



# **TOPLULUK ÖNÜNDE KONUŞMA FOBİSİNE KARŞI VIRTUAL REALITY (SANAL GERÇEKLİK UYGULAMASI)**

**VIRTUAL REALITY SIMULATOR AGAINST PUBLIC SPEAKING PHOBIAS**

## **KA2-YENİLİKLER VE İYİ UYGULAMALARIN DEĞİŞİMİ İÇİN ORTAKLIKLAR**

**KA2 - COOPERATION FOR INNOVATION AND EXCHANGE OF GOOD  
PRACTICE**

## **KA202-HALK EĞİTİMİ İÇİN STRATEJİK ORTAKLIKLAR**

**KA202-95033401**

**KA202 - STRATEGIC PARTNERSHIP FOR VOCATIONAL EDUCATION AND  
TRAINING FORM ID: KA202-95033401**



Bu proje Avrupa Komisyonu Erasmus+ Programı tarafından desteklenmektedir. Virtual Reality Simulator Against Public Speaking Phobias is funded by the Erasmus+ Program of the European Commission.

Bu proje Erasmus+ Programı kapsamında Avrupa Komisyonu tarafından desteklenmektedir. Ancak burada yer alan görüşlerden Avrupa Komisyonu ve Türkiye Ulusal Ajansı sorumlu tutulamaz.



## İÇİNDEKİLER

I. KAMUSAL SÖYLEM	14
1. Topluluk önünde etkili konuşma yönergeleri	14
2. Konuşma. Giriş konuları	16
A. Konuşmanın amacını tanımlama	16
B. Söylem yapısı. Konuşmayı yapılandırma desenleri	18
C. Konuşma yazma ve hazırlama metodolojisi	25
D. Eğitim öğrenmenin anasıdır	28
E. Konuşma sırasında önemli kavramlar nasıl hatırlanır	29
F. Bir konuşma nasıl başlatılır	31
G. Konuşma nasıl sonlandır	33
3. Vücut Dilinin Derinleştirilmesi	34
A. Avuç içi ve parmaklarla yapılan jestler	42
4. Sözel tikleri ortadan kaldırın	50
A. Konuşma sırasında ifade edici netlik	51
B. Stil ve nitelikler	52
C. Dinleyicilerin dikkatini nasıl çekersiniz	55
D. Stilin geliştirilmesi	56
E. Stil figürleri. Tanımı. Doğruluk	56
F. Konuşma şekillerinin sınıflandırılması	57
G. Dilbilgisi kuralları	61
5. Profesyonel bir sunum yapın	62
A. Halka açık bir konuşma sırasında nasıl hareket edilir?	64
6. Konuşmacı	68
A. Konuşmacının karakteri	68



B.	Fiziksel	68
C.	Ses	69
D.	Konuşmacı-dinleyici ilişkisi	70
7.	Sahne korkusu	71
8.	Jest	73
9.	Başarılı bir konuşmacının on üç özelliği	73
	Kaynakça	79
II.	DİNLEYİCİ ANALİZİ VE KONUŞMA OPTİMİZASYONU	81
1.	Amaç	81
2.	Yöntem 1 - Elinizi kaldırma	82
3.	Yöntem 2 - Yöneticilerle görüşmeler	84
4.	Yöntem 3 - Soru formunu yönetme	85
5.	Yöntem 4 - Ders sırasında ihtiyaçların analizi	86
6.	Yöntem 5 - Önceden bilgi edinin	86
7.	Yöntem 6 - Sorular 1, 10'a hazırlanın	87
8.	Yöntem 7 - Ders verirken dinleyicileri izleyin	88
	Kaynakça	92
III.	TOPLULUK ÖNÜNDE MÜKEMMEL KONUŞMA - SORULARI YANITLAMAK İÇİN ETKİLİ YÖNTEMLER	93





1.	Giriş	93
2.	Sunumunuzdan önce dikkate alınması gerekenler	94
3.	Soruları cevaplamak için o an ile nasıl başa çıkılır	98
A.	Soru cevap zamanı başlıyor	98
B.	"Yüklü" soruları cevaplama	100
C.	Hiçbir fikrim yok.	101
D.	Kimse elini kaldırmaz; Kimsenin soracak bir şeyi yok.	102
E.	Bazı tavsiyeler:	103
4.	Pratik örnekler ve teknikler	104
A.	Nokta, Neden, Örnek, Nokta	108
B.	Geçmiş, Bugün ve Gelecek	109
5.	Sonuçlar	111
	Kaynakça	113
IV.	TOPLULUK ÖNÜNDE MÜKEMMEL KONUŞMA	115
1.	Etkili Sunum	115
2.	Sunum neden önemlidir?	115
3.	Sunum nedir ve ne değildir	116
4.	Sunum geliştirmek için yazılım seçenekleri	118
A.	Power point	118
B.	Prezi	119
C.	Google sunumlar	120
Ç.	Emaze	121
D.	Keynote	122



E. Visme	123
F. Haiku deck	124
Kaynakça	125
V. SUNUMUN İÇERİĞİ	126
1. Yapı	126
A. İçerik organizasyonu	126
B. Slaytların yapısı	126
C. Sununuzu 3 nokta özetler	126
2. Yazılı içerik	127
A. Metni basitleştirin	127
B. Kaynak seçimi	127
3. Resimler	127
4. Sunum düzeni	128
A. Giriş (Kapak)	128
B. İçerik slaytları	130
C. Kapanış slaytları	131
Ç. İçerik	133
D. Stil	134
E. Animasyonlar	134
5. Yüksek kaliteli bir sunum oluşturma adımları	135
A. Adım 1: Kamunun önceden analizi	135
B. Adım 2: Yapılandırma	136
C. Adım 3: Sununuzu tasarlayın	137
Ç. Adım 4: multimedya öğeleriyle sununuza değer katın	139



6.	Sunumdan en iyi sonuç nasıl elde edilebilir	139
A.	Daha önce yazılanı birebir okumamak	140
B.	Sunduğunuz verilerin hikayesini anlatmak	140
C.	Sunumunuzdan en iyi şekilde sağlamaya çalışın	141
	Kaynakça	141
VI.	ECVET - MESLEKİ EĞİTİM VE ÖĞRETİM İÇİN AVRUPA KREDİ SİSTEMİ	143
1.	ECVET'in günümüzde önemi	143
2.	ECVET eğitmenlerinin temel yetkinlikleri- Yeterlilik	145
A.	Nitelikler	145
B.	Öğrenme Kazanımları Birimi	147
3.	Topluluk önünde konuşma fobisinde VR'da ECVET'in hedefleri	149
4.	Elde edilen sonuçlar:	156
A.	Bilgi, beceri ve yetkinlikler	156
5.	Katılımcı kurumlar içinde hareketlilik ve karşılıklı güven	166
	Kaynakça	169
VII.	TOPLULUK ÖNÜNDE KONUŞMA FOBİSİNİN AZALTILMASINA YÖNELİK PROTOKOLLER	173
1.	Giriş	173
2.	Topluluk önünde konuşma kaygısını konumlandırma	174
3.	Topluluk önünde konuşma kaygısı ile başa çıkma	177
4.	Bilişsel davranışçı teori	178



A.	Bilişsel davranışçı teorinin gelişimi	178
B.	Toplum önünde konuşma kaygısının davranışsal inhibisyonu	180
5.	Gevşeme teknikleri	181
A.	Derin nefes egzersizleri	181
B.	İlerleyici gevşeme	183
6.	Görselleştirme	185
7.	Strese nasıl tepki verdiğinizi bilin	187
8.	Güçlü ve zayıf yönlerinizi bilin	189
9.	Kendi kendine olumsuz konuşma	190
A.	Kendini eleştirme	190
B.	Kendi kendine baskı	191
C.	Felakete neden olanlar	191
Ç.	Kendinize zihinsel bir moral konuşması yapın	192
10.	Topluluk önünde konuşma kaygısına karşı beceri kazanımı	194
A.	Erken hazırlanın	195
B.	Önemsediğiniz bir konu seçin	195
C.	Konunuz hakkında uzman olun	196
Ç.	Hedef kitlenizi araştırın	196
D.	Konuşmanızı uygulayın (pratik yapın)	197
E.	Tanıtımınızı ve sonucunuzu iyi bilin	199
F.	Duruş	199
G.	Göz teması	200
Ğ.	Vokal (ses) çeşitliliği	200
H.	Hareket	201
	Kaynaklar	203



11. Ekler:	205
A. Ek 1: Öğrenme ve görselleştirme	205
B. Ek 2: Gevşeme egzersizleri	212
VIII. TOPLUM ÖNÜNDE KONUŞMAYI DEĞERLENDİRMEK İÇİN GÖZLEMSEL YÖNTEMLER VE KONTROL LİSTELERİ	223
1. Amaç	223
2. Gözlem teknikleri nasıl uygulanır	223
A. Gösterge - ses seviyesi	224
B. Gösterge - duraklama	225
C. Gösterge - ses ritmi	225
Ç. Gösterge - sesin ifade ediciliği	225
D. Gösterge - Hareketlerin kullanımı	226
E. Gösterge - sunumun kullanımı	228
F. Gösterge - Hikaye Anlatımı	229
G. Gösterge - konumlandırma	230
Ğ. Gösterge- flip chart kullanımı	231
H. Gösterge - içeriği kitleye uyarlama	231
I. Gösterge - sorulara yanıt	232
İ. Gösterge - mizah kullanımı	233
J. Gösterge - program yapısı	233
K. Gösterge - egzersizler	234
L. Gösterge- kalite değerlendirmesi	235
M. Gösterge - göz teması	235
N. Gösterge - duygusal yönetim	236
IX. TOPLULUK ÖNÜNDE KONUŞMAYI GELİŞTİRMEK İÇİN ALIŞTIRMALAR	253



1.	Özet	253
2.	Giriş	254
3.	Isınma egzersizleri	255
A.	Nefes egzersizleri	255
B.	Sesli egzersizler	258
C.	Dudaklar	260
Ç.	Argo kelimeler	262
4.	Vücut egzersizleri	263
A.	Yürür gibi hareketler (walk like)	265
5.	Topluluk önünde konuşma için ana alıştırmalar	266
6.	Sözel olmayan egzersizler	266
A.	Duruş egzersizi	266
B.	Jest egzersizi	267
C.	Göz teması egzersizi	268
Ç.	Yüz ifadesi egzersizi	269
D.	Mutlu / üzgün egzersizi	270
7.	Anlamsız konuşun	272
8.	Şeylerin isimlendirmesi	273
9.	Sözel egzersizler	274
A.	Hikaye anlatımı alıştırmaları	274
B.	Noktaları birleştirme	275
C.	Arkadaşımın kurgusal hayatı	275
Ç.	Komik resim oyunu	276
D.	Sevmediğin bir şey için şevk	276



E.	Bugünün haberlerinde	277
F.	Duyuru yapma	278
10.	Hız egzersizleri	278
A.	Zamanla konuş, karşı değil	279
B.	Konuşma hızı hızlandırma alıştırmaları	281
C.	Hemen bir dakika.	282
11.	Akıcılık egzersizleri	283
A.	Bağımsız değişkeni genişletmek ve denetlemek için alıştırmalar	283
B.	Bağımsız değişkeni genişletin.	284
12.	Nefes almayı azaltmak için egzersiz yapın	285
A.	Duraklamadan 30 saniyelik egzersiz	285
B.	Egzersize ara verin	286
C.	Ton arttırıcı egzersiz	287
13.	Konuşma hazırlama	289
A.	Bir uzmanla sorular ve cevaplar	289
B.	Hedef kitlenizi tanıyın	290
C.	Konuşmada ekonomi ve netlik	291
Ç.	Konuşurken notları kullanma	291
14.	Görünümler	293
A.	Başarılı görseller nasıl oluşturulur	293
15.	Halkla bağlantı kurmak için egzersizler	294
A.	Güvenlik açığını göster	295
B.	Dinleyiciyi güldür.	295
C.	Kendini övücü konuşma	297
16.	İkna Teknikleri	297



A.	Ethos (Etik İtiraz)	298
B.	Logos (Mantıksal Kaynak)	298
C.	Pathos (Duygusal Çekicilik)	299
17.	Mevcut zayıf noktaları değiştirmek için alıştırmalar	300
A.	Ses / video ile kendinizi kaydedin	300
B.	Dinleyiciden görüşlerini sorun	301
C.	İleriyi planlama	302
18.	Sonuç	303
	Kaynakça	304



## Özet

Bu kılavuz, "Topluluk Önünde Konuşma Fobisine Karşı Sanal Gerçeklik Simülasyonu" programının, öğrencilerine yüksek kaliteli eğitim sunan eğitim kurumlarını ve halk eğitimi sağlayıcılarını desteklemesini sağlamak için bir dizi bilgilendirme ve prosedürden oluşan bir kılavuzdur. Bu kılavuzun temel amacı, sanal gerçeklik eğitimi alanındaki süreçleri kullanan herkesin yararına daha erişilebilir hale getirmektir. Atıfta bulunulan faydalar, halk eğitmenleri için yaşam boyu öğrenmeyi içerir ve öğrenme deneyimlerinde daha yüksek evrensel bir kalite arayan öğrencinin beceri ve yeteneklerinin gelişimini vurgular. Öte yandan, konuşma alanında daha sağlam deneyimleri teşvik etmeyi de amaçlamaktadır. Bununla birlikte, bu alanda deneyimler, kavramlar ve farklı görüşler aracılığıyla uygulama ve öğrenme potansiyelinden yararlanmak bazen zordur. Proje, bu deneyimlerin en iyi bilinen değerlendirme standartları içinde nasıl yapılandırılacağına dair rehberlik ve bilgi sağlamak için kapsamlı kalite kriterleri ile bu konuyu ele almıştır. Bu kılavuzun genel amacı, programı halk eğitmenleri tarafından kolayca kullanılabilir hale getirmek ve değerlendirme sisteminin bilgi, beceri ve yetkinlikleri adil bir şekilde paylaşmasıdır.

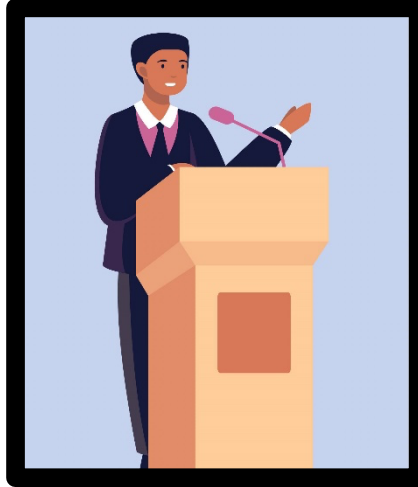
Projenin İngilizcesi "Virtual reality simulator against public speaking phobia"dır. Public speaking bu kılavuz içerisinde toplum önünde konuşma, topluluk önünde konuşma, kamusal alanda konuşma gibi bir grup önünde, bir grup içerisinde konuşmayı ifade eden birbiri yerine geçebilecek terimlerle ifade edilmiştir.

Fobia, kılavuz içerisinde korku ve kaygı kelimeleri ile birbirlerinin yerine eş anlamlı olarak kullanılmıştır, değişik derecelerde kaygıları ifade edebilmelerine rağmen.

## I.Kamusal Söylem

### 1. Topluluk önünde etkili konuşma yönergeleri

Bu kılavuz, okuyucuya farklı sosyo-ekonomik ve akademik geçmişe sahip kişilerde topluluk önünde konuşma fobilerini azaltmada rehberlik etmeyi amaçlamaktadır. Bir kişinin mesleği ne olursa olsun, kişisel veya mesleki hayatının bir noktasında bireyler topluluk önünde konuşmak zorunda kalırlar. Samimi bir ortamda, küçük bir toplantı odasında (beş kişiye kadar) veya daha büyük bir oditoryum ortamında (çok sayıda insan için) olabilir. Gerçekten de profesyonel bağlamın dışında bile, bir partide (doğum günü veya düğün partisi) veya muhtemelen bir cenazede halka açık olarak konuşmaya davet edilebiliriz. Ancak bağlam veya durum ne olursa olsun, halka açık konuşma birçok kişi için stresli bir süreç olabilir.



Aslında, birkaç çalışma bunun nüfus tarafından ifade edilen en büyük korkulardan biri olduğunu göstermektedir. Konuşmacı toplum içinde konuşurken akranlarının değerlendirmelerine ve yargılarına tabidir. Bu gerçek, olumsuz değerlendirildiğimiz anlamına gelebilir (örnek olarak: konuşmacı önceki deneyim ve takdiri sunduğunda bile düşük iş kalitesi göstergeleriyle olumsuz çalışma değerlendirmesi). Ancak, bunun benzersiz bir sorun olmadığını ve birçok insanın benzer fobi durumlarıyla karşı karşıya kaldığını ve ilk adımın yalnız olmadığını kabul etmek olması gerektiğini hatırlatmak

isteriz. Öğretmenler veya yılların deneyimine sahip halk figürleri bile, halka açık bir şekilde dışarı çıkmadan önce ünlü kelebekleri hala midelerinde hissettiklerini söyleyebilirler. Bu duygu ve sürekli enerji kasırgası, iyi bir iş göstermeyi gerekli kılar ve konuşmacıya ve bu konumda olmanın belirli nedenlerine değer katar.

Uygun planlamaya ve bir kursta veya sunumda uzun yıllar süren uygulamaya rağmen, duyguları kontrol etmek ve onları avantaja kullanmak esastır. Her genel sunum durumu (içeriğe bağlı olarak), konuşmacının belirli bir rol oynayan bir karakteri somutlaştırması gereğini varsayar. Buna karşılık, izleyiciler karşılıklı etkileşim yoluyla konuşmacının performansında başka bir birincil rol oynayabilir. İzleyici ciddi veya rahatsa, bilginin ve sunumun kendisinin düzenlenme şeklini değiştirecek, içerik üzerindeki konsantrasyonu artıracak veya azaltacaktır.

Ancak, konuşmacının iyi bir konuşmacı olması için karizmatik veya giden olması gerekmez. Başarılı bir sunumun sırlarından birinin, konuşmacının konuşmanın temel amaç ve hedeflerine olduğu kadar söylenenlere de odaklanmasını sağlayan sunuma hazırlanması olduğuna inanıyoruz. Sunumu hazırlarken, konuşmacı mümkün olduğunca çok öge üzerinde çalışmalı ve sınırlamalı ve konuya aşına olmalıdır. Bu şekilde daha özlü bir sunum yapabilir ve bilinmeyen korkusunu azaltabilir. Ders günü, duyguların kasırgası azalır ve kendinize ve bilginize daha fazla güveneceksiniz.

Hazırlık, sunum için istenen açıklayıcı konu ile sınırlı değildir. Başarılı olmak için, konuşmacının vücudu ve ses tellerini hafifçe ısıtması (oratoryo becerileri) ve konsantrasyonunu (uzay ve zamana bağlamsal adaptasyon) eğitmesi gerekir. Beden ve zihin mesajı iletmek için kullanılan araçlardır. Ne kadar rahat ve doğal görünürsek, seyircinin dikkatini çekme ve koruma konusunda o kadar başarılı oluruz.

Tüm bireyler farklı bir öğrenme seviyesinden başlasa da, herkes doğru araçları kullanarak her bağlamda iyi konuşmacı olabileceğimizi öğrenecektir.

## 2. Konuşma. Giriş konuları

Konuşma söylemin nesnesidir ve bunun en önemli kısmıdır, bu nedenle detaylandırma ve destek metodolojisini incelemek, araştırmak ve bulmak önemlidir. Farklı karmaşıklık seviyelerine sahip olsa da farklı yazarlara bağlı olarak çeşitli kaydedilmiş konuşma türleri (yasal, siyasi, parlamento, eğitim, törensel vb.) ve stiller vardır. Konuşmanın hazırlanması ve yapılması sırasında uyulması gereken bazı ortak kurallar da vardır.



### A. Konuşmanın amacını tanımlama

Sununuzu hazırlarken, düşünmeniz gereken ilk adım:

- Senden yardım isteyen kişi kim?
- Bu kişiyle ilişki düzeyiniz nedir ve rolünüz nedir?
- Koordinatörünüz mü, iş arkadaşınız mı yoksa tanıdığınız mı?

Bu yönleri tanımladıktan sonra, aşağıdaki sorulara mümkün olduğunca çok cevap bulmak gerekli hale gelir: kim, nasıl, ne zaman, ne, neden?

Bu yanıtlar, iyi tanımlanmış bir plan oluşturmanıza ve konuşmayı hedef kitleye uyarlamaya yardımcı olun. Bir sunum ancak seyircinin dikkatini çekme derecesi ve yeteneği kadar önemlidir.



İlk soru: Kim?

Kiminle konuşacağım? 200 kişilik, 20-5 kişilik bir grup mu olacak? Dinleyici sayısındaki kişi sayısı, sunumun nasıl yapılandırılacağını ve konuşmacı tarafından önceden bilinmesi gerektiğini etkiler ve belirler.

Sonuç olarak hedef grubun kesin tanımı bir sonraki soruya yol açar. İzleyiciler sunulan konuya aşina mı? Yeni başlayanlar mı yoksa alanında uzman mı? Teknoloji uzmanı bir kitleyle mi yoksa yöneticilerle/yönetmenlerle veya öğrencilerle dolu bir odayla mı konuşuyoruz?

Demografik segmenti oluşturmak, mevcut kelime dağarcığını bu segmentin özelliklerine göre uyarlamana izin verdiği için önemlidir. Konuşmacının, izleyicinin kendisiyle tam olarak aynı deneyime ve bilgiye sahip olduğunu varsayması sınırlayıcıdır. Kaçınılmaz olarak, izleyici dinleme motivasyonu önemli ölçüde azaltarak ele gelen bilgi üzerindeki konsantrasyonu azaltır.

İkinci soru: sunum nasıl gerçekleştirilecek?

Sunumun gerçekleştirilme şekli, önerilen tema ne olursa olsun, halka sunumda çok önemli bir husustur. İçeriğini uyarlamak için karmaşıklık ve iletişim kanalının türünü dikkate almalıdır. Sunum, konuşmacı ve izleyiciler arasında doğrudan etkileşim içerebilir (fiziksel olarak tutulur), uzaktan, çevrimiçi veya canlı olarak yapılabilir. Gerçekleştirildiği ve hazırlandığı yol, önceden kaydedilmiş ve çevrimiçi olsa bile kaydedilmiş bir sunumdan tamamen farklıdır. Başka yönler de var: hangi ekipmana sahibiz? Mikrofon var mı? Sabit mi, mobil mikrofon mu? Sunum için slaytlar mı kullanılıyor? Projektör var mı? Bir ipucumuz var mı yoksa taşımak zorunda mıyız? Not alabilir miyiz?

Yukarıda belirtilen sorulara verilen yanıtlara bağlı olarak, konuşmacı farklı olsalar bile davranış fikirlerini gruptan önce standartlaştıracak ve uyarlayacaktır.

Üçüncü soru "ne zaman?"

Zaman boyutu, sunulacak kavramların seçimi ve yapısal sunumun kendisi için önemli bir noktadır. Konuşmacının sunumu ne zaman yapacağını ve konuşmanın ne

kadar süreceğini bilmek standart başlangıç sorularıdır. Diğer daha spesifik sorular: İki saat mi sürecek yoksa bir mi yoksa beş dakika mı sürecek?

Tarih ve süreyi belirledikten sonra, dikkatimizi bir sonraki yönüne yönlendirmeliyiz.

Tanımlanan "ne?" teması nedir?

Tam olarak ne hakkında konuşulacak? Bariz görünebilir, ancak iyi yapılandırılmış bir konuşma hazırlamak için, sadece yararlı hazırlık bilgilerinin altını çizerek alakasız ayrıntılardan kaçınmalıyız. Yukarıdaki soruyu "neden?" diye sorun. Konuşmacının sunumu yapmak için davet edildiğinin nedeni nedir? Onu doğru konuşmacı yapan nedir? Bu alanda uzman mı? Bilgi aktaracak deneyime sahip mi? Belki de, konuşmacının eleştirisi ve mizah duygusu gibi sunumu hayata geçiren nitelikleri vardır?

Mesele şu ki, birçok konuşmacının seçilmelerinin kesin nedenini bilerek bu cevaba çok açık ve tanımlanmış olması gerekli hale geliyor. Bu şekilde, hedef kitleye ilham vermek için bilgilendirebilir, öğretebilir veya motive hissedebilirsiniz.

Bu soruların cevaplarından kaynaklanan tüm bilgilerin yazılması, grubun daha kapsamlı ve bütüncül bir şekilde değerlendirilmesini sağlar. Fikirler ve planlar beyin fırtınasının temelidir. Çalışma taslağının ve sunumunun yapısıdır.

"Önce" ve "Sonra" olmak üzere iki sütun oluşturmaktan oluşan takip edebileceğimiz bir örnek veriyoruz. "Önce" sütununda konuşmacı, izleyicilerin sunumdan önce bildiğini düşündüğü her şeyi yazmalıdır. "Sonra" sütununda, konuşma sırasında başvurmak istediğiniz tüm bilgileri yazmalısınız. Daha sonra iki sütunu ortada bulunan üçüncü bir sütunla birleştirin. Burada sunumun içeriğini yazıyoruz.

## **B. Söylem yapısı. Konuşmayı yapılandırma desenleri**

Mükemmel bir konuşma yazmak için sabit bir kural yoktur. Ancak, standartlaştırılmış planların, diyagramların veya grafiklerin bulunmaması, daha önce tasarlanmış bazı konuşma planlarını kullanma olasılığını engellemez.

Bu nedenle, bu örneği izlersek, Dale Carnegie'nin "Topluluk Önünde Nasıl Konuşulur" da sunduğu konuşma kalıbı, <sup>1</sup>üç önemli adımımız olduğunu öne süren bu uzmandan bazı referanslara sahip olabiliriz.

1. Veri beyanı.
2. Veriler hakkında yorum yapın.
3. Ayrıntılı tartışma.

Aşağıdaki plan, bu yapılanma türüyle ilgili yararlı ve gerçekten uyarıcı olabilir: Bu nedenle, şunları yaptık:

1. 1. Sorunlu bir durumun sunumu.
2. 2. Durumu çözmek için bir çözüm ortaya koyun.
3. 3. Etraftaki insanların katılımı için çağrı.

Veya, başka bir deyişle şunları tanımlamalıyız:

1. Düzeltme gerektiren durumlar.
2. Geliştirebileceğimiz yönler.

Desteğe ihtiyaç duymamız için durumlar ve nedenler.

Basit ve özlü olmasına rağmen, öncekilerden farklı başka bir olasılığımız var, ancak farklı olduğu için, belirli bağlamlarda daha az yararlı olduğu anlamına gelmez:

1. Halkın dikkatini çekmek.
2. Güven kazanın.
3. Verileri belirtin: teklifin güçlü yönlerini kamuoyuyla paylaşın.
4. İzleyicilerden tepki almak için motivasyon stratejileri kullanın.

---

<sup>1</sup> CARNEGIE; Dale - Halka Açık Konuşma ve İş Adamlarını Etkileme; Kessinger Yayıncılık Co 2003; ss.184.

Konuşmacı, dersin konusu ne olursa olsun, dinleyicileri hazırlamak ve fikirlerinin yayılmasına ve kabul edilmesine elverişli bir atmosfer yaratmak için tasarlanmış bir girişle konuşmaya başlar. Daha sonra, konuşmanın konusunun bilinmesini sağlar, onu destekleyen gerçekleri ortaya koyarak, söz konusu konudaki kavramları veya ideolojiyi destekleyen uygun argümanları sunar. Bazen, izleyiciler konuşmacının fikriyle yüzleşir. Bu nedenle, tartışmaya zaman ayırmak ve zaman zaman konuşmacıların duygularına hitap etmek gerekir. Tüm doğal sorunları çözdükten sonra, konuşmacı sunumu bir düşünceyle, yani duygusal etkileri olan özet bir sonuçla tamamlar.

Söylemin kendisini belirlediği bu hedeflerle ilgili olarak, retorikçiler detaylandırmayı aşağıdaki bölümlere sistemleştirmişlerdir:

1.-Giriş (lat. *introducere*): doğrudan başlangıç, konuşmacının söz aldığı ve ima ettiği amacın açık ifadesi anlamına gelir, izleyiciye ve davanın özelliklerine uygun bir konuyu önerir.



Anlatım (lat. *narratio*, Yunanca *diegesis*).

(lat. *argumentio*, yunanca. *pistis*).

(lat. *peroratio*, greek. *epetras*).

Giriş, sunulacak içeriğe doğal ve uygun olmalıdır ve genellikle tüm sunumun planından sonra yazılır. Bu şekilde, izleyicinin kendi özellikleri temel ve etkili bir alan oluşturur. Konuşmanın nasıl başlayacağını gösterir. Konuşmacı ve hedef grup arasındaki ilk etkileşimin kritik bir anından oluşan, izleyiciler tarafından erken değerlendirme ve yargılama kolaylığına özellikle dikkat edilmelidir.





Aynı nedenle, kolayca ayrılabilir oldukları için çok fazla stilistik araç kullanmamalıdır. Konuşmadaki konuların tekrarlanması, sunum boyunca ikna etme ve izleyiciyi ele alınacak merkezi temadan vazgeçirme yeteneğinin azalmasına neden olur. Seyirciyle konuşmadaki nazlılık gösterisi, sunum boyunca doğrudan bakışlarda, jestlerde, ses tonunda da öne çıkıyor.

Bu nedenle, izleyicinin konuşmacıya karşı motive ve özgüvenli hissetmesi için sunumun tanıtımı ve başlangıç aşaması ne içermelidir?

## 1. Giriş

Giriş, konuşmacının derste iletmeyi amaçladığı duygulara açılan bir kapı rolünü oynar, izleyicilere ele alınacak içeriklerin kısa bir sunumunu aktarır. Bu nedenle, giriş, mevcut olanların katılımı ve motivasyonları için elverişli tesisler oluşturmak için yapılmalı ve yürütülmelidir. Normalde, gerçeklerin sunumu ile ilgili olarak sakin bir tonda ve artan bir duygu ile bulaşır. Giriş, konuşmacılar arasındaki iletişim için uygun bir sempati sıvısı yaratabilir veya oluşturmayabilir. Bu yüzden sunumun başında seçilen ton, sonraki evrime, bu ilerlemeye izin vermelidir. Girişin uzunluğu konuşmanın uzunluğuyla orantılı olmalıdır. Küçük bir bina için zihinsel bir kapı inşa etmek gerekli olmayacaktır.

Bazı yazarlar, GREGOLIN (1995) , BAKHTIN (1990) <sup>23</sup>ORLANDI (2001), <sup>4</sup>farklı bölümlerin çok uzun olmayan noktalara ve alt noktalara bölünmesi durumunda izleyiciyle konuşma görevinin kolaylaşp kolaylaşmayacağını öngörüyor (3-5). Aslında, giriş ve

---

<sup>2</sup> GREGOLIN, M. R. V. Söylem analizi: kavramlar ve amaçlar. Alfa (São Paulo), v.39, s.13-21, 1995

<sup>3</sup> BAKHTIN, M. (VOLOCHINOV). Marksizm ve dil felsefesi. São Paulo: Hucitec, 1990.

<sup>4</sup> ORLANDI, Eni Pulcinelli (2001). Söylem analizi: ilkeler ve prosedürler. 3ed. Campinas: Pontes.BAKHTIN, M. (VOLOCHINOV). Marksizm ve dil felsefesi. São Paulo: Hucitec, 1990.

anlatı, konunun telaffuz edilmesi ve noktalara bölünmesi arasında, içerik kısa, ayrı, özlü ve açık olmalıdır. Argümanların sırası basitten karmaşığa kadar doğal olmalıdır.

## 2. Anlatı

Konuşmanın bu özel bölümü, neden veya başvurulacak konu ile ilgili bazı verileri iletmeye yarayan gerçeklerin bir sergisi olarak, tüm anlatı tarafından oluşturulur. Genellikle konuşmanın önemli bir parçasıdır ve konuşmacı tarafında çok fazla özveri gerektirir.

İlginç ve yetenekli bir hikaye anlatmanın bazen zor olmasının yanı sıra, konuşmacı tarafından anlatılan gerçekler, sonraki tüm akıl yürütmenin temelini oluşturmalıdır. Ancak, elverişli koşulları vurgulama ve dezavantajlı olanları gizleme gerçeği, çok fazla beceri ve zeka gerektirir. Konuşmacı, hedef kitle bu sağduyu anlarına basmadan konuyu sunmak için fikir ve konuşma akıcılığını iletmelidir. Aksi takdirde, güvensizlik yaratabilir ve konuşmacının etik ve ahlakını sorgulayabilir.

Bu nedenle, iyi bir anlatının temel nitelikleri şunlardır: açıklık, olasılık ve özlülük; belirsiz kalan tek bir gerçek veya durum olarak, konuşmacının tüm muhakemesinin etkisini yok etmek ve sunumun kalitesini azaltmak için yeterlidir. Önemli verilerin unutulmaması için adlar, tarihler, yerler ve olayların meydana geldiği diğer tüm durumlarda belirtilmeler vermek gerekir.

Güvenilirliğin olması ve olası bir karakterin sunulması için, bahsedilen karakterler ve insanlar anlatıda açıklanmalıdır, bu da eylemlerin bazı doğal nedenlerin sonuçlarını oluşturduğunu gösterir, çünkü anlatı bir hikaye anlatan ve bir olayı bildiren metinlerden oluşur.

## 3. Muhakeme

Argüman, anlatıyı takip eder, kanıt ve reddedilme anıdır, yani maddi kanıt ve argümanların tüm cephaneliği gerçekleştirilir. Konuşmacının temel amacı, izleyicilere bir şeyin doğru, adil veya iyi olduğunu kanıtlamak ve konuyla ne düzeyde bir anlaşma yaptıklarını belirlemektir. Birçok araştırmacı- tarihin farklı zamanlarında, tartışma ve söylemle ilgili konulara odaklanmıştır. Perelman ve Olbrechts-Tyteca (2005) ) Toulmin

(1978, 2003) <sup>56</sup>diğer teorisyenler arasında, farklı kavramlar getirdi ve araştırmalarıyla bir dilbilim alanı önerdi: argüman çalışmaları. Bu satırda ve genel olarak, argümanda üç husus göz önünde bulundurulmalıdır: alıntı, kanıt ve mantıksal akıl yürütme. Bu nedenle, seçilecek ifade ve sunum biçiminin, söylemi kişiselleştirerek, hangi çizginin ve kitlenin mevcut olduğunu dikkate almasını önerirler.

Sözel etkinliğin retorik yönlerini bulmak anlatının merkezi anahtarıdır, argümanın temelidir. Argümanlar, telaffuz edilen durumun değerinden çıkarılmalıdır ve yararlılıkları, söylemdeki düzenleme ve gelişimlerini ifade eder.

Argümanların sunumu analitik veya sentetik olarak gerçekleştirilebilir. İlk durumda, konuşmacı ulaşmak istediği hedefi açıklamaz ve dinleyiciyi adım adım istenen sonuca götürür (bu sonucun önceki ifadelerin bir sonucu olduğu açıkça belli olana kadar, açıklanmış bir gerçekten diğerine geçmek). Sentetik argümanlı formda, kanıtlanacak tezin ifadesi, izleyici konuşmacının belirttiklerine tamamen ikna olana kadar art arda farklı argüman türleri tarafından takip edilir. Konuşmacı kendini dinleyicilerin durumuna sokmalı ve iletilen mesajın kendisi üzerinde nasıl bir etkisi olacağını çıkarmalıdır.

Tartışma söyleminin temeli olduğundan, muhakeme ve bazı kurallara uymalıdır:

- Farklı kaynaklardan gelen bağımsız değişkenleri karıştırmayın.

---

<sup>5</sup> PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. Argüman anlaşması: yeni söylem. Çeviri: Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2005

<sup>6</sup> TOULMIN, Stephen E. Bağımsız değişkenin kullanımları. New York: Cambridge University Press, 2003.



Basit bir sözlü dersin eleştirel inşasına bakış açısıyla argümana çok kısa bir bakış atarak, üç ana insan sorununu göz önünde bulundurmalıyız *Borç ve gerçek ve ilgi*.<sup>7</sup>Hedef gruptan bağımsız olarak, bu üç öge genellikle birkaç ilgili bağımsız değişkene yol açar ve her biri, bağımsız stratejiye uygulamanın yanı sıra bunlara bağlı kavramların muazzam özgüllüğüne sahiptir. Bu bağlamda birbirlerinden ayrı tutulmaları ve rasyonel olarak tartışılmaları gerekmektedir.

- Yüksek lisans sunumu.

Derse daha zayıf argümanlarla başlama ve sonunda sunumun en güçlü noktalarını yavaş yavaş yoğunlaştırma ve geliştirme riskiyle karşı karşıya kalabilirim. Bazen, sunulacak birçok sürdürülebilir argümana sahip olmamak, bu öncelikleri tersine çevirmek ve izleyiciyi etkilemek için başlangıçta en güçlü argümanları sunmak tercih edilir.

- Güçlü ve kesin argümanlar ayrı ayrı sunulmalıdır.

Argümanları tanımlanmış bir yapı ile sunarken, iletişimsel konuşmacılar kültürel olarak iletilen yorumlara dikkat çeker ve aynı anda nesnel dünyaya atıfta bulunurlar. Bireyselleştirilmiş bir anlam ortaya çıkarmak ve izleyicinin mesajı iletmek için doğal yeteneğe olan güvenini uyandırmak için bu kaynakların her birine atıfta bulunabilir ve ısrar edebilirler. Aslında, tartışmaya adanmış zamanın sonunda, hala ortaya çıkarmak için argümanlara sahip olmak tavsiye edilmez.

#### 4. Epilog.

Epilog geniş parçalar içerebilir, çünkü duygusallığın özet ifadesine amplifikasyon çekiciliğidir. Perorasyon, duygusalın argümanla birleştiği bölümdür, yani söylemin belirli anıdır, mükemmelliktir.

---

<sup>7</sup> NUNES JR, Amandino Teixeira. Modern adalet teorileri: Jürgen Habermas'ın seçici teorisi. Şu anda kullanılabilir: <http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=4386.htm>



Onay almak için, konuşmacı izleyicilerin duygularına hitap etmeli ve onlar üzerinde dinamik olarak çalışmalıdır, çünkü sevgi insan motor eyleminde sürücülerdir. Bir sunumda izleyicinin duygularını ele almak için en uygun *zamanlama* perorasyon dönemindedir. Burada konuşmacı, sürpriz etkiden yararlanarak ve kendi duygularını basit kelimelerle onlara aktararak dinleyicilerin hayal gücünü uyandırmalıdır. İstenilen etkilere ulaşmak için bu iletim mümkün olduğunca doğal olmalıdır. Şu anda, konuşmacı genel hususlardan, duygusal akışı kesintiye uğratan karşılaştırmalardan kaçınmalıdır. Dahası, bu an uzatılmamalıdır: yoğun olarak deneyimli duygular uzun süre kalmaz ve bilgi aktarma sürecine elverişli değildir.

Latince bir deyişte <sup>8</sup> belirtildiği gibi, bir söylemi sonuçlandırmaya karar verdiğimizde dikkate almamız gereken "Son işi tamamlar".

### C. Konuşma yazma ve hazırlama metodolojisi

Konuşmacının tarzına bağlı olarak, bir konuşmanın konusu önceden düşünülebilir, konuşmanın yazılması sırasında veya hatta konuşma sırasında (konuşmacının doğaçlama kapasitesi yüksekse) meditasyon yapılabilir. Konuşmanın davanın belgelenmesi sırasında yazılabilir olmasından da söz ediyoruz.

Yukarıda yükseltelen özellikler ve yansımalar (konuşmacının birden fazla özelliği) bu somut aşamada önemli olsa da ; üç işlemin önceden yapılması çok önemlidir:

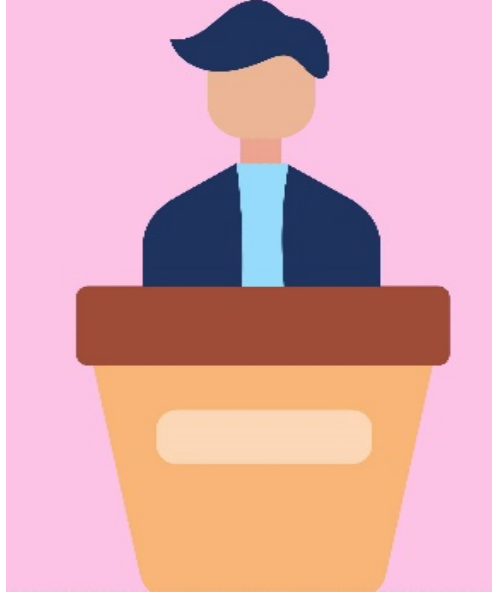
- Kavramları tanımlayın (konuşmacının ne söylemesi (veya yazması): **Buluş**
- Fikirleri belirli bir sıraya koymak: **Düzen**
- Bu fikirleri ifade etmek için en uygun terimleri seçin: **Belagat**

Daha sonra, her konuşmacı hatırlama temelinde nasıl çalışmayı tercih ettiklerini seçer (ağızdan hatırlamayı, düşünmeyi veya yazmayı daha kolay bulurlarsa). Tabii ki,

---

<sup>8</sup> FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. *Yeni Aurelio 21.*: Portekizce dilinin sözlüğü. 3. ed. Rio de Janeiro: Yeni Sınır, 1999.

konuya yansıma, hafızaya objektif kaynaklar sağlamak amacıyla gerçekleştirilir. Bir karar vermeyi yansıtırsak, yansıma eylemi konuşmanın anlamına yönelik olacaktır.



Öte yandan, kompozisyonu, konuşmanın detaylandırılmasını yansıtırsak, yansıma eylemi formunu göz ardı eder. Konuşmacı yüksek sesle yansıttığında veya konuşmayı yazarken, yansımalarına kesin bir form vermek gerekli değildir; yansıma önce arka planda ve ancak o zaman formda gerçekleşmelidir. Bu nedenle, konuşmanın nasıl olacağını bilmeden önce, açığa çıkacak içeriği bilmemiz gerekir.

Konuşmacı her şeyi bir kerede ve hızlı bir şekilde yazmalı, yazının sözelleştirilmesi anları için kesintiye uğramadan mantıksal muhakemenin sonuna gitmelidir. Bu yazma şekli iki avantaj sunar: konu bir bütün olarak ele edilir veya genel yönle odaklanır; ve aynı zamanda konuşmacı konuşmayı yaparken tüm kavramları öngörür. Bu küresel çözüm avantajlıdır, çünkü her konuyu benzersiz bir şekilde, sürekli bir akışta ve bütünüyle ele alır.

Açıklanacak içeriğin bu ilk taslağından sonra, diğer değişikliklerin yanı sıra, yeni bir okuma, kesme, ayrıntıları rötuşlama, her noktayı ele alma ve daha da geliştirme konusunda metne müdahale edebilirsiniz. Yazının bu aşamasında, özeleştirici duygusu ne kadar keskin ve öz değerlendirme ne kadar objektif olursa, çabanın sonucu o kadar etkili olacaktır.

Konuşma bir bütün olarak yapılmalıdır, parçalar halinde değil, mümkün olduğunca doğal bir tonda ve gerçek atmosfere mümkün olduğunca yakın, kolayca tutulmalıdır. Konuşma, giriş, anlatım, argüman ve perorasyon şeklinde şekillendirilmiş başlı başına bir sanat eseridir. Kısacası, konuşmacı konuşmanın tamamını yazıp yazmayacağına önceden karar vermelidir, bu durumda bunu yeniden düşünmek ve zihninde bütünüyle yansıtmak zorunda kalacaktır. Sadece ana hatlarıyla özetliyorsa, eylemini kesinlikle bir şemada olduğu gibi bu satırlarla sınırlar.

Konuşmanın şeklini düşünürsek, formun mümkün olduğunca çabuk bulunması için net ve kesin fikirlere sahip olmak gerekecektir. Ön telaffuz daha ılımlı, diksiyon daha az belirgin ve sesin gücü daha hassas ve yumuşak olabilir.

Bununla birlikte, izleyicinin varlığını varsayarsak, o zaman daha somut ve gerçek bir şekilde hareket etmeliyiz, bir amplifikasyonun erken tamamlanmasına son vermemeli ve bitirmeden başka bir tane başlatmalıyız. Temel olarak, başlatılan cümleleri bitirmeli ve argümanları sadece taslaklarda bırakmamalıyız.

Bu eylemler sadece muhakemenin tamamlanmasına kadar yürütüldüğü takdirde düşüncenin daha net hale gelmesi nedeniyle değil, aynı zamanda muhakemenin bu kısımlarının her birinin bireysel değer kazandığı için de gereklidir.

Bir bellek çabasıyla, mantığın farklı bölümlerini kısaca listeleyebilirsiniz, ancak bellek yanlış olabilir ve birçok kez serpiştirilmiş ve arada duraklamalar varsa bağımsız değişkeni destekleyemez. Birçok bellek boşluğu, büyük olasılıkla duraklamalar ve kesintiler olacağı gözlemini görmezden gelmekten kaynaklanmaktadır.

Bunu söyledikten sonra, **konuşmayı** aynanın önünde **tekrarlamak gerekli mi, değil mi?** Bu, tüm konuşmacıları ve bir dersin yapılandırılmasında yer alan kişileri ilgilendirir. Konuşmanın resmi bir bakış açısıyla hazırlanması temel bir konudur. Bir konuşmaya uygun formu vermemize yardımcı olan mutlak bir kural yoktur ve herhangi bir konuşmacı farklı niteliklerine, niteliklerine ve eğilimlerine göre başarmaya çalışacaktır. Bununla birlikte, konuşmacı veya onun seçtiği form ne olursa olsun, ele alınacak konu, konuşmanın kavramları ve yapısı hakkında somut bilgiye sahip olmak gerekir.

Olağanüstü bir doğaçlama duygusuna sahip konuşmacılar bile ne söyleneceğini önceden açıklığa kavuşturmalıdır (sunumdan biraz önce bile), aksi takdirde, ne kadar iyi olsalar da, sezgi ve seyirciye adaptasyon çabası hazırlıktan sonsuz derecede daha fazladır. Yüksek kaliteli konuşmacılar, derslerini vermeye başlamadan önce saatlerce bir kağıdın önünde kalır, çizim veya yazma.

Hafızanın rolü, oratoryo eyleminde üç yönde yer aldığından, ilgili bir yön olarak ortaya çıkar:

- Düşünülenlerin hafızası;
- Söylenenlerin hatırası;
- Yazılanların hatırası.

Bir zamanlar hayal ettiklerini yeniden düşünebilen konuşmacılar var, böylece kendi düşüncelerinin bıraktığı izleri bulabiliyorlar. Aksine, diğerleri konuşulan kelimelerin hafızasına sahiptir ve bu nedenle konuşmalarını yalnız konuşarak veya arkadaşlarının veya ailelerinin önünde konuşarak hazırlamak zorundalar. Ayrıca, kelimelerin sadece yazılı formunu değil, aynı zamanda yazdıkları kağıt sayfasını, sayfanın düzenini ve tüm bunları, konuşma anında belleğe geri döndürerek saydıkları görsel hafızaya sahip konuşmacılar da vardır.

#### **D. Eğitim öğrenmenin anasıdır**

Eğitim öğrenmenin anasıdır, ancak kesinlikle mekanize tekrarlayan prova ("papağan gibi tekrarlayan") konuşmacı için avantajlı bir eğitim oluşturmaz. Tekrarlama, bilinçli olarak iyi kurulmuş özelliklere göre akıllıca yapılmalıdır. Aynı bilgileri ezberlenene kadar kalan ve tekrarlayan bir kişi, kesin aralıklarla yapmışsa gerekenden iki kat daha fazla zaman ve enerji kullanır.

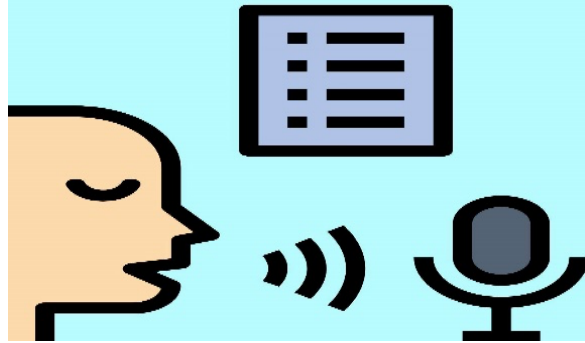
Memorizasyon başlığı iki faktörle açıklanabilir. İlk olarak, tekrarlar arasındaki aralıklarda, bilinçaltımız ilişkilendirilebilir fikirler bulmakla meşgul. İkincisi, aralıksız nöronal stimülasyon, bilişsel yorgunluk yoluyla memorizasyonun gerçekleşmesine izin vermez.



Birkaç istisna dışında, nispeten mantıklı hiçbir konuşmacının konuşmadan önceki geceye kadar konuşma hazırlık sürecinden ayrılmadığını varsayıyoruz. Ancak, çeşitli nedenler veya faktörler nedeniyle, bunu yapmayı seçerse, hafızası sadece nispeten yarı kapasitede çalışacaktır. Psikolojik deneyler defalarca göstermiştir ki, ezberleyerek öğrendiklerimiz, ilk sekiz saatte sonraki otuz saatten daha fazlasını unutuyoruz. Bu nedenle, bir toplantıya girmeden önce, resmi (iş veya iş ortamı) veya gayri resmi (ebeveynler kulübü, aile kulübü) olsun, konuşmacı verileri analiz etmeli, daha önce ayrıntılı fikirler hakkında düşünmeli ve pratik hafıza egzersizleri yapmalıdır.

### **E. Konuşma sırasında önemli kavramlar nasıl hatırlanır**

Bir anıyı hatırlamanın sadece iki yolu vardır: ya bir iç uyaran yoluyla ya da kavramlar arasındaki bilişsel fikir birliğinden. Bu önermeyi bu sürece uygularsak, konuşmacının önce notlar gibi dış uyaranlar aracılığıyla vurgulamak istediği fikirleri ezberleyebileceği ve daha sonra bunları bilişsel olarak ilişkilendirmeye çalışabileceği bir yöntem varsayıyoruz. Bununla birlikte, konuşmacı fikirleri mümkün olan en mantıklı sırayla düzenlemelidir, böylece bunların bir kenetlenmesi vardır ve ilki kaçınılmaz olarak bir sonrakine yol açar.



Ana noktaları teknik olarak basit ve hızlı bir şekilde ilişkilendirmenize izin veren başka yöntemler de vardır, ancak hiçbiri mutlaka kusursuz değildir.

