmek de müm- kündür. Bu da zamanla tespit edi- len eksikliklerin giderilmesi ve de sürekli yenilenme arayışı içerisinde bulunmakla gerçekleşebilecektir.

Sonuç

Her ne kadar atalarımız “Söz gü- müşe, sükût altındır” demişlerse de yerinde ve zamanında yapılmış bu- lunan etkili konuşmanın; bir mücev- her kadar paha biçilmez, bir kurşun kadar ağır, bir ok kadar delici ve bir bıçak kadar kesici olduğu anlar çoktur. Türklere Anadolu’nun kapı- larını ardına kadar açan Malazgirt

Savaşında Alparslan’ın kendisinden iki kat büyüklükteki düşmanla sava- şacak ordusuna kefenliği andıran beyaz elbiseleriyle yapmış olduğu hitap tarihin akışını değiştiren olay- lardan biridir. Aynı şekilde Fatih’in “Ya İstanbul’u” deyişi de bir hedefe kilit- lenmenin ve bunu astlarına benim- setmenin en belîğ ve veciz ifadele- rinden birini teşkil etmektedir.

Günümüzde trafik kazaları olduğu kadar iletişim kazaları da yaşan- maktadır. Bu da daha çok hazırlık yapılmadan yapılan konuşmalarda ortaya çıkmaktadır. Bu nedenledir ki her uzatılan mikrofona veyahut her ışıldayan kameraya konuşmak doğ- ru bir davranış şekli değildir. Bunun yanında her açıklamayı veyahut it- hamlara cevap vermeyi en üst yö- neticinin yapması da tercih edilen bir durum değildir. Sadece 1. dere- cede önemli konular ve 1. derece muhatapların ithamlarına cevap teşkil eden konular en üst idarecinin konuşmasına vesile olmalı, diğerle- rinde bu görevi yardımcıları üstlen- melidir. Aksi durumda üst yönetici- nin yıpranması/yıpratılması mevzu bahis olacaktır.

Sonuç olarak etkili konuşma ve hitabete sahip olmak için; -doğal yetenekler dışında- sürekli kendini aşmaya gayret göstermek, bilgi ve kültür dağarcığını zenginleştirmek, prova yapmak, öz güvenli olmak ama aynı zamanda eleştiriye açık olmak ve hitabette temayüz etmiş kişileri dinlemek önemli birer basa- mak teşkil etmektedir.

Son söz olarak iyi hatip en uygun mesajı, en doğru zamanda, en gü- zel mekânda, en iyi temsil ve belîğ ifadeyle muhataplarına aktaran ki- şidir.