Pratik örnekler, saçma bir cümlenin belirli bir noktada kullanılmasıdır. Herhangi bir fikir grubu böyle bir cümle ile oluşturulabilir ve cümle ne kadar "gülünç" ve komik olursa, geri çağırma süreci o kadar kolay olacaktır.



Üstlenilebilecek bir başka yöntem, yeni bilgi öğrenmek için uzun bir süre ile başlamak, başından (sıfır noktası) sonuna kadar ilerleyerek. Kesinlikle daha uzun bir evrim dönemi ve ardından daha sabit bir dönem olacak ve hatta daha önce emilen kavramların bir kısmını kaybedebiliriz. Durgunluk veya seans aralıkları psikologlar tarafından iyi bilinen dönemlerdir ve "öğrenme eğrilerindeki düz çizgiler" olarak adlandırılır. Eğitimci haftalarca çalışma ve antrenman ritimlerini koruyabilirler. Bu "düz çizgilerin" üstesinden gelemeden çalışabilir ve zaman geçirebilir ve yukarı doğru bir eğri başlatabilirler. Genellikle bilinmeyen ve ilerleme ve öğrenmedeki gecikme cesaret kırıcı anlar yaratır. Rehberli eğitimde ısrar tüm konuşmacılar için önerilir ve ayrıca aşağıdaki bilgileri okumanızı öneririz:

- Konuşmacı, özellikle başlangıçta biraz gerginlik olmadan konuşamayabilir. Ancak, sebat ederse, ilk çıkış korkusu (eğitilemeyen) dışında, yakında zorluğun üstesinden gelecektir. Ancak, birkaç saniye konuştuğundan sonra korku kaybolur.
- Hiç kimse, güvenlerini kaybetmeden, okuduklarıyla kalıcı olarak ilgilendikleri sürece, yansımalarının sonucu hakkında endişelenmemelidir. Geçmişte başarılı olanlar doğuştan yetenekli insanlar değildi. Eğitimle, azim ve kararlılıkla başarılı oldular ve istedikleri hedefe ulaştılar.
- Konuşmacı hazırlık aşamasındayken her zaman dersin başarısını düşünün. Bu durumda, başarılı olmak için gereken rahatlamayı getirecektir.

Konuşmanın hazırlanmasında kullanılan prosedürden bağımsız olarak, konuşmacı yazılarına güvenmeli ve tarzını geliştirmelidir. Yazarak, konuşma boyunca açıklanan kavramların düzenini, netliğini ve mantığını tanıtıyor. Buna ek olarak, yazılı metin kelimelerin tekrarlanmasını, dilin safsızlıklarını önleme, daha fazla özlü stil sonucuna varma etkisine sahiptir.

Bu nedenle, bir söylemin yazılı detaylandırılması okuma değil de sözlülük amacıyla yapılıyorsa, aynı anda yazıp konuşmamalıyız. Bu şekilde, bilişsel kavramsal yönergelere uymuyoruz ve ifade tekrarlarının başarısızlıkları, bitmemiş fikirler, yaklaşımlar, çelişkiler, diğer yapısal sınırlamaların yanı sıra ortaya çıkar. Tabii ki, okuma ve sonraki düzenleme

konuşmacı için garip ve cesaret kırıcı görünebilir. Ancak böylece ifademizdeki tüm boşlukları tarzımıza uygun olarak algılarız.

Buna karşılık, söylem mantıkla aynı argümanları kullanır, ancak daha esnek bir şekilde, belirttiğimiz gibi stilistik süslemeler ekler:

**A. Syllogism-** Argüman üç bölümden oluşur, bunlardan üçüncüsü (sonuç) ikinci (m-minör öncül) yoluyla birinciden (M-majör öncül) çıkar.

**B. Entimeme-** Tesislerden birinin örtük olduğu eksik, daha hızlı syllogism.

**C. İkilem- İki bölümü sunan** argüman, biri yanlışsa ve iki sonuç elde edilmişse (biri kabul edilmelidir) veya iki hipotezin her biri için aynı sonuca atıfta bulunulmuşsa mutlaka doğrudur.

**D. Epichereima-** Her öncülün kanıt eşlik ettiği syllogistik akıl yürütme.

**E. İndüksiyon- Bir** veya daha fazla özelden genel bir sonuç oluşturmaktan oluşan akıl yürütme.

**F. Örnek-** Kanıtlamak istediğimiz şeye benzer gerçeklere dayanan, ana önermenin dördüncü dönem olarak tanımlanan bir örnekle gösterildiği bir oratory syllogism oluşturan bir argümandır.

## **F. Bir konuşma nasıl başlatılır**

Konuşmanın başlangıcı, analiz edilecek konuya giriş niteliğindedir ve hedef grubun dikkatini ve ilgisini yakalayan genelci bir yaklaşımdan oluşur. Bu aşamada her kelime, her cümle ve her fikir yukarıda belirtilen hazırlık sürecine ait olarak önceden düşünülmüş ve yapılandırılmıştır. Konuşmacının konuşmanın başlangıcı ve sonu/ sonucu için tüm ayrıntıları ve ayrıntıları hazırladığı anlamına gelir.

Bu süreç detaylandırma, yansıma ve irade için zaman gerektirir. Entelektüel faaliyetin uygulanması zordur. Bazı deneyimsiz konuşmacılar için, tüm güvenlerini anın ilhamına veren, bununla birlikte gelen tüm olumsuz sonuçları varsayarsak, sık sık yapılan bir eylemdir:

**1. Halka açık bir konuşma yapmak zordur.** Giriş önemli bir rol oynar, çünkü seyircinin dikkati konuşmacıya yöneliktir ve bilişsel olarak zihinsel yorgunluğun veya kavramların kümelenmenin olmadığı bir noktadayız. Giriş kapsamlı ve gelişigüzel olmak için çok önemlidir ve önceden dikkatlice çalışılmalıdır.

**2. Giriş kısa olmalıdır.** Sadece bir veya iki cümle ile tasarlanmıştır veya sadece yazılı materyalin toplam yokluğunu sunabiliriz. Ana konuları doğrudan ve mümkün olduğunca az kelime ile belirtmek. Kimse bu tür bir tanıtım sunumuna itiraz etmez.

**3. Başlangıç konuşmacıları komik bir hikaye anlatmak veya başlangıçta özür dilemek için caziptir.** Her iki seçenek de uygunsuz. Küçük şakalar kavramlar ile ilgili olmalı ve konuşmacı herhangi bir konuşmadan önce özür dilememelidir. Dinleyiciyi sıkabilecek ve konuşmacıyı olumsuz değerlendirebilecek kaygı ve zayıflık belirtileri gösterir. İfadenin özlü ve hızlı, tercihen oturmasını öneririz.

**4. Bir konuşmacı izleyicilerde aşağıdakiler tarafından olumlu sinyaller uyandırabilir:**

- a. Uyanış merakı.
- b. Genel bir ilgi hikayesi anlatın.
- c. Tipik bir örnekle başlayın.
- d. Nesne kullanın.
- e. Bir soru sormak.
- f. Bilinen bir teklifi belirtin.
- g. Önerilen konunun halkın hayati çıkarlarını doğrudan nasıl etkilediğini gösterin.
- h. Şok edici olayların hikayeleriyle başlayın.

**5. Giriş çok resmi olmamalıdır.** Basmayın. Gereksiz, kazara, kaçınılmaz görünüyor olmalı. Bu, izleyiciye tanıdık gelen bir duruma veya yere atıfta bulunarak yapılabilir.

## G. Konuşma nasıl sonlandır

Giriş ve sonuç, derinleştirmeye ve ustalaşmaya çalıştığımız hemen hemen her aktivitede en karmaşık yönlerdir. Aslında, sonuç konuşmanın tamamında stratejik olarak en önemli noktadır; sonunda söylenenler, son sözler, izleyiciler tarafından en çok tutulan ve hatırlanan ve muhtemelen unutulması en zor olanlardır.

Halka açık sunumlarda en sık karşılaşılan hata ne olacak?

Genellikle ilk hata, bir sunumun sona erer şeklinde ortaya çıkar. Bir dersi şu ifadeler kullanılarak sonlandırmak: "Konuyla ilgili söyleyeceklerim pratikte bu kadardı" bir sonuç değil, ciddi ve amatörce bir yapısal sınırlama teşkil eder. Konuşmacı bu fikri söylemek niyetinde olsa bile, konuşmasının hiçbir noktasında bunu sözelleştirmemelidir. Dinleyicinin kendisi, konuşmacının tercih ettiği şeyin gerçekten konuşmanın sonucu olup olmadığını belirler ve yansıtır, tartışmaya geçmek için. Sık yapılan bir hata, konuşmayı durdurmadan veya kesmede iddialı olmadan sürekli konuşan konuşmacılar olmasıdır. Konular hakkında dairesel, gereksiz bir şekilde konuşurlar ve esasen aynı noktaları tekrarlarlar. Sürekli tekrar, izleyici tarafından olumsuz bir değerlendirme belirler, bu nedenle sonuç sakince ve önceden planlanmalıdır.

Kısacası, dersi sonlandırmanın yapılandırılmış ve tanımlanmış yolu bilginin aktarılabilirliği için önemlidir ve basit bir hızlı düzeltme işlemi değildir. Gerçekte:

1. Sonuç kesinlikle konuşmanın en önemli stratejik unsurlarından biridir. Sonunda başvuru olan şey daha uzun bir süre saklanır.

2. Sonuç, "Bu konuda söyleyeceklerim bu kadardı, bu yüzden burada bitireceğim" cümlesiyle bitmemeli. Konuşmacı konuşmayı incelikle kesmeli, daha fazla bilginin varlığına atıfta bulunmadan.

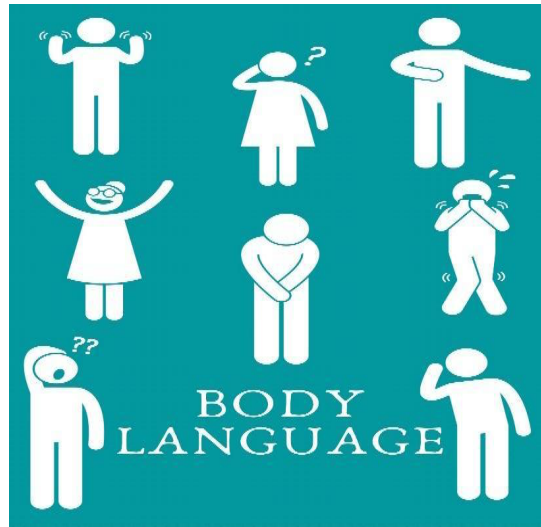
3. Sonucu dikkatlice planlayın. Sunumu sonlandırmadan önce her kelimeyi yansıtmak gerekir. Konuşmacının konuşmayı tamamlayan ve bitmemiş bir iş bırakmayan ilgili bir sonuç yazmasını öneriyoruz.

4. Halka açık bir konuşmayı sonlandırmanın yedi **yolu** vardır:

- A. Ana noktaları özetle, azalt ve kısaca referans göster.
  - B. Aksiyona sahip olmak ve yükseltmek.
  - c. Seyirciye içten bir iltifatta.
  - d. En az bir kez gülün.
  - E. Uygun bir bibliyografik referans belirtin.
  - F. kutsal kitap veya dini bir alıntı kullanın (bağlamsallaştırma ve hedef gruba dikkat).
  - G. Anahtar olarak gördüğünüz bazı yönleri oluşturun ve vurgulayın.
5. Girişte önerilenlere göre bir sonuç yapın (uygun sonuç) ve konuşmayı tasarlayın.  
Seyirci sıkılmadan önce her zaman karmaşık olmayı bırak.

### 3. Vücut Dilinin Derinleştirilmesi

Bir sunum veya konuşma yaparken teorik içerik esastır, ancak vücut hareketlerinin de bir mesaj gönderdiğini unutmamalıyız. Bu izole eylemlere beden dili veya sözel olmayan iletişim diyoruz ve vücut ve ayak pozisyonu, kol hareketleri ve yüz ifadeleri bunun ayrılmaz bir parçası.



Örneğin, stres nedeniyle, konuşmacı kollarını çapraz veya izleyicileri işaret etme eğiliminde olabilir. Ne yazık ki, ikincisi bu jestler aracılığıyla konuşmacının sıkıldığını veya

konferansta bulunmak istemediğini yorumlayabilir ve profesyonel olmayan bir görüntü oluşturabilir.

Aşağıda konuşmacının vücut dilini geliştirmenin bazı yolları verilmiştir. Özellikle alışık değilseniz, uzun süre ayakta durmak ve konuşmak zor olabilir. Yorulmaya ve ağırlığımızı bir ayaktan diğerine kaydırmaya, bacak bacak üstüne atmaya veya dans etmeye meyilliyiz. Bu yönler, istemsiz olmasına rağmen, sunumda istikrarsızlık, rahatsızlık ve hatta kalite eksikliğini iletir.

Bu bedensel uyumsuzlukları düzeltmek için, iletişime güven ve sözel olmayan güç aktaran merkezi bir denge noktası bulmak gerekli hale gelir.

Ayaklarınızla biraz kalça genişliğinde ayrı durmak destek tabanınızı arttırır ve gereksiz dengesizliği önler. Esnekliği ve rahatlamayı koruyun. Bacaklar gergin olmamalı ve dizler sabitlenmemelidir. Mümkün olduğunca kambur pozisyonundan kaçının, sırtı düz ve başı ileri yönde tutun. Konuşmacı, onu istikrarlı, rahat ve dik bir konuma getiren görünmez bir ipliğe sahip olduğunu hayal etmelidir.

Ancak, bir merkez bulma fikri sunum boyunca aynı yerde kalmak anlamına gelmez. Konuşmacı hareket edebilir ve hareket etmeli ve kollarla hareket etmelidir, kelimelerin ritmini takip ederek. Bu bizi başka bir önemli konuya getiriyor Gönüllü hareket kontrolü ile ilgili bu kılavuzda daha sonra daha derinlemesine gireceğimiz konu.

Konuşmacı geniş bir alanla karşı karşıya kalırsa, sadece yürüyerek hareket etmekten kaçınarak odanın etrafında biraz hareket edebilir. Hedef olarak bir hedefiniz olduğundan emin olmalısınız. Oda veya sahnede amaçsızca dolaşmak seyircinin dikkatini dağıtabilir ve elementler üzerinde olumsuz ve baskıcı bir etkiye sahip olabilir. Örneğin, eğitmen sahneyi bir yandan diğer yana geçebilir, böylece konuşmadaki geçişleri vurgulayabilir. Birkaç dakika sonra, konuyu değiştirdiğinizde, geri dönebilirsiniz.

Bu fikir birkaç nedenden dolayı yararlıdır. Hareket, konuşmacının bakış açısını değiştirir ve nefes almalarını sağlar. En önemlisi, izleyicilerin zihninde hikayenin ipliğini takip etmelerine yardımcı olan bir değişikliği işaret eden iki dilbilgisi sınıfı arasında geçiş yapmaya yardımcı olur.

**Peki ya jest kontrolü?** Olumlu jestler, ellerin avuç içlerinin seyirciye dönük olarak başlamasıyla başlar. Kollar açık jestler yapmalı, kapalı değil. Bu şekilde, konuşmacı kolları çapraz olarak oturmaktan kaçınmalıdır. Kolları serbest tutmalı, gövdeden biraz uzakta vücuda sabitlenmemelidir. Ek olarak, kollar ve eller hareketi dahil ederken yüzü gizlememelidir.

Büyük hareketler yapmanız önerilir, ancak abartmadan, bu da "elleriyle konuşmaya" alışkın olanlar için zor bir prosedür olabilir. Bu durumda, duyguların veya konuşma tutkusunun sağladığı enerjiyi jestlerin öz kontrolü olarak kullanın. "Birinci, ikinci, üçüncü" örnekleri kullanın veya sadece aşılın ve izleyicinin öğrenme sürecine katılımını artırın.

Bu nedenle, konuşmacı kollarını ileri veya geri geçmemelidir; tablolara yaslanmak veya hatta nesnelere tekrarlayan hareketler yapmak belirtilmez. Bu tür eylemler izleyiciyi rahatsız edebilir veya dikkatini dağıtabilir. Tüm bu hareketler ve özellikler hedef grupta cesaretsizlik aşılar ve konuşmacıya olan güveni geçersiz kılar.

**Konuşmacı kime bakmalı?** Bir kişiye kalıcı olarak bakmamalısınız, çünkü izleyicilerin geri kalanı bunlardan sadece birine hitap ettiğinizi düşünebilir. Öte yandan, ilgili kişi bunalmış veya utanmış hissedebilir.

Hedef kitlenin tamamını dahil edin. Odanın etrafına bak, bazı noktalarda dur. Bunu yapmak için, örneğin, bir kişiye bakmayı bırakın, diğerine geçin ve devam edin, izleyicilerden en uzak noktaya ulaşana kadar. Bittiğinde, ters yönde hızlı bir şekilde bakın. Sadece koordinatörün veya önemli gördüğü kişilerin değil, herkesin dahil olduğunu hissetmesini sağlamak. Bak, konuş, sonra tekrar bak ve tekrar konuş. Son olarak, ağızla değil, aynı zamanda gözlerinizle gülümsemeyi unutmayın. Gülümseyen gözleriniz yoksa, gülümseme zorlanacaktır. Eğer orada olmaktan hoşlanmıyorsanız, seyirci de bundan hoşlanmayabilir.

Yeterli doğuştan gelen vücut dili ile doğmadığımızı hatırlamak gerekir. Egzersizler yoluyla eğitim ve sosyal gelişim gerektirir. Bu bilgiyi sık uygulama ile uygulamak, konuşmacının kısa sürede izleyiciyi büyümesini sağlayacaktır.



Simbiyozda işaret dili ve sözlü diyalog, aktarılan fikirleri güçlendirmek, zayıflamak, teşvik etmek, vurgulamak ve belirtmek. Taklitçilik ve jest, konuşmaya yardımcı olarak görünür ve duygusal açıdan iletişimin sonuçlandırılmasında rol oynar. Bu nedenle hareketler denetlenmelidir.

Jestler göz ardı edilemeyeceğinden, konuşmacı tarafından dillenen cümlelerin doğasından türetilen uyumlu olmalıdır. Jestler ustalaştırılmalı ve hatta düşünülmalıdır. Konuşmayı veya konuşmacıyı tehlikeye atan hareketler vardır (burnu kaşımak veya kulağı çekmek, kravatu sabitlemek, ceketi kapatmak veya düğmelerini çözmek). Bu hareketler genellikle durumları dönüştürür ve ruh halini değiştirme ve konuşmacılarda sinirliliği kışkırtma yeteneğine sahip olabilir. Kıyafetler mümkün olduğunca resmi ve uygun olmalı ve pozisyon mümkün olduğunca düz olmalıdır (mikrofonun üzerine çok fazla eğilmemelidir). Bazı konuşmacılar dar kıyafetler giyerken (nişastalı yakalı ve/veya boyun bağları olan dar takımlar) toplum içinde konuşmakta zorlanırlar. Ses ve jestler (sözlülük) bu tür kıyafetlerin kullanımından etkilenir ve konuşmacı konuşması boyunca saygınlığa sahip olmalıdır.

Halka açık konuşma sanatı, hareketler, metnin içeriği ve sunumun kendisi arasındaki etkileşimde yatmaktadır. Doğrudan hedef gruba bakmak istenir ve etki ancak uygun dili kullanırsak (agresiflik veya monoton dönemler olmadan) elde edilebilir. Tabii ki, konuşma tutkulu, enerjik, bir kitleyi heyecanlandırmayı veya karar vermek için belirlemeyi amaçladığında, jestler uzatılabilir ve tekrarlanabilir. Sesin verimsiz nefes alma nedeniyle uzayda ziftlenebildiği ve kaybedilebildiği için, şiddetle yüksek sesli konuşmalara dikkat etmeliyiz.

Bir konuşmacı tarafından alınan pozisyon ne kadar zor?

Sözel olmayan iletişim için bir araç olarak vücut dili jestler, tutumlar, yüz ifadeleri, göz hareketleri ve konuşmacı ile muhatap arasındaki yakınlığı içerir. Bu hususlar, bir konuşmacının dersler sırasında sözel olmayan iletişim açısından genel konumunun ne olabileceği konusunda temel soruları gündeme getirmektedir.

Örneğin, konuşmacı ayakta mı yoksa oturarak mı konuşmalı?



En deneyimli konuşmacılar geçmişte dik duran konuşmalar yapardı. Kural bugün hala geçerlidir. Bu nedenle, modern konuşmacı da bu önermeye saygı duyar ve sunum sırasında dik bir pozisyon üstlenmektedir.

Konuşmacının izleyicilerden gelen etkileşimli geri bildirim hareketlerini anlamasını sağlayan sadece ayakta olma gerçeği değil, aynı zamanda tüm öğelerin gözlemlenmesine izin verir (fiziksel olarak üstün bir ortostatik konumdan, oturan elemanların muhtemelen daha düşük bir konumuna görselleştirme). Gerçekten de, ayağa kalkmak, ince jestler bir tepkiyi, bir duyguyu, mevcut olanlar tarafından gözlemlenme olasılığı daha yüksek olan birincil bir duyguyu sembolize eder.

1945'te Ray Birdwhistel<sup>9</sup> İletişim ve eğitim bilimleri alanında yeni bir disiplinin temellerini attı ve daha sonra 80'lerde çok ilginç bir teori sundu. "Herhangi bir etkileşimin sosyal anlamının sadece %35'inin konuşulan kelimelere karşılık geldiğini, çünkü insanın zaman zaman sözelleştiren çok eşli bir varlık olduğunu" belirtiyor. Bir bireyin belirli bir sınıfa katılımı, bireyin yüz ifadelerinden ve hareketlerinden çıkarılabilir ve daha sonra bu anlamın %65'i jestlerden, görünümlerden ve diğer sözelleştirilemez kaynaklardan gelir. Böylece, hareketlerin tamamen kazara karakterini (örneğin yanlışlıkla bir gözü kapattığımızda) ve hareketlerin motive edilmiş karakterini ("kasıtlı olarak göz kırptığımızda") ayırt etmeye çalışır.

Dikkate alınması gereken bir diğer husus da farklı coğrafi alanlarda aynı jسته verilen farklı yorum olacaktır. Örneğin, ünlü OK işareti Avrupa ve ABD'de hepimizin bildiği anlamına gelebilir, ancak Malta'da birinin eşcinselliğine bir imadır ve Tunus'ta bir ölüm tehdidine eşdeğerdir. Ayrıca, Japonya'da bu para demektir.

---

<sup>9</sup> Ray Birdwhistell, kinezik üzerine çalışmalar geliştiren Amerikalı bir antropologdu, bu nedenle onun tarafından sözel olmayan iletişime dönüşen "yüz ifadesi, jest, duruş ve vücut hareketleri" olarak adlandırıldı.



Öte yandan, her yerde geçerli olan evrensel jestlerin varlığı inkar edilemez. Tüm dünyada, şaşkınlık omuz silkme ile ifade edilir, üzüntü veya sevinç benzer fizyognomi değişiklikleri ile görülebilir.

Bu nedenle, vücut dili veya sözsüz iletişim yüz ifadeleri, göz hareketleri, fiziksel görünüm, vücut hareketleri ve jestleri, dokunsal mesajlar, ses özellikleri, zamanın kullanımı, mekansal dinamikler ve tüm bu alanlarda ortaya çıkan cinsiyet ve yaş farklılıklarını ifade eder ve jestlerin, yüz ifadelerinin, duruşun, davranışın vb.

Bu açıdan bakıldığında, vücut birçok işaret sisteminin yeri ve aracı haline gelir: ifade edici ve anlamlı ses intonasyonları, gestural işaretler, yüz ifadeleri, vücut ve davranış tutumları, kozmetik işaretler, giyim, sosyal statü, kurumsal kurallar, kibarlık, görgü ve tutumlar, duyguların ifadesi, diğer temsili unsurların yanı sıra.

Araştırmacı Paul Ekman 1965'te, önemli olduğunu düşündüğümüz, nonverbal iletişimin beş fonksiyonu belirledi:<sup>10</sup>

- Sözel olmayan iletişimin tekrarının tekrarlanması;
- Sözlü mesajların değiştirilmesi (kasvetli bir yüz, söz konusu kişinin kendini iyi hissetmediğini gösterir);
- Sözel mesajların iletilmesinde, daha iyi bir kimlik çözme sağlayan tamamlayıcılık-işbirliği);
- Vurgu / ılımlılık - sözlü mesajları geliştirmek, söylenenleri yükseltmek veya azaltmak (sloganlar attığımızda, kolumuzu kaldırın ve yumruğumuzu gösterin);
- Sözlü mesajların aksine çelişkiler gönderen işaretler (tanıdık bir kişiyle karşılaştığımızda mutlu olduğumuzu söylüyoruz, ancak elimizi uzattığımızda başka yere bakın, yaşayacak bir şeyimiz olmadığından şikayet ediyoruz, ancak pahalı mücevherler ve kıyafetlerle ortaya çıkıyoruz).

---

<sup>10</sup> Paul Ekman, duyguların ve yüz ifadelerinin incelenmesine öncülük eden Amerikalı bir psikologdur. 6 kriter kullanılarak yapılan ampirik bir çalışmada Ekman, 20.

Michael Argyle (1975/1988), diğer yandan, sadece <sup>11</sup>**dört işlevi** göz önünde bulundurur:

- Duyguların ifadesi;
- Kişilerarası tutumların iletilmesi (baskın / itaat, zevk / zevk yokluğu);
- Kişiliğin sunumu;
- Konuşma takibi, dikkat çekmek için geri bildirim.



Yazardan bağımsız olarak, beden dili (belirsiz karşıtlık ve "sözel olmayan" olarak adlandırılabilir) genellikle doğrudan bir iletişim durumuyla (yüz yüze ilişkiler) ilgilidir. İletişimde, ilişkide, analogda, içeriği, dijitali temsil eden sözel dili temsil eder. Genellikle sözel dil bilgi aktarır, beden dili kişilerarası tutumu ifade eder. Jest ayırdır ve prensipte dile eşittir. Jestin dil kullanımından bağımsız olarak kullanılması ve gestural modu, doğal temsil ve anlam için sözel kadar önemlidir. Jest, aynı amaçlar için aynı anda kullanılmaları

---

<sup>11</sup> 20. yüzyılın en iyi bilinen İngiliz sosyal psikologlarından biri. Kariyerinin çoğunu Oxford Üniversitesi'nde geçirdi ve başta İletişim Döngüsü olmak üzere birçok konu üzerinde çalıştı.



nedeniyle konuşmayla ilgilidir. Bu nedenle, jest sadece dilin yan ürünü veya daha ilkel bir ifade biçimi değil, aksine, birçok yönden tamamlayıcı görevi görerek bir işbirliği aracıdır.

Judee K. Burgoon, David B. Buller ve W. Gill Woodall, sözel olmayan iletişimin işlevlerinin (sözel iletişimin üretilmesi ve işlenmesindeki rollerine ek olarak) bir:<sup>12</sup>

a. Etkileşimin yapılandırılması (gerçek iletişime başlamadan önce, gelişimi için eylem ipliğini, ilgili kişileri, rolleri vb. gösteren örtük bir kılavuz görevi görür.) .

b. Tanımlama veya kendi kendine kimlik tasarımı, iletilerin nasıl kodlanır ve kodunun nasıl çözüldüğü olduğunu ifade eden bir işlevdir.

c. İzlenim oluşumu (insanların sözel olmayan davranışlara göre anlaşılması, ilk izlenimin oluşumu).

d. İletişim ilişkisi yönetimi.

e. Duyguların ifade ve yönetimi.

f. Konuşma yönetimi.

g. Yazdırma yönetimi.

h. Sosyal etki.

i. Aldatma.

Sözel dil kullanılmadığında, jestler istikrarlı, standartlaştırılmış formlar üstlenerek karakteri değiştirir ve sistematik olarak birbirleriyle daha fazla ilişkili hale gelir. Bu özelliklerin, hareketlerin referansı ile resmi olarak ilişkili olup olmadığı, sistemdeki diğer hareketlerle zıt olmalarını sağlayan özellikleri korurlar. Bu biçimsel standardizasyon,

---

<sup>12</sup> . BURGOON, Judee K; BULLER, David B; WOODALL.; W. Gill - **Nonverbal İletişim: Konuşulmayan Diyalog.** (1995-12-01) Paperback



referanslar da standart hale geldiğinde gerçekleşir. Otonom bir gestural form, gestural referansların genel ve sonuç olarak daha soyut olmasını sağlayan referanslarla ilgili olarak kararlı hale gelir. Pantomimde jestler tüm süreci küçük bir tablo olarak temsil ederken, otonom jestlerde tek bir referans anlamı birimimiz vardır.

İşte bazı örnekler, ancak daha sonra açıklananların asimilasyonunun, deneyime bağlı olduğu için tercüman kısmında ve her bireyin yaşadığı zamansal ve boyutsal alanda değişken olabileceğini hatırlatırız.

### **A. Avuç içi ve parmaklarla yapılan jestler**

Taklit yoluyla, yüz ana ifade noktasıdır. Aslında, sadece ağızdan, gözlerden ve kaşlardan farklı sembolik yüz ifadeleri yapabiliriz. İletişimsel niyet gelince, en belirgin ve en önemlisi el ve parmak avuç içi ile yapılan jestlerdir. İkincisi ile ilgili en önemli hususlar aşağıda sunulmuştur.

#### **A. Avuç içi ile yapılan jestler**

Hareketler, sunu sırasında son derece gözlemlenebilir öğelerdir. Eller ve parmaklarla yapılanlar belki de konuşma boyunca en çok dikkat çekenlerden biridir. Ellerle ve esasen avuç içi ile yapılan hareketler hakkında bazı hususlar yapabiliriz.

Avuç içi dışa dönük, savunmanın teklifini, görüntüsünü, aynı zamanda engellemesini temsil eder.

Öte yandan içe bakan avuç içi, kısıtlamayı, gizlemeyi temsil eder. Eli başkalarının önünde açmak (mahkeme yemininde olduğu gibi) açık bir anlam ifade eder:" analogik olarak saklayacak bir şeyi olmamasının, günlük durumlarda, avuç içlerini (avuç içi alanının bir parçası veya arkasına gizlenmiş tüm palmye kabuğu) gizleyen bir çocuk-konuştuğunda (veya eşinin önünde aynı şeyi yapan kocanın) saklayacak bir şeyi vardır.

Dikey veya paralel olarak yukarı bakan avuç içi hediye etmeyi (iletişimi) gösterir; nötr konumda: nesnelere kavramak, tutmak.

Avuç içleri aşağıya bakıyorsa: negatif işaret: çalışma aracı, kavramak, tutmak, hakim olmak.



Bu nedenle, avuç içinin çeşitli konumları şu anlama gelir: yukarıda = hakimiyet; aşağıda = itaat; paralel = kardeşlik, eşitlik.

Anlamlar doğrudan avuç içlerinin konumuna bağlı olarak kabul edilen tokalaşma için geçerlidir: baskın, itaatkar veya eşit.

Tokalaşmalar da şu tipte olabilir: "ölüler üzerinde", yani sarkık, yumuşak, cansız = karakersiz, yumuşak, şüpheli birey; acımasız, bu bir mengene = agresif birey. Sadece parmak uçları gerginse = bireyin yeterli özgüveni yoktur veya sizi (çoğu zaman) göz ardı eder. Karşındaki kişi seni uzak tutmak istediğinde kolun sertleşir. Tersine, sizi kendine doğru çektiğinde, kişisel alanı içinde: ya size yakınlaşmak istiyor, kentsel tip bir kültüre (büyük şehir) ait ya da kişisel alanında güvende hissediyor. Koldaki tokalaşma, her iki eliyle, duyguların, sevginin ve samimiyetin derinliğini işaret eder. Ama bazen politikacılar arasında genelleştirilmiş bir tokalaşmadır ve sadece samimiyeti taklit eder.

Elden bileğe, kola, dirseğe, ön kola ve omuza geçiş, yoğunluğun arttığını, biri diğerinin samimi alanına girdikçe yavaş yavaş arttığını gösterir.

Ellerin sürtünmesi olumlu beklenti / beklentiye ifade eder. Buna karşılık, yukarı doğru "üçgendeki eller" (kask), hiyerarşik "üstün" veya genel olarak basit bir hareketin hareketiyle ilişkilendirilerek özgüven oluşturur. Bu jeste başın arkaya eğilmesi eşlik ederse, kibir, terminus önerir. Başın hareketi + parmakların hareketi özellikle baş başparmakları ile dönen hareketleri dahil ederken, astlara karşı olumlu ama baskın bir patronluk hareketi düşündürür.

Eller üçgende", başı aşağı doğru olan astlığı, itaati gösterir ve bazı toplumlarda kadınsı bir jestin karakteristiğidir. Çapraz kollar veya çapraz bacaklar tarafından beklenen iki hareketlerden biri olumsuz ve nihai bir karara işaret eder. Açık avuç içi, tüm vücudu öne doğru eğik, yükseltilmiş kafa gibi olumlu jestlerle beklenen bu jestler olumlu karar fikrini yansıtır.



## B. Parmak hareketleri

Ellerin "konuştuğu" ve avuç içlerinin de konuştuğu varsayımıyla, parmaklar hem iletişim hem de ifade niyetleri açısından daha da farklılaşmış ve güçlü bir şekilde hareketlidir.

Jean Chevalier ve Alain Gheerbrant, Semboller Sözlüğünde, parmağı işaret etmenin gösterdiğini açıklar: yargı, kararlılık, denge, barış ve kendini kontrol. Orta parmak ise, kişiliğin bir onayıdır; küçük parmak arzuları ve gizli güçleri, tanrısallığı (ezoterik); yüzük parmağı cinselliği ve zevki temsil eder ve son olarak, ilk parmak erkekliği temsil eder.

Her parmağı ve sembolizmini daha ayrıntılı olarak analiz etmeye değer, bunların sadece referans olduğunu akılda bulundurarak.

Başparmak (**başparmaklar**), **başparmaklar**, hakimiyetin, enerjinin ve iradenin gücünü temsil eder. Başparmağın (başparmakların) görüntülenmesi üstünlüğün, önceliğin, saldırganlığın ve gururun bir tezahürüdür. Jest setine bağlı olarak, koordinatörün astların varlığında veya karşı cinslerden bir bireyin varlığında nezaketin olumlu bir işareti veya özellikle yüksek toplumda genelleştirilmiş bir jestin işareti olabilir. Örneğin, konuşma sırasında eller arka cepte kalırsa, konuşmacı seçilen ayakkabıların uygun yükseklik seçimi yoluyla üstünlük hissini maskeleyebilir (agresif veya baskın kadınlar geleneksel olarak bu pozisyonu üstlenmelidir). Dikey olarak konumlandırıldığında başparmak, sinir bozucu uyaranlara karşı bir tamam ve reaksiyon önerir. Parmakların geri kalanından izole edilen başparmak da gevşeme gösterebilir. Konuşmacı başparmağı gizlediğinde, iradenin dışsallaştırmak istemediği nedenlerden dolayı bastırılmış etkinlik mesajı gönderir. Çocuklara uygulandığında düşük enerjiyi temsil eder ve yetişkinlerde, karar vermede bir zorluk.

**İşaret parmağı** ise iradeyi, inisiyatifi temsil eder; bir "oku" sembolize eder. Tehditte, silahı, bıçağı sembolize eder. Yüksekse, yine de: dikkat; hareket ettirir ve büksekse, bir yönün işareti haline gelir: düzen veya kesin çağrı. İşaret parmağı hafifçe bükülmüş, hedefin ulaşılması gereken bir hedef olduğunu gösterir. Pronasyonda (avuç içinin aşağı bakması) avuç içi: Latin ülkelerinde sıklıkla kullanılan ataerkil bir tahakküm jestimiz var. Supinasyonda (avuç içinin yukarı bakması) avuç içi zayıflama belirtisi gösterir. Sonunda,





sarkaçlı bir hareketle, olumsuzlaşmayı kafayla değiştirebilirsiniz. İşaret parmağını başparmaklarla ovalamak, hareketi yapan kişinin paradan bahsettiği anlamına gelir.

**Orta parmak** en uzun ve en güçlüsüdür: gururu, kendini tanımayı sembolize eder. Kırılgan nesnelere özenle kavramak için kullanılır (bu işaret parmağı ve başparmaklarla yapılabilir; ancak bir nesneyi orta parmak ve başparmaklarla kavrarsak, bu nesnenin birey için daha önemli olduğu anlamına gelir). Bu nedenle, benzeşim parmağıdır: eğer ona işaret edersek, ilgili görüntü için özel bir yakınlığımız olduğu anlamına gelir; bu parmakla çelişecek ifadeleri vurgularsak, genellikle çatışma durumlarını kışkırtırlar. İşaret ve orta parmak, bir yandan, yüzük ve küçük parmak ile ilgili olarak, diğer yandan: iç çatışma durumu.

**Yüzük parmağı** ruhsal yaşamı temsil eden parmağıdır. Pasif kayıtsızlık anlamına gelir - uzun orta parmak (benzeşim) ve küçük parmak (diğerleriyle ilgili olarak).

**Küçük parmak** başkalarıyla ilişkileri sembolize eder Dış ilişkiler, çünkü avuç içinin geri kalanından fiziksel olarak çıkarıldığı ve dışsal bir şey olduğu için. Böylece ilişkinin kalitesini işaret ediyor - avucunuzun içinde kaldırıldı: ilişkinin kesilmesi; bazen eşinize dokunmak için kaldırıldı: ilişkiye açıklık. Bu parmağa yüzük takmak, kapalı gruplarda ilişki ve kabullenme arzusunu ortaya koyar.

### **C. El ve kol hareketleri**

Tüm bu gözlemler karşısında el ve kol hareketleri de iletişimsel olduğunu ortaya koymaktadır. Gerçekten de, sembolizm olarak formüle edilmiş kavramsallaştırmadan algılamak mümkündür: kolun gücü, güç, yardım, dağıtım, adalet eli. Hristiyan ayininde kollarımızı kaldırmamız, bizi sözde lütuf durumuna, ruhun ilahi nimetlere açılmasına ifade eder. Aksine, belirli çatışma durumlarında teslimiyeti, teslimiyeti, merhameti temsil eder. Eli yükseltmek aktiviteyi, tahakküm ve gücü ifade eder.

Diğer sembolizmler daha fazla yansımanın konusu olabilir. Kalçalardaki eller veya geniş hareketler, vücudu kendi kendini sergileye kadar genişleten bir kavramı ifade eder. Ellerin saçla oynaması veya taraması, eli geçirmesi - (aynı zamanda sevgi jestleri veya erotik kendini sergileme). Ek olarak, bakışlar odak arayışında yönlendirilirse ve



hedef kişinin yüzünde kısa bir süre duraksanırsa (bazen bir gülümseme çizer), kendi kendine duraklama daha net hale gelir.

Ellerinizi arkanıza koymak, kısıtlamayı ve beklemeyi gösterir. Politikacılar ve öğretmenler için çok yaygın bir jesttir. Bu, vücudu daha savunmasız bir konuma getirerek gücü göstermenin bir yoludur.

Öte yandan, bir elin diğer eliyle kavranarak, başın dik tutulması, çenenin öne doğru sokulmuş olması, bir üstünlük ve güven jestidir (kraliyet ailesi, üstsubaylar). Avuç içlerinden biri yumruğa dokunduğunda, bu bir hayal kırıklığı ve kendini kontrol etme durumudur (elin diğer ele sıkıca vurmasını önler). El ve kolu kaldıran konuşmacı, hayal kırıklığı ve öfkenin arttığını veya gerginliği gizleme girişimini gösterir ("İyi değil!").

Hareket hareketleri ve sözel olmayan iletişim de dahil olmak üzere daha birçok jest, elleri ve kolları kullanır ve analiz edilebilir. Aşağıda birkaç örnek açıklanmıştır:

- Ceplerdeki eller nazik bir konumlandırma değildir ve iletişim kuran bireyin konuşmacıyı istemediğini veya aynı fikirde olmadığını gösterir; iletişime ilgi gösterir. Buradaki eller vücut dilinin ses tellerinin rolünü oynar ve onları ceplerde saklamak ağızınızı kapatmak ve konuşmak istememek gibidir.
- Bacaklar arasında geçen eller, sırayla hayal kırıklığı anlarını temsil eder.
- Yanallık (sağ ve sol taraf arasındaki fark) düşünülebilir ve batının dayattığı farkın tüm evrenselliği ile her kültürde bağlamsallaştırılmış bir yoruma sahip olarak vücuda dayatılan bir sembolizm olarak ortaya çıkabilir.
- Yanallığın sembolizmini varsayarsak statik ve dinamik el hareketlerinin tanınması, sağ tarafın elverişli, güç ve yetenek, erkeksi, düzen, iş, sadakat, otorite, hiyerarşi, istikrar, gelenek ve kendini tatmin ile ilişkili görüldüğünü empoze eder.
- Sol el ve kol (uğursuz) kadınsı, gece, düzensizlik, belirsizlik, memnuniyetsizlik, hareket, ilerleme, yenilik, risk iddia ve arayışını çağırır. Bununla birlikte, kültür ve kültürel sembolizm ile tekrar bağlamsallaştırmalıyız, çünkü Çin'de sol taraf onurlu, erkeksi taraftır, gökyüzünü temsil eder; ve sağ taraf topraktır ve kadınlara aittir. Genellikle hediyeler sol ile sunulur ve sağ ile alınır. Bu sembolizm Japonya'da



farklılık gösterir, sol bilgelik, inanç, içgüdü, güneşle ilişki, erkeksi unsur olarak yorumlanır. Sağ ay, su ve kadınsı elementle ilişkilidir.

- Diğer anlamlar da analiz edilebilir: sağ el iletişim ve iş içeriğidir; sol el, iletişim kuranlar arasındaki ilişkidir.
- Bir bireyin tokatlama ve saldırganlık eyleminde, yanallaştırmanın ve kendi benzetmesinin bir değerlendirmesini yapabiliriz. Her tokat için, sağ el veya sol el, avuç içi yukarı doğru söylenmişse önemlidir; el yarı pozisyondayken nötr bir pozisyonu temsil eder; avuç içi aşağı bakacak şekilde alakasız bir durum ortaya çıkar.
- Hareketlere daha da karmaşık bir perspektiften bakıldığında, eller ve kollar masanın altındaysa, konuşmacı durumla yüzleşmeye hazır olmadığını iletir. Eller masadaysa, temas kurma kapasitesi ve arzusu vardır (bir engelin kapanmasından hem sol hem de içerik ilişkilerinde temasın açılmasına kadar, iş-sağ).

Kısacası, çevrimiçi olarak önceki adımda olduğu gibi aynı dinamik hareketleri tanımamızı sağlayan, ancak sırayla, duraklama olmadan ve her hareketin yürütülmesinin başlangıcı ve sonu hakkında bilgi sahibi olmadan yürütülmesini sağlayan bir algoritma sunuyoruz, bu da üstesinden gelinilmesi gereken önemli bir zorluk olabilir.

#### **D. Yüze el hareketleri**

Jest analizinin bize sağladığı detaylandırma ve ilişkisel fırsatlar neredeyse sonsuz ve karmaşık değerlendirme olanaklarıdır. Bu büyük etkileşimli ve dinamik küme, açık mantıksal ilişkilendirmeler ve komut eylemleriyle önceden var olan hareketleri seçme olasılığını artırmalıdır. Bu şekilde, bu kılavuz boyunca önerdiğimiz gibi uygulamalarda hareketlerin öğrenilmesini, anılmasını ve kullanılmasını kolaylaştırıyoruz.

Önceki noktalarda eller, parmaklar ve kolla ilgili jestlere bakarsak, bir sonraki noktada eli yüze doğru kaldırma ile ilgili jestleri değerlendireceğiz. Bu hareketler genellikle olumsuz düşüncelerin varlığı ile ilişkilidir ve gösterir. Şüphe, aldatma, belirsizlik, abartma, korku veya yalan içerebilirler. Anlamı açıklığa kavuşturmak, yüzün çeşitli bileşenlerinin bağlamsal bir analizini gerektirir.

Yüzün ortasında bulunan "ruhun aynası" olarak bilinen bir alanla başlayalım: gözler:

Göz neredeyse evrensel olarak entelektüel algının sembolüdür. Bakışlar vahyin sembolüdür. Eli göz hizasına getirmek gözün ovuşturma hareketi gibi görünebilir, ancak uzağa bakmanın eşlik etmesi, olası bir yalanın bilişselinden saklanmak anlamına gelebilir. Bir çocuk bir şey görmek istemediğinde, gözlerini elleriyle veya eliyle kapatır; Bir yetişkin sevmediği bir alana bakmak istemediğinde veya bakışlarını gizlemek istediğinde, jestin çok açık olmaması için çocuk gibi örtmek yerine gözünü ovuşturuyormuş gibi yapar. Çevredeki bağlam, birey kendisi, kültürü ve yaşı bir jestin zamanında değerlendirilmesinde önemli faktörlerdir.



Göz gibi, burun da kâhinliğin, içgörünün, sağduyunun sembolüdür. Ancak, rasyonel olmaktan daha sezgiseldir. Birisi burnunu iki parmağıyla sıkıştırırsa, bir şeylerin doğru kokmadığını varsayıyor gibi görünüyor. Burnu ovalayarak, konuşmacı utancı iletir. Burnu silmek, koku duyusunu keskinleştirmenin yanı sıra anlama arzusuna işaret edebilir ("burnu yoktu" ile ilişkili veya "bir göz atmak" yerine "burun deliği verin"). Benzer bir anlam jesti, ancak daha kısıtlı veya kılık değiştirmiş, burun altındaki hafif sürtünme hareketleridir.

Yüzün başka bir bileşeni ile ilgili olarak, ağız ve bir iletişim bağlamında onunla ilgili hareketler kolayca gözlemlenebilir ve sürekli olarak değerlendirilir. Nesnelere el ile ağza



doğru getirmek, başparmak yanağa bastırarak, durmayı temsil edebilir, örneğin, bir yalan (kelimenin tam anlamıyla: "ağzınızı kapalı tutun") hem konuşmacı hem de izleyiciler için geçerlidir. Konuşmacı bunu yaptığında ve dinleyici tekrarladığında, ikincisi yanlış bilgi hakkında düşündüğünü gösterir. Konuşmacı, bu jesti gözlemlerken, örneğin durup, durumu açıklığa kavuşturmak için izleyicilerden söyledikleri hakkında yorum istemelidir. Dikkate alınması gereken bir diğer husus, başparmağın ağza yükseltilmesidir. Belirsiz bir anlamı olabilir: samimi ve erotik jest, ama aynı zamanda güvensizliği sembolize edebilir. Bizi, çocuğun sevgi ve rahatlık ihtiyacını emdiği, ağız evresinde güven verici bir jest olarak görüldüğü çocukluk yıllarına geri götürür.

Yüzü bütünüyle değerlendirdiğimizi göz önünde bulundurarak, kulakları ve boğazı da analiz etmeliyiz. Hafif bir kendini cezalandırma kanıtı, kulağın çekilmesi (çocukluğu anımsatan) olacaktır. Kulağı ovmak, takmak veya çekmek, dinleyicinin kendisine kötü gelen şeyi duymayı bırakma niyetini işaret ediyor. Aksine, tüm kulağı ileri itmek, kendisi için çok güvenilir olmayan yönler daha fazla dikkat etmenin bir işaretidir veya sadece tekrarlayan bilgilerle karşı karşıya olduğumuz anlamına gelebilir. Kulak memesi kavramak ve kaşımak aynı sinyali gönderebilir; ancak farklı yapıldığında, iyi olduğunu, iyi bir anlaşma olduğunu bildirerek anlaşmayı işaret edebilir. Boğazı kaşımak rahatsızlık ve utanç gösterir. Tasmayı çekmek, kendini utanç verici veya garip bir durumdan kurtarmak için bir girişim olabilir.

Her hareketin çeşitli özelliklerini tanımak ve parçalamak, zorlu bir kitlenin önünde daha özgüvenli bir sunum için jest eğitiminin daha iyi nitelendirilmesine yol açabilir.

#### e) El yanak ve çene üzerinde

Bazı durumlarda elin çeneye ve yanağa doğru hareketi ile yapılan hareketleri analiz etmek çok yararlı hale gelir.

Koltuk başlığı olarak el, kol ve el ne kadar büyük olursa o kadar büyük bir sıkıntı durumunu gösterir (kafa masada - maksimum sıkıntı). Buna karşılık yanağa yerleştirilen, kapalı, işaret parmağı yukarıyı gösteren el olumlu takdiri ifade eder. Başparmak çeneyi destekliyorsa, dinleyicinin eleştirel veya olumsuz görüşleri vardır. Çeneyi okşama eylemi, dinleyicinin bir karar verdiğini düşünmemize neden olur, ancak bu jestten başı



başparmakla desteklemeye evrilmek mümkündür, bu da söylenenlere olan ilginin azalmasını temsil eder.

Eldeki alına dokunmak, konuşma sırasında grup tarafından algılanan eşdeğer bir anı gösterir ve boyun sürtünmesi özellikle eleştirel ve olumsuz tutumları olanlarda ortaya çıkar. Alnı ovma daha açık ve uyarlanabilir tutumlara işaret eder. Ayrıca aşağıdaki durumların değerlendirmesini de yapıyoruz:

- Tapınağın üzerindeki el fikirleri, argümanları, karşı argümanları aramayı önerir.
- Burun kökünü ovma, dikkatle dinlemek ve zihinsel yorgunluk önerisiyle ilgili olabilir. Bu nedenle kendini rahatlatır.
- Bir veya iki elimizle boynun tutulduğunu gözlemlersek, tehlikeyi, eleştiriyi veya saldırıyı hissetmeye mahkumuz.
- Kişinin kendi bedenine ulaşma çabası, koruma veya rahatlık arzusunu, sansürlenmiş güveni veya özgüveni gösterir.
- Vücut hacminin görünür bir azalmasında vücuda yakın yerleştirilen kollar ("küçülme"), itaat ve iyi davranışlar gösterir.

#### **4. Sözel tikleri ortadan kaldırın**

Dil söz konusu olduğunda, konuşmacı konuşulan tüm kelimelerin önemini ve bunu nasıl yaptığının farkında olmalıdır. Bu yön, izleyicinin bir sunumun içeriği hakkındaki algısını tamamen değiştirebilir. İzleyicilere uygun bir kayıt seçmenin yanı sıra, dil tiklerinin farkında olmak önemlidir. Genellikle farkında olmadan tekrarlanan kelimeler veya jestler can sıkıcı olabilir ve gerginlik ve ilgi kaybı anlarına yol açabilir. Bazen "gibi", "pratik", "aslında", "o zaman" gibi kelimeler veya sesi düzeltmek için yapılan "uh", kısa ilhamlar veya sesler gibi sesler vardır, ancak bunlar konuşma çubukları olarak kabul edilebilir, izleyiciler için son derece rahatsız edicidir.

Sözel tikleri en aza indirmek için konuşmacının rehberli eğitimle varlığının farkında olması gerekir. Böylece, onları dinlemeyi öğrenebilir ve daha sonra onları değiştirmeye veya en azından kontrol etmeye çalışabilir. Bu sözel tikleri tanımlamak için geçerli bir

öneri, konuşmacı sunumunu kaydedebilir. Hazırlıksız bir konuyu önceden seçmek ve kamera önünde konuşmak pratik bir egzersizdir.

Tikler kelimelerden oluşuyorsa, eş anlamlıları hazırlayın ve konuşma sırasında odağı yönlendirin. Seslerse, duraksamalar ve nefeslerle değiştirin.

Genel olarak, içeriği ne kadar iyi hazırlarsak, oratoryo toklarını o kadar çok belirler ve konuşmamızın kalitesini artırırız. Oratoryo sanatında çalışıp eğitilirse, konuşmacı onları kontrol etmeyi öğrenecektir. Bu küçük yönlere ek olarak, eğitim stres ve kaygının üstesinden gelmeye ve gerekli doğaçlamaları yaratmaya yardımcı olur. Daha az hoş alışkanlıkları yavaş yavaş ortadan kaldırmanın mükemmel bir pratik yoludur. Mükemmel konuşmacılar, kalite hedefleri temsil edene kadar her zaman ilgili sunumları prova eder. Düşük teknik kaliteye sahip sunumların çoğu prova ve sözelleştirme eksikliğinin (koordineli eğitim) sonucudur.

#### **A. Konuşma sırasında ifade edici netlik**

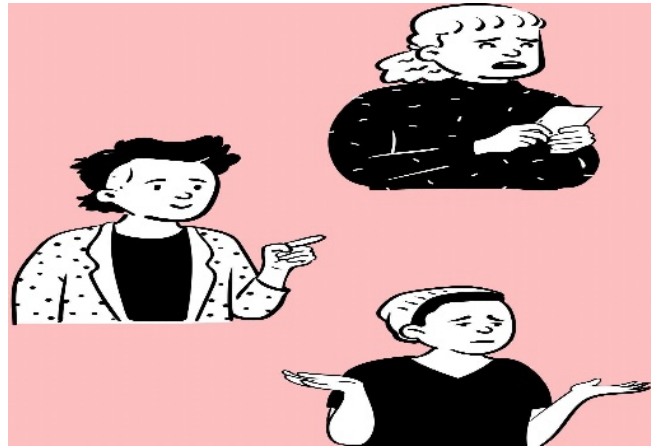
Konuşma netliğini elde etmek ve eğitmek, özellikle idealist düzeyde çok zordur. Bununla birlikte, birkaç olumlu ve temsili faktörden sorumludur:

- Bilinmeyen yönleri açık fikirlere dönüştürmeyi, bilinmeyeni bilinen ve iletilenlere dönüştürmeyi gerekli hale getirmek.
- Resmi olmayan kitlelere yönelik uzman terimlerinden kaçının.
- Söylemek istediklerinizi konuşmacıya açık olduğundan emin olun.
- Bir his, bir bakış açısı kullan. Sergileri, resimleri ve mümkün olduğunca çok örneği kullanın. Bu konular hakkında konuşun ve tartışın.
- Başka kelimeler kullanın (dilsel adaptasyon) ve önemli fikirlere geri dönün. İfadeleri değiştirin, ancak izleyiciler fark etmeden fikirleri tekrarlayın.
- Genel örnekler veya somut durumlar eşlik ettiği zaman soyut ifadelerin var olmasını sağlar.
- Aynı konuşmada çok fazla farklı noktaya hitap etmekten kaçının. Kısa bir sunumda, daha geniş bir konuda en fazla bir veya iki önemli fikir tutarlı bir şekilde tanımlanabilir.

- Hatırlanması kolay önemli fikirlerin kısa bir özetiyle bitirin.

## B. Stil ve nitelikler

Stil şekilleri mevcut stil kaynaklarından yalnızca bazılarıdır. Bir yazarın kolaylıkla ifade etmek için başvurduğu tüm dilsel sürece, bilginin özelliklerine veya özgünlüğüne "stilistik kaynak" adını veriyoruz. Ancak stil figürleri hakkında konuşmadan önce, stili tanımlamalı ve niteliklerini sunmalıyız.



Stil kelimesi (*Yunanca stylus, Latince stylus*), yani balmumu tabletlerinin eski zamanlarda yazıldığı çubuktan gelir. Stil daha sonra orijinal form, uygun ifade biçimi (sözlü veya yazılı) veya belirli bir karmaşık durumda hareket etmek veya davranmak anlamına gelir. Stil, sözcüksel, morfolojik, söz dizimsel, topikal ve fonetik özelliklerin yanı sıra bireyin ifade tarzının karakteristik süreçleri (sözlü ve yazılı) olarak tanımlanmıştır.

Retorik "rakamlar" açısından, belirli bir stilistik kaynak alanı oluştururlar. Cümledeki karmaşık kelimelerin seçimi ve sıraya girmesi, ifade modunun ayırt edici yönlerine izin verir, konuşmacıyı farklılaştırır. Hukuk ve Tıp Fakültesi mezunu Georges-Louis Leclerc (1707-1788) adını taşıyan Buffon, tarzın sadece fikirlerin düzeni ve hareketi olduğunu belirtir. Stil, fikirleri kaydetmeli ve fikirler stilin, uyumun arka planını oluşturmalıdır. Aynı





zamanda stili erkek olarak görüyor. <sup>13</sup>Ünlü Discours sur le Style adlı eserinde, iyi yazılmış eserlerin gelecek nesillere aktarılacak tek eserler olacağını ne bilginin miktarının, ne benzersizliğinin, ne de bilginin yeniliğinin ölümsüzlüğü garanti etmeyeceğini anlatmaktadır. İyi bir zevk, asalet veya deha olmadan yazılan her eser ortadan kalkacaktır. "Önemli olan kelimelerin tonu, jestleri ve sesi değil; içerik, düşünce, argümanlar olmalı. Bunları nasıl sunacağımı, sistemleştireceğini ve sipariş etmesini bilmek de gereklidir. Yazar ruha göre hareket eder ve zihinle konuşarak kalbi hareket ettiriyor. "Gelecek nesiller için sadece yazılı eserler kalacaktır: keşifler kolayca aktarılır ve modası geçer ve hatta uygunsuz ellere düştüklerinde tam tersi bir anlam kazanırlar". Şekiller, iletilmek istenenlere daha fazla rahatlama, renk, özgünlük kazandırmak için cümlenin nötr formunun değiştirilmesinden, artırılmasından, azaltılmasından, transpoze edilmesinden, tekrarlanmasından, değiştirilmesinden veya değiştirilmesinden oluşur. Ve rakamlar, o zamandan itibaren tanımlanan açık, katı, kendi özelliklerini varsayarlar.

Bu nedenle üslup elde edilemez veya aktarılamaz ve değiştirilmemelidir; yüksek, asil, yüce ise, yazar yazısının her anında eşit derecede takdir edilecektir. Sadece gerçek kalıcıdır ve hatta sonsuzdur. "Sadece güzel bir stil sonsuz sayıda gerçeği ifade eder."

Aynı şekilde Voltaire, insanların aslında bazı konularda aynı fikirlere sahip olduğunu takdir etti. Ancak, ifade biçimi veya retorik stil yoluyla farklılıklar ortaya çıkar: "Stil en yaygın eserleri tekil yapar, zayıfı güçlendirir, en basitine ihtişam verir".

Aslında, dil üzerinde çalışılması gereken nitelikleri sunar. Nitelikleri arasında 'netlik, saflık, hassasiyet, basitlik, uyum, doğruluk, mülkiyet, kolaylık, haysiyet ve düzeni vurguluyoruz.' Açıklık, stilin temel netliğidir. Sözlü yazı ile ifade edilen düşünceyi

---

<sup>13</sup> **Georges-Louis Leclerc (1707-1788)**, daha iyi bilinen adıyla **Buffon'ı sayın** gibi Aydınlanma bilginlerinin yanı sıra 18. **Voltaire** ve **Rousseau**. Bu düşünür tezleri, yani spekülasyon ve araştırmaya dayalı fikirleri, Avrupa kıtası dışında gelişen hayvanların ve insanların aşağılık ve dejenere ve zayıf (yani kusurlu ve kötü biçimlendirilmiş) karakteri üzerine geliştirmiştir.

zahmetsizce anlamamızı sağlar. Bir konuşmanın veya yazının açık olması için, aynı zamanda sergilenmelidir: saflık, hassasiyet ve basitlik.

Saflık, diğer dillerden, neologizmlerden veya dilden uzak, bayat veya argo kelimeler kullanmak yerine, konuşulan dile ait kelimeleri kullanmaktan oluşur. Tabii ki, çoğu zaman, konuşmacı kendi dilinde bir karşılığı olmadığı için bir neologizm kullanmak zorunda kalır. Ancak, neologizmler de ılımlılık ve ayırt ile kullanılmalıdır. Dilin saflığı, kelimeyi kullanan kişinin gerçek anlamının imajına sahip olmadığı en güçlü kanıtı olan pleonazmların kullanımını dışlar. Örneğin, münhasır tekel (tekel münhasırlığa neden olur): evrensel her derde deva (Yunan her derde devasından her derde deva ve bir zamanlar herhangi bir hastalığı tedavi eden bir ilaç olduğuna inanılıyor, bu nedenle evrensel bir ilaç).

Saflığa ek olarak, stilin açık ve kesin olması gerektiğini varsayıyoruz. Kelime, kesmek anlamına gelen Latin *praecidere*'den türetilmiştir.

Hassasiyet, her türlü cümle uzunluğundan vazgeçmektir; yanlışlık, bir fikri tam olarak ifade etmemek veya ifade etmek anlamına gelebilir, ancak eksik, belirsiz veya belirsiz bir şekilde ifade etmek anlamına gelebilir. Cümle uzunluğu genellikle yorucu ve kafa karıştırıcıdır, ancak eliptik ifade iletişim için kolaylaştırıcı bir araç değildir. Fikrin genel bir şekilde çağrışının yeterli olduğu durumlar vardır. Bazen, detaylar sadece konunun daha derinine inmek için gereklidir. Uzun veya kısa bir cümleyi tercih etmenin içeriği, ifade edilen düşünce biçimi ve fikirlerin yazarın zihninde birleşme şekli dışında başka bir kriteri yoktur.

Sadelik, düşünceleri zarafetle, etkilemeden ölçülülükle ifade etmekten, kelimeleri ve tam anlamı kullanmaktan, süslülükten kaçınmaktan ibarettir. Kullanılan terimler, karmaşık sertlik olmadan, aşırı aranan ifadeler olmadan, cümlenin duygusunu gizleyen ve dinleyicinin düşüncesini boğan doğal olmalıdır. Sadeliğin düşmanı uzak, değerli ve gösterişli bir tarzdır.

Stilin uyumu, ilk etapta, belirli bir ritim ve cümlelerin belirli bir dengesi ve müzikalite ile yaratılır. Bu uyumu ve tempoyu tanımlamaya çalışan herkes, kelimelerin seslerine eşit olarak atıfta bulunur, hoş ve duyulabilir ses kombinasyonuna. Bu nedenle uyum, baştan çıkarabilen, dinleyicileri bir rica, bir konuşma ile büyüleyebilen stil kalitesi olacaktır;

kelimelerin müzikalitesi, ifadeler, dönemler, özellikle bir düzenleme ile yaratılan müzikalite ve kelimelerin orantılı dağılımı anlamına gelir.

Düzen başka bir temel edebi niteliktir. Fikirlerin mantıksal bir birleştirilmesinden gelir, böylece kelimeler doğal olarak düzenlenir ve fikirlerin netliğini aktarır. Aslında, kakofoniler stile çok zarar verir; cehalet veya ihmâl yoluyla, özellikle bir kelimenin sonu ile diğerinin başlangıcı arasındaki toplantıda, yaklaşıklığı sonik olarak hoş olmayan seslerin tekrarlanmasından oluşurlar (dinleyicinin hoş olmayan bir an yaşamasına yol açar).

### **C. Dinleyicilerin dikkatini nasıl çekersiniz**

Halkın ilgisini uyandırmanın birçok yolu vardır ve şimdi bazı basit uygulamalar önereceğiz:

- Ortak temalar hakkında olağanüstü bilgiler açığa çıkarmak.
- Konuşmacının tekil şöhretinden ve konunun yokluğundan kaçının.
- Entelektüel üretimle uyumlu paydaşlar arasındaki etkileşimi teşvik etme becerisine sahip olmak. Bu süreci yapabilen konuşmacı, çok fazla konuşmasa bile konuşma sanatında yetenekli kabul edilir.
- Boş ve ilgisiz konuşmalardan kaçının. Ancak, gerçek ve bağlamsallaştırılmış hikayeler genellikle izleyicilerin dikkatini çeker. Konuşmacının bazı fikirleri vurgulaması ve bunları genel ilgi alanlarıyla örneklendirmesi gerekir.
- Konuşmacılara akıcı ve doğal bir şekilde konuşun. İfadeleri netleştirin, dinleyiciye baskı yapmadan ilgiyi etkileyin ve uyandırın.
- Gerçekleri ortaya koyan imgeler ve kelimeler yaratan söylem ifadelerine ek olarak.
- Mümkünse, dengeli cümleler ve zıt fikirler kullanın.
- Konuşmacının gösterdiği ilgi bulaşıcıdır. Konuşmacı ne hakkında konuştuğuna yeterince ikna olursa, izleyiciler kesinlikle hayran kalacaktır. Bununla birlikte, faiz basit kuralların mekanik bir uygulaması ile uyandırılmaz.

## D. Stilin geliştirilmesi

Konuşmanın dilinde kullanılan aşağıdaki nitelikler üzerinde çalışılabilir, böylece stil hedef kitleyi çekmek için gereken canlılığı ve renkliliği kaybetmez. İletişim tarzını geliştirmek, göz önünde bulundurduğumuz bir dizi noktayı kapsayabilir. Konuşmada dört ortak değerlendirme özelliğimiz vardır: ne yaptığımız, nasıl görüldüğümüz, ne söylediğimiz ve nasıl söylediğimiz. Bu nedenle, çoğu zaman doğrudan farkında olmadan, konuşmacı sürekli yargıya, eleştiriye ve analize tabi tutulmaktadır.

- Stil okuduklarının bir yansımasıdır, bilişsel kesinlikle zenginleştirilmiştir ve stil kavramları özümseme başarısının bir parçasını üstlenmektedir.
- Sözlükte kelimelere bakmak, metin yazma yeteneğini ve konuşmacının etkileyici yaratıcılığını artırır. Kelimelerin anlamını keşfetmek, zihinsel olarak düzeltmek (özetle), hafızada.
- Kelimelerin etimolojisini ve tarihini inceleyin.
- Modası geçmiş ve yıpranmış kelimeler kullanmayın. Konuşmacı terminolojide tam ifadeler kullanılmalıdır. Sadece görselleştirmek hoş olduğu için etraftaki her şeyi güzel olarak nitelendirmeyin. Uygun sıfat, rafine, zarif, uyumlu, büyüleyici, ışıltılı, göz kamaştırıcı, güzel, muhteşem, pitoresk vb.
- Önemsiz karşılaştırmalara başvurmayın. Taze ve yeni bir şey bulmaya çalışmak (konuşmanın ilgisini ve ilgisini artırmak). Yüzüne yansıyan neşe ve zevke ve gülümsemenin şeffaflığına sahip olun. Zor olsa bile büyük cesaret ve yüz fobileri var.

## E. Stil figürleri. Tanımı. Doğruluk

Stil figürleri, onlara anlam veren kelimelerden benzer anlam aktarımlarıdır. Stil figürleri genellikle dilin figüratif kullanımı ile belirlenen ikna edici bir kuvvet olan argümanlamanın etkilerine katkıda bulunan süs adı verilen söylem türünün karakteristiğidir.



Bu durumda, bazı terimlerin mülkiyeti söylemi dönüştürür ve anlamlar ve uygunsuzluklar nedeniyle, konuşmacı basit ve ortak bir ifade kullansaydı, genel duyuyu amaç olacak şeyden uzaklaştırabilir.

Bu not mecazi bir üslubun olmazsa olmazıdır: normdan sapma, "retorik derece sıfır" olarak kabul edilir.

Temel avantaj, meditasyona yatkınlık, yeni anlamların keşfine dikkat çekmektir. Saydam kavramsal dilin aksine, mantıksal dil gibi. Akıl, figüratif dil opak ve bu nedenle heyecan vericidir; hayal gücünü, fikirsel efervesansı ve insanoğlunun karakteristik özelliği olan akıl yürütme zincirini uyarır. Stil şekilleri bağımsız değişkenin değerini ve yakınsak kullanımını en üst düzeye çıkarır. Perspektifin seçimi için tek kritere sahip olmak, konuşmanın izleyiciyi etkilediği ve ikna ettiği hedefe ulaşılmasını belirledi.

Çiçero, çevredeki dünyanın tüm nesnelere ve <sup>14</sup> fenomenleri için hiçbir terimleri olmayan konuşmanın dünyevi zayıflığı stil figürlerinin ana kaynağı olarak tanımlandı. "Kelimelerin figüratif duygusu," diyor büyük hatip, "çok geniş, kelimelerin yoksulluğundan, gereklilikten doğdu ve sonra sanatsal bir zevk haline geldi. Örnek olarak ve doğrudan benzetmeyle, yazar paltoların (bir parça giysi) icadının başlangıçta vücudu ısıtma ihtiyacıyla tasarlandığını ve daha sonra değerli bir süsleme haline geldiğini; aynı şekilde figüratif anlamda kelimelerin eksikliğinden başladığını ve daha sonra eğlenceli bir araç haline geldiğini belirtmektedir. "

## **F. Konuşma şekillerinin sınıflandırılması**

Birçok eski alim ve retorikçinin yanı sıra ılımlı stilistler, stil figürlerini üç geniş kategoride sınıflandırmaya çalıştı:

---

<sup>14</sup> Marcus Tullius Cicero veya Latince Marcus Tullius Cicero (MÖ 106 - MÖ 43) Romalı hatip, yazar, devlet adamı, dikkate alınır Antik Roma'nın en büyük filozoflarından biri.



A. Konuşma şekilleri (metafor, metonimy, synechdoche, catachresis, litany, hiperbole);

B. Düşünce figürleri:

- Dış gerçekliğin somut fikirlerini temsil etmeyi amaçlayan şekiller: açıklama, portre, karşılaştırma, ima, alegori, antitez, isteksizlik, askıya alma, cümle veya maksimum.
- Tutkusal figürler: kesme işareti, ironi, alaycılık, şüphe, sorgulama ve retorik ünlem.

C. Dil bilgisel figürler (inversiyon, hiperbole, anakolüt, pleonazm, tekrarlama).

### Stil Şekilleri

**Stil** şekilleri, metni geliştirmek ve geliştirmek için kullanılan kaynaklardır. Fikirleri, yorumları okuyucuya veya dinleyiciye daha özel bir şekilde önermeye hizmet ederler. Kullanılabilecek çeşitli konuşma **şekilleri** vardır.

- a) **Metafor**, konuşma figürlerinin "taçsız kraliçesidir", konuşma olan ince satranç oyununun temel parçasıdır. Aynı zamanda, hala Sümer metinlerinde kullanılan evrensel bir ifade aracıdır. Eski söylemin merkezi figürü tam olarak metaforu. Şiirdeki meslekten olmayanlar bile, gayri resmi konuşmalarında metaforlar kullandılar Ortak özellikler temelinde gerçekliğin farklı yönlerine atıfta bulundular (bu yüzden kısaltılmış karşılaştırma olarak adlandırıldı). Bu şekilde, bazen kişiselleştirilmiş veya soyut bir eylem olan plastik bir temsil sağlayabilir. Aynı zamanda, metaforun kendisinin öneminden biri olan bilgi mantığıyla ilgili bir operasyonda, bir başkasının anlamı hakkında bir fikri temsil edebilir. Bu rakamın iki fikri aynı anda geçerli tuttuğu, farklı çıkarılara atıfta bulunarak, ancak aynı kelimedenden veya aynı ifadeden yaydığı vurgulanmalıdır. Mecazi anlam, konuşmacının nesneleştirmeyi amaçladığı uygunsuz anlamı "çevirme" anında halkın hayal gücünde ortaya çıkan daha yüksek bir düzlemdeki etkileşimden, netlikten kaynaklanır. Ayrıca izlenimi artırmaya yardımcı olur ve insan duyarlılığının çeşitli biçimleri arasındaki birliği vurgulayarak birleştirici bir işleve sahiptir.



- b) **Metonymy, A ve B**'yi birleştiren yakınlık, bir arada yaşama veya karşılıklı bağımlılık ilişkisinin bir sonucu olarak, bir gerçeklik A 'yı belirleyen bir kelimenin yerini, aslında ve düşüncenin bir gerçeklik B olarak belirlediği konuşma şeklidir. Bu nedenle, metonimi, mantıksal bir ilişkisi olan bir adın diğeri için değiştirilmesini içerir; Aslında metafora çok yakın. Nesnel arasındaki bitişikliğe, aralarındaki temas noktalarını bulmaya dayanır.
- c) **Synecdoche**, bazen karıştırıldığı konuşma tarzı ve metonimin figürüdür. Bağlantıya, montajdaki bir ögenin tamamen nicel bir ilişkiye dayalı entegrasyonuna dayanır. Nitelik kaygısı olmadan veya değerlendirme olmadan aynı nicel ilişkiyi ifade eder.
- d) **Catachresis, konuşmacılar tarafından konuşma şekli olarak** çok fazla kullanılmayan bir gramer figürüdür (terimin yanlış anlamı artık anlaşılmamıştır veya algılanabilir değildir). Bu, karşılaştırmalar, metaforlar veya kişileştirmeler şeklinde olabilir, çünkü bu rakamların belirli bir durumu olarak kabul edilebilir.
- e) **Litote**, hesaplamanın önemini anlaşılmasını kolaylaştırmak için tonlanmasını sağlayan bir konuşma şeklidir. Doğrudan ifade, lithote'nin karakteristik bir notu olan bir olumsuzlaşma ile atlatılır.
- f) **Hiperbole**, litote'nin aksine, metaforun bir çeşidi olan, öneriyi yoğunlaştırmak amacıyla abartıyı, artırıcı bir ifadeyi ifade eden bir konuşma figürüdür.

## B. Düşünme şekilleri

Bu şekil kategorisi, gerçekliği mümkün olduğunca canlı bir şekilde tasvir etmeyi amaçlamaktadır. Şimdi söylemde kullanılan en tanınmış olanları açıklayacağız:

- **Açıklama, bir** sahnenin karmaşık ve açıklayıcı, bir ortamı çağrıştıran, zaman ve mekanda tam bir an olan gerçek ve düşündürücü bir resimdir. Bütün görüntünün oluşumuna katkıda bulunan pitoresk ve müstehcen detaylar içerir. Bir tanımın güzelliği, sıfat seçme sanatında, kelime çeşitliliğinde, dilin temposunda ve uyumunda yatmaktadır.



- **Portre aynı stilistik araçları** kapsar, ancak nesnesi, onu bilgilendirmek, onunla ilgili belirli duyguları uyandırmak amacıyla fiziksel ve ahlaki nitelikleri vurgulanan bir varlıktır. Portre fiziksel veya ahlaki olabilir.
- **Karşılaştırma**, iki nesne arasındaki benzerliği ifade eden en basit konuşma şeklidir. Yapısal olarak, üç terimden oluşur: karşılaştırmalı dönemi içeren karşılaştırma (karşılaştırma) terimi ve iki terimi bir araya getiren satın alma (tertium karşılaştırmaları).
- **Allusion, belirli** bir kelimenin başka bir şeyin anlaşılmasını geliştirmek amacıyla ifade edildiği stilistik bir figürdür. Kelime Latince "ludo,ludere-to play" fiilinden gelir ve önek *reklamı (kime)* ile oluşturulur. Bu nedenle, bu tarz çekicidir ve izleyicilerin dikkatini anlamlar ve alt anlamlar oyununda çekme zevkine dayanır. A'nın konuyu anlamayan C'nin önünde B ile konuştuğu sahneleme izin verir. Bu nedenle, anlamın anlaşılabilir hale gelmesi için, izleyicinin toplulukla (B) çalışması gerekir. Allusion, akıllı ve uygun bir şekilde yapılması koşuluyla, konuşma sırasında konuşmacı tarafından kullanılacak en zengin stillerden biridir.
- **Alegori**, nitelikleri, kostümleri ve jestleri önemli bir değere sahip olan ve paralel bir dünya inşa eden karakterleri (insan, hayvan, kişilikli soyut kavramlar) getiren kısa bir anlatıdan oluşur. Masal bir alegoridir, çünkü hayvanların dünyasına hitap ederken, konuşmacı insan dünyasını ifade eder.
- **Antitez** - bunlardan birini vurgulamak için iki fikir arasında bir kontrast oluşturur.
- İsteksizliği, cümlelerin aniden kesilip kesilmediği veya konuşmacının devam etmeme niyetini açıklayıp açıklamadığı, söylenmeye devam edilenlerin bir kısmının söylenmediği konuşma şeklidir. Tutkulu ve ahlaki nedenleri vardır.
- **Süspansiyon-** Ecophon, izleyicilerin bundan sonra nelerin merakını harekete geçirmek için konuşmasını yarıda kesti. Sergiye ara verdiğini duyuran "askıya alma noktaları" olmak üzere üç nokta ile işaretlenmiştir.
- **Cümle veya maksim**, fikri özlü bir ifadeyle vurgulamak, üzerinde derin ve genelleştirilmiş bir yansımayı ifade etmekten ibarettir. Bir şok aracının değerine sahiptir.
- **Çark**, bir insanı zorunlu olarak cezalandırma arzusudur. Mevcut bir düşmanın başına laneti çağıran doğaüstü güce atıfta bulunuyoruz. Siyahın temsili bir





figürüdür, insan ruhunun en derin duygularının ifadesi, nefretin, bilinçsiz bencilliğin, zulmün, intikam ruhunun. Genellikle tiyatrodaki trajedi gösterilerinde kullanılır.

- **Kesme işareti**, konuşmacının konuşmasını aniden kesen retorik bir figürdür. Konuşmaya derin bir anlam açığa çıkarabilir. Mevcut veya yok karakterlere, hatta cansız yaşamdaki nesnelere atıfta bulunmak, ünlem veya cümle içeren sorular aracılığıyla.
- **İroni**, aslında olumsuz hatta eskimiş bir değerlendirme olduğunu öne sürmek için olumlu bir değerlendirmeyi veya hatta simüle edilmiş bir iltifatı ifade eder.
- **Retorik sorgulama** - Görüş veya öneri göndermek de dahil olmak üzere cevap beklemeden izleyicilere soru sormaktan oluşur. Açık uçlu doğaları sayesinde, retorik sorular güçlü duyguları ve tutkuları, özellikle öfkeyi, acıyı, korkuyu, endişeyi, şüpheyi, hayranlığı veya yüceliği ifade eder.
- **Şüphe - yazarın olası bir** itirazı önlemek için bir eylem atfederek birkaç kelime veya birkaç anlam arasında tereddüt ettiği bir konuşma şeklidir. Aktarılan bilginin güvenini ve özgünlüğünü pekiştirmek için geçerlidir.

## G. Dilbilgisi kuralları

Cümlelerdeki kelimelerin birleşiminin temelini oluşturan standart dilbilgisi kurallarında değişiklikler vardır, gayri resmi dilde kabul edilir. Dilin sözdizimi ve bu kategoride en çok kullanılan ve bilinen dilbilgisi yapısı rakamları: inversiyon, hiperbole, anakolüt, pleonazm ve tekrarlama.

- **İnversiyon** - normal sözcük sırasının tersine çevrilmesi, tümcecik veya tümcecikler konusundan bir sapmadır. Konunun değişimi genellikle şiirsel dilde bulunur, ifade ihtiyacının mümkün olduğunca özlü, etkileyici, çok fazla ilişki veya katılık unsuru olmadan olmasının bir sonucudur.
- **Hyperbole** - başka bir kelime veya daha fazla ögenin tanıtılmasıyla bir grup kelimenin normal sırasının kesilmesidir. Dilbilgisi sürprizi üretmek doğal konuşma düzeninde ani bir tersliktir.



- **Anakolüt-** anlamın psikolojik ve gramer algısı arasında bir tutarsızlık belirleyen başka bir yapının kesilmesi ve değiştirilmesi ile ortaya çıkan sözdizimsel bir yapıdır.
- **Pleonasm- kelimeler** aracılığıyla bir ifade ve hedef kitleyi ikna etmek için eşanlamlı ifadeler içerir. Genellikle cehalet veya düşük akademik eğitim nedenleriyle uygulanır.
- **Tekrarlama- fikri vurgulamak için** belirli bir iletişimde aynı kelimenin veya sözcük grubunun art arda kullanılmasını içerir. Aynı kelimedede farklı şekillerde ısrar eder.

Sonuç olarak, stil figürleri ifadeye güç verir, etkiler ve hedef grup tarafından (duygusal veya bilişsel olarak) daha kolay alınma gücüne sahiptir. Konuşmacı tarafından kullanımları, birkaç özel formülasyon koşuluna, titiz düşünceye uymalıdır. Seçilecek terimler, belirli bir ikna edici yakınsama elde etmek için uygun olmalı ve dilbilgisi açısından doğru kullanılmalıdır.

## 5. Profesyonel bir sunum yapın

Toplum içinde konuşurken karşılaşılan zorluklardan biri "ihanete uğramış hissetmek" olarak adlandırılır ve performansı sınırlayan diğer semptomların yanı sıra stres, duygular, karın rahatsızlığını kapsar. Her durumda, hissedilen duygu konuşmacı için rahatsız edici ve olumsuzdur. Dersin sorumluluğu ne kadar büyükse (koordinasyon veya meslektaşları için bir çalışma bağlamında veya konuşmayla ilgili sorumluluklarla gayri resmi bir bağlamda) rahatsızlığın yoğunluğu o kadar fazladır. Bu durumlarda, olumlu duyguların öneminde ısrar etmeliyiz. Duygular olmadan enerjimiz olmaz ve enerji olmadan seyircinin dikkatini çekmek mümkün değildir.

Konuşmacı dikkatini sınırlamalara odaklamamalıdır, çünkü tüm kısıtlayıcı parametreleri kontrol etmek imkansızdır. Bunları kendi avantajına kullanmalı, süreç boyunca hissedilen enerjiyi (kalp atış hızında değişiklikler hissetse bile) iletmek zorunda olduğu mesajın önemine yönlendirmelidir. Sunumdan önceki dönemde, kendinize güvenli bir yerde zaman ayırmanız ve öz kontrol eğitimi gerçekleştirmeniz önerilir. Bu süre

zarfında vücut kaslarınızı gerin ve ses telleriniz için bazı ısınma egzersizleri yapın. Bu ısınma egzersizlerinden sonra, konuşmacı eylemi için hazırdır.

Sahneye veya odaya girmeden önce, ilk cümleyi bilişsel eğitim olarak tekrarlayın ve ele alınacak kavramları hatırlayın. Bu şekilde, konuların hiçbirini unutmadığınızdan emin olabilir ve bu adımdan sonra konuşmanın bazı bölümlerini yüksek sesle okuyabilirsiniz. Stres nedeniyle ağız kuruluğu hissediyorsanız, konuşmacının dersten önceki dönemden ve konuşma sırasında (su her zaman kullanılabilir ve kolayca erişilebilir) her zaman nemli kalmasını öneririz. Ağızlığı engelleyen stres belirtilerimiz olduğu gibi (ağız kuruluğu, kelimeleri ifade etme yeteneğinin azalması) dili üst ve alt dişler arasında tutmak, dişlere sıkıca bastırmak (kendinize zarar vermeden) gibi basit egzersizler yaparak bu kısıtlamayla mücadele etmeliyiz. Dilinizi dişlerinizin arasına alarak konuşmanın ilk cümlesini yüksek sesle telaffuz edin. O zaman konuşmanın normal kısımlarını konuş. Eğitimci bu şekilde konuşmanın diksiyon ve netliğini geliştirerek ve hedef grup tarafından anlaşılma olasılığını artırarak egzersizin faydalarından yararlanır. Bu alıştırmalar, konuşmacının hazırlık dönemindeki performansı ile ilgili ve etkilidir.

Bu kılavuzun belirli bir bölümünde tartışıldığı gibi hem mekansal hem de hareketle ilgili yönler açısından vücut diline ve duruşuna dikkat etmek esastır. Konuşma geçişleri ile ifade edilen doğru el konumlandırma ve hareketler. Sunumda bu geçişleri vurgulayabilmek için kararlılık sahibi olun. Öte yandan, bakışlarınıza dikkat edin, grup yönetiminde önerdiğimiz şeyi uygulayın (odaklanma değil ve yüzden fazla kişinin olduğu büyük konferanslarda, W harfinin şeklini kullanın). Sadece koordinatörün veya en önemli gördüklerin değil, herkesin dahil olduğunu hissetmesini sağlar. Bak, konuş, sonra tekrar bak ve konuş. Birey ve bir bütün olarak grup için son derece rahatsız edici olduğu için belirli bir noktaya bakmaktan kaçının.

Duyulmanın ve anlaşılmanın önemini unutmayın. Bazen erişilebilir bir mikrofon olmayabilir veya konuşmacının bulunduğu oda (küçük gruplar) için gerekli olmayabilir. Kelimeleri mümkün olduğunca iyi ifade ederek yüksek sesle ve net bir şekilde konuşmanız önerilir. Konuşmanın hızı sürdürülmelidir, ancak çok hızlı olmamalıdır. Bazı kelimeler vurgulanmalı ve vurgulanmalıdır. Sessizlik konuşmacının müttefiki olabilir.

İzleyicilerin dikkatini ve ilgisini uyandırmak için belirli cümleler arasına küçük duraklamalar ekleyin.

Bununla birlikte, hazırlık sırasında bile, profesyonel sunumlar sırasında beklenmedik durumlar veya muhtemelen sakıncalı hatalar ortaya çıkabilir. İzleyiciler tarafından fark edilmeden gidebilirler ve her zaman entelektüel olarak yıkıcı değildir. Çoğu zaman, konuşmacının duraklamasının uzun sürmesi algılanamaz ve bu olursa, derin nefes almalı ve sakin kalmalıdır. İzleyicilerin etkileşimli olduğunu ve genellikle bu tür bir hatayı kabul ettiğini unutmayın. Konuşmacı, konuşmanın rakibi değil, işbirlikçi bir pozisyon bulur. Seyirci sizin yanıldığınızı beklemiyor, daha az bir yargı pozisyonunda.

Konuşmacının varlığı konuşmanın temel ve somut bir parçası haline gelmekte ve bilgiyi teşvik eden bir rol sunun. Özlü olmalı, yüksek sesle ve net konuşmalı, sözlerini iyi ifade etmeli, seyirciyle yüzleşmeli ve zaman sınırına saygı göstermelidir. Kimse konuşmacının başarısız olmasını veya hatalara odaklanmasını beklemiyor. Kendinize güvenin ve yapmak için yola çıktığınız şey için doğru kişi olduğunuzu unutmayın.

### **A. Halka açık bir konuşma sırasında nasıl hareket edilir?**

Bu bölümde konuşmanın doğallığı ile ilgili ana özellikleri doğrulama ve mantıkla ele alacağız. Sadece kuralları uygularsak, konuşma yanlış ve mekanik geliyor. Halka açık konuşma ve konuşmanın temellerini göz önünde bulundurarak, konuşmacı doğal olarak kavramların kurallarına ve bilişsel organizasyonuna göre yapılandırılmış bir kılavuz izler.

- **Öncelikle** önemli kelimelerin altını çiziniz ve gereksiz kelimelerden kaçınınız. Konuşmada, bir kelimenin hecesi vurgulanır, diğerlerinin üzerine gider. Biz de cümlelerle aynı şeyi yapıyoruz. Bir ya da iki kelimeyi vurguluyoruz. Prosedür garip veya olağandışı değildir, çünkü konuşmacı tarafından tekrar tekrar kullanılır.



- **İkincisi**, sesinin tonunu değiştir. Sesimizin perdesi bilinçsiz ve akıcı bir şekilde bir konuşmada durmadan yükselir ve düşer Hoş ve melankolik bir etki atfederek. Konuşmacı monoton ton kullanımını fark ettiğinde, sesi hareket ettirmek ve / veya yükseltmek için ortaya çıkarmak istediği bir ifade veya kelime aracılığıyla kısa bir süre için sesi değiştirmeye çalışır.
- **Üçüncü olarak**, ifade ritmini değiştir. Normal konuşmalarda ifade ritmini sürekli değiştiririz. Bu ton değişikliği hoş ve konuyu vurgulamamızı sağlıyor. Aslında, bir fikri vurgulamanın en iyi yoludur. Bu yöntem her zaman grubun dikkatini çeker.
- **Dördüncüsü**, önemli fikir öncesi ve sonrası duraklatın. Ani sessizlik yüksek bir gürültüyle aynı etkiye sahiptir. Konuşmacının dikkatini çekmek. Herkes daha özenli ve daha çok takip eden şeylere odaklanır. Yazar Kipling'e göre "sessizlik anlarında en iyi konuşan kişidir." Sessizlik, konuşmada kötüye kullanıldığında yıkıcıdır. Göz ardı edilmesi gereken güçlü bir araç haline gelir ve yine de deneyimsiz konuşmacılar tarafından sıklıkla ihmal edilir.

Aşağıda, konuşmacının utançtan kaçınması için açıklayacağımız halka açık konuşmalar sırasında oluşabilecek bazı durumlar veya ayrıntılar verilmiştir:

- 1) Kelimelerin ötesinde değer gören bir söylem duygusu ve derinliği vardır.



- 2) Birçok konuşmacı izleyiciyi görmezden gelir, yukarı veya aşağı bakar.
- 3) Monolog anlarından kaçının. Dinleyiciler ve konuşmacı arasında iletişim veya karşılıklı alışveriş yoktur. Bu tür bir yaklaşım, herhangi bir konuşmanın veya konuşmanın kalitesini azaltır.
- 4) Bir başarı ifadesi konuşma tonunda ve doğrudan bir şekilde yapılmalıdır.
- 5) Herkes konuşma yapabilir. Her zaman doğal bir tonda pratik yapın ve başkalarını taklit etmekten kaçınin. Kendiliğinden konuşursanız, kesinlikle herkesten farklı yapacaksınız ifadenin kişiliğini gösteren.
- 6) İzleyicilere zamanında soru sorabileceklerini ve mümkünse cevap vermeye hazır olduğunu bildirin. Konuşmacı bir soruya cevap verirse, tüm atmosfer gözle görülür şekilde gelişir ve mevcut öğeler arasında etkileşim vardır. İfade bu kadar iddialı olmayacak. Konuşma şekli daha sıcak ve daha yakın olacak.
- 7) Konuşmanın içine ruh koymak. Samimiyet konuşmacıya çok yardımcı olacaktır.

#### Topluluk önünde konuşmanın temelleri

Sözlü dilin giderek daha fazla hüküm sürdüğü bir dünyada, kendinizi toplum içinde nasıl ifade edeceğinizi bilmek, sadece öğretmenler, politikacılar, iletişimciler ve konuşmacılar için değil, aynı zamanda başarılı sunumlar yapması gereken teknik alana adanmış bilim adamları ve profesyoneller için de gerekli bir beceri haline gelmiştir. Halka açık konuşma, yatırım kazanmanın, araştırma desteğinin ve bilgi alanınızda farklılaşmanın temel bir adımıdır. Farklı kitlelere iyi konuşabilme ve dikkatlerini, saygılarını ve yansımalarını uyandırabilme becerisi üzerinde çalışmak, profesyonel yaşam boyunca dikkate alınması gereken hususlardır.

Bu nedenle, halka açık konuşmanın temelleri şunlardır:

- 1) Kişilik, iş başarısı için zekadan daha önemlidir.
- 2) Yorgun olduğunuzda konuşma yapmayı tercih etmeyin. Dinlenin, geri gelin ve güç ve enerji toplayın.
- 3) Konferanstan hemen önce yemek yiyorum.



- 4) Enerjiyi engellemeyin. Çekmek. Dünya konuşmacının etrafına odaklanır ve kötü enerji iyi sonuçlar çekmez.
- 5) Uygun şekilde giyinin. Düzgün giyindiğinizi bilmek konuşmacının özgüvenini ve özgüvenini artıracaktır. Sıksa pantolon veya kaba ayakkabılar veya dağınık saçlar, bir ceket cebinden asılı bir kalem ve kalem kullanımı veya yetersiz, havasız çanta (özensiz görünüm) hedef kitleden çok az saygı gösterebilir.
- 6) Seyircilerin önünde sanki orada olmaktan mutluymuşsunuz gibi gülümseyin. Konuşmaya başlamadan önce bile, genellikle kabul edilir veya reddediliriz. Bu nedenle, tutumumuzun olumlu bir tepki vermesine çok dikkat etmeliyiz.
- 7) Seyirciyi bir araya getirmek. Yeni başlayan biri olduğunuzda etkilemek zordur. Kompakt bir grubun üyesi- sadece varlığıyla, grup üyelerinden gülme, alkışlama ve belirli durumları kabul etme gibi olumlu tepkilere kapı açar. Aynı durumda yalnız olmak, daha agresif ve zorlu başka bir tepki türü oluşturabilir.
- 8) Küçük bir grupla konuşuyorsanız, onları küçük bir odada toplayın. Gerekli olmadığında, dinleyiciler ile aynı seviyede durarak sahne almayın. Tartışma samimi, daha az protokole daha fazla konuşma olmalıdır.
- 9) Odayı ışıkla doldur. Işığın doğrudan yüze düşmesi ve konuşmacının özelliklerinin görülebilmesi için kendinizi yerleştirin.
- 10) Mobilyaların arkasına saklanmayın. Sandalyeleri ve masaları uzaklaştırın. Odayı şarj edebilecek herhangi bir nesneyi çıkarın.
- 11) Sahnede misafirleriniz varsa, belirli anlarda hareket ettikleri kesindir. İçlerinden birinin en ufak bir jesti izleyicilerin tüm dikkatini çeker. Seyirci, bir nesne, hayvan veya kişi olsun, hareket eden herhangi bir şeye bakma cazibesine karşı koyamaz ve konuşmacı bunu atlatmalıdır.

## 6. Konuşmacı

Söylemin amacı konuşmadır, ancak konuşmacı merkezi figürdür; konuşmayı hazırlar, destekler, ikna etmek ve başarılı olmak ister. Uyulması gereken bazı kurallar var konuşmacının karakteri, özel eğitimi, kuralları (yargılama, çalışma ve yarışma için). Ayrıca konuşmacının fiziği, prestiji, sesi, diksiyon ve jestleri ve izleyicilerle olan ilişkisi de önemlidir.

### A. Konuşmacının karakteri

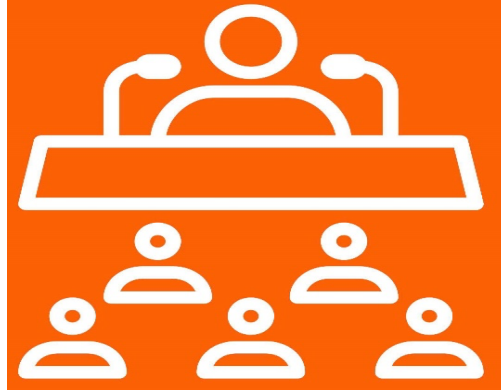
Kişinin kalitesi en önemli ve alakalı olanıdır. Konuşmacı her şeyden önce ahlaki karakterini çalışmalarla oluşturmalı ve dürüst ve haklı olan her şeyin derin bilgisini edinmeli, bu olmadan hiç kimse doğru bir adam olamaz veya konuşma sanatında deneyimli olamaz. Konuşma yeteneği bilgeliğin derinliklerinden yaylar. Bu nedenle felsefe, konuşmacının faaliyetinde ve eğitiminde önemlidir, çünkü her kelimenin anlamlarını belirlemeli, belirsizlikleri temizlemeli, onlarla ilgilenmeli ve neyin yanlış olduğunu tespit etmeli, neyin gerekli olduğunu kanıtlamalı ve reddetmelidir.

Konuşmacı sadece ikna değil, aynı zamanda sürücü, güç ve çekicilik gerektiren kitleyi hareket ettirmeli ve etkilemelidir. Ahlak veya etik de konuşmacı için yararlıdır. Ahlaki konuları içermeyen tartışmalarda ikna etmenin bir yolu yoktur. Herhangi bir hukuk sorunu, kelimelerin tam anlamını belirlemeyi, bir dereceye kadar felsefi ve ahlaki diyalektiklere götüren adalet kavramını tartışmayı içerir.

### B. Fiziksel

Bir kişinin fiziği, düzenli bir özellik olması, ayırımın konuşmacıya fayda sağlamasını sağlar. Her yerde izleyiciler konuşmacının görünümüne her zaman duyarlı olmuştur. Çirkin suratlı bir konuşmacı ne dersin? Burada sürprizlerimiz olabilir. Konuşmacıya daha zararlı olan şey, güzelliğinden daha fazla prestij eksikliğidir. Çoğu zaman, ruhsal bir kelime izleyicinin gözündeki fiziksel özelliklerin eksikliğini azaltır ve hatta siler. Kişisel çekicilik, deha kıvılcımı, güzellik eksikliğini ardıl ölçeklerinde çok ağır hale getirir. Eski zamanlardan beri, halk konuşmacının değerlerine değer verirdi, fiziğine değil.





### C. Ses

Kelime çağında yaşıyoruz, ancak dinleyicinin zihnine ve ruhuna nüfuz etmek için iyi bir sesle ifade edilmesi gerekir. Ses bizim uzun zamandır dostumuz ya da düşmanımız olabilir. Olabilir de olmayabilir de, konuşmacıya arzuladığı başarıyı kazandırabilir. Ses karşı konulmaz bir çekicilik verebilir veya onu benzeri görülmemiş hale getirebilir. Ve çoğu zaman, izleyiciler konuşmacıyı sesine ve hatta ilk sözlerine göre yargılayacaktır. İyi bir ses, konuşmacının sahip olabileceği en kutsanmış hediyelerden biri olan temel silahlardan biri olacaktır.

Sese atıfta bulunurken, bazı temel özelliklerine atıfta bulunuyoruz: yoğunluk, tını, tonlama, doğallık:

**a. Yoğunluk** - larinksin iç duvarlarında bulunan ses tellerinin esnekliği ve esnekliği ile şartlandırılmıştır. İyi bir ses için, ağız boşluğunun ve burun boşluğunun iyi sağlık durumu, sesin akustik kutuları ve larinksin iyi durumu belirlenir.

**b. Tını** - sesin tınısı izleyiciler üzerinde büyük bir etkiye sahiptir. Tam, kusursuz, güçlü ve baştan çıkarıcı sesler çok nadirdir. Bir spiker sesiyle doğan insanlar var: yetenekli seslerle dolu ve odanın dışında veya binalar (katedral) tarafından korunan bazı köşelerde duymak karmaşık. Bu yönüne bakılmaksızın, eğitilirse ses kusurları düzeltilebilir.



**c. Intonasyon-** İyi bir sese sahip bir konuşmacı sesine hakimdir ve onu dilenerek yumuşatabilir. Sürekli fısıldamasına gerek yok. Tüm kaliteli konuşmacılar, bir konuşmadaki ilk kelimelerin intonasyonunun izleyiciler için belirleyici olduğunu söylüyor. Ses doğal olmalı. Zarar kahkahaya neden olur. Ses yükseliyor olmalı. Anahtar başlangıçta doğal olmalı ve daha sonra daha yüksek oktavlara sürülmelidir. Ses baştan yüksekse, bir süre duyulur, ancak daha sonra izleyici yorgunluk gösterir.

**d. Diksiyon-** Kelimeler doğru telaffuz edilmelidir. Belagatin önemli bir unsurudur. Telaffuzun kötü huyları kekemelik ve kelimelerin tekrarıdır. Konuşmacının çok hızlı konuştuğu ve fikirlerin hızlı bir şekilde iletiildiği durumlarımız var. Her şeyi aynı anda söylemek isteyerek, bir tür kelime ve fikir makineli tüfek haline gelir. Diğer zamanlarda, kelimeler aklına gelmez ve utanç verici olan î, a'yı uzatır. Sözel tik haline gelen, gülünç hale gelen kelimelerin sürekli tekrarları vardır. Dinleyiciler, bir konuşmacının kaç kez "görüyorsunuz", "tabiri caizse", "nasıl söylenecek", "nasıl tekrarlanır" dediğini saymakla ilgilenir, o kadar da "" değil, yani "vesaire." Dışarı" ya da anlıyor musunuz?", Evet?", konuşmanın içeriğiyle ilgilenmek yerine.

## **D. Konuşmacı-dinleyici ilişkisi**

Konuşmadan, konuşmacıdan bahsedip kimin dinlediğini, kimin hala ikna edilmesi gerektiğini görmezden gelemeziz. Konuşmacıya hakim olunmalı, konuşma çeşitliliği, ses, argümanların yanlışlığını kabul etmek için jestler tarafından kaybedilmemelidir. Gerçekten de, halk meclisi hiçbir koşulda hor bulunmamalıdır Sözcü saygı duyulmak için buna saygı göstermelidir. En büyük bilim adamları, en gelişmiş bilgiler, kitlelerin sesini duyduklarında fayda sağladılar. Bazı konuşmacılar büyük kitleler önünde sindirilir, aksine, izleyiciler ilham vermeli ve devam etmeleri için onlara güç vermelidir.

Dinleyicilerin önündeki konuşmacı, konuşmanın sunumu sırasında kesintileri, kahkahaları ve alkışları kabul etmek zorundadır. Konuşmacı iyi konuşursa, hızlı bir şekilde duyuluyor.

İyi konuşmak, konuştuğunuz kitlenin kültür seviyesini dikkate almaktır. Sofistike bagaj, birçok araştırılmış kelime ile, belirtilmez. Seyirci genellikle hoşgörülüdür.



Yanlışlıklar, anlaşma eksikliği, tekrarlamamanın üstesinden geliyor. İzleyiciler tarafından değerlendirilen kolaylaştırıcı bir araç olarak samimiyetimiz var, düzgün bir erkek/kadının bulaşan hissi dinleyicileri kolayca etkiliyor.

Konuşmacı dinleyicileri anlıyor mu? Dinleyicinin yüzüne bakmak esastır. Nasıl seçilir? Ortalama zeka. Bir konuşmacı, anathemas ve hakaretler savurmamak için normallik sınırları içinde bir kelime dağarcığı kullanarak kentsel bir gösteride olmalıdır. Konuşmasının kibarlık gibi bazı yönleri üzerinde çalışması gerekiyor.

Kibarlık konuşmacı için gerçek bir kalkandır. Konuşmacı ne pahasına olursa olsun, gösterişli, vurgulu ve duyarlı olmaktan kaçınmalıdır. Kendinizi ikna etmeyin, ancak söylediklerinizi bir daha asla söylenmeyeceğini veya daha önce kimsenin söylemediğini bilin. Halkın önünde kibirli olmayın. Meydan okursanız şaşırmayın. Farklı bir görüşe sahip olanları bağışlamak iyidir. Bazen bizimle çelişenler arkadaşdır ya da sadece yanlış bilgilendirilirler. Herkesin yaramazlıkları şakaya dönüşebilir. Her halükarda, bizimle çelişenlere cevap vermeden önce, çelişkinin anlamını veya özünü çok iyi bilmeliyiz.

## 7. Sahne korkusu

Bazı insanların daha halkın karşısına çıkmadan bunalma korkusu duyguyla çok ilgilidir. Başarısızlık korkusu ile haklı çıkan son derece doğal bir reaksiyondur. Genellikle, tartışmalar gerçek savaş alanlarıdır.

Özgüveni yüksek bir konuşmacı bile kendini tamamen sakin görür ve konuşmadan çeyrek saat önce boğazının kurduğunu ve beyninin boş olduğunu hisseder.

Söylemek zorunda olduğunuz her şeyin son derece mantıklı ve iyi gelişmiş olduğuna ikna olursunuz ve aniden tüm sıkı çalışmalarınız saçma görünür.

Daha önce bahsedilen üç durumdan, sahne korkusu hiçbir şekilde en kötüsü olmayacaktır. Ancak karmaşıklaşırsa, sadece hazırlıkların güvenliği ve söylenenlerin doğru, mantıklı ve sağduyu olduğu kesinliği üzerinde çalışılmalıdır. Saatin bir fenomeni olan korkuyu, konuşanın mizacı ve doğasıyla ilgili çekingenlikle karıştırmamak gerekir.

Korkuları azaltmak için bazı genel kurallar Tom Wolfe'un<sup>15</sup>"*Tribün'ün Mucizevi Gücü*" nde belirlendi:

**a)** İyi seçilmiş bir konu utanmanın tek yoludur. Söz konusu konuda ustalaşın ve iletmek istediğiniz mesaja inanın.

**b)** Genel prova. Konuşma kesinleştikten sonra, yüksek sesle, tercihen kimse olmadan, bakış açısını mümkün olduğunca ikna edici bir şekilde sürdürmeye çalışmak iyidir. Ayrıca, gelecekteki kitleyi "görmek" ve olumlu geri bildirimleri "almak" için çabalayın. Mümkünse, mekanı tanımak için sunumun planlandığı odada doğrudan bir prova yapın.

**c)** "Okumak doğallığı öldürür" diye konuşma okunmamalıdır; Tabii ki, ana argümanların bir listesinin hazırlanmasından, mümkün olduğunca az kelimeyle ifade etmesinden zarar gelmez. Bu listeye belleği hızlı bir şekilde yenilemesi için bir inceleme vermen yeterlidir. Her durumda, okuma ne kadar kısa olursa, konuşmacının izleyicisiyle iletişim kurma yeteneği o kadar iyi olur. Ve bu topluluk önünde konuşma sanatı esasen konuşmacı ve dinleyiciler arasındaki bir iletişim meselesidir.

**d)** Doğal Sergi- İfadede doğal olun. Basit kelimeler kullanın ve kısa cümleler oluşturun. Seyirciye sempati duymaya çalışın. Çok soyut olmayın ve mümkün olduğunca somut argümanlar verin. Seyirciye bakmayı ve bu göz temasını mümkün olduğunca uzun süre tutmayı unutmayın. Diğerlerini görmezden gelerek hayırsever figürlere konsantre olun. "Tribün profesyonelleri" durumunda çok gerekli olan mizah, çoğu konuşmacı için vazgeçilmezdir ve sadece önemli bir argümanı vurgularken değil.

**e)** Mazeret yok- Wolfe, kendi argümanında zayıflıklar fark ederse, konuşmacının dikkate almaması gerektiği konusunda ısrar eder. Hastaysa veya üşütmüşse özür dileme. "Kendinden emin olmak için, gerçekten ne zaman ve ne zamanmış gibi davranmalısın."

---

<sup>15</sup> Tom **Wolfe**, New Yorker'ın Amerikalısı, Herald **Tribune**, abartılı bir şekilde odaklanmıştır. **Mucize Hap hakkında** Haberlere. ve fikirlerinde yeni gazeteciliğin gazeteciler tarafından yazılan biyografilerdeki etkisini göstermektedir.

Bu nedenle, konuşmacı konuşurken küçük bir kayma yaparsa, hafızasının oyun oynadığından şikayet etmek tavsiye edilmez. Tartışmayı mümkün olduğunca sorunsuz bir şekilde devam ettirmek veya kaçırdığınızı sollayarak bir sonraki noktaya geçmek için son noktayı tekrarlamak daha iyidir. Ayrıca, biraz gerginlik konuşma sırasında konuşmanın etkisini artırdığı için endişelenmenin veya endişelenmenin bir anlamı yoktur.

f) Son- Sonuç, gerçeklikten sürüklenmek değil, mümkün olduğunca kısa bir şekilde ifade edildiğinde izleyici üzerindeki etki elde edilir. Konuşmacı "Dinleyiciler dinlemeyi bırakmadan konuşmayı kesmelidir." Konuyu tüketmek isteyen herkes izleyiciyi yoracak. Etkisi sadece felaket olabilir.

## 8. Jest

Çoğunlukla, farklı koşullardaki insanlar, özellikle konuştuklarında ve ikna edici olmak istediklerinde, içgüdüsel, kontrolsüz belirli jestler yaparlar. Bu jestler sayesinde, jestler neşeyi, üzüntüyü, öfkeyi, kayıtsızlığı vb. ifade edebileceğinden fikirler, duygular, ruh halleri alınır veya reddedilir.

## 9. Başarılı bir konuşmacının on üç özelliği

Giderek daha fazla insan kaliteli bir konuşmacı olarak kabul edilmesi gereken ayrıntılarla ilgilendiğinden, gerekli gördüğümüz on üç kaynağın bir listesini derledik. Her biri geliştirilebileceği bir öneri ile birlikte gelir.



## 1. deneyim

Değer yargıları yapabilmek için, dinlediğimiz veya konuştuğumuz konuyu çok iyi bilmemiz gerekir. Bir konu hakkında tüm bilgileri bilmek mümkün olmayacaktır, ancak bu konuyu ele almak için caydırıcı olamaz. Ancak, yüksek düzeyde bilgi olmadan, insanların güvenini kazanmak zor olacaktır. Sunum sırasında veya sonunda konuşmacıya soru sorulması çok muhtemeldir. Bu anları iyi yönetebilmek için bahsettiğiniz alanı bilmek önemlidir.

**Yapabilecekleriniz:** kitap okumak, derslere katılmak, video izlemek, ilgi çekici bültenlere abone olmak.

## 2. Tutku

İnsanlarla bağlantı kurmanın en hızlı yolu konuşmanın mükemmelliği değil, konuştuğunuz tutkudur. İnsanlar hissettikleri duygunun arkasında bir ürün, bir hizmet, bir mesaj satın almayı seçerler ve sonra mantıksal argümanlarla seçimlerini haklı çıkarırlar. Konuşmacının tutkusu yoksa, mesajını sunarken titreşmiyorsa, izleyicilerde güçlü duygular uyandırmak çok zordur.

**Yapabilecekleriniz:** tutkulu olduğunuz konuların bir listesini yazın ve bunları daha ayrıntılı olarak incelemeye başlayın. Hangi konuların size mutluluk, rahatlama ve tatmin getirdiğini düşünün. Başka bir konuşmacının konuyla ilgili tutkusunu ve duygusunu gözlemleyebileceğiniz videoları izleyin.

## 3. Kişilik

Her insan eşsiz ve özeldir. Hepimizin bizi ayıran bir dizi özelliği ve becerisi vardır. Yaşadığımız deneyimlerden yaratılan ve tüm hayatımıza yön verdiğimiz bir dizi değerimiz ve ilkemiz var. İster daha serin ister daha sıcak ister daha sıkı veya daha müsamahakar olun, kişilik konuşmacı dünyanın geri kalanından ayırır. Kendiniz gibi olmak, izleyicileri cezbe etmek ve okuduğunuz kitapların danışmanlarına veya yazarlarına değil, bakış açınızı, konuya bakış açınızı vermek için önemlidir.

**Yapabilecekleriniz:** güçlü yönlerinizi keşfedin ve sahnede bunlardan yararlanın. Arkadaşlarınıza sizin için gerçekten neyi takdir ettiklerini, nelerde iyi olduğunuzu sorun ve bu özellikleri güçlendirin. Daha fazla değer, yetenek ve güç keşfedebilir ve bunları geliştirebilir veya geliştirebilirsiniz.

#### 4. Yaratıcılık

İyi bir konuşmacı, her şeyden önce, konuşmalarını (sunumlarını) oluşturur. basite ilginç ve çekici bir şekilde yaklaşmayı yönetmek (ve karmaşık bilgileri basitleştirilmiş bir şekilde). İnsan beyninin iki yarımküresi vardır: sol mantık, bilgi, yapılardan, sağ ise duygulardan, hayal gücünden, sezgilerden sorumludur. Bu yönlerin farkında olmadan değerli mesajlar verebiliriz, ancak hedef grubun beyninin her iki yarımküresini de aktive edemiyoruz.

**Yapabileceğiniz şey:** oynamak, boyamak, dans etmek, şarkı yapmak, yemek pişirmek, origami yapmak, doğru yarımküre ile çizmek, vb. Zihinsel ve sanatsal aktiviteleri birleştirin.

#### 5. Basitlik

En iyi konuşmacılar basit bir dil kullanır, sofistike kelimelerden kaçınır ve kısa cümleler kullanır. Karmaşık konuları basit kelimelere döküyorlar ve uzmanlıklarını vurgulamak için özel ifadeler kullanmıyorlar. Bunun yerine, karmaşık kavramları açıklamak için karşılaştırmalardan ve metaforlardan en iyi şekilde sağlarlar.

**Yapabilecekleriniz: Konunuzu** veya söyleminizi çok iyi bilmeyen bir arkadaşınıza bilgi sunmak veya okumak; kelimelerin ve ifadelerin algı ve anlaşılması hakkında sorular sormak. Gerekirse, daha basit kavramlarla değiştirin veya metaforlarla açıklayın.

#### 6. Tutarlılık

Geliştirilemeyecek ve kişiselleştirilemeyecek hiçbir sunum yoktur. Tüm başarılı konuşmacıların unutulmaz konuşmalarının yanı sıra dinleyicileri memnun etmeyen konuşmaları da oldu. Konuşmacı deneyimle, deneme yanılma yoluyla gelişir. Belirli kitlelerin önünde neyin işe yarayıp neyin yaramadığını test etmek ve izleyicinin türüne ve



konuşmacının ihtiyaçlarına göre. Deneyimlerden gelen olumluları özümseyip olumsuzlukları ortadan kaldırmak, her zaman problem çözme tekniklerini öğrenmek. Hata yaptığı durumlar olacağını kabul etmeyen bir konuşmacının gelecek vaat eden bir geleceği yoktur.

**Yapabilecekleriniz: Kusurlu olsa da en az yüz sunuma ulaşana kadar durmayın.** Her birinden neyin işe yarayıp yarayıp neyin işe yarayıp neyin yaratılmış olduğunu öğrenin ve yeni bir tane oluşturun.

## 7. İş

"Yetenekli olmadan çok çalışan bir adam, çalışmayan yetenekli bir adamdan her zaman daha iyi performanstır." Başarılı bir konuşma yapmak için, muhtemelen konuşmacı saatlerce bir konuşmanın önünde durmalı, parlak bir sunum yapana kadar her kelimeyi, her hareketi, her tonlamayı analiz etmelidir. Bir inceleme yaptıktan sonra, sabit ve dinamik bir süreç olarak yaklaşımınızı değiştirebilirsiniz.

Toplum önünde konuşma dünya ikincisi Olivia Schofield şunları söyledi: 'Pareto'nun ilkesi halka açık konuşma için de geçerlidir: sadece yeteneği kullanarak yolun%80'ini kapsayabilirsiniz, ancak sadece çalışarak ilk% 20'ye ulaşırsınız. Ya da tam tersi. "

**Yapabilecekleriniz:** sunumları önceden hazırlamak. Yazın, tekrarlayın, geri bildirim isteyin, bir eğitim uzmanıyla çalışın.

## 8. Özgüven

Tüm bilgiler kişisel tarafta yorumlanmamalıdır. Bazı unsurlar konuşmacıyı yargılayacak, diğerleri konuşmacıya iyi ve refah dileyecektir. Performansın kişisel yorumu, izleyicinin dünyayı nasıl gördüğü perspektifine dayanmaktadır. Ancak, konuşmacı değer yargılarını anlamalı ve kabul etmelidir. Ne kadar iyi olursanız, o kadar popüler olursunuz, bu da kitlelerin ve eleştirilerin artmasına neden olur. Bu gerçeği kabul edin ve tavrınızı ve fikrinizi çok fazla değiştirmeye çalışmayın. Konuşmacı zor geri bildirim alırsa, bu konuda çok fazla soru sormamalı ve suçlu olmadığını unutmamalıdır. Kişi sürekli anlaşmazlık içindedir, uyum içinde olmayabilir. Mutlu ve huzurlu bir birey, bir kişi olarak konuşmacının olumsuz yönlerini eleştirme ve odaklanma ihtiyacı hissetmez.



**Yapabilecekleriniz:** Kendiniz hakkında beğendiğiniz şeylerin bir listesini yazın, listenize bir şeyler ekleyin, meditasyon yapın ve öz sevgiyi geliştirin. Kendinizi sevin ve başkalarının söylediklerine çok fazla takılmayın.

## 9. Güvenlik Açığı

İnsanlarla zorluklar, denge anları, başarısızlıklar ve acılar hakkında konuşurken yaklaşmaya çalışın. Mutluluğun ne olduğunu bilmeyen insanlar ve acı çekmenin ne olduğunu bilmeyen başkaları vardır. İnsanlar mesajla özdeşleşmiş oldukları için konuşmacıyı dinleyecek ve yanıt verecektir. İlham verici bir konuşmacı insanlarla iletişim kurar ve onunla bağlantı kurar ve kendini olduğu gibi sunar: zayıflıkları ve güçlü yönleriyle, henüz doğru şekilde değerlendirilmemiş konuları ele almadan. Seyircinin duygusal olduğu, ağlama veya acı çektiği anların yaşandığı bir konuşmaya devam etmemelidir.

**Yapabilecekleriniz:** hayatınızdaki kışkırtıcı anlarla, kişisel başarısızlıklarla, ancak hangisinden geçtiğiniz ve bir ders aldığınızı gösteren acı verici kişisel hikayelerin bir listesini yapın. Konuşmanıza dahil edin.

## 10. Ses

İnsanların bir konuşmayı dinlemekten sıkılmalarının ana nedenlerinden biri ses monotonluğudur. Konuşmacı on dakikalık bir süre boyunca aynı ritmi, aynı tonu ve aynı sesi kullandığında, insan zihni hiçbir değişiklik olmayacağını varsayar. Dinleyiciler konuşmacının ne söyleyeceğini varsayarsa, otomatik olarak ne söyleyeceklerini de bildiklerini varsayarlar. İlgisini kaybeder ve kendine sorar " Peki onu dinlemenin ne anlamı var? "

Seyirciyi odaklamak ve sürekli şaşırtmak için duraklamalarla, ses seviyesiyle, ritimle, kelimelerin tonuyla oynayın.

**Yapabileceğiniz şey:** karaokeye gidin, bir konuşma terapisti veya diksiyon öğretmeni ile çalışın.

## 11. Mizah

Bir fıkra anlatmak zorunda kalmadan, izleyicilerin enerji seviyesini yükseltmenin en hızlı ve kolay yoludur. En iyi alternatif kendi kendine ironidir. Olan komik hikayeleri paylaşın. Gülümseme oluşturmak için sunum sırasında genel müdahaleleri veya küçük beklenmeyen olayları kullanın. Gülmeye hazır ol. İnsanlar sana daha kolay yaklaşacak.

**Ne yapmalı: günde bir veya iki şaka** okuyun, hayatınızdan komik hikayelerin bir listesini yazın.

## 12. Giyim

Odadakiler söyleyeceklerinize çok daha özenli, önlerinde hoş bir görüntü olduğunda daha fazla dikkatle, saygıyla ve daha iyi hissediyorlar. Bu, konuşmacının her sunumda kravat ve düğmeli gömlek giymesi gerektiği anlamına gelmez. Belki de uygulanacak bir kural, sınıfın yarısını izleyicilerinizin elbise seviyesinin üzerinde giydirmektir. Kot pantolon ve tişört giyiyorlarsa, bir pantolon ve tişört alın. Takım elbise giyiyorlarsa, tam bir takım elbise ve kravat giyin. Kadınlar için: seyircinin duyduklarından çok gördüklerine dikkat etmesini sağlayan kıyafetlerden kaçının. Abartılı aksesuarlar veya hafif reflektörler giymeyin (erkekler için de geçerlidir).

**Yapabilecekleriniz:** özel kıyafetler giyin (koyu gri ve mavi önerilir) ve soyunma odası uzmanlarını size en uygun olan şey hakkında tavsiye isteyin.

## 13. Hikaye

Bir konuşmanın en önemli kısmıdır. Bireysel güvenilirlik iletiye özgünlük kazandırır. Duygu yaratın, kitleyi bağlayın, doğru beyin yarımküresini çalışın ve mesaja doğruluk sunun. Her anahtar ileti için en az bir kişisel hikaye kullanın. Sınanmamış ve doğrulanmış şeyler hakkında konuşmayın. İlginç makaleler okursanız, büyüleyici bir belgesel izlerseniz veya bir etkinlikte yararlı bir mesaj duyarsanız, bu mesajı önce özel hayatınızda test edin ve ardından konuların sonunda sunun. İnsanlara deneyimini anlat.

**Yapabilecekleriniz: günlük** hayata dikkat edin, farkındalıkla özgürce yaşayın, gün içinde yaşadığınız tüm olayları bir deftere yazın ve yazın.



## Kaynakça

1. Dale Carnegie, *How to speak in public*, Bucharest, Curtea Veche Publishing House, 2008.
2. Gheorghe Constantin Dobridor, *Small dictionary of linguistic terms*, Bucharest, Albatros Publishing House, 2008.
3. Carmen Ivanov, *Pronunciation manual*, Bucharest, Favourite Publishing House, 2013.
4. Paul Magheru *Getting style et and composition*, Coresi Publishing House, Bucharest, 2011,
5. Alexandru Ticlea, *Oratory Art*, Universul Juridic Publishing House, Iasi, 2019.

## Elektronik Kaynaklar

<https://www.curteaveche.ro/carticheie/2020/03/13/cum-sa-vorbim-in-public-4-reguli-de-aur-pentru-a-scapa-de-emotii/>

<https://ro.wikipedia.org/wiki/Oratorie>

<https://www.learningnetwork.ro/articol/tu-esti-un-speaker-excelent-nu-nu-glumim/996>

<https://youth.md/invinge-ti-frica-si-trezeste-oratorul-din-tine-alaturi-de-clubul-oratorilor/>

<https://learndigital.withgoogle.com/atelieruldigital/course/public-speaking>

<https://tempoanticafe.ro/2019/08/08/descopera-supertehnici-de-comunicare/>

<https://www.facebook.com/clubuloratorilor/>

<http://docshare04.docshare.tips/files/26503/265039549.pdf>



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union





## II. Dinleyici Analizi ve Konuşma Optimizasyonu

### 1. Amaç

Bu bölüm, dinleyici memnuniyetini ve faydalarını iyileştirmek için dinleyicileri anlamak ve sonuç olarak ders içeriğini, sunum yöntemlerini ve oratoryo stilini değiştirmek için farklı eğitim yöntemleri uygulamanıza yardımcı olacaktır.

Bir bireyle konuşmak ile bir izleyiciyle konuşmak arasındaki temel farklardan biri kişiselleştirme düzeyidir. Bir bireyin (tek bir kişinin) önündeyken, onlara mümkün olduğunca fazla dikkat edebilir ve konuşmayı kişiselleştirebiliriz. Bir izleyicinin önündeyken, mutlaka farklı insanlara, farklı bakış açılarına, farklı görüşlere, farklı hazırlık seviyelerine sahip olacaksınız. Bu nedenle, konuşmacının kendini ifade etme şekli, herkesin ihtiyaçlarını karşılamak için uyarlanmış ve standartlaştırılmış bir konuşma olmalıdır. Sonuç olarak, konuşmanın kişiselleştirilmesi olabileceğini, ancak hedef gruba göre uyarlanması gerektiğini belirtiyoruz. Talep ve hassasiyet açısından değişen birkaç uygulanabilir yöntem vardır. Tatmin edici olmayan sonuçlar elde etme veya her halükarda hedef grubu daha az ilgilendiren konuları ele alma riskini azaltmak için bu yöntemlerin kullanılmasını tavsiye ediyoruz.

Bu bölümde, hedef gruptan bilgi edinmenin çeşitli yöntemleri listelenecek ve tüm yöntemlerin her zaman uygulanabilir olmadığı ve her duruma uyarılması gerektiği uyarısı yer alacaktır.

Bir eğitmen olarak, bir kurs üretmenin ideal yolunun, ilgili tüm tarafları göz önünde bulundurarak, her zaman kapsamlı bir ihtiyaç analizinin sağlam temelinde olduğu konusunda uyarıyoruz.

Bununla birlikte, ihtiyaç analizi süreci zaman ve maliyet gerektirir:

- Birkaç grupta görüşme ihtiyacını içerebilir
- Anketlerin yönetimini ve analizini içerebilir



- Yönetim nedenleriyle bu faaliyetin yatırım hedeflerinde olmayabilir
- Sınırlayıcı bir bütçe olabilir.

Yukarıdakilere ek olarak, eğitmen ve katılımcılar arasındaki temasın doğrudan sınıfta gerçekleştiği durumlar olabilir. Öte yandan, eğitmen, kişi sayısı, şirkette tutulan pozisyon gibi grupla ilgili genel bilgilere önceden erişebilir, ancak eğitim kursları ve/ veya önceki eğitimler hakkında bilgi verilmeden. Son olarak, bazen şirket tarafından resmi düzeyde sunulan ihtiyaçların, beyan edilmiş olmayan gerçek, gayri resmi ihtiyaçları gizleyebileceği unutulmamalıdır. Eğitmenler, doğrudan temas yoluyla grubun gerçek ihtiyaçlarını nesneleştirme ve keşfetme ve her seansı uyarılma yeteneğine sahip olmalıdır. Kişiselleştirme, herhangi bir konuşma veya eğitim kursunun başarısının anahtarıdır.

## 2. Yöntem 1 - Elinizi kaldırma

İçeriğin hedef gruba göre kalitesi ve adaptasyonu, öğelerin becerileri ve grubun belirli bilgileri hakkında belirleyici bir bilgi faktörüne sahiptir. Çok fazla bilgi toplandığında, eğitmen geleneksel sunuma kıyasla doğrudan hedeften bilgi edinmenin daha hızlı bir yolu olduğu için "ellerin gösterisi" metodolojisini uygulayabilir. İkincisi daha bilgilendirici, ancak daha fazla zaman alıcı, hedeflere daha az odaklanmış ve bilgilendirici. Aşağıdaki nedenlerden dolayı geleneksel sunuma alternatif olarak "ellerin gösterisi" yöntemini öneriyoruz:

- Sunumdan daha hızlıdır;
- Sunum, bilinen veya daha önce doğrudan teması olan gruplar için önerilmez (daha önce işbirliği varsa, bu an konuşmanın en başındaki grup için sıkıcı olacaktır);
- Genel sunum yapıdan yoksun olabilir, çünkü bazılarının kendilerini sunması veya çok az ilgili bilgi vermesi çok uzun sürebilir. Grup yeterince küçükse ve

eğitmen bilgi toplamak istiyorsa; kesin bir sunum isteyebilir (örneğin "isim, şirketteki pozisyon");

- El kaldırma eylemi tüm katılımcıları içerir.

Sunum dönemini grup öğeleri arasındaki etkileşimi teşvik etmenin bir yolu olarak haklı gösteren eğitmen grupları vardır, ancak karşılıklı etkileşimi teşvik etmek için toplanan bilgi miktarının etkileşimin kendisinin olası yararına orantısız olduğuna inanıyoruz. Ayrıca, hedef grubun bileşenleri arasındaki etkileşim, esas olarak eğitmen egzersizler ve diğer özel anlar aracılığıyla iletişim için kolaylaştırıcı bir araçsa gerçekleşir. Dinleyicilere açık sorularla "elini kaldırma" yöntemi, katılımcıların müdahale alanlarının anlaşılmasını sağlar. Örnek olarak aşağıdaki sorularımız var:

- "Hanginiz öğretmenliğe bulaştınız?"
- "Ruh sağlığı alanından kim geliyor. Psikoloji mi?"
- "Adli tıp alanında kim çalışıyor?"
- "Personel yönetiminden kim sorumlu?"

Bu tür soruların yürütülmesi hızlıdır, katılımcıların dikkatini çeker ve grup hakkında çeşitli bilgiler toplamasına izin verir. Kimse gündeme gelen soruların hiçbirini için elini kaldırmazsa, bu bilgiler ve temalar eğitmenin konuşmasını hedef grup için somut ihtiyaçlara ve bilgiye uyarlamasına izin verir. Kimse "personel yönetiminden kim sorumludur?" sorusuna el kaldırmazsa, tekniğin personel seçiminde uygulanması, izleyicilerin çoğu tarafından ilgisiz olarak kabul edilecekleri için araştırılacak bir konu olmayacaktır. Bu yöntem, sunumun aksine, en başından itibaren izleyicinin soruları düzenli ve tutarlı bir şekilde yanıtlamak için hazırlandığı ve kullanıldığı gibi, bilgi edinme için ders/kurs boyunca kullanılabilir. Sorulan sorular kapsamlı veya hedefli olabilir.

Örneğin, eğitmen "Hanginiz yakın zamanda bir meslektaşınızla anlaşmazlık yaşadınız?" diye sorabilir.

ve daha sonra birey tarafından yansıtılana izin veren daha derinlemesine sorularla devam edin, örneğin

"Aynı fikirde olmadığınız kişinin karşısına çıktığınızda, bu konu hakkında doğrudan onlarla konuşabiliyor musunuz?"

"Ellerin gösterisi" metodolojisine sahip bir hedef grubun önündeki bireysel sorular, eğitmenin konuşmayı her zaman herkese hitap etmesini sağlar. Genel düzeyde, eğitmen konuşmayı daraltabilir ve cevapları sağlam bir etkileşimli temelde kişiselleştirebilir. Eğitim bir şirkette gerçekleşirse, özellikle grubun sorumluluğunda olmayan konularda veya şirketin stratejik kararlarında "ellerin gösterisi" sorularının sorulması tavsiye edilmez. Eğitmen, resmi karar verme işlevlerini yerine getirirse, ancak liderlik rolünü değiştirmeden veya değiştirmeden grubu belirli bir stratejik karara motive edebilir.

### **3. Yöntem 2 - Yöneticilerle görüşmeler**

Derslerden sorumlu kurum yöneticileri ve liderlerle görüşmeler yapmak hem iş hem de eğitim açısından değerli bir yöntemdir. Yöneticiler, süpervizörler ve liderler çalışma grubuna birincil bakış açısına sahiptir ve bu nedenle bilgi verebilir ve ihtiyaçların tam analizini sağlayabilir.

Aşağıdakiler olsa bile, eğitmenin sorumlularla en az bir görüşme yapmasını öneririz:

- Bu işe ayıracak çok az zamanı olan yöneticiler / süpervizörler vardır.
- Bu faaliyeti gerekli veya gereksiz sayabilecek çok sayıda yönetici.
- Yönetici tarafından şirketin sorununun çalışanlarda olduğu algısı, gerçekte liderlik tarzında yatıyor.

Eğitmen, grubun kısıtlamaları ve yönetim ihtiyaçları hakkında etkili bilgiler toplamalıdır. "İletişim kursu", "liderlik nasıl sunulur" gibi belirli bir başlık/temaya sahip dersler için sözleşme yapmak, gerçek sorunları ayrıntılı olarak tanımlamaz. Antrenör kendine sormalı:



- Bu grubun iletişiminin tam olarak nesi var?
- Bu grubun yönetiminde en çok ne eleştiriliyor?

İlgili sorular sorulmazsa, önerilen hedeflere ulaşmak veya çalışma grubunun ihtiyaçlarının gerçek sorununu çözmek mümkün olmayacaktır. Mümkün olduğunda, eğitmenin grup katılımcılarından bazılarıyla görüşerek, her zaman iyileştirme ve puan sınırlama alanlarına odaklanarak muazzam faydaları vardır.

Çeşitli iletişim araçlarıyla (kısa telefon görüşmesi, skype toplantısı, e-posta, diğerleri arasında) yürütülebilen iş ihtiyaçlarının analizi için bazı sorular öneriyoruz:

- Temel sorundan kaynaklanan ikincil sorunlar nelerdir?
- [Ders başlığı] teması çeşitli şekillerde geliştirilebilir. Vurgulamak istediğiniz özel konu nedir?
- Kurs sonunda ulaşılabilecek hedef nedir?
- Kurs [hedef grup] sonrasında amaçlanan değişiklikler nelerdir?

#### **4. Yöntem 3 - Soru formunu yönetme**

Süpervizörler çalışma grubuna özel bir bakış açısına sahiptir. Kesinlikle içeriden bir bakış açısına sahip olabilirler, ancak tüm paydaşlar arasındaki ilişki, çalışma faaliyetleri üzerinde her zaman toplam ve gerçek görünüme karşılık gelen bir süreç görünümü oluşturabilir.

Eğitmenin çok fazla zaman harcamadan tam bir resim elde etmek için yapabileceği bir aktivite, bir anket oluşturmak ve tüm kurs katılımcılarına uygulamaktır. Derinlemesine sorular, sadece birkaç kişinin değil, herkesin bakış açısını elde etmenizi sağlayacaktır. Ne kadar çok unsur söz konusu olursa, kurs ihtiyaçları karşılamada o kadar doğru olacaktır. Bununla birlikte, ne kadar çok veya daha fazla soru varsa, anketin tamamlanma oranının ve değerlendirilen puanların o kadar düşük olduğunu unutmayın.

Anketlerin avantajı, herhangi bir aşamada duruşmalara eklenebilmesidir. Eğitimci, e-posta ile, kağıt anketlerle veya hatta kurs memnuniyeti anketlerinde kısa sorular sorma konusunda rahattır. İhtiyaç analizi devam eden bir süreçtir ve yeni eğitim faaliyetlerinin planlanması amacıyla kurs sonunda gerçekleştirilebilir.

Örneğin, bir kalite onay anketi aşağıdaki gibi sorular sorabilir:

- Bu kursta tamamlanan eğitim ışığında, gelecekteki eğitim kurslarında başka hangi konuları ele almak istersiniz?

Bu şekilde, sadece herhangi bir sınırlamayı anlamakla kalmaz, aynı zamanda ne önerebileceğimizi de anlayabiliriz. Ankette sorulan sorular idare tarafından sunulanlara benzer olabilir.

## 5. Yöntem 4 - Ders sırasında ihtiyaçların analizi

Hedef grubun ve/veya yönetimin ihtiyaçlarının yeterli bir analizini yapmak çeşitli nedenlerle mümkün olmadığında, eğitimci tüm paydaşların karşılıklı etkileşimine odaklanmalıdır. Bilginin zorluk derecesini artırarak sürekli adaptasyon ve bilginin kişiselleştirilmesi hedeflere ulaşmak için temeldir, ancak katılımcılar için algılanamaz olmalıdır. Söylem sırasında geçerli olan geçerli bir teknik, "tanı" amacıyla doğrudan kurs birimine önerilecek egzersiz ve simülasyonların yapımında yatmaktadır. Örneğin, dersin teması "gruplar halinde çalışmak" ise, ancak yönetim ana sınırlamanın ne olduğunu göstermekte yeterince açık değilse, eğitimci çalışma grubunun davranışsal çalışmasına adanmış bir egzersiz oluşturabilir ve daha sonra varsayımları egzersizin sonuçlarına yönlendirebilir.

## 6. Yöntem 5 - Önceden bilgi edinin

Konuşma/kursa kadar olan koşuda toplanan tüm bilgiler yüksek hazırlık değerine sahip dir ve anahtar kavramların tüm düzenlemesinin düzgün bir şekilde yapılandırılmasını sağlar. Yönetim tarafından sağlanan diğer bilgilerden bağımsızdırlar ve tamamlarlar.



Eğitmenin belirttiğimiz gibi kendi inisiyatifleriyle keşfedebileceği açık kaynaklı bilgiler vardır:

- Şirketin web sitesini inceleyin;
- Şirket tarafından referans alınan web'de yayınlanan belgeleri analiz edin;
- Eğitimin sunduğu katılımcı olarak değerlendirin;
- Tüm reklam materyallerini değerlendirin.

## 7. Yöntem 6 - Sorular 1, 10'a hazırlanın

Eğitim ve bilgi aktarma süreci karmaşık bir süreçtir ve eğitmen kelimenin tam anlamıyla her duruma hazırlıklı olmalıdır. Sadece yeni başlayan eğitmenler, içeriğin nihai ihtiyaçlara genel olarak uyarlanması için doğaçlamaya güvenir. Dersin özelleştirilmesi, hedeflerin dikkatli bir şekilde analiz edilmesini, ders öncesinde bilinen ihtiyaçları ve temel konuşmanın tanımlanmış bir kalıp içinde olası uyarlamalarını içerir. Kısıtlamaları azaltmak amacıyla, eğitmenin aşığıdaki endikasyonları izleyerek değerlendirilen ihtiyaçlara göre daha spesifik içerik önermesini öneririz:

- Katılımcıların merak ve özverilerini küçümsemeden, artan zorluk seviyelerine hazırlıklı olmalıdır.
- Bilgiyi uyarlamaya ve basitleştirmeye, modüller oluşturmaya hazır olmalıdır.
- Önceki eğitimde zaten kazanılan çakışan bilgilere hazırlıklı olmalısınız. Yedekleme formlarını öneririz.
- Katılımcılarla derinlemesine çalışmaya değer temaları gösteren egzersizler ve ihtiyaç analizi yapın. Eğitmen bunu doğrudan kursa ekleyebilir, temel öneme sahip konuları ele alabilir.



## 8. Yöntem 7 - Ders verirken dinleyicileri izleyin

Bir konuşma / ders / kurs sırasında konuşmacı kahraman değildir, çünkü katılımcılar anahtar ve farklılaştırıcı unsurlardır. Konuşmacıyı değiştirebiliriz, ancak eğitim hedeflerine ulaşılabilmesi için katılımcıların korunması gerekir. Bazen topluma aşılana kahramanlık kavramı eğitim alanında yaygınlaştırmalıdır, çünkü gerçek değildir ve konuşmacının kaygısında bir artışa neden olur.

Bilgi seçimi katılımcılara adanmıştır ve çoğu aksini düşünse de kesinlikle öğretmene yönelik değildir. Eğitimci, aşağıdaki değişkenlere göre grubun etkileşimini dikkatlice gözlemleyerek önceki değerlendirmeyi karşılamalıdır:

- Katılımcıların dikkatleri odada bulunan farklı uyaranlara odaklanır (konuşmacı, flipchart, sunum).
- Katılımcıların pozisyonları:
- Kol bükme eksikliği.
- Katılımcılar not alır.
- Katılımcılar sırtları düz veya ileri olacak şekilde otururlar.
- Katılımcılar başını sallar ve / veya gülümser.

Alternatif olarak, eğitimci aşağıdaki gibi anlaşmazlık belirtilerini değerlendirebilir:

- Yüzü ağır ve kasvetli.
- Kollar çapraz.
- Şüpheleri ifade etmek.
- İtirazları formüle edin.
- Ders sırasında konuşmak.



Eğitmenin zaman içinde tarzını değiştirmesi, konuşmanın içeriğini izleyicinin beklentilerine uyarlaması için pratik ve kullanımı kolay bir araç olduğu için katılımcıların dile getirdiği itirazları yorumlamak önemlidir. Bunu yapmanın hem sözlü hem de sözel olmayan değerlendirme yoluyla birkaç yolu vardır. Eğitmen, sorunu çözmek için katılımcı unsurlara hedefli sorular sormaktan çekinmemelidir.

Aşağıdaki örnekler gibi sorular sorabilirsiniz:

- "Bu konu hakkında bazı şüpheler fark ediyorum! Bu konu hakkında herhangi bir sorunuz var mı?";
- Bu modül veya konu hakkında soru sormak ister misiniz?

Konuşma sırasında bu tür sorular konuşmacıların şüphelerini ve itirazlarını ortaya koymaktadır. Eğitmenin tam olarak ne hakkında olduğunu bilmemesi durumunda bir itirazı çözümenin mümkün olmadığını hatırlatırız.

Birçok konuşmacı için zor olsa da, itiraz sırasında uyarıp çözmek, "masada" bırakmaktan ve muhtemelen çözüme uygun olmamasından daha faydalıdır. Kritik sorunların nasıl çözüleceğini bilmek temel bir faaliyettir, ancak tüm itirazlar mantıklı değildir veya aslında hedeflerin başarısı için yararlı değildir.

Bir itiraza dayandırılabilir:

- Kesinlikle kişisel ihtiyaçlar, ancak paylaşılmadı veya grup için yararlı değil;
- Kesinlikle kişisel ihtiyaçlar, ancak kurs hedeflerinden kopuk;
- Eğitime/kursa katılmak için düşük motivasyon.

Katılımcılar açısından düşük motivasyon, yüksek kaliteli eğitim / kurslarda bile sık görülür. Eğitmen bunu göz önünde bulundurmalıdır:

- Zorunlu eğitim kursları vardır;
- Yönetim, katılımcıları yeterince motive etmeden eğitimi/kursu yürütmeye karar vermiş olabilir;



- Genellikle eğitim kurslarına katılmaya aşına olmayan insanlar vardır.

Yukarıda belirtilen nedenler ve açıklamamızın ötesindeki diğerleri, katılımcıların dikkatinin dağılmasına, konuşma sırasında kendi aralarında konuşmalarına neden olabilir ve bu da genel olarak kursun kalitesini düşürebilir. Arka plan gürültüsü sadece eğitmen için rahatsız edici değil, aynı zamanda katılımcıların dikkati için yıkıcı ve bilginin iletilmesi için yetersiz bir unsurdur. Eğitmenin ders sonucu için hangi ihtiyaçların yararlı olduğunu anlama çabası, kritik durumların oluşumunu azaltmak için çok önemli bir faktördür.

Arka plan gürültüsü sağlayan unsurları aniden kınama eylemi tavsiye edilmez, ancak bu tür sürekli gürültünün grubun sınırlamalarına ve rahatsızlığına neden olduğunu sözlü olarak belirtmelisiniz. Bu tür girişimlerde bulunan izleyiciler aslında dersi/dersi daha az ilginç hale getirir ve diğer katılımcıların karar almasını imkansız hale getirir.

İlgisizlik nedenleri geçerli ve daha fazla değerlendirmeye değer olabilir, ancak diğer katılımcıları rahatsız etmemelidir. Eğitmen, oditoryumda öğrenme etkileşimini teşvik eden bir dengeyi sağlamaktan ve arka plan gürültüsünü zamanında ortadan kaldırmaktan sorumludur.

Eğitmenin bu sorunu doğrudan ele almaktan kaçınarak uygulamaya koyabileceği bazı dolaylı gürültü kontrolü yolları vardır.

İlk strateji göz temasından oluşur, rahatsız edici unsurların gözlerine bakarak, herhangi bir unsur ders / söylem sırasında açıkça konuşmaya başlarsa, diğer katılımcıları rahatsız ederse, eğitmen arka plan gürültüsü askıya alınana kadar sürekli ve korkutucu bir şekilde bakmalıdır. Genellikle bu eylem net bir mesaj göndermek için yeterlidir, katılımcı (lar) dikkatin kendilerinde olduğunu hisseder ve genellikle konuşmayı bir duraklamaya veya uygun bir ana ertelemeleri gerektiğini anlarlar. Eğitmenin yapabileceği ikinci strateji, katılımcı grubuna yaklaşmak ve üyelerle kişisel olarak konuşmaktır, ancak bu özel gruptaki izleyicilerin dikkatini de artırır.

Genellikle, konuşmacının ve izleyicilerin büyük bir kısmının dikkati konuşmayı kesmek için yeterlidir, ancak her zaman ilgili herkesi vazgeçiremez. Bu nedenle, bu gerçekten işe yaramazsa, eğitmen hedef gruba yeterince yaklaşmalı ve muhtemelen



konuşmasını kesmenin son adımından doğrudan kaçınarak daha fazla dikkat ve sessizlik istemelidir. Duraklamanın bu son adımı, bu katılımcıların konuşmasını duyulabilir hale getirecek ve muhtemelen izleyicilerin dikkati aydınlanacak ve gürültüyü kesinlikle durduracaklardır.

Yukarıdakiler geçerli değilse, iki tür bağlam bulabiliriz:

- Bağlam gülümseme üretmiş olabilir, bu gibi durumlarda mümkünse bu anı komik ve rahat bir sonla bitirmenizi öneririz.
- Bağlam, karşılıklı etkileşimi ve daha fazla söylemi engelleyen bir gerginlik anı yaratabilir.

Bu iki makul bağlamda, eğitmen aşağıdaki seçeneklerden birini veya birkaçını izleyerek resmi veya gayri resmi bir son seçebilir:

Konuşmacıların bilişsel sistemini saldırgan ve doğrudan unsurlara yönlendirmeden aşırı yüklemek için resmi tekrara başvurabilir. Resmi taleplerin saldırgan sessizlik talepleri olarak yanlış yorumlanabilmesi durumunda, eğitmen, bu resmi sözelleştirmede sakin ve barışçıl ısrarı sürdürürken seçim özgürlüğünün diğer unsurları sınırlamaması gerektiğinin farkında olmalıdır. Tüm katılımcılar konuşmacıyı düzgün bir şekilde dinleme hakkına sahip olmalıdır.

Konuşma boyunca yerleştirilebilen bazı resmi standart cümle örnekleri şunlardır:

- "Sözünü kestiysem özür dilerim ama şu anda konuşmakta biraz zorlanıyorum."
- "Konuşmaya devam edersem, [kurs teması] için bazı önemli unsurları unutma riskiyle karşı karşıyayım, ki size hatırlatırım, aşağıdaki [hedefe] sahip olduğumu, [faydalarını açıklar] işlevine sahiptir."
- "Risk, yanımızdaki insanların bile dersi takip edemeyecek olmasıdır."
- "Konuşmaya devam etmek, diğer katılımcılar için karar vermek anlamına gelir."



Eğitmen, eğitim bağlamında bu tür bir cümle kullanabilir, ancak aşağıdakiler gibi daha az resmi bir seçenek seçebilir:

- Yanına oturabilir miyim? Desenin bu şekilde kesintiye uğraması paralel konuşmayı kesintiye uğratabilir
- Mikrofonu sürekli konuşan elemana geçirebilirsiniz. Bu eylem, kimsenin elinde mikrofon olmasını istemediğini göz önünde bulundurarak oluşturulan deseni kırar.

Eğitmen, genellikle dersleri olumsuz etkileyen unsurları, izleyicilerin geri kalanı için neden oldukları rahatsızlıkları hatırlatarak haklarını kullanmaktan korkmamalıdır. Kritik anlarda, izleyicileri kurs hedeflerine ve ilgili faydalara yeniden odaklama fırsatını değerlendirebilirsiniz. Bu anları, açıklandığı gibi kılavuzlarla birlikte geçerli "kuralları" hatırlatmak için kullanın:

- "Herkes bu kursun (faydalarını açıklamak) için hedefi belirlemeyi (hedeflemeyi) amaçladığını hatırlatıyorum. "
- "Kesinlikle soru sormaya ve konuları araştırmaya (soru sorma kurallarını ve saatlerini açıklamaya) izin verilir - örneğin el göstererek soru sormak / oturumun sonunda soru sormak)."
- "Kişisel grup tartışmalarını duraklama anlarına ertelemek istiyorum, tam olarak tüm katılımcıların dinlemesine izin vermek için."

## Kaynakça

Yazar: Author: Dr. Igor Vaslav Vitale, Psychologist; Organisation: International Institute of Applied Psychology and Human; Sciences, İtalya



### III. Topluluk Önünde Mükemmel Konuşma - Soruları Yanıtlamak İçin Etkili Yöntemler

#### 1. Giriş

Topluluk önünde konuşma zaten zor bir iştir, ancak dinleyicilere boyun eğdiğinizde, onlara katılma ve soru sorma gücü verirsiniz ve bu da deneyiminizden şüphe duymanıza neden olur. Çoğu sunum ve konuşma soru zamanıyla sona eriyor.

Bu an, konuşmacı tarafında korku ve korku nedeni olabilir. İlk olarak, "Sorusu olan var mı?" dediğinizde kendinizi ölümcül bir sessizlikle bulma olasılığı, söylediklerinizle ilgili bir şeyi anlayıp anlamadığını veya ilgilenip ilgilenmediklerini yeniden düşünmenizi sağlar. Buna ek olarak, başka bir zor zaman, nasıl ele alınacağını bilmediğiniz zor veya tartışmalı sorularla karşı karşıyadır. Her zaman karmaşık ve ele alınması zor durumlardır, ancak bununla olumlu bir şekilde başa çıkmanıza yardımcı olan taktikleri ve davranışları öğrenebilirsiniz.

Bir sunumda veya sunumda soruların anı önemlidir, çünkü şu anda bir konuşmacı liderlik becerilerini, kişiliğini ve her şeyden önce konunun bilgisini ortaya koymaktadır. Burası seyircinin güvenilirliğini kazandığı yer. Bu nedenle, şu anda rahatsız hissetmek ve bundan kaçınmaya çalışmak normaldir.

Ancak, soruları yanıtlamanın konuşmacıya paylaşılan anlamı sağlamak ve dinleyicilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için başka bir fırsat verdiğini unutmayın.

Katılımcılar soru sorduğunda "iyi bir işaret" olarak kabul edilebilir, çünkü bu sorulardan, dinleyiciler kendileri için neyin önemli olduğunu iletiyor ve fikri, ürünü veya hizmeti anlamak için netleştirme bilgileri arıyorlar.

Kabul edelim, sunumlar korkutucu. Ancak, bu noktada, iki seçenek vardır, gergin değilseniz, endişelenmeyin, üstesinden gelebilirsiniz. Bununla birlikte, gerginseniz, anlaşılmaktan endişe duyduğunuz ve olumlu iletişime ihtiyacınız olduğunu gösterir.

Bu noktada, düşüncelerinizin şuna doğru gitmesi mantıklıdır:

- Sunumun geri kalanını kontrol edebilirim, ancak bu kısmı kontrol edemiyorum
- Soruların veya cevapların provasını yapamam!
- Çok hızlı düşünmem gerek
- Cevapları bilmiyor olabilir
- İnsanların bundan hoşlanmadığını görebilirsiniz
- Bir hata yapabilirdim

Bu sorunların bazılarını terlemeden ortadan kaldıracaktır. Bu satırlar boyunca, hedef kitlenizi soru sormaya teşvik etmenin bazı yollarının yanı sıra soruları etkili bir şekilde nasıl ele alacağınıza dair bazı ipuçlarını özetleyeceğiz.

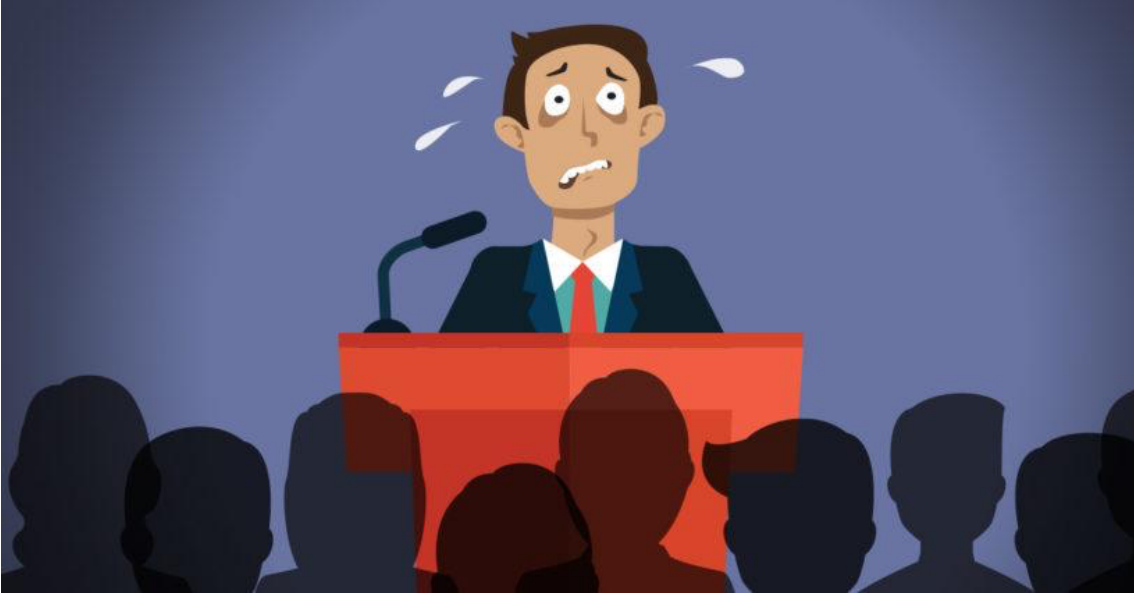


## 2. Sunumunuzdan önce dikkate alınması gerekenler

Herkesin içinde konuşmadan önce, "düğümlü bir mideniz" var mı? Ağzın kuru mu? Ellerin terli mi? Tüm bunlar, bir sunumdan veya halka açık konuşmadan önce gerginliğimizin ve sınırlarımızın yatıştırılmasıdır. Bu tür durumlarda gergin olmamız oldukça yaygındır.

Günümüzde, halka açık bir sunum ve konuşma yapmak, hayatımızın birçok alanında, profesyonel veya akademik olarak oldukça yaygın bir şeydir.

Sunumumuzun ve sonraki soru turunun bu anın başarılı olmasını sağlamanın yolları vardır. Önceki noktalarda görüldüğü gibi, sunumu çok iyi hazırlamak için üzerinde çalışılması gereken ana yönlerden biri (endeksteki noktaya bakın), ancak sunum ve sonraki soru turu sırasında sinirleri kontrol etmek de çok önemlidir.



Seyirciye maruz kaldığı o anda kaygıdan kaçınmak zordur, ancak anın aşırı kaygısını önlemek için düşünülebilecek teknikler vardır:

- Gergin olmanın kötü bir şey olmadığını kabul edin, aslında iyi cevaplar vermek ve iletmek istediğiniz her şeyi göstermek istediğinizi yansıtır. Daha hızlı düşünmenize, daha akıcı konuşmanıza ve cevaplar aracılığıyla istediğiniz mesajı iletmek için gerekli coşkuyu uygulamanıza yardımcı olduğu için o anlarda üretilen adrenalinden faydalanmalısınız.
- Mükemmel olmaya çalışmayın, halka maruz kalma korkusunun kökeni genellikle kusurluluk korkusundan kaynaklanmaktadır. Çabanız kendiniz olmak için yönlendirilmelidir, bu da sorular anında kitlenizle bağlantı kurmanıza yardımcı olacak bir şeydir.
- Konunuzu iyice bilin, ne kadar çok bilerseniz, kendinize o kadar fazla güveneceksiniz ve soru anının ne kadar az endişe yaratacağı.



- Kitlenizi dahil edin, halkın katılımı ve etkileşimi bir sergide başarılı olmak için malzemelerden biridir. Onlarla etkileşime geçmek ve dikkatlerini çekmek için bir aktivite bulun.
- Karından nefes alın; sinir sisteminizi yatıştırmak için midenizin kaslarını kullanarak nefes alın. Bunu yapmak için, soru turuna başlamadan önce, sunumdan önce ve hatta sunum sırasında birkaç derin nefes alın.
- Görselleştirmeye dönün, gözlerinizi kapatın ve konuşmayı güvenle ve coşkuyla yaparken kendinizi hayal edin. Odayı, katılanları ve bir şey sormak için elinizi kaldırma anını hayal edin. Böylece, zihninizin görüntüyü gerçeğe dönüştürmeye katkıda bulunmasını sağlarsınız.
- Aynanın önünde yüksek sesle çalış. Kendi başınıza pratik yapmaya başlayabilir ve daha sonra bunu en yakın arkadaşlarınızla veya eşinizle yapabilirsiniz.
- Maruz kalmadan önce kafein ve alkolden kaçının, çünkü bu tür içecekler kalp atış hızını artırabilir ve gerginliği artırabilir, böylece unutkanlığa yol açabilir.
- Sunum için bir şişe su hazırlayın. Soru turuna geçmeden önce su için, rahatlamanıza ve zihninizi nemlendirmenize ve cevap ararken daha üretken olmanıza yardımcı olacaktır.
- Göz teması kur. Ayna karşısında izleyicilerle nasıl etkileşime gireceğinizi, gülümsemeyi, hareketleri vb. Seyircinin sizin yakın ve arkadaş canlısı bir insan olduğunuza inanması çok önemlidir.

Etkili konuşmacılar, sunumlarını yaptıkları kadar izleyici sorularını ve cevaplarını nasıl yöneteceklerine de çok dikkat ederler. Planlama, kendi temel sorunuzla başlar: Bir izleyici sorusu ve cevabı mı yürüteceksiniz?

Yine de, izleyici soru-cevap oturumu sununuzun daha unutulmaz ve enerjik anlarından bazılarını sağlayabilir. Hedef kitlenizi soru-cevap bölümünü ustaca ve özenle yönetirseniz, potansiyel olarak değerli bilgiler elde edersiniz:

- Mesajların yapıyor mu?
- Kitleniz fikirleriniz hakkında endişeli mi yoksa direniyor mu?
- Kafaları karıştı mı?
- Daha fazlasını bilmeleri gerekiyor mu?
- Hedef kitlenizin sorularını ve yanıtlarını (Soru-Cevap) yönetmenin yolu gerçekten basit bir yoldur. Hazırlanmalısın.

Anksiyete ve sinirlilik durumları tespit edildikten ve bunlar üzerinde çalıştıktan sonra, bir sunumun önceki adımlarını ve soru turunu hazırlamak zorundayız.

Herkesin içinde konuşurken soruları ve cevapları ele almanın en iyi yöntemi, oyunun net kurallarını tanımlamakla ilgilidir. Yani, sunuma geçmeden önce, izleyiciyle etkileşim için bazı alanlar ayrılabilir. Buna ek olarak, etkinliklerin, temaların veya aynı tonun, izleyicilerin dikkatini çekmek ve onları yormamak için çeşitli olması gerektiği dikkate alınmalıdır.

Anlaşılması gereken ilk şey, soru soran iki tür insan olduğudur. İlk tip gösteriş yapmak, ikincisi de ilgilendikleri için. İlk grup izleyicilere karşı şeffaf olacak, bu yüzden egosu sağduyularından daha büyük olan hiç kimse için uykularını kaçırmayın. İkinci grup, daha fazlasını bilmek istedikleri için soru soranların kutlanacakları. Bunlar iyi bir şey.

Unutma, insanlar sadece umursursa soru sorarlar. Soru sormaları harika bir şey çünkü bir sunumun yapması gereken en önemli şeyi yaptığınızı gösteriyor - ilgilerini çektiniz. Sorular olduğunda, içinde biraz gülümsemene izin ver.



### 3. Soruları cevaplamak için o an ile nasıl başa çıkılır

Şimdi, bir konuyu sunmayı bitirdiğiniz karmaşık an geliyor, iyi bir sunum elde ettiniz, ancak soru zamanına gitme zamanı. Öncelikle, soruların size ve sunumunuza bir iltifat olduğunu anlayın. İlginç düşünceler soru çağırır.

Hangi izleyici sıkıcı bir konuşmacıdan sıkıcı bir konu hakkında daha fazla şey söylemesini ister?

Zemini sorulara açtığınızda ve bir el yukarı çıktığında, bu muhtemelen bir zihin açtığınız, bir kalbe dokunduğunuz ve / veya bir sinire çarptığınız anlamına gelir.



Odadaki konunuz hakkında en çok şey bilen sizsiniz ve buna inanmak zorundasınız, ancak izleyicilerinize küçümseyerek veya aptalmış gibi davranmayın. Size konuşmada zaten cevapladığınız bir soru veya mantıklı olmayan bir soru sorarlarsa, tüm nezaketle cevap verin.

#### A. Soru cevap zamanı başlıyor

1. **Tüm soruyu dinleyin:** sorunun ne olacağını hayal etseniz bile, size soran kişiyi kesmeyin.



2. **Soruyu tekrarlayın, böylece herkes duyabilir:** Tipik bir izleyici üyesi, izleyicilerin geri kalanının soruyu duyması için yeterince yüksek sesle konuşmaz.
3. **Anladığınızdan emin olun:** Soruyu tekrarlamamanın bir başka nedeni de bunu size açıkça belirtmektir. Tekrarlayın ve onu poz veren kişiden bir onay alın. Örneğin, "Soruyu anlıyorsam, bir Web sayfası tasarlamana yardımcı olacak birini nasıl bulabilirsiniz diye soruyorsunuz" deyin. Durun, düşünmek ve karar vermek için sessizliği kullanın:
  - Soruyu anlıyor muyum?
  - Soruyu anladığımı doğrulamak veya sorunun arkasındaki duyguyu veya anlamı kabul etmek için ifade etmem gerekiyor mu?
  - En iyi cevap nedir?
  - Cevapta kişinin ne kadar ayrıntıya ihtiyacı var?
  - Doğrudan nasıl cevap verebilirim ve başka bir iyi soruyu nasıl sorabilirim?
  - Toplantıda cevap vermek için daha nitelikli başka biri var mı?
4. **Bütün odayla konuş.** Önce sorgulayıcıya, sonra tüm izleyiciye hitap edin. İkinci sıradaki biri tarafından sorulan bir soruya yanıt veriyorsanız, odanın arkasında da duyulabilmeniz için konuşun. Sorusunu yanıtlarken ikinci sıradaki kişiye hitap edebilirsiniz, ancak sesinizi yükseltin, böylece odanın her yerinde duyulabilirsiniz.
5. **İşlerin ilerlemesini sağlamak.** Soru-Cevap oturumu sırasında hedef kitlenizi kaybetmenin bir yolu, bir veya iki kişinin kişisel endişelerini ele almak için çok fazla zaman harcamaktır. Herkesin sormasına izin verin, bir kişinin oturuma hakim yapmasına izin vermeyin.
6. **Kısaca cevap verin;** her soruda ikinci bir ders vermekle ilgili değildir. Sadece istenenleri cevaplayın ve durun. Dinleyicilerin ihtiyaçlarına odaklanın. Çok fazla bilgi kafa karıştırıcı ve sıkıcı olabilir. Dinleyicileriniz daha fazla şey öğrenmek



istiyorlarsa, daha fazlasını isteyecektir. Soruları, kendileri için neyin önemli olduğunu daha iyi anlamınıza ve yanıt vermenize yardımcı olacaktır. Yanıt verirken en otantik benliğiniz olmak için sessizliği, göz temasını ve doğal enerjinizi kullanın.

Daha sonra, sorular ve cevaplar zamanında ortaya çıkabilecek bazı durumları ortaya çıkaracağız. Genel bir şey olmayabilir, ancak bu durumun ortaya çıkması durumunda hazırlıklı olmalıyız.

## B. "Yüklü" soruları cevaplama

Bazen sorulan sorular "yüklü"dür. Yüklü bir soru tehdit edici görünebilir veya gizli bir gündem içerebilir. Cevabı düşünürken sessizliği kullan. Kendiniz hakkında en olumlu algıyı nasıl oluşturabileceğinize karar verin.

- Cevap ertelenmeli mi? Konunun dışında mı?
- Soruyu nasıl dağıtabilirim?

Yanıt verirken:

- **Kendin ol**
- **Konuya bağlı kalın:** çoğu zaman, sorun soru türü değil, söz konusu karakterin çalıkların etrafından dolaştığı ve sunumunuzun konusunun dışına gitmesidir. Bu olduğunda, söz konusu kişiyi kibarca kesintiye uğratan, sorunun ne olduğunu hatırlatın ve yeni tartışmayı başlatmak için başka bir zaman önerin. Oturum ne kadar çok dağıldığında, iletinizi tamamlamak için katılımcılarınızı konuya yönlendirme işini yapmanız o kadar pahalıya mal olur.
- **Genel bir endişe olduğundan emin olun:** birkaç ay önce verdiğim bir sunumda, dinleyicilerden biri bana söz konusu ve cevap zamanında sunumun konusunun ne olduğunu anlamadığını söyledi. Soruyu cevaplamaya çalıştım, ancak kısa süre sonra nasıl çıkacağımı bilmediğim





bir döngüye girdiğimizi fark ettim. Ayrıca o dinleyicinin benimle eğlenmek için çaldığının da farkındaydım. O gün sorunu nasıl çözeceğimi bilmiyordum. Ama bir dahaki sefere nasıl yapabileceğimi öğrendim. Bir konuşmacıdan gelen belirli bir soruya takıldığınızı fark ettiğinizde, katılımcıların geri kalanına aynı şüpheyi paylaşıp paylaşmadıklarını sorun. Genel olarak, cevap hayır olacaktır, çünkü şüphe gerçekten soran dinleyici için bile mevcut değildir (çünkü soru sadece sizinle oynamak için bahanedir). Bu durumda, dinleyiciyi daha sonra daha sonra özel olarak yorum yapmaya davet edin, böylece zaten anlayan ve daha fazla soru sormak isteyen dinleyicinin geri kalanına zarar vermemek için. Cevap evet ise, başka bir dinleyiciden soruyu başka bir şekilde ifade etmesini ve yanıtlamasını isteyin. Yani, döngüyü devre dışı bırak.

- **Soruyu zıplatin:** zaman kazanmak ve cevabı düşünmek için bir seçenek soruyu sektirmektir. Soruyu " ne düşünüyorsunuz?" veya bunun gibi bir ifadeyle soran aynı dinleyiciye sektirebilirsiniz. Bir bakıma, soru zehir içeriyorsa, bunu kanıtlayacak olan dinleyicinin kendisi olacaktır. Başka bir olasılık, soruyu izleyicilerin geri kalanına sektirmektir. Bu size zaman verir ve izleyiciler size bir ipucu verebilir.
- **Savunmacı olmaya devam** edin. Yanıt vermeden önce düşünerek ve nefes alarak bunu yapın. Sorgulayıcıya saygı gösterin; her soruyu önemli kabul edin.
- **Güveninizi göstermek için soruyu kısaca ve doğrudan** cevaplayın.

### C. Hiçbir fikrim yok.

En kötü senaryo cevabı bilmemektir, bu yüzden önce bununla ilgilenelim. Bu konuyu ele almanın en iyi yolu dürüst olmak, ama çok yapılandırılmış bir şekilde cevap vermek, böylece güvenilirliğim bozulmadan kalacak. Formül şudur:

- Bilmiyorum, ama iyi bir noktaya değindin.



- Öğreneceğim.
- Ve bana e-posta adresini verirsen, sana geri dönerim.
- Perşembe günü öğle yemeğine kadar

Belli ki, son bölümdeki zamanı başa çıkabileceğin bir şey olarak değiştiriyorsun. İlk satır, eldeki cevabın olmadığına basit bir kabulüdür. İkinci bölüm iyileşmeye başladığınız yerdir. Ama son satır kritik olan. Seyirciye bu şekilde inandırıcı geliyorsun.

Birkaç alternatif teknik de burada yararlıdır... bunları karıştır ve eşleştir şeklinde kullanabilirsiniz.

•Dinleyicilere açık. "Bu çok iyi bir soru - odadaki herkes ne düşünüyor?" gibi bir şey deneyin. Bunu yeterli bir tarzla yaparsanız ve bu noktaya kadar yeterince işbirlikçi ve gayri resmi bir yaklaşım kullandıysanız, zahmetsizce çalışabilir.

•Daha geniş fırçalı bir cevap kullanın. Bazen soru çok özel bir yanıt gerektiren bir soru değildir. Bir geniş fırça cevabının farklı sorulara ne sıklıkta uygulanabileceğini bilerseniz şaşacaksınız. Bunun o zamanlardan biri olup olmadığını düşünmek için birkaç dakika ayırın. Sunumunuza başlamadan önce kafanızda bu tür beş veya altı 'genel' cevap varsa, bir cevabı doğaçlama yapmaya çalışmak yerine genellikle bunlardan birini uygulayabilirsiniz.

Soruları yanıtlamak hem söylediklerinizi içeren içerik hem de söyleme şekliniz hakkında iyi ve hızlı düşünmeniz anlamına gelir. Çok kullanılan bir hile, yanıtınıza bir şekil vermek için yapılandırılmış formüller kullanmaktır. Bu şekilde sadece gerçek içeriği düşünmeniz gerekir-beyninizdeki işi yarıya indirmez. Bu araçları öğrendikten sonra, sadece onları sevmekle kalmayacak, aynı zamanda neredeyse her siyasi röportajı dinlediğinizde onları fark edeceksiniz.

**D. Kimse elini kaldırmaz; Kimsenin soracak bir şeyi yok.**



Ya zemini sorulara açarsan ve kimse el kaldırmazsa? Sorulara hızlı bir başlangıç yapmayı dene. İşte birkaç teknik:

- Seyirciye sorular sorun. Ellerin kaldırdığını görmüyorsanız, belki sunum hakkında bir şey sorabilirsiniz. Birinin cevaplayacağından emin olacağınız bazı sorular, "hile" soruları hazırlayabilirsiniz. Buna ek olarak, bu sorunu ele almaya başladığınızda, diğerleri kendi yorumları ve sorularıyla ellerini kaldıracaktır.

- Seyirciye birini dakin. Birkaç soru yazın, bir veya iki oyuna ve güvenilir insanlara verin ve meşru sorular gelmemesi durumunda soruları sormalarını söyleyin.

- Diğer sunumlardan sorular getirin.

- Sorularınızı Yazılı olarak yazın. Bazen yazılı sorular uygundur. Kitlenin çok büyük olduğu ve konunun biraz tartışmalı olabileceği durumlarda, izleyicilerin sorularını yazması size bunları tarama fırsatı verir. Sunumdan önce ve sunum sırasında (isterseniz) soruları yazma talimatları içeren kağıt kağıtlar dağıtın. Koşuculardan soruları almalarını ve sizin için taramalarını isteyin. Alternatif olarak, bir mola sırasında bunları gözden geçirebilir ve yalnızca çoğunluğun ilgisini temsil ettiğinizi düşündüğünüz kişileri okuyabilirsiniz.

#### **E. Bazı tavsiyeler:**

- ❖ **İroni, alaycılık, sarsıcı eleştiri, kibir vb. Eğitiminiz olduğunu ve ayartma veya anlamsız provokasyonlara düşmeyeceğinizi gösterin.**

- ❖ **Soru cevap zamanı ile bitirmeyin. Oturumun sonuçlanması için bir ifade hazırlayın, izleyiciyi motive eden ve sunumun sonunda ağızlarında iyi bir tat bırakan bir ifade. Sunumunuzun son anısını ilginizi çeken anı yapıyorum.**

## 4. Pratik örnekler ve teknikler

Sununuzun başında soruları isteyip istemediğinizi ve ne zaman almayı tercih edeceğinizi, yani sonunda veya ilerledikçe açıkça belirtmeyi unutmayın. Deneyimsiz bir sunucuysanız veya zaman ölçeğiniz çok kısaysa, genellikle sonunda soru almak en iyisidir.

Soruları cevaplama her zaman kolay değildir, toplum içinde konuşurken en karmaşık olanı olabilir, çünkü boş gitme riskiyle karşı karşıyayız. Yine de, sizin için yararlı olacak bazı teknikler şunlardır:

**Soruyu tekrarlamalarını** iste. Bu bize sağlıklı düşünmemiz ve sorulara bir cevap bulmamız için zaman verir. Ayrıca, tüm sorular ilk kez anlamak için yeterli hassasiyetle sorulmadığından, açıklığa kavuşturmak isteyen kişiye yardımcı olacaktır.

- *"Affedersiniz, soruyu tekrarlar mısınız?"*

Daha fazla bilgi isteyin. Burada sihirli kelimenin **"tam olarak"** olduğunu zaten biliyorsunuz, diğerinin size daha fazla bilgi vermesini sağlayan bir kelime. Bu şekilde, karşı tarafın endişelerine doğru bir şekilde yanıt vermek için daha fazla veriye sahip olabileceğiz.

- *«César, halkın sorularına bu şekilde cevaplanmaması gerektiğini düşünüyorum»*

- "Tam olarak ne demek istiyorsun?"

**Soruyu yeniden** çerçevele. Bu bize yine ne söyleyeceğimizi düşünme ve sorgulayıcının cevap vermemizi istediği şeyi açıklığa kavuşturma seçeneği verecektir.

- *"Seni doğru anladıysam, sormak istediğiniz ..."*

Aynı anda bize birkaç şey sorduklarında. Bir soru birkaç tane içerdiğinde (gazetecilerin sık sık yapmak için yararlandığı bir şey) en önemli şey her biri hakkında bir şeyler yazmaktır (fark edeceksiniz çünkü o anda tüm politikacılar kalemlerini elleriyle

alırlar). Seyircilerden birinin sorduğu bir sonraki soruyu hayal edin. Kendimizi bunun politik bir mesele olduğu bir duruma sokalım:

• *"Bayan Williams, toplum hşkşmetinizin yeni onayladığı yeni şop vergisi hakkında ne dşşşnşyorsunuz ve bu kadar hassas zamanlarda vatandaşlara vergilerin yşkseltilmesinden mi yoksa karşı mısınız? Özellikle parlamento grubunuzdan bakanın istifa etmesi gerektiğini sşyleyen insanlar olduğu için, aynı şeyi dşşşnşp dşşşnmediğinizi bilmiyorum ...*

Yakından bakarsanız, bir tanesinde ũ soru vardır. Unutmamak için, Bayan Williams bir yere yazmalı ki daha sonra cevap verebilsin:

- op oranı.
- Daha fazla vergi, için ya da aleyhine.
- Bakanın istifası.

ũ soru not edildikten sonra, cevap verme zamanı gelecektir. Net bir şekilde cevaplanabilecek sorular net bir şekilde cevaplanmalıdır, net bir şekilde cevaplanamayan sorular. Bunlardan politikacıların ne yaptığını zaten biliyorsunuz, dolambaçlı yollardan, vb. İspanya'da klasik ve unutulmaz bir örneğimiz var (işte burada), tartışma sanatının gelecek nesilleri için kalacak.

Başkalarının istediği bilgileri vermeden yanıt vermenin imajımız için çok tehlikeli olduğu açıktır, ancak politikacıların bunu yapması gerektiğinin farkındayım, bu alanda yanlış cevap vermek veya dahil olmak, cevap vermemekten daha iyidir. Bu tekniği her zaman tavsiye ederim, ancak siyasi konularda, birçok durumda gereklidir. İşte nasıl yanıt vereceğimiz hakkında bir rnek:

• *"İlk soruyla ilgili olarak, şop vergisinin zaten yeterince çaba sarf ettikleri şu anda vatandaşların gşveninin kştşye kullanılması olduğuna inanıyorum. Vergilerin yşkseltilmesinden yana olup olmadığım konusunda, vergilerin gerekli olduğunu sşyleyeceğim, ancak tşm vatandaşları etkileyenler sık sık yşkseltilirken, asla yşkseltilmeyen bazı vergiler var. Buna ek olarak, ũřncř sorunuzla ilgili olarak, son*



*zamanlarda akılsızca bir karar vermiş olsa da, partisinin görev süresinin bazı yıllarında profesyonellik gösteren bir bakanımız olduğunu düşünüyorum. "*

Siyasi söylem başka bir dünyadır ve başka ortamlarda olmayan birçok faktör devreye girer. Gerçek hayatta bulacağımız en yaygın sorulara odaklanalım.

Sormak yerine, onaylıyorlar. Birçok insanın bir ego meselesi hakkında sorular sorduğunu vurgulamak önemlidir, *"Herkesin ne kadar bildiğimi duymasını istiyorum"* gibi bir şey. Bu tür soruların çok fazla vurguyla cevaplanması gerekmez, çünkü aynı kişi başkalarına bir soru sormadığını, bir ifade sorduğunu gösterir.

Mesela. İşte birkaç gerçek vaka:

- Halkın asistanı: *"Size bir soru sormak istedim... Buna ek olarak, yirmi yıldan fazla satış yaptıktan sonra, satmanın en iyi yolunun müşterilerinizin para kazanmasına yardımcı olmak olduğunu fark ettim. Her zaman para kazanmalarına yardımcı oldum ve ürünlerimi benden satın aldılar. Bu nedenle satışa olan güvenin en önemli şey olduğuna inanıyorum"*

- Konuşmacıdan yanıt: *"Sizinle daha fazla aynı fikirde olamazdım."*

Başka bir gerçek vaka:

- Halkın asistanı: *«İlişki satışları hakkında söyledikleriniz çok ilginç. Aslında, 2007'de yayınlanan "Muhteşem ilişkisel satış" (ben uydurdum) kitabımda, müşterilerin bir şirket için en önemli olduğunu ve ihtiyaçlarını karşılamak zorunda olduğumuzu onaylıyorum"*

- Cevaplamak istediğim cevap: *«Tebrikler, reklam noktasını fark etmedik». Ancak, değil, "Çalışmalarınız için tebrikler" demelisiniz.*

Bilmediğimiz bir soru olduğunda. Bilmediğimiz soruları cevaplamak için birkaç teknik vardır. En basiti dürüst olmak gerekirse:

- *"Gerçek şu ki, sorunuza cevabım yok"*



Ancak, bir cevabımız olması gerekiyor. Bu cevabı içtenlikle erteleyebiliriz:

- *"Şimdi söylediklerinize somut bir cevabım yok, ancak bana e-posta adresinizi verirseniz, bu hafta sizinle iletişime geçeceğim ve size daha eksiksiz ve doğru bir cevap göndereceğim."*

Ya da ayrıca:

- *"Gerçek şu ki, sorunuzu bu konuşmada size verebileceğimden biraz daha fazla bilgiyle cevaplamak istiyorum. E-postanızı daha sonra vermenin sakıncası yoksa, yararlı bulacağınız ek bilgileri içeren ayrıntılı bir belge göndereceğim"*

Oda veya grup izin veriyorsa ve konferans yeterince katılıyorsa, başka bir seçeneği de soruyu cevaplaması için başka birini davet etmektir.

- *"Diğerleri ne düşünüyor? Bu soruya bir cevap var mı?"*

Ayrıca, masada başka konuşmacılarımız varsa, soruyu onlara atın (sıcak patates tarzı).

- *"Gerçek şu ki, bu çok ilginç bir soru. Masa arkadaşlarımdan ne düşündüğünü merak ediyorum... »*

Bu gibi durumlarda, genellikle bizi tehlikeden çıkaran bir kurtarıcı çıkar. Cevabı kendimiz vermemiz gerekmesine rağmen, sorumluluğumuzdan kaçamayız.

Soru doğrudan bir eleştiri olduğunda. Belirli bir düşmanlığın not edildiği bu durumlarda, nasıl sakin kalacağımızı ve tepki vermemeyi bilmeliyiz. Eleştiriye tepki vermek, eleştirmenle aynı fikirde etmenin en iyi yoludur. Bir seçenek:

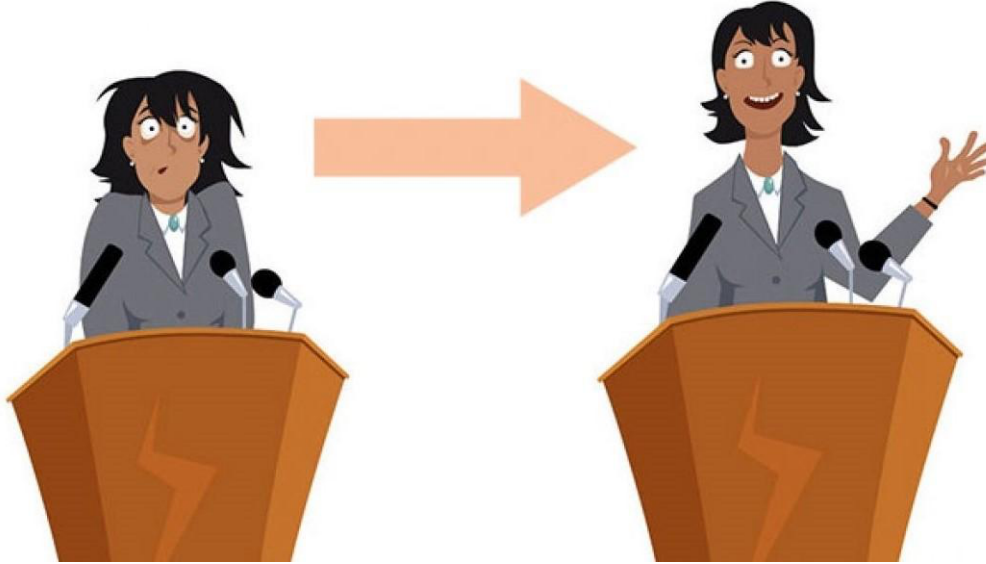
- Seyircinin asistanı: *"Bu konuşmanın işime yaramadığını düşünüyorum"*
- Olası konuşmacı yanıtı: *"Farklı düşünen var mı?"*

Birkaç saniye içinde bir kurtarıcımız pelerin takacak. Eğer kimse ortaya çıkmazsa, çok kötü bir şey yaptık! (kendinizi başka bir şeye adayın).

Çok düşmanca olduğunda. Bazen çok düşmanca karakterlerle karşılaşabiliriz. Eleştirilerine cevap vermemek veya dikkate almamak en iyisidir. Tepki verirsek (tavsiye etmem) aklıma gelen en zarif yol:

- Seyircinin asistanı: *"Sen bir aptalsın; her zaman öyleydin"*
- Konuşmacı yanıtı: *"Vay canına, harika bir insan olduğunu düşünmüştüm, ama belki ikimiz de yanılıyoruzdur"*

Konuşmacının toplum içinde konuşurken soruları yanıtlamasını kolaylaştıran şey gönül rahatlığıdır. Belirli bir konu hakkında güven ve güvenle konuşabiliyorsanız, bu konudaki ilgili soruları da cevaplayabileceksiniz, sadece biraz teknik gerektirir.



Aşağıda, bir sunumdan sonra olası yanıtları uygulamak için de kullanabileceğiniz iki teknik bulabilirsiniz.

### **A. Nokta, Neden, Örnek, Nokta**

Bu, formüllerin en ince olanıdır ve Nokta, Neden, Örnek, Nokta anlamına gelir. Son nokta, onu eve gerçekten çekiçle vuracak ilk kişinin teyididir, yeni bir nokta değil.





Yanıtınızın "neden" bölümü büyük resim, veri ve istatistiksel yanıtlarla ilgilendir. Hedef kitlenize mantıklı bir dizi gerçek verir. Hedef kitlenizle daha etkili hale getirmek için bir Örnekle yedeklemeniz gerekir. Son olarak, "noktanızı" özetlersiniz.

Bu örnek, kadınların ve (az ya da çok) oy kullanabilmek de dahil olmak üzere İngiltere'deki erkeklere eşit haklara sahip olmasına gerçekten şaşırان birinden kadın haklarıyla ilgili zorlu bir soruya yanıt vermek için nasıl kullandığımı gösterir:

1."Kadınların oy kullanma hakkına sahip olması gerektiğine inanıyor muyum? Evet, kesinlikle!"

2."Kabul edelim ki, kadınlar ülke nüfusunun yarısından biraz fazlasını oluşturuyorlar ve Gayri safi milli hasılamızın yaklaşık yüzde kırk sekizini getiriyorlar - ülkelerinin aldığı paranın neredeyse yarısı."

3."Aslında, kendi evimde, eşimin harika bir işi var ve yaptığım miktarın neredeyse iki katını getiriyor. Bu terimlerle düşünmesek de, onu evin ekonomik başkanı yapar. Hane halkının ekonomik başkanının oy kullanabilmesi çok zor olurdu!"

4."Yani evet, kesinlikle, bence kadınlar oy vermeli!"

1'den 4'e kadar olan sayılar olarak adlandırılan PREP parçaları, neyin ne olduğunu görebilirsiniz, ancak kelimeler doğal olarak akmalıdır.

## **B. Geçmiş, Bugün ve Gelecek**

Bu formül özellikle zorlu sorularla başa çıkmak için kullanışlıdır: Geçmiş, Şimdiki Zaman ve Gelecek anlamına gelir.

Şu şekilde kullanmalısınız:

1. "Geçmişte yanıt sürelerimizin çok yavaş olduğunu belirtmekte kesinlikle haklısınız. Ortalama yanıt süresi sadece 36 saat olmasına rağmen, sorularla e-posta atan kullanıcılara geri dönmemiz genellikle bir hafta kadar sürdü."



2."Şu anda yaptığımız şey, çevrimiçi yardım ekibinin 14 yeni üyesini eğitmek için yatırım yapmak. Hepsi zaten yazılımda uzman, bu yüzden onları yardım ceninin nasıl çalıştığı hakkında bilgi veriyoruz."

3."Bunun anlamı, önümüzdeki Pazartesi gününden itibaren, bu yeni insanlar yayına girerken daha büyük bir müdahale ekibine hazır olacağız: hepsi sadece on gün içinde çalışmaya başlamalı."

(Bu örnekte Geçmiş, Şimdiki Zaman ve Geleceği temsil eden 1, 2 ve 3 sayıları.)

Daha önce de söylediğimiz gibi, soruları "tahmin edebilirsiniz"; çoğu izleyici sorusu öngörülebilirdir, bu nedenle sunumunuzu hazırlarken bunları düşünmeli ve özellikle zor olanlara bazı iyi cevaplar bulmalıydınız. Tabii ki, her soruyu tahmin edemeyeceksiniz, ancak bunları etkili bir şekilde ele almak için bir dizi teknik geliştirebilir ve kullanabilirsiniz.



## 5. Sonuçlar

- ✓ Sergiye gitmeden önce konuyu iyi hazırlayın
- ✓ Sinirleri yatıştırmaya çalışmak için gevşeme-nefes alma tekniklerini kullanın
- ✓ Her zaman elinizde bir şişe su vardır.
- ✓ Aynanın önünde pratik yapın, hangi kelimeleri, cevapları veya sarsıntıyı başlatmayı seçebilirsiniz.
- ✓ Her soruyu hoş karşılayın ve aldığınızı kabul edin.
- ✓ Bir zor, soru ile karşı karşıyaysanız, tarzınızı değiştirmeyin veya kelimelerle veya vücut dilinde savunmacı bir şekilde yanıt verin.
- ✓ Oda büyükse veya sorgulayıcı sessiz bir sese sahipse soruyu tekrarlayın.
- ✓ Soru belirsizse, sorgulayıcıya ne anlama geldiklerini sorun veya hassas bir şekilde yeniden ifade edin ve doğru anlayıp anlamadığınızı kontrol edin.
- ✓ Cevabınızı kısa ve net tutun.
- ✓ Soruyu esas olarak sorgulayıcıya cevaplayın. Cevap oldukça uzunsa, izleyicilerin geri kalanıyla kısa bir süre göz teması kurun, böylece dahil olduklarını hissederler.
- ✓ Sorgulayıcının cevabınızdan memnun olup olmadığını kontrol edin.
- ✓ Cevabı bilmiyorsanız ve samalamazsanız itiraf edin. Uygunsa, ğreneceğinizi ve onlara geri döneceğinizi söyleyin.
- ✓ Soruyu izleyicilerden başka birine yönlendirin-ancak bunu yapmanızı bekliyorlarsa.
- ✓ Bazı durumlarda, soruyu tüm izleyicilere açabilirsiniz.

- ✓ Bir kişinin soru zamanına hükmetmesine izin vermeyin. Bu kişiyle göz temasını koparın ve izleyicilerin diğer bölümlerinden sorular davet edin.
- ✓ Bir kişiyle uzun bir diyaloga girmeyin. Dinleyicilerinizin geri kalanının sıkılma veya huzursuz olma riskiniz var. Bireye sunumdan sonra daha fazla tartışmaktan mutluluk alacağınızı söyleyin-eğer durum buysa!
- ✓ Asla bir tartışmanın içine çekilme. Sunumuna yaptığın tüm iyi işleri geri alabilirsin.
- ✓ Zaman daralıyorsa, izleyicileri sadece iki soru daha alacağınız konusunda uyarın.
- ✓ Son olarak, sorularla bitirmeyin: Bir patlama ile bitirmek daha iyidir. Yapmanız gereken tüm soruları göz önünde bulundurmak ve daha sonra (neredeyse) soru kalmadığında, sunuyu tamamlamadan önce kısa bir özet vermek için rahat moduna geri dönün. Benim şartlarıma göre sunum yüksek enerjile bitiyor demek.



İşte bu kadar. Aslında, değil, her zaman söylenecek daha çok şey var, ama bunun üzerinde çalışmaya başlamak için harika bir nokta.



## Kaynakça

- Strathman Associates, Inc (2008): Answering questions effectively. <http://www.strathman.com/pdf/answering.pdf>
- Cristina Hennessy (2019) Effective Ways to Manage Your Audience Q&A <https://www.throughlinegroup.com/2019/04/01/effective-ways-to-manage-your-audience-qa/>
- Mitchell, Olivia. The 10 steps to asking questions so you get an answer every time. <https://speakingaboutpresenting.com/audience/asking-questions-audience/>
- Johnston, Margaret. Presentation Tips 9: How to deal with audience questions. <https://newleaf-associates.com/presentation-tips-9-how-to-deal-with-audience-questions/>
- Huckle, Belinda. (2015) How to handle questions during a presentation. <https://www.secondnature.com.au/blog/how-to-handle-questions-during-a-presentation/>
- Raybould, Simon (2016). The Most Successful Ways to Answer Questions From Your Audience. <https://www.presentation-guru.com/techniques-for-handling-questions-during-a-presentation/>
- Guthrie, Georgina (2018). The 8 essential questioning techniques you need to know. <https://www.typetalk.com/blog/the-8-essential-questioning-techniques-you-need-to-know/>
- Prat, Roger. (2013). Preguntas y respuestas: 6 consejos para responder las preguntas envenenadas <http://www.presentable.es/consejos-practicos/preguntas-y-respuestas-6-consejos-para-responder-las-preguntas-envenenadas/>
- [https://westsidetoastmasters.com/article\\_reference/qa\\_techniques.html](https://westsidetoastmasters.com/article_reference/qa_techniques.html)



## IV.Topluluk Önünde Mükemmel Konuşma

### 1. Etkili Sunum

### 2. Sunum neden önemlidir?

PowerPoint (veya benzeri yazılım) sunusu, genel sunumlarda büyük bir yardımcıyı temsil edebilir. Bir hikayeyi veya konuşmayı görsel bir ortamla tamamlamak, izleyicinin sunumun yol gösterici çizgisini kaybetmemesini sağlamak, temel gördüğü yönleri vurgulamak, izleyiciye özlü mesajlar göndermek için harika bir fikirdir ve konuşmacının kendisi için de yararlıdır, önemli gördüğü yönlerden bahsetmeyi unutmamasına yardımcı olur.

Eğitmen / eğitmen tanımlanmış bir zaman diliminde kapsayacak çok fazla bilgiye sahipse, her şeyi birkaç PowerPoint slaytında veya benzer bir yazılımda açıklamak zorunda olması muhtemeldir. Ve bu, kritik şüphe ve belirsizlik anının geldiği andır.

"Sunum çekici mi? Metinden daha fazla resim içermeli mi? Sadece resimler mi? Peki ya animasyonlar? Ben ne yapmalıyım? "

Halka açık konuşma fobisi olan çok sayıda insan, ürünleri, stratejileri sunarken ve hatta bir konferans sırasında şüphe ve spekülasyon anları ile karşı karşıyadır. Bu anlamda, performansı kolaylaştıran önemli noktaları tanımlayarak sunuma yardımcı olan bazı öğeleri aşağıda ortaya çıkarıyoruz.

İlk olarak, bir sunum sadece bir dizi görüntü ve görsel olarak çekici içerik olmamalıdır, aynı zamanda şirketin veya kuruluşun bir çizgi ve stil temsilcisini izlemelidir. İçerik ile bir ürün, fikir, kurum veya kuruluşun gerçek sunumu arasındaki tamamlayıcılığın karmaşıklığı, ana hedefe ulaşılabilmesini sağlayan kavramsallık ve organizasyon standartlarını takip etmelidir. Amaç bir kavramın veya fikrin kabulü için satış veya ikna ise, konuşmacı, markanın veya tasarımın stil çizgisini takip eden bir sunum geliştirmek ve yeni bir ortağı veya müşteriyi fethetme olasılığını artırmak için tema ve hedef grubun çevresiyle bağlamsallaştırmalıdır. Özellikle, her slaydın markanın bir görüntü temsilcisini

içerebileceğini, ancak diğer benzer öğelerin yanı sıra aynı tasarıma, aynı arka plana, aynı yazı tipine, aynı renge saygı duymanız gerektiğini dikkate almalısınız. Slaytların her birine şirket veya kuruluşun logosunu eklemek istiyorsanız, tam olarak aynı yerde ve aynı boyutlara sahip olmalıdır.

Tüm sunum, bir başlangıcı, bir gelişmeyi ve hedeflere yönelik bir sonucu tanımlayan belirli bir ilerici kılavuza uymalıdır. Slaytlar bir bütün temsil etmeli ve slaydın her adımında tamamen farklı bir sunu gibi görünmemelidir.

Buna ek olarak, metinle ilgili olarak daha fazla sayıda görüntü kullanılmasını öneriyoruz, çünkü bunlar söylemi destekliyor, fikir ve kavramların iletimini zenginleştiriyor, halkın ilgisini ve ilgisini artırıyor.

Yukarıda belirtilen önerilere ve bu kılavuzda yer alan tüm yönergelere uyularak, konuşmacı halka açık konuşma için yapılandırılmış kolaylaştırıcı becerilerle güçlendirilecek ve başarıya yol açacaktır. Bu sağlanırsa, izleyiciler sunumu ve konuşmacıyı hatırlayacak, tanık olunanlarla duygusal bir bağ kuracak, kurumlar veya kuruluşlar arasında farklı ve konumsal bir unsur olacaktır. Boş slayt artık çözülecek bir sorun olmayacak, ancak yaratıcılık ve izleyiciyle etkileşim anlarına katkıda bulunacak.

### **3. Sunum nedir ve ne değildir**

Her belge, yalnızca kamuya yönelik yazılımlarda yayınlandığı için "sunum" olarak adlandırılmaz. Sunum, farklılaştırılmış bir yapı olmadan yerleştirilen bir fikir koleksiyonundan veya hedeflerin kavramsallaştırılmasının basit bir özetinden oluşmamalıdır. Konuşmacı, halka sunumdan önce, genel hedefleri tasarlamak ve belgeleri fikirlerin tanıtılması, geliştirilmesi ve sonuçlandırılması (bilgi aktarımı) olarak ayırmak için çabalar hazırlamalı ve yoğunlaştırmalıdır. Konuşmanın kendisi ve dilbilim ile ilişkili sözel ve kavramsal değişikliklerden kaçınmak için bilgiler açık, öz ve ifade etmek istediğimiz tam bilgiye mümkün olduğunca yakın aktarılmalıdır. Sunumun başından sonuna kadar hedef grubun ilgisini çekme kapasitesi, bu kolaylaştırıcı aracın kalitesini karakterize eder.





Aşağıdaki tabloda, bir "sunuyu" dikkate almak ve "sunuyu" dışlamak için tanımlanan özellikler açıklanmaktadır:

### **Bu bir sunum eğer ...**

- Çekici bir görsel formata sahiptir.
- Metin, hedeflerin önemine ve iletimine odaklanır.
- İçerik hedef gruba ulaşacak şekilde yapılandırılmıştır.
- Slaytların içeriğinin sözlü düzeyde genişletilmesi açıktır.
- İçeriği tamamlayacak görüntüler içerir.
- Bir giriş, bir gelişme ve bir sonuç sunar.
- Konuşmayı kolaylaştıran animasyonlar ekler.

### **Bu bir sunum DeğİLDİR eğer ...**

- Belgenin tamamı metin belgesi olarak biçimlendirilir.
- Uzun açıklamalı metin paragrafları içerir.
- Tüm bilgiler slaytlar boyunca metin olarak açıklanmıştır.
- İçeriğin yapılandırılama eksikliğini gösterir.
- Aynı slayta birden çok fikir ekleyin.
- Konuşmacı slaytın içeriğini okur ve okur.
- Tüm bilgilerde ardışık işaretler vardır.

Yukarıda açıklanan özellikler, sunumun çekiciliği ve işlevselliği esas olmak üzere, öğrenme ve öğretme platformlarının inşası ve geliştirilmesi için temel oluşturmaktadır. Katılımcılar arasındaki etkileşim, bilginin aktarılabilme anlarına ve/veya beyin fırtınası ile yapılandırılmış fikirlerin yaratılmasına/genişletilmesine olanak tanır.

Görsel sunumlar hazırlamak için araç kümeleri, PowerPoint gibi bazıları daha muhafazakar ve Prezi gibi diğerleri daha yenilikçi olmak üzere alakalı ve sık kullanılan araçlardır. Bu araçlar, geleneksel ile ilgili olarak yenilik üstünlüğü olmadan geçerlidir,

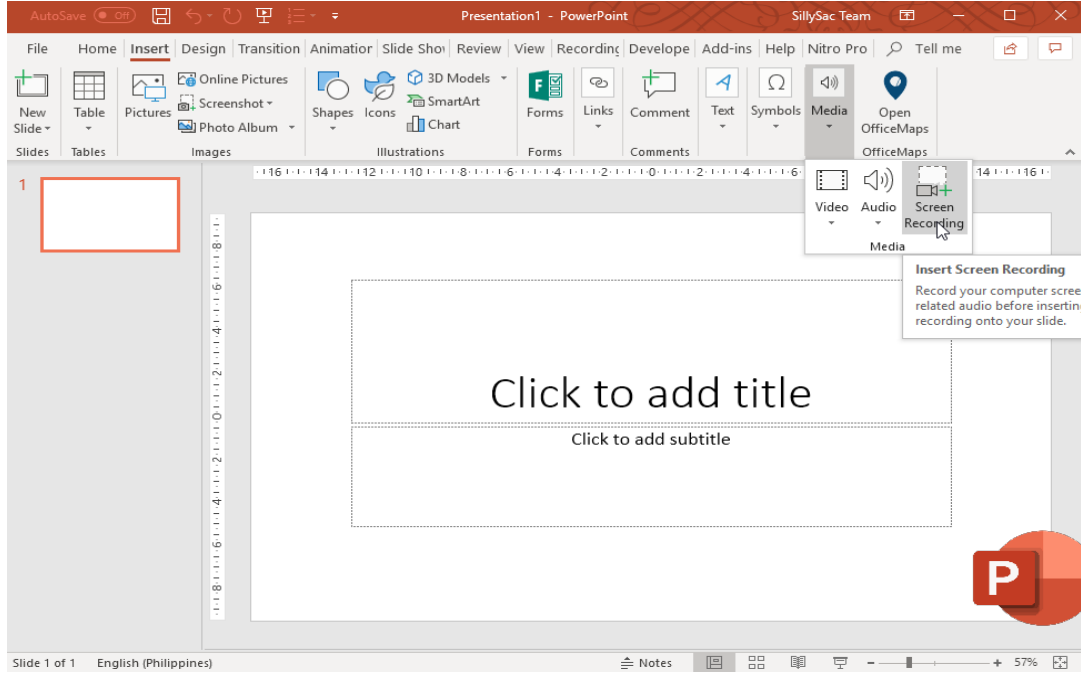
çünkü her konuşmacı, yapılacak sunumun metodolojisini ve özelliklerini (resmi, gayri resmi, teknik, genelci, diğerleri arasında) dikkate alarak hedef kitleye en uygun aracı dikkatlice seçer.

## 4. Sunum geliştirmek için yazılım seçenekleri

Sunum oluşturmak için çok sayıda özel yazılım programı vardır. Aşağıda, akademik düzeyde düşünülenlerden daha kaliteli işlevlere sahip olanlara kadar piyasada bulunan bazı yazılım seçeneklerini açıklıyoruz; erişilebilirlik kriterlerine ve ilgili maliyetlere göre diğerleri (ücretsiz veya ücretli).

### A. Power point

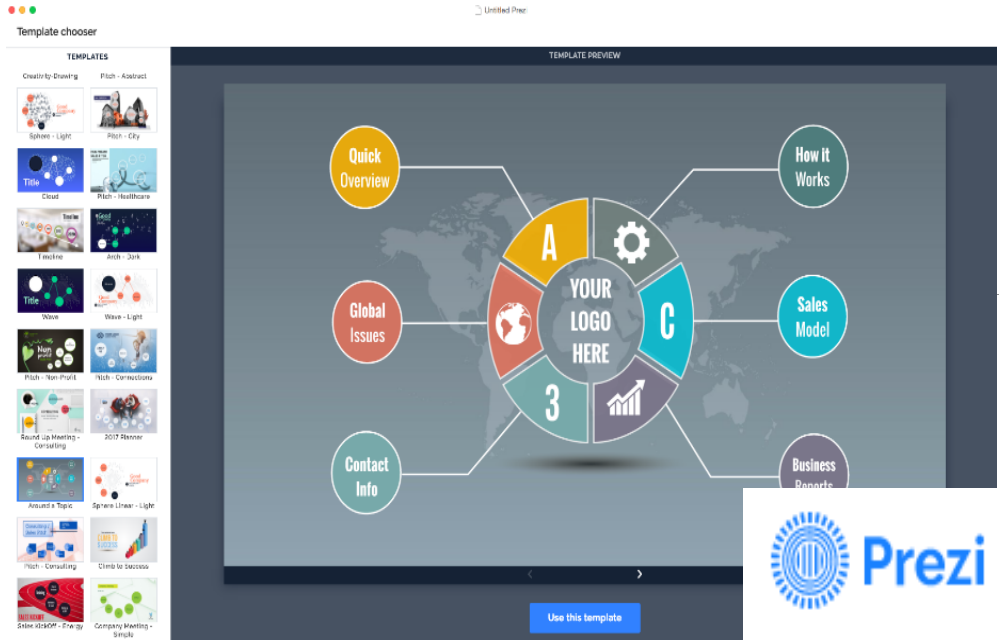
PowerPoint, her kullanıcının ihtiyaçlarına uyum sağlayan çeşitli isteğe bağlı araçlara sahip, geniş bir pazara ulaşan öncü sunum düzenleme yazılımıydı. Şüphesiz dünyanın en iyi bilinen ve en çok kullanılan yazılımıdır, daha az özelliğe sahip ücretsiz ve çevrimiçi bir sürüm vardır. İlgili durumda, daha fazla araştırma için web sayfasının bağlantısını sağlıyoruz.



Adres: <https://www.microsoft.com/tr-tr/microsoft-365/free-office-online-for-the-web>

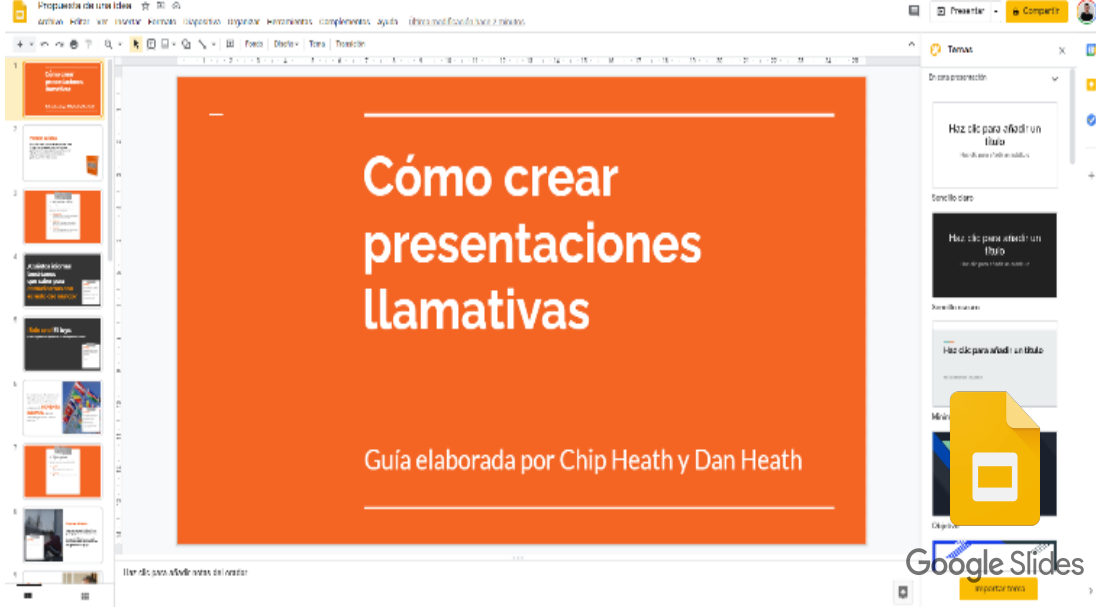
## B. Prezi

Prezi yazılımı doğrusal olmayan sunumlar için kullanılır ve Microsoft PowerPoint ile doğrudan rekabet halindedir. Bu yazılımın temel özelliği, animasyonları tüm içeriğin bulunduğu tek tip bir ekranda "yakınlaştırılmış" bir şekilde (tek bir yapı) sunabilme yeteneğidir. Kullanımı nispeten basittir ve elde edilen farklı işlevlere ve kullanıcıya (öğrenciler, bireyler, şirketler veya kuruluşlar) göre değişen iki sürümü, ücretsiz bir sürümü ve ilişkili ücretleri olan başka bir sürümü vardır.



Adres: <https://prezi.com/>

## C. Google sunumlar

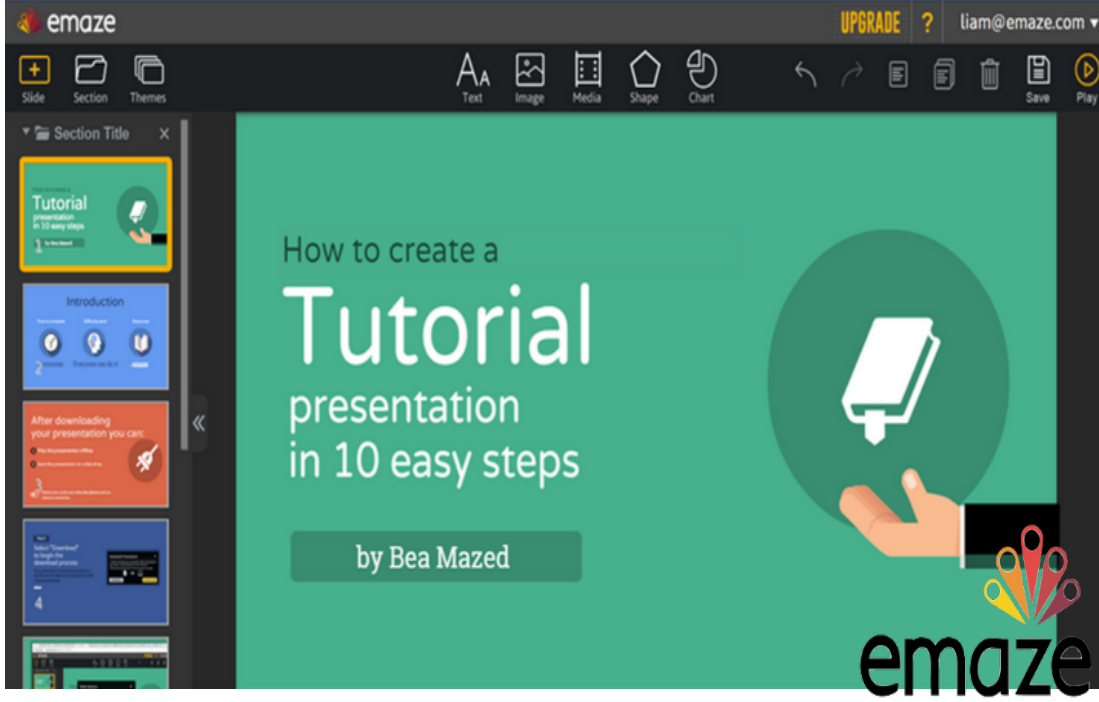


Google sunumları, Microsoft PowerPoint ile özellikler düzeyinde çok benzer bir yazılımdır, ancak çalışması esas olarak web platformunda veya mobil uygulamadır. Web'in kullanımıyla ilgili avantajlar erişilebilirlik ve taşınabilirliktir ve elbette Google Slaytlar'ın kullanımıyla birden fazla kullanıcının tek bir belgeyi düzenlemek için aynı anda işbirliği yapması mümkündür.

Adres: <https://www.google.com.tr/intl/tr/slides/about/>



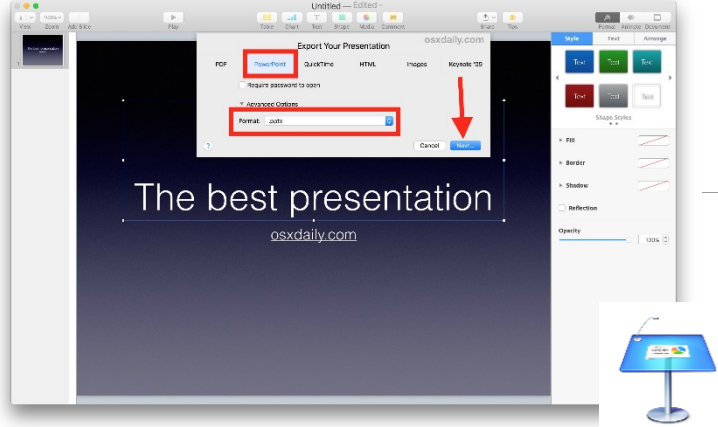
## Ç. Emaze



Emaze yazılımı, Microsoft PowerPoint sunumlarının düzenlenmesini yeniden biçimlendirmenize ve geliştirmenize olanak tanır, bu da onları anlatım olasılığıyla daha çekici hale getirir. Ayrıca, 2D ve 3D modellerde sesli komutların dahil edilmesi için bir çeviri aracının yanı sıra efektler ve animasyonlardan oluşan bir pano sunar. Hem iş hem de eğitim modellerinde kullanımı ücretsizdir.

Adres: <https://www.emaze.com/>

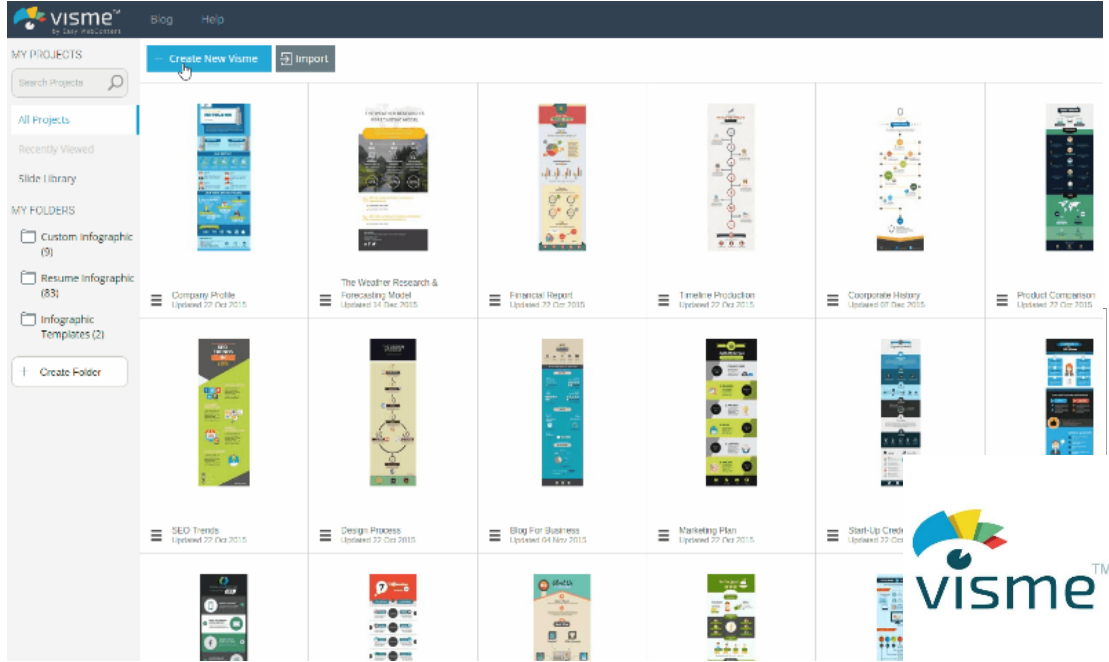
## D. Keynote



Keynote yazılımı, Apple cihazları için Microsoft PowerPoint'e alternatiftir ve verilerin birkaç kullanıcı tarafından aynı anda düzenlenmesine izin veren web sürümünde erişilebilir. Bu yazılım işlevsel araçlar ve etkileşimli efektlerle doludur.

Adres: <https://www.apple.com/tr/keynote/>

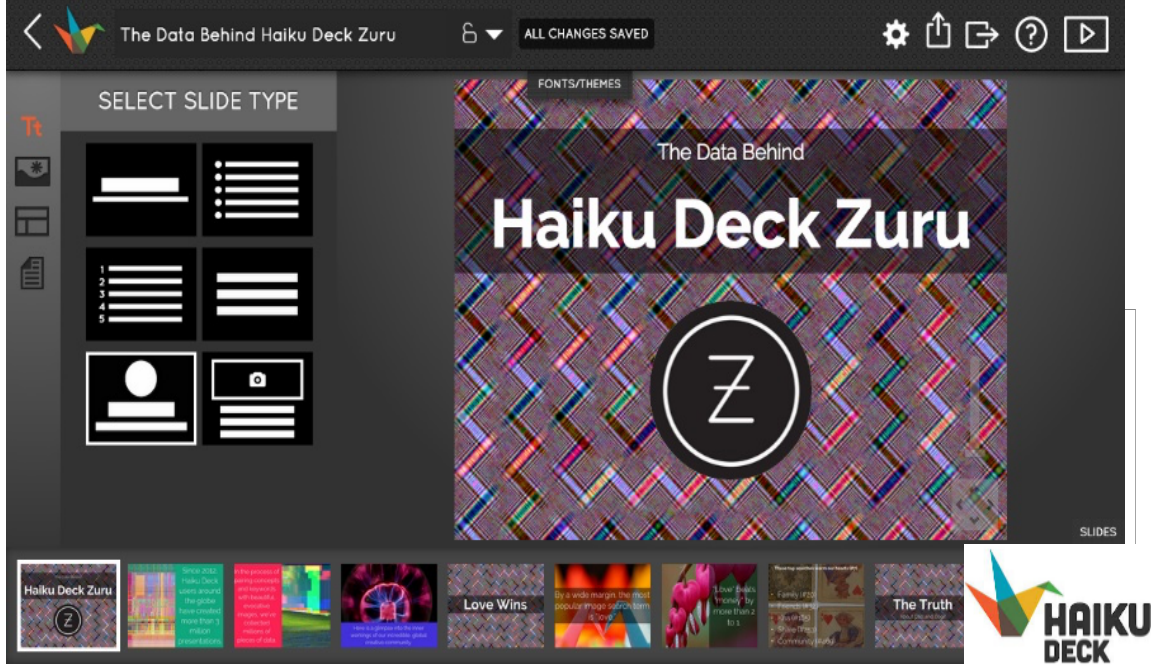
## E. Visme



Visme, web'de erişimi olan ve sunum modellerinin çeşitliliğini amaçlayan özgür bir yazılımdır ve özellikle zaman çizelgelerini düzenlemek için kullanışlıdır. Bu yazılımın ayırt edici unsurları, öğeler arasındaki geçişlerdeki özgünlük ve etkileşim, sunuma basit bir şekilde dahil edilebilen geniş bir görüntü, grafik ve sembol kütüphanesinin varlığıdır. Tek sınırlama, yalnızca İngilizce olarak mevcut olmasıdır.

Adres: <https://www.visme.co/>

## F. Haiku deck



Haiku Deck yazılımı, çok sınırlı bir öge seçimi oluşturarak sunum yapmak için belirli bir metodolojiye sahiptir. Anahtar bilgilerin ve özetlerin basitleştirilmiş görüntülenmesini gerektiren minimalist sunumlar için uygundur. Yazılım, ücretsiz deneme indirme ile ücretlidir ve web tarayıcısı ve iOS uygulamaları aracılığıyla çalışır. Bir artı olarak, farklı formatlarda hızlı ihracat için 40 milyon görüntüye sahip kapsamlı bir kütüphaneye sahiptir.

Adres: <https://www.haikudeck.com/>





## Kaynakça

Ramírez, I. *Xataka*. (13 July, 2018) 13 consejos para crear mejores presentaciones de PowerPoint. <https://www.xataka.com/basics/13-consejos-para-crear-mejores-presentaciones-powerpoint>

Brizuela, E. *Venngage*. (28 August, 2018) Guía de Cómo Hacer una Presentación: Resumir Información para presentaciones. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

Universia. (10 November, 2019). *Universia*. Cómo hacer una presentación de manera sencilla. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

García, F. (4 September, 2019). *Entrepreneur*. 9 tips para hacer una presentación Power Point infalible. <https://www.entrepreneur.com/article/339007>

Fonseca, A. *Asfonseca*. Las 15 mejores alternativas a Powerpoint. <https://asfonseca.com/blog/15-alternativas-powerpoint/>

Paredes, L. (29 May, 2020). *DigitaltrendsES*. Las mejores alternativas a PowerPoint: desde Prezi hasta Slides. <https://es.digitaltrends.com/guias/alternativas-a-powerpoint/>



## V.Sunumun İçeriği

### 1. Yapı

#### A. İçerik organizasyonu

Bir sunum giriş, geliştirme ve sonuç olarak yapılandırılmalı ve bilgi ve temaları, izleyicinin sürekli bilgi edinmesine olanak tanıyan bir kılavuzda akıllıca gruplanmalıdır. Bilgi aktarımı, yoğun bilişsel anlar ve psikofizyolojik gevşeme anları arasında, hedef grup için algılanamaz zaman aralıklarına saygı göstermelidir. Gereksiz durma anlarından ve sürekli açıklamalardan kaçınılmalıdır. Sunum öncesi, başına ve sonrası dönemde slaytları yansıtmak ve yönlendirmek için vazgeçilmez bir araç olarak, açıklanacak temaları ve bilgileri içeren önceki bir komut dosyasının yürütülmesini öneririz.

#### B. Slaytların yapısı

Her slaydın temel yapısı ayrıntılı olarak incelenmeli ve içeriğın slayt başına tek bir kavramın bağlamsallaştırılmasıyla sınırlı olacak şekilde tasarlanmalıdır. Kavramları aynı slaytta karıştırmamak önemlidir, çünkü bu öğrenmeyi daha zor hale getirir ve iletilecek bilginin algılanabilirliğini unutma /seyreltme olasılığını artırır. Slayt başına bir konsept olan bu organizasyonla, kısa/orta vadeli belleği kolaylaştıran bilgi bloklarını düzenleyebiliriz. Her sunum için düzenlenen slaytlar yukarıda belirtilen kavramı takip etmelidir, ancak sayıları, sunum tarafından sayısal fikir ayrımı yapılmadan açıklanacak bilgi miktarıyla ilgilidir.

#### C. Sununuzu 3 nokta özetler

Sunumlar bilginin karmaşıklığına göre kategorize edilebilir, ancak bu faktöre rağmen üç temel nokta tanımlamalıyız. Bu noktalar paket servis olarak adlandırılabilir ve dersin en önemli noktalarını tanımlamaktan oluşur. Hedef kitle temel fikirleri ve kavramları hatırlayacaktır, ancak sunum boyunca sağlanan tüm bilgileri ezberlemeleri veya yorumlamaları zordur. Tutarlı özetler yapmak ve belgeleri hedef grupla paylaşmak, sunumun hedeflerine ve mükemmelliğine ulaşmak için önemlidir.





## 2. Yazılı içerik

### A. Metni basitleştirin

Sunu, slaytlarda açıklanan bilgi kümesidir. Bilgi edinme ve iletme süreci boyunca konuşmanın içeriğini ifade eder. Bu anlamda, izleyicilerin dikkatini dağıtmamak için, slaytlar bir kavram haritası veya anahtar fikir biçiminde bilgi iletme için çok az yazılı bilgi (kesinlikle gerekli) içermelidir. Devamsızlık yapan kitleyi hedefleyen belge için gerekli olmayan (ancak önemli) bilgilerin yazılmasına gerek olması durumunda, notların ve yorumların kullanılmasını öneririz.

### B. Kaynak seçimi

Sunularda sık karşılaşılan bir hata, uygun olmayan bir yazı tipi boyutu kullanmaktır. Bu konuda, Guy Kawasaki toplulukta başka bir yaygın kural sunar: otuz puandan daha büyük bir yazı tipi boyutu kullanın. Yazar, slayt sunumlarımızda bu öğeyi temel olarak kabul eder, çünkü sunuma yerleştirilen metin miktarında bir azalma eşlik eder.

Tutarlı olmak ve bireyin oditoryum içindeki konumuna bakılmaksızın tüm kitle tarafından okunabilecek bir yazı tipi kullanmak uygundur. Bu nedenle, yazı tipi boyutunun seçimi, seçilen tipografi gibi slaytlar boyunca yazılı metnin yorumlanması için çok önemli hale gelir. Varsayılan olarak, seçim mektubun algılanma kolaylığını, öğeler arasında farklı okumayı ve arka plan üzerinde vurgulamayı dikkate almalıdır. Sunumun yazı tipi seçimine göre farklılaştırılması önerilmez ("özel" "atipik" yazı tipi seçimi), izleyicinin dağılımını ve konuşmanın önemli noktalarında düzenlenen bilgilerin algılanamazlığını artırır.

## 3. Resimler

Bir sunum boyunca bir başlangıç noktası olarak alabiliriz yukarıda belirtilen varsayım yazılı metinle ilgili olarak daha fazla sayıda resim kullanma. Görüntülerin seçimiyle ilgili bazı ayrıntılar vardır. Kilit noktaları temsil etmelidirler, ana mesajı pekiştirebilir ve yönlendirebilirler, böylece belgelere sadece dekoratif amaçlar için yer almaktan kaçınılırlar. Kullanım kaynağından bahsetmeli, yüksek kaliteye sahip



olmalı ve telifsiz olmalıdırlar. Web'de yüksek kaliteli görüntülere sahip ücretsiz platformlar mevcuttur (Shutterstock; Fotolia;123f ve diğerleri) clipart'tan daha günceldir ve konuşmacının kararlılığını ve kalitesini gösterir. Eklenen her görüntünün belirli bir anlamı, sununuzda bulunma nedeni olmalıdır. Arka plan içermeyen görüntüler, *png* formatında seçim için her zaman tercih edilir.

## 4. Sunum düzeni

### A. Giriş (Kapak)

Bir sunumun ilk düzeni, hedef kitlenin dikkatini ve merakını çekmek için çok önemlidir ve şüphesiz geliştirecek konular hakkındaki ilk ilgi algısının değerlendirilmesinin bir unsurudur. Eleştirel değerlendirmenizi ve konuşma başlangıç noktanızı yükseltmek için bazı önemli özellikleri belirtiyoruz. İlk slayt mümkün olduğunda aşağıdakileri içermelidir:

- Kısa ve net olmalıdır;
- Başlığın ötesine metin veya fikir eklemekten kaçınmalısınız;
- Zaman referansını ve yazarın referansını içerebilir;
- İlk slayttan sununun son slaydına kadar tutarlı tipoloji logosunu tanımlayın.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



- Bir başlangıç deseni oluşturmak için ilki de dahil olmak üzere tüm slaytlar için temel bir tasarım sunun (tip tasarımının dikkatli seçimi)



## SOSTENIBILIDAD Y CONSUMO DE JUGUETES

Familias 0 a 12 años, 2019-2020



Asociación Española de  
Fabricantes de Juguetes

**aiju** Instituto  
Tecnológico  
de productos  
infancia y ocio

Actividad incluida en el Plan del Sector  
Juguetes, cofinanciada con un importe  
total comunitario de 535.000,00 €

GENERALITAT  
VALENCIANA  
Departament d'Innovació,  
Recerca i Innovació Tecnològica





## B. İçerik slaytları

İçeriğin sunumuna adanmış slaytlar, slaytı üç bölüme (üst, orta ve alt) bölen ortak bir bilgi düzenleme desenini izlemelidir. Normalde, başlık bölümün üst kısmında düzenlenir; sayısal, zamansal ve/veya kurumsal atıf için merkezi ve alt düzenlemeden arındırılmış içerik metni ve görüntüleri. Logolar veya başlıklar varsa, bunlar her zaman tüm slaytlarda aynı uzamsal konumda dikkatlice düzenlenmelidir. İçeriğin biçimlendirmesi seçilen desen içinde değişkendir, böylece kolaylaştırıcı ve çekici bir aracın ana gerçeğine saygı duyan görüntülerle (anahtar duyu) birlikte düzenlenir. İçerik slaytları sunum için temeldir ve aktarılacak bilgilerin temel kavramlarını içerir. Yazılı içerik ve görüntüler/grafikler arasındaki tamamlayıcılık, konuşmacının izleyiciyle etkileşim özelliklerini belirli ölçüde tanımlar.

Farklı yazı tipi boyutları ve kelime vurgulama değişiklikleri belirli bölümlerde kullanılabilir:



### Entidad financiadora Programa Europeo Erasmus+

Nuestro proyecto se enmarca dentro de la **Acción Clave 2: Innovación y buenas prácticas**

Financiado con el objetivo de desarrollar y transferir prácticas innovadoras y para fomentar la cooperación, el aprendizaje entre iguales y el intercambio de experiencias a escala europea



En üstte, doğrusal bir biçimde içindikiler tablosu vardır. Bu slaytta tek bir fikir görüntülenir ve metin 30 saniyeden kısa bir sürede okunabilir. Metnin hizalaması merkezi bir nokta etrafında döner ve metnin ana içeriğini vurgulamak için kalın kullanılır. Slaytta kalan alanı kaplayan çekici bir görüntü alta yerleştirildi.

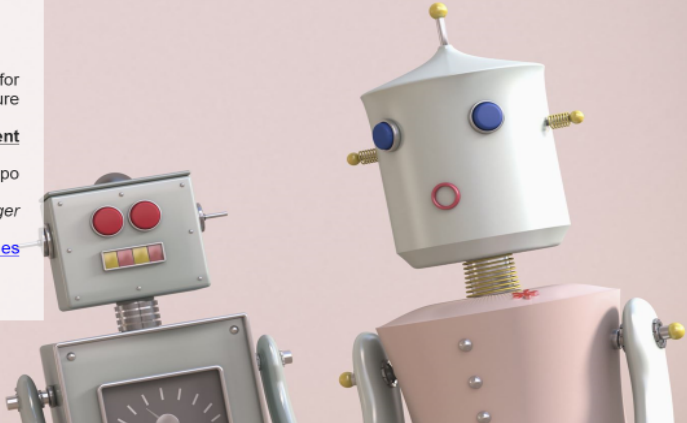
### C. Kapanış slaytları

Son slayt, sonuç slaydından sonra sunulacak son slayt olmalıdır. Bu slayt, geleneksel veya elektronik yollarla olası temasa atıfta bulunarak temsili organizasyonel veya kişisel bilgileri açıklamalıdır; yakın gelecekte hedef kitle ile etkileşime geçmek ve yeni projelerin bilgi geliştirmesi veya detaylandırılması için yaratıcılık. Bu slayt rahat bir görüntü ve/veya orijinal bir teşekkür ifadesi veya bir fikir veya duyguyu gösteren bir cümle içerebilir. Özellikle bu rahatlama ve karşılıklı minnettarlık aşamasında, ilgili sorular aracılığıyla izleyiciyle etkileşim esastır.





Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

**aiju**


AIJU Technological Institute for  
children's products & leisure

**R&D Department**

Raúl Esteban Crespo  
*Project Manager*

[raulesteban@aiju.es](mailto:raulesteban@aiju.es)


# Questions ?



I hope, this short exercise - although we analysed only some extracts of the Call - was helpful for the preparation of your proposal. Good luck!

**GET IN TOUCH WITH ME !**

[e-mail address]  
[phone number]

**NB**  [Name and surname]  
Mission + Impact: Your path to EU funding

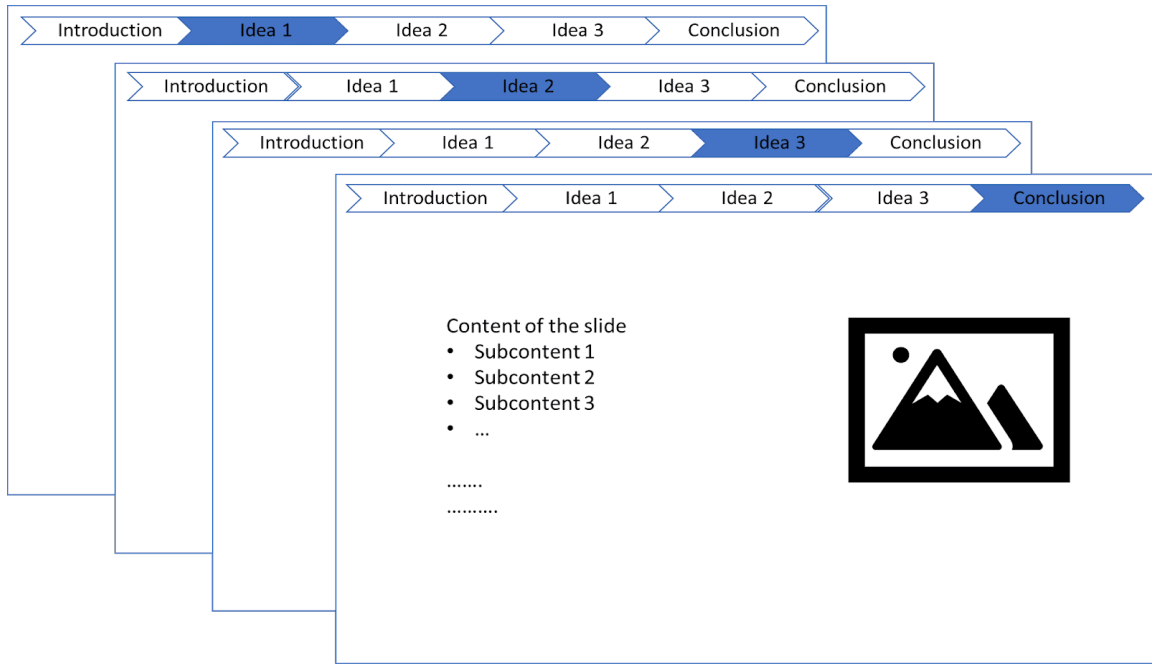




## Ç. İçerik

Kapak standart düzen ile sunulduktan sonra, yapılandırılmış bir sunumda, fikirlerin ve kavramların örgütsel takibi ile ele alınacak içeriğin temsili bir slaytını dahil etmeliyiz. İçindekiler tablosunun klasik yapılandırma desenleriyle sınırlanması gerekmez ve sonraki yorumlama için kılavuz fikir çizgisini anlamak için yararlı bir araç olabilir. Ele alınacak çeşitli konuların ve kavramların tanımını içeren bir zaman çizelgesinin eklenmesi, izleyicinin sunulan içeriğin genel yönelimi için yararlı bir uzay-zaman ilişkisi kurmasını sağlar.

Bu araç, bilginin dağılma olasılığı yüksek olan çok uzun sunumlarımız olduğunda vazgeçilmezdir:



## D. Stil

Slaydın stili, sununun türüne ve hedef kitleye bağlı olarak seçilebilir ve değişkendir. Bir bakıma, konuşmacıyı ve uygulanacak konuşma türünü tanımlar ve izleyicinin farklı gerçeklerine ve tanımlanmış ve somut bilgisine uyum sağlaması gerekir. Konuşmanın genç ve yaşlı bir kitleden önce farklılaşması; çalışan ve gayri resmi bir grup arasında; diğer yönlerin yanı sıra seçilecek stili değiştirir ve yazarın / konuşmacının kalitesini ve uyarlanabilirliğini değerlendirmek için bir araçtır. Örneğin resmi hedef gruplar için ayık ve zarif bir stil seçimi güvenilir ve sık kullanılan bir seçenektir (profesyonel ve know-how ile), ancak resmi olmayan gruplara uygulandığında sunumu sıkıcı ve hoş olmayan hale getirebilir. Bu tür izleyiciler, çarpıcı renkler ve görüntülerle (ancak her zaman slayttaki bilgilere uygun ve tamamlayıcı) neşeli ve kaygısız bir stili tercih eder. Ayarlanan kalite ile stil uyumunu korumalıdır.

## E. Animasyonlar

Animasyonların kullanımı, kötü seçildiğinde hızla yıkıcı bir unsur haline geldiği için söylem ve büyüleyici için kolaylaştırıcı bir araç olabileceği için tartışmalıdır. Animasyon türünün seçimi doğrudan hedef kitlenin karakterizasyonuna açıktır ve



yüksek teknik kalitede profesyonel bir sunum ile gayri resmi bir sunum arasında çok ince bir çizgi vardır. Animasyonlar, kavramların anlaşılmasını ve aktarılabilirliğini geliştiren güçlü görsel araçlardır

İçeriği vurgulamak, bir cümleyi vurgulamak, kronolojik sırada bilgi göstermek (sürekli zamanda olayların ardışıklığı) veya slaytlar arasındaki etkileşimli geçişte sofistike bir araç olarak kullanılmak gibi belirli hedeflerle. Öte yandan, tek amacı içeriğin "dekoratif yönünü geliştirmek" olan animasyonlarla dolu bir sunum, profesyonel deneyime sahip olmayan gayri resmi bir konuşmacı görüntüsü vererek, inelegant ve profesyonel olmayan bir şekilde sona erer.

## 5. Yüksek kaliteli bir sunum oluşturma adımları

Bir sunum hazırlamak için dört çok pratik adım öneriyoruz:

1. önceden analiz;
2. yapılanma;
3. stil ve biçimlendirme;
4. Geliştirme.

Kısaca, ilk aşamada (ön analiz) izleyicinin analizi, temel kavramlar ve önerilen hedefler gerçekleştirilir.

İkinci aşama (yapılandırma) tüm içeriği toplar.

Üçüncüsü (stil ve biçimlendirme), slaytların belirli özelliklerinin stilini ve fikirleri açığa çıkarmak için yönergeleri tanımlar.

Kaliteli bir sunum yapmadaki önemi nedeniyle, bu adımların her birinin daha ayrıntılı ve derinlemesine analizi gerekli hale gelmiştir.

### A. Adım 1: Kamunun önceden analizi

Sunumun nasıl ilerleyeceğini netleştiren aşağıdaki öğelerde özetlenen bazı temel ayrılma kriterlerine sahip olmalıyız:



- Hedef grubun niteliği ve doğrudan analizi;
- Sunumun amaçları nelerdir;
- Hangi kavramların aktarılması amaçlanmaktadır.

## B. Adım 2: Yapılandırma

Sunumunuz için ilgili tüm bilgileri topladıktan sonra, herkes ve özellikle hedef kitle tarafından anlaşılacak şekilde nasıl sunulacak şekilde organize olmalı ve görmelisiniz. Bu en önemli görevdir. Sununuzu düzenlemek üç bölümden oluşabilir:

- Sunumun tanıtımı;
- Geliştirme.
- Sunumun sonucu.

Aşağıda, bu temaları daha derinlemesine analiz edildiklerinden, basit bir şekilde analiz edeceğiz. Bu nedenle:

- **Sunumun tanıtımı**

Bu, izleyicilerinizin sununuzu dinleyip dinlememeye karar vereceği andır. Bu nedenle konuşmacının, dinleyicileri dinlemeye devam etmek için odaklanması ve motive etmesi için sadece birkaç saniyesi vardır. Onlardan faydalanmalısınız. .

Akıllı telefona karşı savaşmak günümüzde zor bir görev ve izleyicilerin bir sunumda yoğunlaşması önündeki engellerden biri. Birisi bir konu sunduğunda, dinleyicinin ilk motivasyonu yoksa, dikkatleri başka yöne çeken birçok dikkat dağıtıcı şey vardır. Konuşmacı bu dikkati nasıl çekebilir?

Sunuya farklı bir şekilde başlamak, atılacak iyi bir adımdır. Hitap ettiğiniz kitleyi ve endişelerini bilmek, mevcut olanların dikkatini ve empatisini yakalamanın anahtarıdır.

Çarpıcı bir gerçeğe, anahtar bir ifadeyle, sunduğunuz konuyu tanıtan bir videoyla vb.



- **Sunum geliştirme**

Seyircinin dikkatini çektikten sonra fikrinizi sunmalısınız.

Aşağıdaki temel hususları dikkate alarak argümanlarınızı düzenli bir şekilde sunmak için sunuyu geliştirin:

- İnsanların hafızalarında çok fazla bilgi saklayamadıklarını asla unutmayın.
- İnsanlar sadece üç veya dört kavramı koruyabilir.
- Sunuyu yapılandırırken, fikirleri 3'e 3 (veya en fazla dört) gruplandırır.

Çok fazla bilginiz varsa, konuları ayırın, ancak bir slaytta 10 kavram koymaya çalışmayın ve birisi hatırlıyormuş gibi davranmayın, çünkü bu olmayacak. En normal şey hiçbirini hatırlamamaları.

- Bilgi aşırı yükleme kaçının.

- **Sunumun sonucu**

Sunduğunuz fikirleri pekiştirmek için sunumun kapanışını kullanın.

Ana mesajı özetle ve harekete geçme çağrısı yapmanız gerekiyorsa, tam zamanı.

### **C. Adım 3: Sununuzu tasarlayın**

Bu aşamada sunumun tasarımını ve biçimini düşünmelisiniz.

Başlamadan önce birkaç temel şeyi aklınızda tutmalısınız:

- Renkler;
- Kaynaklar;
- Görüntü.

Diğer sunumlardan fark yarattıkları için bu üç unsuru dikkate almadan profesyonel bir sunum yapamazsınız.



- **Renk**

Metinlerin okunabilmesi için renkler zıt olmalıdır. Zıt olmayan arka plan ve metin kullanmak istediğinizi geliştirmez, ancak renkleri düzgün tutar. Hangi renkleri kullanabileceğinizden emin olmak için, bunları birleştirmenize yardımcı olabilecek birkaç uygulama vardır, bu nedenle internetin emrinize verdiği araçları kullanın.

- **Kaynak**

Yazı tipleriyle benzerdir. Bugün sunumlarınız için kullanabileceğiniz binlerce yazı tipi var, ancak aşırıya kaçmayın, aksi halde okunamayan çok tarihsel yazı tipleriyle istenmeyen bir etki elde edersiniz.

En fazla iki yazı tipi seçin ve başlıklar ile metnin geri kalanı arasında karşıtlık sağlamak için bunları kullanın. Yanlış gitmemeniz için aynı aileden birkaç yazı tipi bile kullanabilirsiniz.

Sunumlar için Sans Serif yazı tipleri önerilir. Dijital formatta daha net ve daha okunabilir. (Sans Serif sonunda süslemeleri olmayanlardır)

Yazı tipi boyutunu dikkate alın, yirmi dördten küçük yapın, muhtemelen kimse okuyamayacaktır.

- **Görüntü**

Henüz söylenmemiş görüntüler hakkında ne söyleyebiliriz?

Bir resim bin kelimeye bedeldir, doğrudur, ancak birkaç nedenden dolayı:

- Görüntüleri metinden daha iyi saklarız;
- Bir görüntü izleyicinin duygusal tarafına dokunabilir;
- Görüntü iyi seçilirse, iletmeye çalıştığınız mesajı destekleyebilir.

Bu nedenle, görüntüleri kullanarak, bazı bilgileri varsayar:

- İletinizle ilgili görüntüleri kullanın;
- Kaliteli görüntüler kullanın;



- Resimleri sununuza yerleştirirken deforme etmeyin

Renkleri, yazı tiplerini ve görüntüleri birleştirmek için yapabileceğiniz en iyi şey, bu öğelerin sununuz boyunca tekdüze ve tutarlı olması için bir şablon oluşturmaktır.

Başlangıçta daha fazla iş olduğu doğrudur, ancak daha sonra daha kolaydır, çünkü öğeleri tek tek biçimlendirmek zorunda kalmazsınız.

#### **Ç. Adım 4: multimedya öğeleriyle sununuza değer katın**

Her şeyi metinle açıklamaya çalışmayın. Sunuların sununuzu desteklemek için birçok kaynağı vardır.

- Verilerinizi daha görsel bir şekilde sunmak için grafikleri kullanın;
- İşaretçilerden daha fazla yaratıcı listeyi temsil etmek için Smart Art'ı kullanın;
- Videoyu sunumlarınıza dahil edin;
- Animasyonları (idareli) kullanın, ancak bazı öğeleri (örneğin animasyonlu bir grafik) vurgulamak için kullanın.

Bu temel adımların yanı sıra, sununuzu oluştururken, en iyi PowerPoint sunularını oluşturmak için her zaman bazı ipuçlarını izlemelisiniz.

Kısacası, ilk aşamada (önceden analiz) izleyicinin analizini, temel kavramları ve önerilen hedefleri gerçekleştirir.

İkinci aşamada (yapılandırma) içeriğe odaklanın.

Üçüncü aşamada (stil ve biçimlendirme), slaytların belirli özelliklerinin stilini ve fikirleri açığa çıkarmak için yönergeleri tanımlar. Son olarak dördüncü aşama (geliştirme), belgeyi standartlaştırmaktan ve zenginleştirici öğeler eklemekten oluşur.

## **6. Sunumdan en iyi sonuç nasıl elde edilebilir**

İyi bir sunum yapmak için slaytları hazırlamak için üç durum öneriyoruz:



## A. Daha önce yazılanı birebir okumamak

Konuşmacıların sahnede konuşulacak her şeyin dipnotlu olduğu bir belge hazırlaması gelenekseldir. Daha önce de belirtildiği gibi, bu, sununuzu hazırlamanıza ve daha etkili hale getirmenize yardımcı olan bir noktadır. Ancak, eğilim daha sonra sadece yazılı metni okumak olacaktır, bu da sunumu dinleyiciye sıkıcı hale getirebilir.

Bu nedenle, senaryonun fikirleri düzenlemenin bir yolu olarak yürütülmesinin önemine rağmen, sunum sırasında kesinlikle takip etmemeye hazır olmalısınız. Sunum sırasında, bu teknik en uygun olmayabilir. Gerçekten de belki 20 dakikalık bir sunumu ezberlemek için zamanınız olsa bile (istenen bir konuşmacıysanız neredeyse hiç), sunum sırasında beklenmedik olaylar genellikle ortaya çıktığı için aynı dakikalara sahip olmayabilirsiniz. Konuşmacı, ders verdiği konudaki bilgisini göstermek için kendisine zaman tanımalı, böylece metnin ipliğini kaybettiği durumlar ortaya çıkarsa, nasıl devam edeceğini bilmeden orada sıkışıp kalmamalıdır. Örneğin, izleyicilerden biri soru sormak ve sadece komut dosyasını ezberlemek için sizi rahatsız ederse, bu yanıtı sununuzun içeriğine neredeyse hiç yanıtlayamaz ve bağlayamazsınız. Son olarak, verdiğiniz sunuma asla yüzde yüz odaklanmayacaksınız, çünkü zihninizin bir kısmı bir sonraki slayt için hazırladığınız metni hatırlamaya odaklanacaktır.

## B. Sunduğunuz verilerin hikayesini anlatmak

İzleyicilerin dikkatini çekmek için iyi bir teknik, grafiklerin ve verilerin kullanılmasıdır. Ancak, grafiklerin ve verilerin nasıl ortaya çıkarılacağını ve bunları kullanmanın bir amacı olduğunda bilmek çok önemlidir. Birçok insan, özellikle daha teknik profillere sahip olanlar, yaptıkları çalışmalarını açıklarken araştırmalarını haklı çıkarmak için grafikler ve veriler ekleme eğilimindedir.

Bir sunuma eklediğimiz tüm grafiklerin ve verilerin, mevcut sorunu (örneğin, İspanya'daki küçüklerin%20'si yoksulluk riski altındadır) veya elde edilen sonuçları (örneğin, belirli bir sonucun kullanıcı sayısındaki büyümeyi gösteren bir grafik) açıklama amacına sahip olması çok önemlidir.





Sorunu veya ilk durumu açıklamak için sununuzun başında daha çarpıcı bir veriye veya grafiğe ihtiyacınız varsa, izleyicinin dikkatini daha kolay yakalayacağı için endişe duymadan kullanın.

### **C. Sunumunuzdan en iyi şekilde sağlamaya çalışın**

Sergiyi sevmiyorsanız, izleyicilerin bunu yapmasını bekleyemezsiniz. Sunumunuzu yaparken, izleyicilere savunmak zorunda kalacağınızı unutmayın, bu nedenle içeriği, yapısı, görüntüleri vb.

Anlaşılması kolay, çekici, temiz ve basit bir sunum yapın. Sunduğunuz ve savunduğunuz şeyden memnunsanız, izleyiciler de olacaktır.

## **Kaynakça**

Ramírez, I. *Xataka*. (13 July, 2018) 13 tips for creating better PowerPoint presentations. <https://www.xataka.com/basics/13-consejos-para-crear-mejores-presentaciones-powerpoint>

Brizuela, E. *Venngage*. (28 August, 2018) Presentation How-To Guide: Summarising Information for Presentations. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

Universia. (10 November, 2019). *Universia*. How to make a presentation in a simple way. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

García, F. (4 September, 2019). *Entrepreneur*. 9 tips para hacer una presentación Power Point infalible. <https://www.entrepreneur.com/article/339007>

Fonseca, A. *Asfonseca*. The 15 best alternatives to Powerpoint. <https://asfonseca.com/blog/15-alternativas-powerpoint/>

Paredes, L. (29 May, 2020). *DigitaltrendsES*. Las mejores alternativas a PowerPoint: desde Prezi hasta Slides. <https://es.digitaltrends.com/guias/alternativas-a-powerpoint/>





## VI.ECVET - Mesleki Eğitim ve Öğretim İçin Avrupa Kredi Sistemi

### 1. ECVET'in günümüzde önemi

Avrupa Mesleki Eğitim ve Öğretim Kredi sistemi (ECVET), Avrupa<sup>16</sup> Birliği'nin Avrupa genelinde öğrenme kazanımlarının aktarılmasını, tanınmasını ve birikmesini desteklemek ve desteklemek için geliştirdiği araçlardan biridir. ECVET esnek (ve bireyselleştirilmiş) öğrenme yolları kullanır ve bir öğrencinin niteliğinin tanınması sürecini kolaylaştıran bir dizi ilke ve araç sağlar. ECVET böylece halk eğitimi öğrencilerinin ulus ötesi hareketliliğine yardımcı olmak ve eğitim ve öğretimde sınır ötesi işbirliğini artırmak için güçlü bir araçtır.

2002 yılında Kopenhag Bildirgesi'nde Mesleki Eğitim ve Öğretim için bir kredi transfer sistemine atıfta bulunulmuş ve sistem sistematik olarak Avrupa ülkeleri arasındaki gerçeklere ve ayrıma uyarlanmıştır. <sup>17</sup> Daha fazla şeffaflık yaratmaya ve dolayısıyla mobiliteyi etkinleştirmeye yardımcı olur. ECVET ayrıca, hareketliliği tüm ülkeler için daha cazip hale getirerek, öğrenme deneyiminin (yaşam boyu öğrenme, grup ve bireysel deneyimler) önemli bir parçası olarak ve resmi, biçimsel olmayan ve/veya gayri resmi ortamlarda elde edilen öğrenme kazanımlarını tanıyarak nitelikler alanında karşılıklı güveni güçlendirmeyi amaçlamaktadır.

ECVET böylece öğrenme (öğrenmeyi biriktirme, yolları değiştirme, sonuçlara resmi statü verme ve ilerlemeyi destekleme) ve coğrafi hareketlilik (kaliteyi artırma, kararlaştırılan öğrenme kazanımları ve paylaşılan bir anlayış, hareketliliği entegre etme) için bir dizi uzun vadeli fayda yaratır. Eğitim sırasında ECVET'in kesinlikle gerekli bir kullanımı, yurtdışında geçirilen zamanın mevcut eğitim hedeflerine veya niteliklerine ulaşmada gecikme olarak değerlendirilmemesini sağlayan 'çoğaltmadan

---

<sup>16</sup> 2009'un ECVET Önerisi 18'e dayanarak

<sup>17</sup> Avrupa Mesleki Eğitim ve Öğretim Kredi Sistemi (ECVET) | Eğitim ve Öğretim (europa.eu)





kaçınma' önerisidir. Bununla birlikte, daha geniş bir bağlamda, Avrupa Topluluğu'nun farklı ülkelerinde uygulanması ve doğrulanması sürekli olarak proje incelemelerine tabidir ve bahsedilen sorunlardan biri çalışma finansmanına bağımlılıktır.

Bu nedenle, ECVET'in katılımcı ülkelerdeki varsayımı ve uygulaması gönüllü olsa bile, ağırlıklı olarak AB fonlarıyla başarılı bir ECVET programı ulusal hükümetler için büyük bir zorluktur.

ECVET istikrarlı / değişmez bir araç değildir ve sürekli sorunlar ve gerçekliğe ve geleceğe (orta ve uzun vadeli) yeniden şekillendirme, mevcut enstrümanları hizalamak, daha etkili ve sabit uygulama haline getirmekle ilgilidir. Bunlar öğrenme kalitesinin yükseltilmesi ve Avrupa alanında geliştirilen araçların basitliği, sistemi karmaşık olsa bile, çünkü çok sayıda kuruluş içerir. Bahsedilen bu faktörler nedeniyle tam olarak uygulanması zordur

ECVET sisteminde ulus ötesi deneyimler ve bilgi insan toplumu için bir öncelikdir ve iletişim ve etkileşimlerin zorlukları internet, video konferanslar, platformlar gibi dijital araçlarla aşılabılır. Örneğin, bu pandemi aşamasında, birçok proje kesintiye uğramasına veya değiştirilmesine, ertelenmesine rağmen, birçoğu COVID-19'un günlük yaşamında yeniden icat edildi ve hatta yansımalarına göre oluşturuldu.

Teknolojide yapılan gelişmeler, öğrenciler ve öğretim üyeleri için yeni öğrenme ortamları oluşturulmasını sağlayarak, bu zor hapsetme aşamasında bile eğitim ve öğretim içinde zorlu hedefler tasarlamayı mümkün kılmaktadır.

ECVET öğrenme ortamı, e-öğrenme, mobil öğrenme, iş birliğine dayalı öğrenme ve sanal gerçeklikleri sağlayan teknolojiyi göz önünde bulundurarak öğrenmeyi teşvik etmeyi amaçlayan bir yeri, alanı, topluluğu veya etkinliği kapsar. Gerçekten de, bu yeni öğrenmenin teknoloji yoluyla benimsenmesi ve geliştirilmesi, öğretmenler, eğitmenler ve liderler için bir öğrenme kolaylaştırıcısı olarak sanal gerçeklik deneyimini geliştirir ve operatör tarafından seçilen çeşitli senaryoları (sonuç olarak mevcut bilgilerin yayılması) sağlar. Bu nedenle, araçlar ve teknoloji ile ilgili tüm zorluklara rağmen, sanal gerçeklik yoluyla halka açık konuşma fobileriyle mücadele etmek için bu eğitim projesi ileriye doğru bir adımdır, çünkü yeni e-öğrenme biçimlerini, öğrenme sürecinin ölçülebilir ve spesifik değerlendirmesini ve teknolojik kullanım sırasında elde edilen



sonuçları göz önünde bulundurarak patolojik bir bozukluğun iyileştirilmesi / tedavisi (kamusal alanda konuşma korkusu ile karakterize edilen fobi) ile birleştirir.

ECVET, sanal gerçeklik üzerinden fobi tedavisinin bu alanında bile çok geniş bir bağlamda uygulanabilse de, bu el kitabı, mobilite ve örgün eğitim bağlamında ECVET modüler yaklaşımının bazı unsurlarının uygulanmasıyla VR halka açık konuşma fobileri ağında eğitimleri desteklemek için planlanmıştır. Bu el kitabı, ECVET tavsiyesinde tanımlanan terimlere ve eğitimler için "teknik özellikler" olarak tanımlanan ilkelere ve konuşma fobilerinin sanal gerçeklikle tedavisine dayalı ulus ötesi hareketlilik eylemlerinin yapılandırılmasında ortak kurumlar arasındaki iş birliğini teşvik eder.<sup>18</sup>

Dikkate alınması gereken bir diğer faktör, ECVET sistemlerinin uygulanmasında, sonuçların birimler halinde gruplandırılarak ve niteliklerin temelini oluşturmak için biriken birimlerle, niteliklerin öğrenme kazanımları açısından tanımlanmasının hayati öneme sahip olmasıdır. Değerlendirme, doğrulama ve denklik süreçleri tüm katılımcı kurumlarla kararlaştırılmalıdır.<sup>19</sup>

## 2. ECVET eğitimlerinin temel yetkinlikleri- Yeterlilik

### A. Nitelikler

ECVET'in başarılı bir şekilde uygulanması, öğrenme kazanımları açısından niteliklerin tanımlanmasını gerektirir. Halk eğitimlerinin yetkinlikleri, açık ve yapılandırılmış bir şekilde, yorumlanacak ve araştırılması ve niteliklerin şeffaflığı ile açık bir şekilde açıklanmalıdır.

---

<sup>18</sup> Anksiyete ile ilgili bozukluklar için sanal gerçeklik uygulamaları: sistematik bir inceleme (nih.gov)

<sup>19</sup> ECVET ilkeleri ve teknik bileşenleri | ECVETToolkit(ecvet-toolkit.eu)



Bu vizyonla oluşturulan öğrenme kazanımları, ilgili tüm organizatörler için doğası gereği "ortaktır", çünkü bilgi, beceri ve yetkinlikler, her organizatörde belirli öğrenme sonucundan sorumlu öğretmenlerin anlaşmasıyla tanımlanmıştır.

Mesleki eğitim ve öğretim kişisel hareketlilik ile Avrupa Komisyonu tarafından Avrupa'da sosyal uyumun sağlanmasına yönelik en önemli politikalar olarak kabul edilmektedir. Lizbon Avrupa Konseyi'nin 2000 yılından bu yana, Avrupa Komisyonu çeşitli ülkelerde verilen nitelikleri karşılaştırmaya yardımcı olan bir eğitim referans çerçevesi (meta çerçeve) oluşturulmasını güçlü bir şekilde teşvik etti. Böylece, Avrupa Yeterlilikler Çerçevesi (AYT) 2009 yılında ilk mesleki eğitimden en ileri üniversite düzeyindeki doktora programlarına kadar eğitim seviyelerinin bir sınıflandırması olarak oluşturulmuştur.

Genellikle, eğitim kursları iki önemli yönü unutarak çok teorik bir yönelime sahiptir: i) insan faktörü ve ii) güvenlik ve deneyim arasındaki yakın ilişki

İlk husus, tedavisi yasaklayıcı olan arızaları önlemek için potansiyel sorunların tahminini ve analizini içerir. Buna ek olarak, sistem düzgün çalışmadığında, sistemden sorumlu kişi mümkün olan en hızlı şekilde tepki vermeli ve soruna mevcut ve en etkili çözümü seçmelidir. İkinci husus, güvenlik ve deneyim arasındaki ilişkiyi dikkate alır. Bir güvenlik ilkesi sistemin güvenliğini korumalıdır ve bunun tersi de olmalıdır. Gelecekteki profesyonellerin ihtiyaç duyduğu becerileri geliştirmek için bu kısa yansıma, bu alanlarda deneyimin ne ölçüde gerekli olduğunu ve bu alanlardaki profesyonellerin gerçek deneyimlerini içeren eğitimin değerini göstermektedir. Bu nedenle, güvenlik yetkinlikleri ve deneyimi genellikle mevcut profesyonel profillerde aynı anda bulunmaz.

Bu hatlar boyunca, öğrenci hareketliliği için iki ek araç da oluşturulmuştur: Yükseköğretim için Avrupa Kredi Transfer ve Birikim Sistemi (AKTS) ve mesleki eğitim ve öğretim için Avrupa Kredi Sistemi (ECVET). Her iki araç da bir öğrencinin farklı ülkelerde veya halk eğitimi durumunda edindiği bilginin farklı öğrenme yollarıyla (resmi, gayri resmi ve biçimsel olmayan) tanınmasını sağlar. Bu makalenin odak noktası halk eğitimlerinin hareketliliği olduğundan, sadece ECVET aracı düşünülür. Ulusal mesleki yeterlilik sistemleri arasındaki derin farklılıklar nedeniyle, farklı ülkeler



arasında bir niteliğin veya bir niteliğin bir kısmının tanınması şu anda zordur. ECVET esnek ve genel bir çerçeve oluşturarak bu sorunu çözmeyi amaçlamaktadır.

Bazı Avrupa ülkelerinde, öğrenme kazanımlarının elde edilmesi, kredilerin genellikle yeterlilik sürecinin tamamlanmasına katkıda bulunduğu bir doğrulama süreci ile kredi verilmesiyle sonuçlanır. Diğer ülkelerde, sistemlerin birikim veya transfer için krediye izin vermediği birim tabanlı nitelikler, öğrenme kazanımları özellikle hareketlilik amacıyla tasarlanabilir. Bunlarda, etkinlikler müfredatın bir parçası olarak kabul edilir ve bazen ekstra kredi olarak kabul edilir. Her durumda, öğrenme kazanımlarının önceden tartışılması ve öğrenme anlaşmasına doğrudan atıfta bulunularak tüm ortaklara iletilmesi muhtemeldir.

ECVET böylece öğrencilerin öğrendikleri öğrenme kazanımlarını elde edildikçe birimlere biriktirmelerini ve aktarmalarını sağlar. Bu, resmi, resmi olmayan ve gayri resmi bağlamlarda edinilen öğrencilerde bir yeterlilik inşasını doğrular.

## **B. Öğrenme Kazanımları Birimi**

ECVET'in odak noktası bir yeterliliğin kabulü değil, herhangi bir bağlamda (iş, öğrenci hareketliliği ve örgün eğitim dahil) bir birey tarafından gerçekleştirilen süreçtir. Buna göre, ECVET sistemi, minimum birimlerin değerlendirilebileceği, doğrulanabileceği ve kabul edilebileceği bilgi, beceri ve yetkinliklerin öğrenme kazanımlarına dayanmaktadır. Bu sonuçlar, halk eğitimi öğrencilerinin hareketliliğinin ve bireyler tarafından bilgi birikiminin anahtarıdır. Öğrenme kazanımlarının birimlerinin oluşturulması belirli niteliklerin sağlanmasına bağlıdır ve yönetilebilir veya hareketlilik için belirli birimler geliştirebilir.

Çağrı, her ortağın yeterlilik müfredatını kapasiteler açısından tanımlaması ve bir hareketlilik döneminde diğer ortaklarda elde edilmesine benzer yetkinliklere odaklanmasından oluşur. Yetkinlikler ulus ötesidir ve benzer ülkelerdeki ortakların farklı rutinlerini vurgular.

Karşılıklı güven, mobilitenin bir diğer önemli yönüdür, çünkü halk eğitmenleri, sonuçları tanımlamak için öğretimlerinde kullanılan öğrenme programlarını, metodolojileri ve değerlendirme prosedürlerini paylaşmıştır. Buna ek olarak,



hareketlilik belgeleri (öğrenme anlaşması ve MoU) veri tabanında uygulandı. Tüm raporlar da bu belgede doğru bir şekilde açıklanmıştır.

Bu dönemde hareketliliğin düzenlenmesindeki temel sorun Covid 19 ile ilgili kısıtlamalar ve belirsizliklerdir. Sosyal fobisi olan kişiler için halka açık konuşma pratiğine erişim birkaç nedenden dolayı sınırlıdır ve eğitmenlerin eğitimi sürecinde gerçekleşmesi zordur. Bu süreç teorik olarak gerçek kitleleri ve tercihen farklı sayıda katılımcıya ve artan zorluklara sahip izleyicileri gerektirir. Bu nedenle, VR simülatörleri, sosyal fobisi olan kişilerin bu kademeli eğitime korumalı bir bağlamda erişmelerini sağlayan yeni bir araç kolaylaştırıcıdır.

Simülasyona sınırsız erişim, gerçek dünyadaki durumda hata riski olmadan kapasite geliştirmeyi sağlar ve özgüveni ve refahı artırarak bireyin itibarını korur.

Programa erişim, çeşitli yollarla katılıma izin verir. Projenin ilk aşamasında, eğitimciler tamamen halka açık konuşma fobilerinin değerlendirilmesi için özel bir öz değerlendirme yönteminin geliştirilmesine adanmış olacaktır. Amaç, bu alandaki temel ihtiyaç ve zorlukları belirlemektir. Bu, sosyal fobisi olan katılımcıların materyallere erişmesine yardımcı olacak, aynı zamanda uzmanın, projenin genel kalitesini artıran belirli hedef fobi grubuna (sosyal fobiye sahip hedef grupların üyeleri) yönelik sonuçları optimize etme stratejilerinin doğru bir şekilde uygulanmasına yardımcı olacaktır. Sosyal fobisi olan insanları halk eğitimleri mesleğine erişim için ücretsiz bir programla desteklemek önemli bir ögedir.

Prosedürleri gerçekleştirmek için, bireyler öncelikle görevi gerçekleştirmek için gereken sanal gerçeklik gözlüklerine erişeceklerdir.

Uzmanlar, tüm oturumu halka açık konuşma sürecinde öğrenme yeniliklerini ve kalitesini tam olarak desteklemeye ayıracaktır:





1. Bölüm	2. Bölüm	3. bölüm	4. bölüm	5. bölüm
-her zaman bireyselleştirilm iş psikoeğitim seansları ile başlar;	-kaçış ve kaçınma davranışlarının üzerinde çalışıldığı oturumlar;	-fobileri artıran durumlarda alternatif davranışların oluşturulmasın a yönelik oturumlar;	-öğretmen ve öğrencinin ana hedeflere ulaşmak için etkileşimde bulunduğu oturumlar	-müdahaleden sonra bu değişikliklerin sürdürülmesine yönelik stratejilere tamamen ayrılmış oturumlar.

Etki Değerlendirmesi, entelektüel üretimi teşvik etmek için kullanılacaktır ve tüm eğitim alanlarına aktarılabilir.

Sürdürülebilirlik Planı, projenin bitiminden sonra tüm fonksiyonların ve materyallerin açık ve erişilebilir tutulmasını sağlayacaktır. Ayrıca, içeriği genişletmek için çeşitli stratejiler içerir: ortak ülkelerde sömürü stratejileri, proje içeriğinin çeşitli dillerde genişletilmesi ve farklı sektörlerde (Eğitim, Sağlık, Siyaset vb.) aktarılabilirlik.

### 3. Topluluk önünde konuşma fobisinde VR'da ECVET'in hedefleri

VR, çevremizdeki dünyayı daha iyi anlamamızı sağlayan ve farklı ortamlarda çeşitli durumları simüle etmemizi sağlayan kolaylaştırıcı bir araç olabilir. Son yıllarda, sağlık alanı VR'ın en büyük kullanıcılarından biri haline geldi- tıbbi eğitimi tamamlamak, fobileri tedavi etmek ve bilimsel araştırmalara yardımcı olmak için kullanıyor. Bu projenin özü, daha spesifik olarak kamusal konuşma fobisi olması sosyal fobileri tedavi etme alanındadır.

Aslında, ECVET uygulama sürecinden (2009) bu yana ve bugüne kadar, bu eylem alanı e-öğrenme platformları alanında geliştirilmiştir. Profesyonellerin



hareketliliği ve sınırlamaları yüz yüze kurslar sunmayı zorlaştırırken (ve daha da fazlası, SARS-COV2'den elde edilen epidemiyolojik durumla), yeni eğitim fırsatları, video konferans platformlarının, sanal gerçekliğin, teknolojik uygulamaların sıradan vatandaş / öğrenci / öğretmen / eğitmen için daha erişilebilir geliştirilmesiyle birlikte e-öğrenme platformlarının kullanımına dayanmaktadır. Günümüzde ve bu sistemlerin kullanımı sayesinde, en iyi profesyoneller fiziksel konumlarına bakılmaksızın kurslara katılabilir ve deneyimlerini ve bilgilerini çeşitli kökenlerden ve kültürlerden / faaliyet alanlarından insanlarla paylaşabilirler. Bu anlamda, herkes, her yerde, bir deneyimden yararlanabilir.

Bu senkron eğitim programı, web tabanlı öğrenme sistemlerinde materyallerin bulunduğu zaman uyumsuz etkinliklerle birleştirilebilir. Bu sistemler, farklı kursları yönetmek ve diğer ilginç işlevlerin yanı sıra, belgeleri / alıştırılmaları / laboratuvar kılavuzlarını yüklemek ve indirmek için sohbetler, tartışma forumları ve tesisler sağlamak için yararlıdır. VR gibi yenilikçi teknolojilerin kullanımını teşvik etmek, ECVET'lerin hedeflerine daha ayrılmaz ve motive edici bir perspektifte ulaşılması için yeni bir gelecek gibi görünüyor.

Bu son yenilikçi yön, Sosyal Fobiler için Sanal Gerçeklik Projesi'nin temelini oluşturacaktır. Ve kursların oluşturulmasını otomatikleştirmek için, eğitim kurslarının dünyanın herhangi bir yerinde ve çeşitli kitleler için birçok engel olmadan gerçekleşmesini sağlayan kullanımı kolay (ve uygun fiyatlı) bir araç oluşturuldu. Amazon gibi çeşitli kullanılmış web sitelerinden satın alınabildiği için düşük fiyata sahip ve erişilebilirliği artırılmış sanal gözlükler kullanabiliriz.

Bu nedenle, sosyal fobiler bağlamında Sanal Gerçeklik (VR), farklı harici cihazların entegrasyonu ile eğitim, performans, izleme ve nicel ölçümün kişiselleştirilmesine izin vererek iletişim becerilerini geliştirmek için güçlü bir aracı temsil eder. Sürükleyici senaryolar oluşturarak, sözlü sunumlar sırasında konuşmacıyı olumsuz hislerden (örneğin nefes darlığı, kelimelerin tekrarı) uzaklaştırarak "dikkat kaydırmayı" sağlayabilir.

VR, tekrarlayan ve bazen sıkıcı egzersizleri ilgi çekici ve eğlenceli görevlere dönüştürerek motivasyonun artmasında da etkili olabilir. Gerçek dünyada üretilmesi



zor veya imkansız olan gerçekçi senaryoları güvenli ve kontrollü bir şekilde simüle etmeye yardımcı olur. Konuşmacıların bilişsel işlevlerini teşvik eden bağlamsallaştırılmış görevler sağlama olasılığı, edinilen becerilerin konferanslarda, atölyelerde ve diğer durumlarda günlük mesleki aktivitelere aktarılmasını destekler.

Sunduğumuz projede VR sisteminde sosyal fobilere yönelik bir eğitim örneği anlatılıyor. Bu çalışmanın amacı, bu konudaki sanatın mevcut durumunu analiz etmek, teknik/psikolojik yönleri ve kullanıcının bu özel kamusal konuşma alanındaki teknolojiyi algılamasına odaklanmaktır.

Teknik yönlerin analizi ile ilgili olarak, araştırmacıların genellikle görsel ve işitsel uyarılar sağlayan herhangi bir bilgisayar tabanlı cihaza atıfta bulduklarında kullandıkları "Sanal Gerçeklik" terimini açıklığa kavuşturmamız gerekir, örneğin monitördeki video oyunları, gözlük programları, uygulamalar. Bununla birlikte, VR'da, kullanıcı, bilgisayar tarafından oluşturulan bir 3D gösterimi aracılığıyla sanal ortama (VE) "taşınır", ve içinde hareket edebilmeli ve sahnenin bir parçası olarak sanal nesnelere doğal bir şekilde etkileşime girebilmelidir. Aslında, bir VR sistemini karakterize eden iki ana faktör, daldırma ve etkileşimdir, varlık hissini etkileyen unsurlardır, bu da VR deneyiminin etkinliğine, örneğin belirli eğitim programlarına birlikte hareket eden diğer öğeleri etkiler.

Bu çalışma, projeye katılan ülkelerde halka açık konuşmanın sosyal fobileri için VR'a psikolojik bir bakış açısı sağlayan ilk analizi temsil ediyor. Bununla birlikte, ECVET için projenin temel amacı, bu teknolojinin bu alanda etkili bir şekilde uygulanıp uygulanamayacağı ve bu alandaki açıklamalar arasındaki boşluğu kapatmak – halk eğitimi eğitmenlerinin bu alandaki yetkinliklerinin ve dayanıklılığının artması, eğitimcilerin olumsuz durumlarının azaltılması (fobi, stres ve kaygı) ve ilgili ülkelerdeki halk eğitimi merkezlerinde, okullarda ve eğitimcilerde modelin etkinliğinin artmasıdır.

Projenin ana hedef grupları: öğretmenler, üniversite öğretim elemanları ve eğitim sistemindeki diğerleri. Proje, iyi öğretmenler/eğitimciler ve iyi konuşmacılar arasındaki yetkinlik farklarının belirlenmesini kolaylaştırarak yenilikleri ve öğrenme kalitesini öğrenmeye katkıda bulunur. Projenin ana sonuçları, hem okulda hem de iş yerinde, mobilitayı öğrenmede yer alan tarafları desteklemek ve kamusal konuşmada iyi bilgi



ve becerilerin uygulanması için ECVET sistemini etkin bir şekilde kullanmak amacıyla, "kamusal konuşmada ECVET iyileştirmesi" için temel olarak halk eğitimi eylemleri için bir hareketlilik modeline dayanmaktadır.

" Topluluk Önünde Konuşma Fobisine Karşı Sanal Gerçeklik Simülatörü ", Sanal Gerçeklik Simülatörü (O3) gibi yenilikçi dijital öğretim ve öğrenme teknolojilerini içerir. Katılımcıların halka açık bir konuşma oturumunu simüle etmelerini ve Öğretmenlerin becerilerini artırmalarını ve halka açık konuşmayla ilgili sosyal fobileri azaltmalarını sağlayan sürükleyici bir VR sistemidir.

Sistem, katılımcıların artan zorluk senaryolarında çeşitli halka açık konuşma oturumları yaşamalarını sağlayacaktır.

Sosyal Fobi öğretmenlik mesleğine erişimi engellediği için, bu proje eğitimcilerle etkili bir kamusal konuşma sunmak ve kamusal performansla ilgili kaygıyı azaltmak için gereken becerileri artırmak için başka bir araç sağlayan yenilikçi bir e-öğrenme platformu (O2) içerir.

Hem okulda hem de iş yerinde halk eğitimi öğretmenlerinin, eğitimcilerin ve mentorların ilk ve sürekli mesleki gelişimi, yenilikçi öğretim ve öğrenme uygulamaları isteyen okuldaki tüm halk eğitimi öğretmenleri, eğitimcileri ve mentorlarına destek olarak "Topluluk Önünde Konuşma Fobisine Karşı Sanal Gerçeklik Simülatörü" projesi kapsamında üretilecek entelektüel çıktılarının temelini oluşturuyor.

İlk olarak, proje kaygı, fobi ve öğretimle ilgili diğer olumsuz durumları azaltmak için halka açık konuşma senaryolarını simüle etmek için bir VR sistemi üretecektir. Bu, yüksek beceriye ve teknik bilgiye sahip, ancak fobi ve kaygı ile ilgili kamusal durumlarda bazı zorluklar yaşayabilecek kişilerin öğretmenlik mesleğine erişimini kolaylaştıracaktır.

Topluluk önünde konuşma için VR senaryolarını simüle etmek, katılımcıları eğitebilir ve olası makul konuşma durumlarına kademeli olarak maruz kalarak, ancak korumalı bir ortamda artan kaygı ve fobiyi azaltabilir. Bu yenilik, halk eğitimcileri ve diğer öğretmenlik mesleklerine erişimi kolaylaştırarak, eğitim alanına girmek isteyen kişilerin mesleki potansiyelini en üst düzeye çıkaracaktır.



Halk eğitimcileri düzensiz bir meslek olduğundan, erişim için resmi kriterler çoğu durumda tanımlanmamıştır. ECVET içindeki yetkinlik modelinin doğrulanması ve Sürdürülebilirlik Planının Etkinleştirilmesi, açık kalacak ve tam işlevlerle mevcut olacak somut sonuçlar sağlayacaktır.

"Topluluk Önünde Konuşma Fobisine Karşı Sanal Gerçeklik Simülasyonu " projesi, projenin ömrü boyunca uygulanacak birkaç yenilikçi unsura sahiptir:

- Halka açık konuşma becerilerini artırmak ve halka açık konuşma fobilerini azaltmak için yenilikçi Sanal Gerçeklik ve E-öğrenme yöntemleri;
- Sanal gerçeklik, eğitimcilerin hataları, stresi ve kaygıyı önlemek için halka açık konuşmadan önce çeşitli izleyici türlerini deneyimlemelerini sağlar;
- Sanal gerçeklik, eğitimcilerin "gerçek" dünyada risk almadan sosyal fobi sorunuyla başa çıkmasını sağlar;
- Sanal Gerçeklik, sosyal fobilerin azaltılması için psikolojik desteğin geçerli bir tamamlayıcısıdır;
- Sanal Gerçeklik, halka açık konuşma performansına dayalı kişiselleştirilmiş öneriler sunmak için yenilikçi bir yöntem içerir;
- Sanal Gerçeklik sistemi, sosyal fobi ve diğer psikolojik durumlar için bir öz değerlendirme sistemi içerir;
- E-öğrenme Platformu, kullanıcıları kişiselleştirilmiş mesajlar, sohbet robotu, otomatik yanıtlayıcılar aracılığıyla ders sunma konusunda motive etmek için yenilikçi bir yöntemdir;
- El kitabı, ECVET içindeki kamusal konuşma becerilerinin değerlendirilmesi için yenilikçi unsurlar içerir;
- El kitabı, 6 ülkede doğrulanacak halk eğitimcileri için özel bir halka açık konuşma fobisi testi içerir.



Bu nedenle, ECVET sisteminin etkin bir şekilde uygulanması için, öğretmenlerin sınıfta/atölyede eğitim şeklini içerdiği ve farklı halk eğitimi sağlayıcılarından öğretmenler arasında karşılıklı güveni teşvik ettiği için öğrenme kazanımlarının oluşturulması prosedürü 'yatay' olmalıdır. Bu yaklaşım, öğretmenlerin kolejde kullanılan metodolojiyi yansıtan öğrenme kazanımları yaratmada önemli bir rol oynadığı anlamına gelir.

Bu projenin hedefleri, yatay ve alana özgü önceliklerden bazılarını izler:

- Toplum önünde konuşmada sosyal fobisi olan bireyler için yaşam boyu öğrenme perspektifinde ilgili becerilerde performansı artırmak;
- Çeşitli eğitim ve öğretim düzeyleri ile eğitim/öğretimden iş ve oratoryo dünyasına erişimin geliştirilmesi;
- Ulus ötesi ve yenilikçi eğitim, kamusal konuşmada sosyal fobiler alanında eğitim, dijital çağa eklenmiş;
- Sosyal ortakları, şirketleri ve halk eğitimi sağlayıcılarını içeren her türlü çalışmaya dayalı öğrenmenin yanı sıra kamusal konuşma alanında yenilikleri teşvik etmek.

Projenin temel amacı, halk eğitimi dil yeterliliğini ve teknik öğelerin bilgisini geliştirerek, toplum önünde konuşmada daha özgüvenli ve başarılı olmalarını sağlamak ve onlara iyileştirme ve rekabet gücünü desteklemek için yeni bir yaklaşıma yol açması gereken daha çekici bir eğitim programı sağlamaktır.

Düşük maliyetli bir sanal gerçeklik sisteminin etkinliği son zamanlarda incelenmiştir, ancak bir dizi kişiselleştirilmiş öğeyi görüntülerken gerçek zamanlı konuşma ve izleyici özelliklerinde görselleştirebilmesini bekliyoruz. Her VR oturumunda başarıyı izlemek için ölçüm araçları uygulanacak ve beklenen sonuçların her oturumdan sonra açıklanması ve halka açık konuşma fobisinde önemli ve aşamalı bir azalma meydana gelmelidir. Sanal gerçeklikle yapılan diğer eğitim türlerinin benzer çalışmalarındaki ön veriler VR'in sosyal fobiler için faydalı bir terapi olabileceğini gösterse de, orta/uzun vadeli çalışmalar için hedef olan sanallık alanındaki yeni



araştırmaları destekleyen her gün yeni veriler vardır. Buna ek olarak, bu aracın kamusal konuşmada fobi tedavisinde doğrudan kullanılması, VR'ın prosedürlerden önce eğitim ve stres azaltma gibi daha geniş uygulamalara sahip olduğuna inanıyoruz.

Etkili olsalardı, genel halk eğitmeni deneyimini ve buna karşılık halk eğitmenleri tarafından bildirilen sonuçları geliştirme potansiyeline sahip olabilirler. Tüm bu teknik yönler deneyimin gerçekçiliğine, kullanıcı memnuniyetine ve dolayısıyla müdahalenin etkinliğine katkıda bulunur. Ayrıca, fobileri tedavi etmek için bir sistem düşünüldüğünde, kullanım bağlamında değerlendirilmesi gereken iki temel gereklilik fizibilite ve güvenliktir. Dikkate alınması gereken üçüncü bir faktör, her türlü teknoloji için her zaman yüksek olması gereken kullanılabilirliktir. Ayrıca, genel kullanıcı deneyimi olumlu ve ilgi çekici olmalı ve bu nedenle eğlence, ilgi ve kabul edilebilirlik gibi farklı yönleri araştırmalıdır ve kullanıcılar tarafından iyi algılanan çözümler oluşturmak önemlidir. VR da dahil olmak üzere dijital çözümler olumlu bir kullanıcı deneyimine neden olmalı ve ihtiyaçlarına ve tercihlerine uymuyorsa veya rutin olamıyorsa kullanılmamalıdır. Tüm bu nedenlerden dolayı, sosyal fobilerin tedavisi için bir VR sistemi tasarlarırken ve değerlendirirken bu yönleri göz önünde bulundurmak önemlidir.

VR müdahalelerinin fizyolojik sonuçların ölçüleri, sosyal fobileri olan bireylerde bağlılık ve zevkle ilgili geleneksel protokollere karşı etkinliğini değerlendirmek daha fazla çalışma için bir öğe olabilir. Belirli kitlelerle konuşmak için hedef nüfusu genişletmek de dahil olmak üzere tüm fobi koşulları çalışmamızda kabul edilmektedir.

Yaş, teknoloji algısı ve benimsenmesinde önemli bir faktör olduğundan, incelememiz yalnızca kontrollü testler uygulayan halk eğitmenlerine, öğretmenlere ve niversite profesrlarına odaklanmaktadır. İncelediğimiz makalelere dayanarak, yazarlar *exergames*, 3D ortamların görüntülerine sahip 3D gözlüklü aktif video uygulamalarının, veriler hala temsil edilmese de, halk eğitmenlerinin çalışmalarının tamamlayıcısı olarak yararlı ve keyifli olduğu sonucuna varıyorlar. Kullanıcı bazen ortamın görünümünü değiştirebilir veya değiştirebilir. Artırılmış gerçekliğe gelince, bu sadece gerçek hayattaki bir ortama grafik veya ses ekler ve AR gözlükleri daha sonra deneyimi hayata geçirmek için kullanılır.



Tüm bu teknik yönler deneyimin gerçekçiliğine katkıda bulunur, kullanıcı memnuniyetini artırır ve müdahalenin etkinliğini artırır. Ayrıca, kamusal konuşmanın sosyal fobileriyle çalışma sistemi göz önüne alındığında, iki temel gereklilik vardır: kullanım bağlamında analiz edilmesi gereken fizibilite ve güvenlik. Dikkatlice düşünülmesi gereken üçüncü bir faktör, her türlü teknoloji için her zaman yüksek olması gereken kullanılabilirliktir. Ayrıca, genel kullanıcı deneyimi olumlu ve ilgi çekici olmalıdır ve bu nedenle eğlence, ilgi ve kabul edilebilirlik gibi farklı yönleri araştırmak, halk eğitimi kullanıcıları tarafından iyi algılanan çözümler oluşturmak için çok önemlidir. VR da dahil olmak üzere dijital çözümler. Tüm nedenlerden dolayı, sosyal fobilerle kamusal konuşma ile çalışmak için bir VR sistemi tasarlarken ve değerlendirirken bu yönleri göz önünde bulundurmamak önemlidir.

## 4. Elde edilen sonuçlar:

### A. Bilgi, beceri ve yetkinlikler

Öğrenme kazanımlarının yaratılması projelerin en önemli hedefidir ve kurumlar arasındaki hareketlilik ve güven bu süreçte çok önemlidir.

Sonuçlar, halk eğitiminin bu projede tasarlanacak teknik e-öğrenme kursuna olan ilgisinin yanı sıra uluslararası iş birliği ve ders geliştirme sürecinde aktif olarak yer alma isteğini açıkça göstermelidir. Halk eğitiminin kamusal konuşma becerilerini geliştirmenin yanı sıra, projenin diğer ülkelerden ortaklarla ve çeşitli eğitim alanlarından (öğretmenler, mesleki konuların öğretmenleri, öğrenciler) iş birliğini güçlendirmek gibi başka ilgili ve önemli hedefleri de vardır; ortak ülkelerdeki eğitim, öğretim ve işyerlerinde kullanılan uygulama, politika ve sistemlerin daha geniş anlaşılması.

Öğretmenlerin, eğitmenlerin, halk eğitmenleri ve öğrencilerin iletişim becerileri ve farklı kültürler hakkındaki bilgileri üzerindeki olumlu etki ve ülkeler arasındaki işbirliği, sırasıyla kültürel farkındalığa yol açarak öğrencilerin ve öğretmenlerin çevrelerindeki dünyaya ilişkin algılarını genişletmelidir.

Proje ayrıca işgücü piyasasının talep ettiği dil ve iletişim becerilerinin pratik kullanımına daha iyi bağlantılar sağlar, yani, halk eğitiminin derste edindiği bilgi ve





becerilerin yanı sıra mühendislik şirketlerinden / üniversitelerden / okullardan / yabancı ortaklar ve profesyonellerle etkileşim yoluyla yurtdışında halka açık konuşma gerektiren bir işe başvurma konusundaki özgüvenini ve yenilikçi yöntemlerle kamusal konuşmayı öğrenme motivasyonuna olumlu etkisini desteklemek için - e-öğrenme kursu ve kendi sosyal becerilerini, yani sunum ve iletişim becerilerini teşvik etme imkanı vererek;

Halk eğitiminin sanal gerçekliğe aktif katılımı ile edinilen becerilerinin geliştirilmesi, dersin başarısını sağlamak için öğrenme tarzı ve stratejilerindeki farklılıkları dikkate alır.

Geliştirilen öğrenme programının mesleki ve akademik boyutuna (mesleki becerilerin geliştirilmesi) katkıları şunlardır:

- Topluluk önünde konuşmada sosyal fobiler için uygun fiyatlı erişime sahip verimli bir programa katılma olasılığı;
- Topluluk önünde konuşmada eğitim, beceri edinme ve profesyonel yönetim deneyimi;
- Kullanıcıyı, yurtdışındaki ve iç eğitim pazarındaki mesleki uygulamaların kamusal fiziksel varlık olmadan karşılaştırılmasına izin veren becerilerle güçlendirmek;
- Kamusal konuşmanın belirli alanındaki bilgi düzeyini artırmak;
- Sosyal fobilerle mücadelede VR kullanımı hakkında akademik farkındalık yaratmak;
- Profesyonel gelişim için VR kullanmak;
- Farklı ekipman ve projeleri aynı anda bir araya getirme imkanı;
- Çeşitli uygulamaların varlığı;
- Danışmansız ve herhangi bir yerde pratik yapın;



- Farklı ortamlarda mesleki gelişim fırsatları;
- Belirli alanlardaki gelişmeleri takip etme fırsatı;
- Akademik bilgi ve becerileri geliştirmek;
- Gelecekteki bir beklentiyi yansıtmak ve değiştirmek;
- Farklı kaynaklar kullanın: Projenin katkılarından biri, ECVETS'in toplum içinde konuşurken özgüveni artırmaktır.

Mobil sürümün başarısına dayanarak (benzer bir sisteme dayanan farklı projelerin araştırmalarında kaydedilen sonuçlar), halka açık fobiler için VR, kullanıcıların farklı kitleler için konuşma yönünü yönlendirmelerini sağlar, böylece konuşma biçimindeki değişiklikler mobil uygulama ve gözlüklerle oryantasyonda izlenebilir ve kaydedilebilir. Uygulama, ECVET'e topluluk genelinde sanal ortamda farklı etkinlikler sağlayacaktır. Bu sürekli eğitim düzeyi, birliğin çeşitli ülkelerinde çok daha ayrıntılı bir veri kümesi oluşturabilirken, konuşmada bilinen yetenekleri izlemek araştırmacılara kullanıcıların kendilerini nasıl yönlendirdikleri ve hangi noktalarda tereddüt ettikleri hakkında daha doğru bilgiler sağlayabilir: bugüne kadar toplanan verileri tamamlamak.

Bu özellik ile geliştiriciler, VR araçları uygulanmamış olsaydı teorik / pratik bir formatta çalışmayacak son derece güvenilir laboratuvar deneylerini çoğaltabilirler. Bu yönler, halka açık konuşma fobisi geliştirebilecek bireylerde konuşma becerilerindeki gelişmelerin daha da sürükleyici ve sezgisel bir tanı değerlendirmesini oluşturur. Proje aynı zamanda sağlık ve teknoloji şirketleri arasındaki iş birliğinin eğitim ve eğitmenler alanında yenilikçi ve başarılı sağlık çözümlerine nasıl yol açabileceğini göstermektedir. Bazı geleneksel tedaviler, halka açık konuşma fobisi düzeyinde iyileşme sağlamada başarı göstermiş olsa da, pratik yapması gereken çoğu insanın daha motive ve uygun maliyetli bir eğitim biçimine ihtiyacı vardır. Bu alanda sürekli eğitim ve sürükleyici VR faaliyetleri potansiyel göstermiştir.

"Topluluk Önünde Konuşma Fobisine Karşı Sanal Gerçeklik Simülasyonu " projesi tamamen kamusal konuşmanın sosyal fobisinin azaltılması, eğitim sektörüne erişimin



kolaylaştırılması ve memnuniyet oranlarının artırılması için tasarlanmış çıktılar üretmeye adanmıştır.

Göstergeler, kullanıcıların başvuru formuna göre tamamladığı görevlerin yüzdesine ve zaman çizelgesine göre zamanında tamamlanan görevlerin yüzdesine (orta ve son teslim tarihleri dahil) dayanır.

Diğer göstergeler, üç Entelektüel Ürünü değerlendirmek için nitel ve nicel öğeler de dahil olmak üzere Memnuniyet ve Kalite anketleridir. Memnuniyet anketi Entelektüel Çıktının son ayında uygulanacaktır. Bu anketler, memnun kullanıcıların yüzdesini nicel gösterge olarak ve sonuçların daha da optimize edilmesi için açık soruların değerlendirilmesini nitel olarak içerir.

Kullanılabilirlik raporu olacak. Üretilen Platformun kullanılabilirlik sorunlarını kontrol etmek için her biri 150 katılımcı için E-öğrenme (O2) ve VR (O3) için uygulanacaktır. Kullanılabilirlik raporu ayrıca nicel bir gösterge de içerecektir:

1. Platformu kolayca kullanabilen kullanıcıların yüzdesi;
2. Katılımcılar tarafından doğru anlaşılan ve kullanılan işlevlerin yüzdesi.

Üretimi daha da optimize etmek için açık soruların değerlendirilmesi yoluyla nitel göstergeler elde edilir.

Yeterlilik testleri, katılımcıların edindiği becerileri ölçecek ve en az 150 katılımcı için test yeniden test prosedürü ile uygulanacaktır.

Halk eğitimcileri, üniversite öğretmenleri, profesörler ve hedef grupların diğer üyeleri arasında halka açık konuşma fobilerini azaltmak için, bu hedefe ulaşmak için birkaç doğrudan araç oluşturduk. Entelektüel çıktı, klasik sosyal fobi testlerine kıyasla farklı ve yenilikçi olan öğretmenlik meslekleri arasında kamusal konuşma için özel değerlendirme için yeni bir psikometrik araç içerir. Özellikle öğretmenlik mesleklerine yöneliktir ve işlevi bu spesifik fobi ile konuların doğru bir analizini ve tanımlanmasını yapmaktır. Ayrıca, test hedef grup üyelerinin bir örneğinde doğrulanacak ve halk eğitimi merkezlerine, eğitim kurumlarına ve sorunla ilgilenen diğer kuruluşlara ek bilgi formu verilecektir.



Ek olarak, uygulama yönlendirildiği ve tamamen farklı senaryolarda Sanal Gerçeklik simülasyonları aracılığıyla halka açık konuşma fobilerini azaltmaya adanmış olduğundan, katılımcıların artan zorluk senaryolarında kademeli olarak maruz kalması, tamamen korumalı bir ortamda halka açık konuşmayı deneyimlemelerine ve aşına olmalarına izin verecektir.

VR aracı, katılımcının davranışını izleme yeteneğine sahip olacak ve performansları hakkında ölçülebilir geri bildirimde bulunabilecek ve pratik yoluyla yetkinliklerini artırabilecektir. Fobi, kaygı ve stresin azalması, katılımcıların öğretmenlik mesleklerine erişimini kolaylaştıran esneklik ve memnuniyetinin artmasına olanak tanır. VR uygulaması, sosyal fobileri azaltmaya yönelik psikolojik oturumlarda da teşvik edilecektir. Entelektüel üretimin kullanımından elde edilen sonuçlar, Etki Etüt Raporu'nda analiz edilecek ve açıklanacak ve projede yer alan eylemler, katılımcıların eğitim sektöründe istihdam edilebilirliğini kolaylaştıracak ve kamu için çalışmanın önündeki en önemli engellerden birini önemli ölçüde azaltacaktır.

Halk eğitimcileri, Üniversite Öğretmenleri, Okul Öğretmenleri ve hedef grupların diğer üyeleri arasında halka açık konuşma becerilerini artırmak için tüm proje, çok çeşitli ortamlarda halka açık konuşma becerilerinin artırılmasıyla ilgili faaliyetlere adanmıştır. Proje, halk eğitimcilerinin, Üniversite Öğretmenlerinin, Okul Öğretmenlerinin ve hedef grupların diğer üyelerinin konuşmalarının kalitesini artırmak için çok çeşitli yaygınlaştırma faaliyetleri ve eğitimci yetiştirme teknikleri sunmaktadır: El Kitabı, bir E-öğrenme platformu ve bir VR eğitim programı.

Proje süresince etkin koordinasyonu sağlamak, zaman yönetimini optimize etmek ve genel performansı, süreç boyunca ECVET'ler tarafından elde edilecek becerileri geliştirmek için tanıtım stratejimize çeşitli iletişim yöntemlerini dahil ediyoruz.

Böylece projenin, birden fazla eğitim senaryosunun oluşturulmasında VR'ın yenilikçi kullanımıyla, halk eğitimcileri, okul öğretmenleri, üniversite profesörleri ve hedef grupların diğer üyeleri arasında halka açık konuşma yetkinliklerinin artırılmasını sağlayacağını düşünüyoruz. Temel hedefler, halk eğitimi merkezlerinin O1 içeriğinden ilham alan eğitim kursları sunma kapasitesini artırmaya odaklanmaktadır; gözlemsel



yöntemle halk eğitimcilerinin performansını değerlendirmek için yöneticilerin ve diğer değerlendirme profesyonellerinin yetkinliklerinin artırılması üzerine.

Somut bir hedef, projenin resmi web sitesinde ücretsiz olarak sunulan kılavuzun 2.000.000 indirilmesi olacaktır.

E-learning Platform for Public Speaking Skills, halka açık konuşma becerilerini artırmak, halka açık konuşma fobilerinin ve diğer olumsuz psikolojik durumların azaltılması için yetkinlikleri artırmak için tasarlanmış 10 saatlik video derslerine dayanan açık bir dijital eğitim üretimidir. Platform, projenin resmi web sitesinde aktif olacak ve çok dilli olacak ve yedi dile (EN, PT, IT, RO, TR, SP, GR) çevrilecek.

Bu üretim için, her biri eğitim programının farklı aşamalarında uygulanan çeşitli senaryolar geliştirilecektir:

- boş oditoryum;
- dolu oditoryum;
- oditoryum tamamen seyircinin konuşması (etkileşim) ile doludur.

Bu farklı senaryolar, en basitinden en karmaşık olana kadar farklı zorluk düzeylerini temsil edecektir.

Ayrıca iş kalitesinin otomatik bir değerlendirmesi yapılacak ve bunun için sistem konuşma kalitesinin aşağıdaki göstergelerini toplayacaktır:

- Halkla göz teması: Sistem, kullanıcının halka bakıp bakmadığını değerlendirir.
- Kafa hareketi: Sistem, stresli durumları vb.
- Ses tonu: Kullanıcı konuştuğunda sistem ses seviyesini değerlendirir.
- Konuşma süresi: konuşma için harcanan zamanı saymak.



Bu değişkenlerin ölçümü ile sistem faaliyetin sonunda gösterilecek bir değerlendirme oluşturacaktır. Bu değerlendirme, kullanıcının özgüveni (yapıcı eleştirisi) konusunda olumsuz davranmamak için her zaman olumlu yönde olacaktır.

Güven ve öz değerlendirme maddeleri faaliyetin sonunda değerlendirilecektir. Sistem, kullanıcıdan duyguların, güvenin vb.

Kullanıcıya rehberlik etmek için, etkinlik sırasında kullanıcıya değişkenlerle ilgili öneriler sunacak, konuşma performansını ve eğitimi gerçekleştirmeye olan ilgiyi artıracak etkileşimli bir avatar geliştirilecektir.

Bu VR, kullanıcıya güvenli bir sanal ortamın keyfini çıkarırken son derece motive edici otomatik ve hedefli bir öğrenme sistemi sunar. Gerçek dersleri korkutmaya kıyasla konuşma eylemini uygulamak için çok yararlı olabilir.

Ayrıca, erişilebilirliği ve kullanımı nüfus arasında yaygın olan akıllı telefonun kullanımı sayesinde, öğrenme aracımıza dünyanın herhangi bir yerindeki herkes tarafından kolayca erişilecektir. Eğitimi gerçekleştirmek için sadece ekonomik (yaklaşık 15 avro) VR gözlüklerini satın almak gerekecek.

Bunu bir etki olarak bekliyoruz:

- Eğitimcilerin kamusal konuşma becerilerini artırmak;
- Topluluk önünde konuşma ile ilişkili olumsuz psikolojik durumları azaltın (anksiyete, fobi, stres);
- Ve pilot projeye 150 kişinin katılımıyla, kullanıcıların becerilerini artırın ve uzmanlara geri bildirim yoluyla veri tabanımızı hedef grupların ihtiyaçlarına göre optimize edin;

Halka açık konuşma eğitiminin uygulama yapısındaki yenilik ve VR sistemlerinin kullanımı, öğrenme mekanizmasını daha etkili hale getirir ve eğitimcilerin becerilerini artırmalarını ve simüle edilmiş sanal senaryolarda öğrenmelerini sağlar. Böylece, gerçek durumlarda hatadan kaçınır ve eğitimcinin halkla yakınlaşmasına yardımcı oluruz.



Bu nedenle, çok dilli VR sistemi erişilebilir ve etki değerlendirmesi için otomatik bir yöntemle halka açık konuşma fobilerini değerlendirmek için psikometrik araçlar içerir.

Aktarılabirlik potansiyelleri olarak, VR sistemi halk eğitimleri için tasarlanmıştır, ancak tüm eğitim sektörlerinde kolayca uyarlanabilir ve aktarılabir: okul öğretimi, yükseköğretim, diğer belirli olanların yanı sıra. Buna paralel olarak, genel olarak halka açık konuşma becerilerini artırması gereken tüm profesyoneller, tasarlanan eğitim programından yararlanabilir. VR sistemi, kamusal konuşma becerilerini artırmak için tasarlanmıştır, ancak psikolojik destekle birlikte uygulandığında (sosyal fobi hastalarıyla ilgilenen psikologlar tarafından), konunun ilk ve sürekli mesleki gelişimleri için iş yerinde kamusal durumlarda konuşması gerekmede bile.

Ulus ötesi ihtiyaç hakkında kapsamlı bir analizden sonra, bu yeni meslek henüz düzenlenmediği için halk eğitim mesleğine erişim için net bir evrensel eğitim gereksinimi konmamıştır, bu nedenle yerel düzeyde, programımızda eğitim gören halk eğitimleri, öğretmenler ve üniversite öğretim görevlileri, eğitim hizmetlerinin genel kalitesini artıracak, öğrenci motivasyonunu ve memnuniyetini artıracak ve eğitim/ öğretimden ayrılma niyetini artıracak kaliteli eğitime katılacaktır.

Bu hedef grupların genel performansı, ekranlarını O1, O2 ve O3'ü keşfetmeye motive edecektir. Uzun süreli çevrimiçi ve çevrimdışı eğitim sağlanması, eğitim ve öğrenim boyunca profesyonel eğitim topluluğunun sürekli gelişimini destekleyecektir. Entelektüel sonuçların ve yeni özel içeriklerin elde edilmesi, diğer uzman eğitim merkezlerini, okulları ve üniversiteleri eğitim tekliflerini gözden geçirmeye ve geliştirmekte olan pazarlarda rekabetçi kalma noktasına uyarlamaya motive edecektir.

Bölgesel düzeyde, sonuçlarımızı analiz eden üniversite, okullar ve halk eğitimi merkezleri genel performanslarını artırarak diğer eğitim/ öğretim merkezlerinin dikkatini çekecektir. Dışarıdan, kuruluşlar proje içeriğine dayalı eğitim programını desteklemeye başlayacak, daha fazla kamusal konuşma yetkinliğini teşvik edecek ve sosyal fobinin eğitim sektöründeki etkilerini azaltmak için çalışacaktır.



Ulusal düzeyde, entelektüel sonuçların sürdürülebilir bir şekilde sömürüleceği ve ortak bir öğrenme kazanımları çerçevesinin yayılması, eğitim hizmetlerinin genel kalitesini ve öğrenci memnuniyeti ve motivasyonunun artması, halka açık konuşma becerilerinin artması ve olumsuz sonuçların (stres, kaygı, fobi) azalması açısından etkilerini artıracaktır. Bu faktörler ve öğrenme kazanımları, hükümet, üniversiteler, halk eğitimi merkezleri, okullar ve öğretmen derneklerindeki stratejik karar vericiler için ağırlıklı olacaktır. Her durumda, ulusal makamların ilgisini çekmek, sonuçların ulusal düzeyde yayılması için koşullar yaratabilir. Tüm ortaklar proje sonuçlarını ulusal düzeyde Eğitim, Müdürlükler ve Müfettişlik Bakanlıklarına yayacak.

Avrupa düzeyinde, üç entelektüel sonucun iyi uygulamaları ve başarılı bir şekilde uygulanması, diğer ülkelerin dikkatini tetikleyebilir, böylece projemizin sonuçlarını istenen topluluklarda çoğaltmak için tavsiyelerimiz vardır. Uluslararası düzeyde geniş çapta hareket eden, yurtdışındaki halk eğitimi merkezleri, okullar ve üniversitelerle temasları olan kuruluşların varlığı ile.

Bu evrensellik anlamında, tüm entelektüel üretimlerimizin İngilizce'ye çevrileceğini, Avrupa'da ve dünya çapında bilginin edinilmesini ve iletilmeyi kolaylaştıracağını düşünüyoruz. Ortaklar tarafından açılacak ve sürdürülecek Olan Facebook profili, profesyonel eğitim topluluğunun ve eğitim programı sağlayıcılarının ilgisini çekmek, projede elde edilen sonuçları keşfetmek ve/veya gelecekteki projelere temel oluşturmak için her zaman erişilebilir ve ilgili bir platform olacaktır.

VR, kullanıcıya üç boyutlu (3D) ortamlarda görüntüler sunarak sürükleyici bir deneyim yaratır. Bu sanal deneyimin bir parçası olarak, kullanıcı ortamın görünümünü kendi gerçekliğine mümkün olduğunca yakın olacak şekilde değiştirebilir. Artırılmış gerçekliğe gelince, bu sadece gerçek hayattaki bir ortama grafikler veya sesler ekler ve AR gözlükleri daha sonra deneyimi hayata geçirmek için kullanılır.

Mobil uygulamanın geliştirilmesi ve uygulanması öğrenme ile bağlantılıdır ve uygulamanın tasarımı, VR'ın sosyal fobiler üzerindeki bilgi ve etkisinin teori, bilgi, etkileşim, yansıma ve değerlendirmesinin ana yapısal bileşenlerini etkiler.

Katılımcı üyelerin ilk motivasyon kaynağı, müfredat planlarında, yani sosyal eğitim ve Psikoloji fakültesindeki derecelerde oluşabilecek olası yeniden





yapılanmalarla bağlantılı uygulamanın geliştirilmesidir. Her iki derece de fobileri olan halk eğitimleri ile çalışmak için uzaktan eğitimle ilgilenen kullanıcıların büyük bir oranına sahiptir.

Proje boyunca öğretmenler, uygulamayı üniversitenin tüm fakültelerinde, gerçekten de ortak ülkelerin tüm üniversitelerinde kullanma potansiyeli ile geliştirilen projenin tüm aşamalarında konu içeriğini ve teslimini yeniden tanımlayıp yeniden yapılandırabilecek, eğitim ve ders lideri ile ortaklaşa yapabilecek çok disiplinli ekiplere yerleştirilecektir.

Uygulamanın üniversite öğretmenleri tarafından kullanılması beklenen sonuçları karşılamayı amaçlamaktadır:

#### Mobil teknolojiyi öğrenme stratejileriyle ilişkilendirme

- Öğretim elemanlarının teknolojiyi belirli öğrenme görevleriyle birleştirmelerine yardımcı olun, sosyal fobilerle mücadele edin.
- Öğretmenlik mesleği ile ilgili kuruluşlara odaklanarak Yardımcı Ortak katılımının sağlanması, yani: halk eğitimi merkezleri, üniversiteler, okullar, öğretmenlik meslek birlikleri (halk eğitimleri, üniversite öğretmenleri, okul öğretmenleri), öğretmenlik meslek sendikaları, psikolojik dernekler, psikolojik merkezler, yetişkin öğrenme merkezleri, gençlik merkezleri, şirketler, eğitim bakanlıkları. Öğrenmenin hacmi, doğası ve kalitesi, esnek olması gereken ve mesleki uygulamalarında ve kurumsal konumlarında daha fazla gelişmeye teşvik eden kullanıcılarla müzakere edilebilir. Halk eğitmeni, katılımcı ülkelerden önemli unsurların katılımını kolaylaştırmak için profesyonel öğrenme topluluğuyla daha güçlü bir ilişki geliştirmeli ve her topluluk için mevcut web sitelerine bağlantı verme konusunda aktif olmalı ve basit akademik sosyal medya erişimine izin vermelidir.



## 5. Katılımcı kurumlar içinde hareketlilik ve karşılıklı güven

Mesleki eğitim, insan hakları ve saygınlığı, sosyal adalet, barış, kapsayıcılık ve koruma gibi Avrupa değerlerine dayanan bütüncül ve hümanist bir eğitim ve gelişim vizyonundan esinlenmektedir. Öğrenme ve öğretme sürecine entegre olan tüm kurumların farklılıkları ve hedefleri kültürel, dilsel ve etnik çeşitliliği dikkate alır; sorumlulukları ve kapsayıcı ortaklıkları paylaşmak.

Niteliklerin şeffaflığı, kalite güvencesine ve standartlaştırılmış eğitim seviyeleri de dahil olmak üzere Bir Avrupa referans çerçevesine dayalı karşılıklı güven yaratır. Bu bağlantı, kullanıcılara yeni bir yetkinlik düzeyi elde etmek için biriktirilebilen çeşitli sürekli eğitim biçimlerine (yükseköğretim) erişim sağlar.

Pazar, dünya çapında VR değişimleri ve belirli bilgi alanlarıyla hızlı ve temel değişikliklerden geçiyor. Bu yüzden karşılıklı güvenin ortaklar arasında bir mutabakat anlaşması olması gerekir. Mutabakat zaptı, öğrenme kazanımlarının oluşturulmasında yer alan ortaklar arasında imzalanan ve katılımcı çok taraflı kurumlar arasındaki karşılıklı güvene dayanan bir anlaşmadır. Bu güven ortamı, öğrencilerin ve/veya öğretmenlerin hareketlilik dönemlerinin başarısı için gereklidir, böylece karşılıklı güven, öğrenme kazanımlarını oluşturan öğretmenlerin yarattığı araçla doğal olarak sağlanır. Genellikle, her ortak kurum tarafından sunulan niteliklerin ve ilgili öğrenme kazanımlarının bir listesini içeren bir ek vardır.

Raporlar, bir hareketlilik dönemiyle ilgilenen bir bireyin ortaklar tarafından sunulan eğitim teklifini tanımasına izin veren bir genel bakış sağlar.

Öğrenme stratejisinin uygulanması ve öğrenme geliştirme stratejisinin uygulama tasarımı, davranışsal ve yapıcı bir yaklaşıma dayanan hibrit bir öğrenme teorisine dayanmaktadır.

Öğretim yöntemleri, müfredat, değerlendirme ve öğrenme ortamı tüm öğrenme sürecinin tasarımı için temel unsurlardır.

Bu bileşenlerin hizalanması, öğrenci için öğrenme fırsatlarını en üst düzeye çıkarmak için stratejiktir. Bu öğrenme yaklaşımı, içeriğin öğrencilere / öğretmenlere



"teslim edilmesi" değil, onlarla "birlikte inşa edilmesi" gerektiğini öneren De Freitas ve Conole (2010) tarafından desteklenmektedir.<sup>20</sup>

Bu, karşılıklı ortaklığın, öğrencinin bir ortak olarak sistemin günümüzde müfredatı her zaman değiştirdiğini, uyarladığını ve geliştirdiğini kabul ederek bilginin birlikte geliştirilmesinden yararlandığını göstermektedir.

Mobil uygulamanın geliştirildiği Öğrenmenin Birleşmesi (COL) modeli, davranışsal ve yapıcı teorilere dayanan karma bir modeldir. Model sorgulama, oluşturma, keşif ve bilişi teşvik eder. Planlama, hayal kurma ve kavramsallaştırma olarak kullanılan önerilen teknolojilerle ilgili müfredat geliştirme konuları. Kullanıcılar, her zaman yayılması gereken bilgileri göz önünde bulundurarak, teslim edilen kursun tasarımını bilecektir.

Bilgiler, mobil uygulamanın yükseköğretimde çevrimiçi bir öğrenme aracı olarak kullanılması için ilgili ve zorlu, ancak bir uyarıcı olarak hizmet etmesi basit olmalıdır. Öğrenme tasarımında, senkron veya zaman uyumsuz olarak yeni araştırmaları, yeni teknolojileri ve yeni işbirlikçi yapıları kullanmayı teşvik etmeli ve teşvik etmelidir.

Video konferanslar, Skype / connect, vodcasts / podcast'ler ve diğer medya depolarının kullanımı, halk eğitimleri ve uzman mentorlar arasındaki bu bilgi alışverişini ve diyalogu organize edebilir.

Belirli öğrenme kazanımlarını elde etmek için en uygun değişim modları, etkileşimi kolaylaştırmak için vikilerin, uygulamaların ve artırılmış gerçekliğin kullanılması ve bilgiyi tanımlamak ve depolamak için yer imlerinin ve depoların kullanılmasıdır.

---

<sup>20</sup> S De Freitas, GConole - Yaygın ve bütünleştirici araçların öğrencilerin deneyim ve çalışma beklentileri üzerindeki etkisi. Routledge,2010.



Kullanıcıları, akranları ve eğitim topluluğunun diğer üyeleriyle öğrenme ve gelişimde etkileşime girerek, ortak ülkeler arasında yakın ve dinamik bir ilişki kurarak kendilerini değerlendirmeye ve meydan okumaya teşvik etmek için yansımaya ihtiyaç vardır. Bu etkileşimde faydalı bilgiler edinilmeli ve her kurumda farklı durumlara uyarlanmalıdır.

Blogların, forumların ve e-portfolyoların kullanımı, halk eğitimcilerinin eleştirel düşünme geliştirmelerine olanak tanır ve öğrenme süreci boyunca edinilen bilginin gelişimini gösterme fırsatı sunar.

Tüm iş ortakları önemli kararlar hakkında bilgilendirilmeli ve önemli belgeler ve iş sonuçlarının izlenmesi hakkında güncel bilgilere sahip olmak için projede yer alan tüm ortak çalışanlar tarafından bir Google Drive Profili kullanılacak ve paylaşılacaktır.

Projemiz, projenin uygulanması ve izlenmesi sırasında EPAL kullanımlarını içerir. Bu platformun kullanımı, eğitimcilerin ve eğitimcilerin yetkinliklerinin eğitimi ile ilgili makaleler, blog yazıları ve materyaller yayınlamamızı sağlayacaktır.

Kuruluşlarımız, eğitimcilerin eğitimi hakkında bilgi alışverişinde bulunmak ve konuyu tartışmak isteyen ortaklar bulmak, aynı zamanda modelin diğer ülkelerde benimsenmesini öneren projeyi takip etmek için bir Uygulama Topluluğu'nun tanıtımını yapacaktır.

Tüm uzmanlar, Uygulama Topluluğu'nda paylaşılacak uygun içeriğin seçilmesinde multidisipliner bir ekip olarak çalışmaya dahil olacaktır, ancak program eğitimcilerinin diğer üyelerle tartışmaları / içeriği yönetmesi ve sosyal medya ve blog sistemlerini yönetme konusundaki önceki deneyimlerini göz önünde bulundurarak ilgili içeriğin yüklenmesi konusunda doğrudan çalışan belirli uzmanlarımız olacaktır.

Bu nedenle, Uygulama Topluluğu açıktır ve proje hakkında ilgiyi artırmayı ve alandaki diğer uzmanlarla bilgi alışverişinde bulunmayı, aynı zamanda konuya daha derinlemesine yaklaşmak isteyenler için de çalışmayı amaçlamaktadır. Topluluğun resmi dili, hem programı kullanacak eğitimciler düzeyinde hem de ekip üyeleri düzeyinde, çeşitli katılımcı ülkelerin unsurları arasında iletişim ve artan güven seviyelerine izin veren İngilizce olacaktır.



Grubun bütünüyle hedefleri, eğitimciler/eğitmenler arasında sosyal fobinin azaltılması ve uzmanlar arasında deneyim alışverişi için VR'da iyi uygulamaların yaygınlaştırılması, bu alandaki etkili öğretim teknikleriyle ilgili önemli eylem belgelerinin farklı ülkelerde paylaşılması ve uygulanan sistem aracılığıyla sosyal fobinin azaltılması-sonuçlarda güven verici ve umut verici olması beklenen bir ilişkide.

## Kaynakça

Allyson M. Blackburn, Elizabeth M. Goetter, Treatment of Anxiety Disorders in the Digital Age, Clinical Handbook of Anxiety Disorders, 10.1007 / 978-3-030-30687-8\_16, (297-313), (2020). [Crossref](#)

Stan Van Ginkel, Presenting in Front of a Virtual Audience: A Synthesis of Research in Higher Education, Virtual Reality [Working Title], 10.5772 / intechopen.80114, (2020). [Crossref](#)

Alina Makhkamova, Jan-Philipp Exner, Tobias Greff, Dirk Werth, Towards a Taxonomy of Virtual Reality Usage in Education: A Systematic Review, Augmented Reality and Virtual Reality, 10.1007 / 978-3-030-37869-1\_23, (283-296 ), (2020). [Crossref](#)

Swati Pandita, Andrea Stevenson Won, Clinical applications of virtual reality in patient-centred care, Technology and Health, 10.1016 / B978-0-12-816958-2.00007-1, (129-148), (2020). [Crossref](#)

Alexzander D Lee, Albert Florencio Da Costa, Alyssa Davis, Darren L. Linvill, Larry F. Hodges, undefined, IEEE 2020 Conference on Virtual Reality and 3D User Interfaces (VRW) Abstracts and Workshops, 10.1109 / VRW50115.2020.00028, (133-137), (2020). [Crossref](#)

A. Giachero, M. Calati, L. Pia, L. La Vista, M. Molo, C. Rugiero, C. Fornaro, P. Marangolo, Conversational therapy through semi-immersive virtual reality environments for language recovery and psychological well-being in Post Stroke



Aphasia, Behavioral Neurology, 10.1155 / 2020/2846046, 2020, (1-15), (2020).

[Crossref](#)

Hiroshi Murakami, Norio Yasui - Furukori, Hideyuki Otaka, Hirofumi Nakayama, Masaya Murabayashi, Satoru Mizushiri, Koki Matsumura, Jutaro Tanabe, Yuki Matsuhashi, Miy Yanagimachi, Norio Sugawara, Kazingaka Shimoda individuals with Makoto Daimoda glucose styles associated with Makoto Daimoda. Type 2 diabetes mellitus, Journal of Diabetes Investigation, 10.1111 / jdi.13225, 11, 5, (1215-1221), (2020). [Wiley OnlineLibrary](#)

J. Cecil, Mary Sweet-Darter, Avinash Gupta, undefined, 2020 IEEE Frontiers in Education Conference (FIE), 10.1109 / FIE44824.2020.9274031, (1-9), (2020).

[Crossref](#)

Everlyne Kimani, Ameneh Shamekhi, Timothy Bickmore, Just Breathe: Towards Real-Time Intervention for Public Speaking Anxiety, Smart Health, 10.1016 / j.smhl.2020.100146, (100146), (2020). [Crossref](#)

Chloe Brandrick, Nic Hooper, Bryan Roche, Jonathan Kanter, Ian Tyndall, A Comparison of Ultra-Brief Cognitive Defusion and Positive Affirmation Interventions on the Redução da ansiedade de falar em público, The Psychological Record, 10.1007 / s40732-020-00432-z, ( 2020). [Crossref](#)

M. Dilgul, J. Martinez, N. Laxhman, S. Priebe, V. Bird, Cognitive-behavioral therapy in virtual reality treatments in mental health conditions: a systematic review, Consortium Psychiatricum, 10.17650 / 2712-7672-2020-1-1 -30-46, 1, 1, (30-46), (2020). [Crossref](#)

Francisco-Javier Hinojo-Lucena, Inmaculada Aznar-Díaz, María-Pilar Cáceres-Reche, Juan-Manuel Trujillo-Torres, José-María Romero-Rodríguez, Virtual reality treatment for public speaking anxiety in students. Advances and results in personalized medicine, Journal of Personalized Medicine, 10.3390 / jpm10010014, 10, 1, (14), (2020). [Crossref](#)

Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Riojo, Borja Manero, undefined, 2019 IEEE 19th International Conference on Advanced



Learning Technologies (ICALT), 10.1109 / ICALT.2019.00108, (349-353), (2019).

Crossref

Berenice Serrano, Cristina Botella, Brenda K. Wiederhold, Rosa M. Baños, Virtual Reality and the Treatment of Anxiety Disorders: Evolution and Future Perspectives, Virtual Reality for Psychological and Neurocognitive Interventions, 10.1007 / 978-1-4939-9482-3\_3, (47 -84), (2019). Crossref

Jacob Raber, Shahar Arzy, Julie Boulanger Bertolus, Brendan Depue, Haley E. Haas, Maria Kangas, Elizabeth Kensinger, Christopher A. Lowry, Hilary A. Marusak, Jessica Minnier, Anne-Marie Mouly, Andreas Muehlberger, Seth Davin Norrholm, Kirsi Peltonen, Graziano Pinna, Christine Rabinak, Youssef Shiban, Hermona Soreq, Michael A. van der Kooij, Leroy Lowe, Leah T. Weingast, Paula Yamashita, Sydney Weber Boutros, Current understanding of fear learning and memory in humans and animal models and the values of a linguistic approach to analyzing fear learning and memory in humans, Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 10.1016 / j.neubiorev.2019.03.015, (2019). Crossref

Stan van Ginkel, Judith Gulikers, Harm Biemans, Omid Noroozi, Mila Roozen, Tom Bos, Richard van Tilborg, Melanie van Halteren, Martin Mulder, Fostering oral presentation competence through a virtual reality-based task to provide feedback, Computers and Education, 10.1016 /j.compedu.2019.02.006, (2019). Crossref

Amanda A. Benbow, Page L. Anderson, A meta-analytic examination of attrition in virtual reality exposure therapy for anxiety disorders, Journal of Anxiety Disorders, 10.1016 / j.janxdis.2018.06.006, 61, (18-26), ( 2019). Crossref

Philip Lindner, Alexander Miloff, Simon Fagernäs, Joel Andersen, Martin Sigeman, Gerhard Andersson, Tomas Furmark, Per Carlbring, Virtual reality exposure therapy of a therapist-led and self-directed session for public speaking anxiety with consumer hardware and software: A randomized controlled trial, Journal of Anxiety Disorders, 10.1016 / j.janxdis.2018.07.003, 61, (45-54), (2019). Crossref

Avinash Gupta, J. Cecil, Oscar Tapia, Mary Sweet-Darter, undefined, 2019 IEEE International Conference on Systems, Man and Cybernetics (SMC), 10.1109 / SMC.2019.8914205, (1563-1568), (2019). Crossref



Everlyne Kimani, Timothy Bickmore, Ha Trinh, Paola Pedrelli, undefined, 2019 8th International Conference on Affective Computing and Intelligent Interaction (ACII), 10.1109 / ACII.2019.8925438, (641-647), (2019). [Crossref](#)

Megha Yadav, Md Nazmus Sakib, Kexin Feng, Theodora Chaspari, Amir Behzadan, undefined, 2019 8th International Conference on Affective Computing and Intelligent Interaction (ACII), 10.1109 / ACII.2019.8925509, (1-7), (2019)[Crossref](#)

Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Rioja, Borja Manero, Designing a VR game for public speaking based on speaker features: a case study, Smart learning environments, 10.1186 / s40561-019-0094-1, 6, 1, (2019). [Crossref](#)

Theresa F. Wechsler, Franziska Kümpers, Andreas Mühlberger, Inferiority or Even Superiority of Virtual Reality Exposure Therapy in Phobias? - A systematic review and quantitative meta-analysis on randomized controlled trials specifically comparing the efficacy of virtual reality exposure with gold standard in vivo exposure in Agoraphobia, Specific Phobia and Social Phobia, Frontiers in Psychology, 10.3389 / fpsyg.2019.01758, 10, (2019). [Crossref](#)

Ying Xie, Yan Chen, Lan Hui Ryder, Effects of using mobile device-based virtual reality on Chinese L2 learners' oral proficiency, Computer-assisted language learning, 10.1080 / 09588221.2019.1604551, (1-21), (2019). [Crossref](#)

Adam G. Gavarkovs, Behavioral Counseling Training for Primary Care Providers: Immersive Virtual Simulation as a Training Tool, Frontiers in Public Health, 10.3389 / fpubh.2019.00116, 7, (2019). [Crossref](#)

S De Freitas, G Conole - The influence of pervasive and integrative tools on learners' experiences and expectations of study. Routledge, 2010.





## VII.Topluluk Önünde Konuşma Fobisinin Azaltılmasına Yönelik Protokoller

### 1. Giriş

Genellikle midenizin çukurundaki kelebeklerle başlar. Sonra kalbinin çarpıntısı başlar. Başınız dönmeye başlar, konsantre olmanızı zorlaştırır ve ellerinizin avuçlarında bir terleme oluşmaya başlar. Futbol oyunu sırasında galibiyetin istenmesinden, branşınız için geçmeniz gereken önemli bir testi tahmin etmenizden veya gerekli bir staj için bir röportaj düşünmenizden sonuçlanabilir: kaygı ve fobia.

Topluluk önünde konuşmadaki duygusal ve fiziksel rahatsızlık, sahne korkusu ve konuşma kaygısından utangaçlık ve iletişim kaygısına kadar her şey olarak adlandırılır.

Konuşma kaygısını, basit bir şekilde, topluluk önünde konuşma gerçek veya hayal edilen bir konuşma beklentisinin uyandırdığı hoş olmayan düşünceler ve duygular olarak tanımlıyoruz. Sahne korkusundan farklıdır, çünkü oyunculuktan ziyade topluluk önünde konuşma konuşmayı ilgilendirir. Utangaçlıktan farklıdır, çünkü sosyal durumlarla ilgili genel rahatsızlığın bir sonucu değildir. Ayrıca, iletişim endişesinden farklıdır, çünkü en az iki kat daha fazla insanı etkiler ve son derece iletişim kaygılı insanlar sadece kamusal alanda (to değil, kişilerarası ve gruplar halinde iletişim kurmaktan korkarlar.

Konuşma kaygısı ve iletişim kaygısı arasında önemli bir ayrım daha vardır. Durum ne olursa olsun başkalarıyla gerçek veya beklenen iletişim korkusu olan iletişim kaygısının beceri eğitimi ile değişmesi zordur. Genel iletişim kaygısının davranışsal olarak ele alınmasında bu kadar zor olmasının nedeni kısmen biyolojimizin bir sonucu olabilir. Örneğin, bebeklerin yabancılarla rahat etme derecesinde farklılık gösterdikleri iyi belirlenmiştir. Bazıları yabancılar tarafından yaklaşıldığında veya tutulduğunda endişe belirtisi göstermezken, diğerleri bu açıdan açıkça sıkıntılıdır. Bu tür "yatkinlikler" okula girdiklerinde daha da belirgindir. O zaman, bazı durumlarda iletişim kurmaktan kaçınma eğilimiyle doğmuş olabilir miyiz? Araştırmacılar Beatty,



McCroskey ve Valencic, iletişim kaygısı önemli bir kalıtsal bileşene sahip olabileceğini öne sürüyorlar. Buna karşılık, araştırmalar konuşma kaygısının sınıfınızın içinde ve dışında öğrenebileceğiniz zihinsel ve davranışsal becerilerle yönetilebileceğini göstermektedir.

Yetmiş beş yıllık sağlam araştırmalar bize konuşma kaygısının doğası, etkileri ve yapıcı yönetimi hakkında çok şey öğretti. (Brydon & Scott, 2008)

## 2. Topluluk önünde konuşma kaygısını konumlandırma

Topluluk önünde konuşma kaygısı -Genel Konuşma Kaygısı- (PSA, Public Speaking Anxiety) genellikle bir alt iletişim kaygısı (CA, Communication Apprehension) türü olarak görülür ve hem bir özellik hem de durum olarak düşünülebilir.

Communication Apprehension (CA), McCroskey (J.C. McCroskey, 2009) 1968 yılında icat edilen bir terimdir. Terim 1968'de McCroskey ve arkadaşları tarafından seçildi, o zamana kadar "sahne korkusu", "konuşma korkusu" ve "topluluk önünde konuşma kaygısı" çalışmalarında kullanılan terimler vardı. Ancak bu terimler alandaki her şey için uygun değildi.

*İlgilendiğimiz şeyi tanımlamak için çok farklı terimler kullanıldığını fark ettik (çalışma terimimiz "iletişime bağlı kaygı"ydı) ancak hiçbirini uygun görünmedi çünkü bunlar çalıştığımızdan farklı şeyleri tanımlamak için kullanılıyordu. Bir sürü tartışmadan sonra CA'ya geldik. Hiçbirimiz bu terimi sohbete kimin getirdiğini hatırlamıyoruz. Bu terimi bir yayında ilk kullanan ben olduğum için (James C. McCroskey, 1970), bunun için övgü / suçlamanın çoğunu alan kişi oldum. (J.C. McCroskey, 2009)*

Topluluk önünde konuşma kaygısı duygumuz, psikologların ve psikiyatristlerin fobi olarak adlandırdığı şeye, anksiyeteden daha yakındır. Fobiler, "(a) tehlikenin gerçekliğiyle orantılı olarak belirli bir durumun kalıcı korkusu, (b) durumdan kaçınma ve kaçma arzusu, (c) korkunun mantıksız bir şekilde aşırı olduğunun tanınması ve (d)

başka bir bozukluktan kaynaklanmaması" ile karakterize edilen anksiyete bozukluklarıdır (Rosenhan & Seligman, 1984). Tanımımız, konuşma yapma konusunda fobik olan kişilerin dahil edilmesine izin verse de, konuşma öğretmenlerinin ve eğitimcilerinin, halka açık konuşma korkusu çok aşırı olan ve konuşma yapmaya çalışmak istemeyen insanlara yardım etmeye çalışması gerektiğini düşünmüyoruz. Fobik olan veya anksiyete sergileyen kişiler tedavi için lisanslı profesyonellere yönlendirilmelidir. Ancak, toplum önünde konuşmaktan korkan insanların büyük çoğunluğu fobik değildir. Bu insanlar korkuyorlar, korkularının aşırı olduğunu hissediyorlar, ancak gerekirse bir konuşma yapabiliyorlar. James C. McCroskey and Beatty (1984) halka açık konuşma konusunda fobik olmayan konuşma kaygılı insanların tipik halka açık konuşma eğitimine maruz kaldıklarında iyileşemediklerini öne sürüyor - daha da kötüleşiyorlar (Ayres & Hopf, 1993).



Fotoğraf 1. Konuşma kaygısı yaygındır, hemen hemen tüm insanlar bir düzeyde kaygı yaşar (Fotoğraflar pexels.com telifsizdir)

Topluluk önünde konuşma anksiyetesi en sık "sözlü bir sunumun gerçek veya beklenen tepkilerden kaynaklanan duruma özgü sosyal kaygı" olarak tanımlanır (Bodie, 2010). Topluluk önünde konuşma anksiyetesi, "izleyicilerden tatmin edici olmayan değerlendirme tehdidi" de dahil olmak üzere, herhangi bir konuşma fırsatında izleyicinin merkezi rolünü kabul ederek daha genel sosyal kaygıdan ayırt edilebilir. Sawyer ve Behnke (2009), bu fenomenin en basit tanımını "konuşurken bir izleyiciyle yüzleşme korkusu" olarak yapar. Yüksek özellik benzeri CA seviyeleri nüfusun yaklaşık yüzde 20'si tarafından yaşansa da, yüzde 70'e kadarı halka açık bir konuşma yapması istendiğinde orta ila yüksek düzeyde kaygı yaşayabilir (McCroskey, 2009).



Ayrıca Richmond, Richmond, Wrench, and McCroskey (2013) insanların %10'unun bir konuşma durumunda bir miktar endişe yaşayacağına işaret ediyor.

Eğitimciler için, bu istatistikler karşı karşıya olabilir, ancak yararlı olabilir. Yüksek özellik benzeri iletişim kaygısına (CA) sahip öğrenciler için, iletişim alışverişlerinin çoğu zor olabilir. Bu, grup tartışmalarına katkıda bulunurken, ders sırasında soru sorarken veya bireysel bir danışma için eğitmenlerle toplantı yaparken endişeli hissetmeyi içerebilir. Bunların aynı zamanda bir sözlü değerlendirme görevini açıklığa kavuşturmak için öğrencilere sunulan tipik fırsatlar olduğunu belirtmek gerekir. Özellik kaygısı düzeylerinin belirlenmesi, öğrenci popülasyonu içindeki yüksek, orta ve düşük iletişim kaygısı (CA) seviyelerinin belirlenmesinde yararlı olabilir. Ancak, Behnke ve Sawyer (2001) uyarı olarak, bu geniş kategoriler bireysel deneyimi maskeleyebilir demektir.

Toplum önünde konuşma kaygısı fizyolojik, psikolojik ve davranışsal tepkiler açısından da kavramsallaştırılmıştır. Bu üç yanıt arasında daha güçlü bir bağlantı bulmaya yönelik ilk girişimler hayal kırıklığı yarattı. Bununla birlikte, kalp atışı izleme (fizyolojik), kendi kendine rapor önlemleri (psikolojik) ve gözlemci derecelendirmeleri (davranışsal) dahil olmak üzere her etki alanının yeni şekillerde araştırılmasına neden oldu. İlk iki yanıt, psa'nın fiziksel duygular (örneğin, mide bulantısı, karıncalanma, hafif başlılık, yarış kalbi ve ağız kuruluğu) ve / veya herhangi bir konuşma göreviyle ilgili olumsuz düşünceler gibi iç göstergelerini ifade eder. Bu arada, PSA'nın dış göstergeleri gözlemlenebilir davranışları ifade eder (yani, konuşma hataları ve hoşnutsuzluklar, sinirsel gülümseme ve jestler, yüzü kapama, vücut engelleme, postural gerginlik, sertlik, sessizlikler ve kelime tekrarı) (Daly ve ark., 2009). Buna ek olarak, kaçınma (konuşmayı içeren herhangi bir konudan kaçınma) ve geri çekilme (konuşmayı reddetmek veya kendini sınıftan çıkarmak) dahil olmak üzere aşırı davranışsal tepkiler de mümkündür. Önemli ölçüde, daha yeni araştırmalar PSA'nın dahili (düşünceler ve duygular yoluyla) ve dışarıdan (davranış yoluyla) deneyimlenebilmesine rağmen, bu tezahürlerin her zaman senkronize olmadığını ortaya koydu (Mottet ve ark., 2016). Örneğin, bir konuşmacı izleyicinin bakış açısından sakın görünebilir, ancak yardımcı olmayan düşünceler veya midedeki düğümler veya



boğazda sıkışma gibi fiziksel semptomlar yaşıyor olabilir. Bu anomaliler PSA'nın farklı şekillerde ve yoğunluk seviyelerinde yaşanabileceğini kabul eder. (Irvine, 2020)

### 3. Topluluk önünde konuşma kaygısı ile başa çıkma

Topluluk önünde konuşma kaygısı ile başa çıkma literatürünün büyük kısmı, insanların korkularıyla yüzleşmeleri gerektiğinde ne yaptıklarıyla ilgili değildir. Aksine, insanların korkularıyla başa çıkmalarına yardımcı olmaktır. Başka bir deyişle, araştırmanın çoğunda, başa çıkma tedavi arayışı ile eşanlıdır: örneğin görselleştirme terapisi, sistematik duyarsızlaştırma, ilaç terapisi, hipnoz ve bilişsel terapi gibi davranış terapisi (insanların PSA ile ilişkili olumsuz ve / veya "irrasyonel" düşüncelerle başa çıkmalarına yardımcı olmak için). Çoğu durumda, tedavi müdahaleleri insanların korkularını yenmelerine, ilaçlarla azaltmalarına, en aza indirmelerine veya görmezden gelmelerine veya rahatlama ve uyumsuz (yani olumlu) düşünce ve duygularla değiştirmelerine yardımcı olmanın yollarına odaklanır. Profesyonellerden yardım almak, insanların PSA ile başa çıkmalarının bir yoludur.

David bir çalışma, insanların PSA'larıyla başa çıkmak için kullandıkları bildirilen strateji türlerini araştırdı. Kondo üç araştırma sorusu önerdi: insanlar PSA ile başa çıkmak için tedaviye veya araştırmaya ne yapıyor; son derece iletişim kaygılı insanlar tarafından kullanılan stratejilerin sayısında ve strateji türünde, düşük endişeye sahip olanlara karşı farklılıklar var mı; naif katılımcıların stratejileri ve alimler tarafından geliştirilen tedaviler arasında ne gibi uyumsuzluklar ve tutarsızlıklar görülebilir.

Araştırmalarında, yüz seksen bir lisans öğrencisine Kişisel Halk Önünde Konuşma Kaygısı Raporu verildi ve daha sonra halka açık konuşma görevleriyle başa çıkmak için kullandıkları stratejileri tanımlamaları istendi. Küme analizi, aşağıdaki lisans raporlama yüzdeleri tarafından kullanılan stratejilerin altı maddelik tipolojisini geliştirmek için yapılmıştır: %20,4 Gevşeme (örn. "Derin bir nefes alıyorum"), %21,1 Hazırlık (örneğin "Söylemek istediklerimi yazıyorum"), %36,5 Olumlu Düşünme (görevdeki hoş veya başarılı bir şey), %30,4 İzleyici Yıpranması (örneğin, önemini en aza indirmek veya insanları sebze olarak hayal etmek) , %17,7 Konsantrasyon (görevde kalma) ve %6,1 İstifa (örn. "İşe yaramaz direniş yapmam").



Son derece endişeli katılımcılar, kullanılan stratejilerin sayısı konusunda düşük kaygılı katılımcılardan farklı değildi, ancak çalışmada Gevşeme ve Hazırlık'ı diğerlerinden daha fazla kullandılar. Kondo, farklılıkların daha yüksek bir uyarılma durumunun bir işlevi olduğunu ve daha sonra bunu azaltmak için daha büyük bir ihtiyaç olduğunu öne sürdü.

Yazar, pozitif düşünme, sistematik duyarsızlaştırma veya bilişsel modifikasyonun kaba versiyonu olduğu sonucuna vardı. Duyarsızlaştırmanın önemli bir bileşeni olan gevşemeyi içermez. Hazırlık ve konsantrasyonun beceri eğitiminin kaba versiyonları olabileceğini öne sürüyor. İstifa ve Konsantrasyon, müşterilere kaygıyı kabul etmeyi ve harekete geçmeyi, yani göreve devam etmeyi öğreten bilişsel-davranışçı bir yaklaşım olan Morita Terapisi'nin arkasındaki felsefe ile uyumludur (Ishiyama, 2000).

Kondo, katılımcıların stratejilerinin etkinliğini nasıl derecelendirdiği, iletişim becerileri seviyeleri arasında ne kadar etkili kullandıkları ve bu stratejilerin nasıl geliştirildiği konusunda bireysel farklılıklar hakkında daha fazla çalışma yapılmasını önerdi. (Erlebach, 2004)

## 4. Bilişsel davranışçı teori

### A. Bilişsel davranışçı teorinin gelişimi

Bilişsel Davranışçı Teori (CBT), [sırasıyla Ellis (1975) ve Beck (1975) ve davranış teorisi (Rachman, 1997) tarafından ilham alınan ve geliştirilen iki ebeveyn teorisinden evrimleşmiştir. CBT bilişsel davranış terapisinin gelişmesine yol açtı. Bilişsel davranışçı terapi, sosyal fobileri azaltmak için başarıyla kullanılan in vivo maruziyet (Mowrer, 1960) olarak da bilinen maruz kalma terapisini ortaya çıkardı (Rachman, 1997). CBT'ye göre, maruz kalma terapisti "bir tedavi müdahalesi olarak", "artan aşinalık seviyelerine dayanarak daha fazla psikolojik konfor üreten" "aynı uyarana kısa süreli tekrarlanan maruziyetlerden" oluşur (Finn, Sawyer, & Schrodt, 2009)

CBT, maruz kalma terapisinin iki ücretsiz süreci yürürlüğe koymaktadır: alışkanlık ve duyarlılık. Alışkanlık "bir uyarana tekrarlanan veya uzun süreli maruziyetler nedeniyle anksiyete zamanla azaldığında ortaya çıkar" ve "duyarlılık "son derece güçlü uyaranların ürettiği yanıt vermedeki artışı yansıtır". Finn et al. (2009)





sistemik duyarsızlaştırma sürecinin bir parçası olarak alışkanlık ve duyarlılığı şöyle özetler:

Cezadan sonra devlet kaygısının artmasına duyarlılık denirken, düşük negatif takviye seviyeleri ile ilişkili devlet kaygısının giderek azalması alışkanlık olarak adlandırılır. Genel bir kural olarak, daha önce korkulan bir uyarana alışırken duyarlılık etkilerinin hızla bozulması, yavaş yavaş dağılma eğilimindedir. Görünüşe göre, karşılaştırmacı, tehdit seviyeleri azaldığında davranışsal yaklaşımı tercih ederek değişen çevresel koşullara uyum sağlar. (s. 94) Ayrıca Mineka ve Cannon (1999), alışkanlıkların kaygı uyandırıcı bir uyarana maruz kaldığında gerçekleştiğini bildiriyor, ancak uyarının beklenen seviyelerde olumsuz etkileri üretmediğini söylüyor. Toplum önünde konuşma bağlamında devlet iletişimi endişesine uygulandığı gibi, bir konu toplum önünde konuşmayı takip etmek için hatalı olumsuz sonuçlar algılsa ve zaman içinde deneyim ve uygulama yoluyla bu hatalı olumsuz sonuçlar gerçekleşmezse, bir zamanlar tutulan olumsuz duyguların yerini daha olumlu duygular alacaktır (Finn ve ark., 2009; Rachman, 1980).

McCroskey, Ralph ve Barrick (1970), SD'nin CA puanlarını önemli ölçüde azaltmak için buldukları bir çalışma olan iletişim endişesini azaltmak amacıyla sistemik duyarsızlaştırmayı kullanan ilk kişilerdi. Finn ve arkadaşları (2009), toplum önünde konuşma kaygısıyla başa çıkmak için en iyi uygulamalar arasında maruz kalma terapisi ve sistemik duyarsızlaştırmayı listeledi. Bu uygulamalar, maruz kalma sırasında yaşanan gerçek cezanın beklenen seviyelerden daha az olması koşuluyla, zaman içinde korkulan bir uyarana maruz kalmanın bu uyarının neden olduğu kaygı miktarını azaltacağı teorisini teori eden Rachman (1980) tarafından desteklenmektedir. Başka bir deyişle, toplum önünde konuşmayı takip etmek için hatalı olumsuz sonuçlar algılsa ve zamanla deneyim ve uygulama yoluyla bu hatalı olumsuz sonuçlar gerçekleşmezse, bir zamanlar tutulan olumsuz duyguların (bilişsel yeniden değerlendirme) yerini daha olumlu duygular alacaktır.

Finn ve arkadaşları (2009) tartışmalarında "muhtemelen kontrollü, destekleyici bir ortamda aynı kitleye tekrar tekrar maruz kalmanın temel iletişim kursları sırasında meydana gelen kaygıdaki genel düşüşü açıklayabileceği" belirtmektedir (s. 96). Finn



ve arkadaşlarına göre (2009), en büyük tedavi faydasını elde etmek için maruz kalma terapisi sırasında anksiyete yanıtını maksimum düzeyde aktive etmek gerekir.

## **B. Toplum önünde konuşma kaygısının davranışsal inhibisyonu**

Bir tedavi yaklaşımı olarak sistematik duyarsızlaştırmanın (SD), CA'nın temel yönlerinden birini nevrotik içe dönüklük olarak ele almada bazı yararları olabilir, bu da yeni uyaranların BIS aktivasyonu üzerindeki etkileridir. SD Wolpe (1980) tarafından geliştirilmiştir ve Friedrich, Goss, Cunconan ve Lane (1997) tarafından tanımlandığı gibi , "sistematik olarak (a) derin kas gevşemesi eğitimi, (b) anksiyete ortaya çıkan uyaran hiyerarşilerinin inşasını ve (c) imgeleme yoluyla, rahat devletle kaygı uyandıran uyaranların mezun eşleşmesini içeren bir tedavi paketidir".

Şu anda, SD'nin iletişim kaygısının tedavisinde, özellikle de halka açık konuşma bağlamında etkili olduğuna dair kanıtlar vardır, ancak SD'nin neden çalıştığı bilinmemektedir (Friedrich vd., 1997). Sosyal öğrenme teorisi açısından bakıldığında, SD bireylerin rahatlamayı belirli uyaranlarla ilişkilendirmeyi öğrenmelerine yardımcı olabilir ve aynı uyaranlara öğrendikleri endişeli tepkilerinin yerini alabilir. SD'yi komünibiyolojik bir perspektiften görüntülemek, hiyerarşik olarak düzenlenmiş kaygı kıskırtıcı uyaranlarla yüzleşmek için görüntüleri kullanmak, bu uyaranların yeniliğini azaltmaya hizmet edebilir, böylece BIS'in aşırı aktifliğini ortadan kaldırabilir. Yenilik sadece uyaranlara hayal edilen maruziyet yoluyla azaltılabilir.

Freeman ve arkadaşlarının (1997) SD'nin etkinliğinin altında yer alan mekanizmalar hakkındaki spekülasyonları komünibiyolojik bir bakış açısıyla tutarlı görünmektedir. Gray'in (1982) SD gibi davranış terapilerinin alışkanlık nedeniyle işe yarayabileceğine dair açıklamasını alıntılarlar, "yanıtı özgü olarak görülür, yani belirli bir uyarandan kaynaklanır ve iyi tanımlanmış sinir mekanizmalarına bağlıdır. Uyaranın yoğunluğu ile ilgili değildir, ancak uyarana tekrar tekrar maruz kalınmasıyla artar". Öte yandan duyarlılık, uyaran yoğunluğu ile ilgili, "önce artan ve daha sonra tekrarlanan maruziyetle azalan" bir yanıt sürecidir (Freeman vd., 1997). Freeman ve meslektaşları (1997), "Bu modele göre, sistematik duyarsızlaştırmanın etkinliği uyarının yoğunluğuna ve toplam maruz kalma süresine bağlıdır. Alışkanlık oluşmasına izin verirken duyarlılığı azaltmak için, kısa sürelerde tekrar tekrar düşük yoğunluklu bir





uyaran sunulacaktır". Gray'in (1982) belirttiği gibi, SD gibi davranış terapileri anksiyete tedavisinde etkilidir, ancak davranışsal inhibisyon sistemi teorisiyle tutarlı bu tedavilerin etkinliği için bir açıklama yeterince test edilmiştir. Son olarak, SD, CA teorisinin diğer temel yönü olan algılanan ceza veya ödül bırakma tehdidini nevrotik içe dönüklük olarak ele almamaktadır. Bu, biyolojik olarak belirlenmiş anksiyetenin tedavisi olarak etkinliğini potansiyel olarak sınırlandırabilir.

## 5. Gevşeme teknikleri

Gevşeme teknikleri, artan kalp atış hızı ve gergin kaslar gibi stresin fiziksel semptomlarını azaltmaya yardımcı olur. Gevşeme teknikleri uyguladığınızda kendinizi daha sakin hisseder ve refah duygusuna sahip olursunuz. İki gevşeme tekniği özellikle halka açık konuşma ile ilişkili fiziksel stresi yönetmek için yararlıdır: derin nefes alma ve aşamalı gevşeme.

### A. Derin nefes egzersizleri

Sinirliliğin bir belirtisi nefes alışınızda ve kalp atış hızınızda bir değişikliktir. Sinirli konuşmacı kısa ve sık nefes alma eğilimindedir. Bu anksiyete kaynaklı nefes düzenini kırmaya yardımcı olmak için, konuşmak için yükselmeden önce birkaç yavaş ve derin nefes almayı düşünün. Konuşmanıza başlamadan önce yavaşça nefes alıp verdiğinizde kimse derin nefes aldığınızı algılamaz. Derin nefes almanın yanı sıra, tüm vücudunuzu rahatlatmaya çalışın. Derin nefes almak ve kendinizi başarılı olarak görselleştirmek rahatlamaya yardımcı olacaktır. (Beebe & Beebe, 2017)



Fotoğraf 2. Nefes alma ve gevşeme egzersizi tek tek veya grup olarak birleştirilebilir ve gerçekleştirilebilir (Fotoğraflar pexels.com telifsizdir)

İyi nefes alma alışkanlıkları geliştirmek, stresi azaltmak ve rahatlamak için temel sağlar. Üç farklı egzersiz türü nefes alma verimliliğini artırmanıza, gerginliği azaltmanıza ve konuşma yapma konusunda endişeli hissettiğinizde rahatlamana yardımcı olabilir.

İlk egzersiz olan diyaframlı solunum, diyaframınızı kullanarak pürüzsüz, hatta nefes almaya dayanır. Ayaklarınızı yere yassı, omuz genişliğinde ayrı olarak oturun veya ayakta durun. Ellerinizi göğüs kafesinizin hemen altındayken, karnınızı dışarı iterken abartılı bir esneme ile nefes alın. Yavaşça ve yavaşça nefes verin, karnınızın içe doğru gevşemesine izin verin.

İkinci egzersiz olan meditasyon nefesi vücudunuzun rahatlamasına yardımcı olur. Diyaframınızla nefes alarak başlayın, ancak bu sefer nefes alma sürecinin her yönüne ve nasıl hissettiğine odaklanın. Zihninizi tüm düşüncelerden arındırın ve nefesinizin ritmine konsantre olun: nefeste, nefeste, nefeste, nefeste.

Son egzersiz olan gerilim salınımlı solunum, diyaframlı solunumu vücudunuzun rahatlatıcı belirli bölgeleriyle birleştirir. Rahat bir pozisyon bularak ve doğal nefes alarak başlayın. Nefes alırken, gergin kas bölgelerini tanımlayın. Daha sonra diyaframınızı kullanarak burnunuzdan tamamen nefes verin. Ağızınızdan yavaşça



nefes verirken, gergin bir kas bölgesini gevşetin. Kendinizi tamamen rahatlamış hissedene kadar bu işleme devam edin. Bu egzersiz, kafanızdan başlayıp baş başa ilerleyerek veya tam tersi yapılarak sistematik olarak yapılabilir.

## B. İlerleyici gevşeme

Progresif kas gevşemesi veya progresif kas gevşeme meditasyon olarak da adlandırılan bu yöntem, stres nedeniyle kaslarınızda oluşturduğunuz gerginliğin serbest bırakılmasını kolaylaştırır. progresif gevşeme, kaslarınızın rahatladığında ve gergin olduklarında ne kadar farklı hissettiklerini belirlemenize de yardımcı olur. İlerici gevşeme uygulamak sizi daha sakin hissettirir, kaygınızı azaltır ve beyninizin bilgi öğrenme ve saklama yeteneğini geliştirir. Bu egzersizler, konuşmanızı vermeden önceki haftalarda ve hatta konuşmanızın olduğu gün kaygınızı azaltmanıza yardımcı olabilir.

İlerleyen gevşeme ile vücudunuzun üç ana bölgesindeki kasları gevşetmeye odaklanırsınız, ayaklarınızdan başlayarak.

*Ayaklar ve Bacaklar.* Halı kaplı bir zemine veya paspasa sırt üstü uzanın ve aşağıdaki adımları izleyin. Parmakların tavana dönükken başla. Şimdi ayaklarınızı aşağı doğrultun ve ayak parmaklarınızı hafifçe kıvrın. Ayak kaslarınızı birkaç dakika sıkı tutun, sonra serbest bırakın. Bunu birkaç kez tekrarlayın. Bacak ve ayak kaslarınızın sıkıldığında ve rahatladığında nasıl hissettiğine dikkat edin.

*Karın.* Egzersizin bu kısmı için ya uzanarak kalın ya da ayağa kalkın, hangisi sizin için en rahatsa. Karın kaslarınızı sıkın ama kendinizi zorlamaktan kaçın. Bu kaslı sıkılmış ile nasıl hissettiğinize dikkat edin. Kaslarını serbest bırak, karının biraz dışarı çıkmasına izin ver. Kaslarınız rahatken nasıl hissettiğinizi düşünün. Bunu birkaç kez tekrarlayın.

*Omuzlar ve Boyun.* Kollarınızın sınırsız olduğundan ve yanlarınıza düşebildiğinden emin olarak bu egzersiz için ayağa kalkın veya oturun. Omuzlarınızı kulaklarınıza kadar silkerek ve bir an için orada tutarak başlayın. Gergin olduklarında kaslarınızın nasıl hissettiğine dikkat edin. Şimdi omuzlarınızı bırakın ki rahatlasınlar. Boynun da rahatlamış hissetmeli. Omuzlarınız gergin olduğunda ve sonra



rahatladığınızda nasıl hissettiğinizdeki farkı düşünün. Bu egzersizi birkaç kez tekrarlayın.

Ayaklarınız, karnınız, omuzlarınız ve boynunuz için yapılan bu gevşeme egzersizleri vücudunuzdaki genel gerginliğe yardımcı olur. Diğer egzersizler özellikle bir konuşmaya hazırlanırken vücudunuzu rahatlatmaya odaklanır. Konuşmanızı veya sununuzun gününü uygulamadan önce bu ek aşamalı gevşeme tekniklerini deneyin.

*Eller.* Kollarınız ve elleriniz yanınızda rahatlamışken, ellerinizi sıkıca kapatarak bir yumruk oluşturun. Birkaç saniye bekleyin, sonra bırakın. Eliniz kapalıyken ve açıkken kaslarınızın nasıl hissettiğine odaklanın. Birkaç kez tekrarlayın.

*Ağız.* Farkında olmayabilirsin ama ağız kasların gerilebilir. Uzanarak, oturarak veya ayakta durarak rahat bir konuma geçin. Ağızınızı sıkıca soluyun ve kapatın, dudaklarınızı birbirine bastırarak birkaç saniye boyunca. Ağız, yüz ve çene kaslarınızın gerginken nasıl hissettiğine dikkat edin. Şimdi hafifçe nefes verin, ağızınızı hafifçe açarak ve ağız kaslarınızı serbest bırakarak. Ağızınız ve çeneniz rahatken nasıl hissettiğinizi düşünün. Birkaç kez tekrarlayın.

*Dil.* Diliniz vücudunuzdaki en güçlü ve en esnek kastır ve diğer tüm kaslarınız gibi, o da gergin olabilir. Diliniz konuşmak için gerekli olduğundan, konuşmanızı yaparken dilinizin rahat hissetmesini istersiniz. Bu aktivite için rahatça oturmak veya ayakta durmak istersiniz. Ağızınız hafifçe açıkken, dilinizin ucu üst ön dişlerinizin hemen arkasında olacak şekilde ağızınızın çatısına bastırın ve birkaç saniye orada tutun. Dilinin gerilmiş olmasının nasıl bir his olduğuna konsantre ol. Sonra dilinizi yavaş yavaş gevşetin, böylece ağızınızda düz olur. Ağızınızın ve çenenizin de nasıl gevşediğini fark edin. Birkaç kez tekrarlayın.

Vücudunuzdaki çeşitli kasları gevşettiğinizde, yaşadığınız gerginliği azaltırsınız. Derin nefes alma ve aşamalı gevşeme tekniklerini birleştirmek, mutluluk, iyimserlik ve güvence gibi olumlu duygularınızı artırmaya yardımcı olabilir ve halka açık konuşma konusundaki endişenizi azaltabilir. (Coopman & Lull, 2018)



## 6. Görselleştirme

Araştırmalar, sigarayı bırakma, matematik problemlerini çözme, bir ekipte karmaşık görevleri tamamlama ve kişilerarası çatışmayı yönetme gibi çok çeşitli bağlamlarda görselleştirmenin etkinliğini göstermektedir. Örneğin, karmaşık bir ekonomi vakası üzerinde çalışan öğrenci grupları, sorunu ve olası çözümleri göz önünde bulundurmaları için görselleştirmeyi kullandıklarında hem bireysel hem de grup olarak daha iyi performans gösterdiler.

Genel konuşmaya görselleştirme uyguladığınızda, olumlu, ayrıntılı, somut, adım adım bir yaklaşımla konuşmayı telafi edecek eylemler dizisi üzerinden düşünürsünüz. Konuşmanızı uygularken, konuşmanızı başarıyla sunduğunuz yeri, kitleyi ve kendinizi hayal edin. Neyin yanlış gideceğine değil, neyin doğru gideceğine odaklanın. Ancak, ne söyleyeceğiniz ve kitlenizin nasıl yanıt vereceği de dahil olmak üzere etkinliğin gerçekçi bir şekilde nasıl gelişeceğini de hayal edin. Ne olacağını hissetmek için tüm duyularınızı kullan. Görselleştirme sürecinde aşama aşama ilerleyin, böylece konuşma olayının tüm yönlerine tüm dikkatinizi verirsiniz. Konuşma ve kendinizi görselleştirme sıranızdan hemen önce şu noktadan başlayın:

- Biraz gerginlik hissediyorum ama pozitif enerji için kullanabilirim
- Burnundan ve ağzından sakın bir şekilde nefes almak ve
- Rahat bir şekilde.
- Sizden önce sunum yapan konuşmacıları dikkatle dinlemek.

Şimdi konuşmak için bir fırsat. Konuşmaya başlamadan önceki anlara odaklanın ve tanıtımınıza kendinizi hayal edin:

- Notlarınızı ve diğer malzemeleri toplayıp odanın önüne gitmek.
- Dijital slaytlar gibi kullandığınız herhangi bir teknolojiyi kontrol etme.
- Seyirciyle yüzleşmek.
- Göz teması kurmak ve gülümsemek.
- Seyirci yerleşene kadar hareketsiz kalacak.
- Konuşmaya başlıyorum.



Bir sonraki adım için, kendinizi görselleştirerek konuşmanın ana kısmına odaklanın:

- Konuşma girişinizden ilk ana noktaya geçiş.
- Etkili sunum medyasını birleştirmek.
- İzleyicilerin başını salladığını gözlemlemek, birkaç nota not etmek ve dikkatle dinlemek.
- Konuşmanıza devam etmek, her ana noktayı sunmak.
- Sonucu vermek.
- Seyircilerin alkışlarını dinlemek.

Konuşman bitti, ama daha işin bitmedi. Kendinizi görselleştirin:

- Normal ve kolay nefes almak.
- Sorulara kolayca cevap veriyor.
- Seyircilere teşekkür ederim.
- Koltuğuna geri dönüp oturuyorsun.
- Etkili bir konuşma yaptığın için kendini tebrik ediyorsun.

Sununuzu görselleştirirken, yeteneklerinizi ve konuşmaya hazırlığınızı göz önünde bulundurun. Amacınız, muhtemel olanla gerçek olay arasında yakın bir eşleşme oluşturmaktır. Hayali performansınız becerilerinizi çok aşarsa, konuşmanızı yaparken kaygı seviyeniz yükselecektir. Görselleştirmenizi olumlu ama makul tutun.

Psikologlar, öğretmenler, sporcular, aktörler ve diğerleri, halka açık bir sunumun zorluğuyla karşılaştığınızda duygularınızı kontrol etmenin önemini vurgular. Zorlu durumlarda başarıyı zaten görselleştirmiş olabilirsiniz. Konuşmanızın iyi gittiğini görselleştirdiğinizde kaygınızı azaltacak, özgüveninizi artıracak ve daha dinamik bir sunum yapacaksınız. (Coopman & Lull, 2018)

Müzyisyenler ve sporcular da başarıya hazırlanmak için görselleştirmeyi kullanırlar. Serbest atışa hazırlanan bir basketbol oyuncusunu izleyin; bir futbolcunun bir saha golünü atmaya hazır olmasını izlemek; Bir şarkıya başlamadan hemen önce American Idol'da bir şarkıcı izleyin. Tüm bu insanların kendilerini başarılı olduklarını hayal etme şansları var.



Kendinizi başarılı bir konuşmacı olarak görselleştirerek iletişim kaygınızı kontrol etmenize yardımcı olabilirsiniz. Görselleştirme senaryonuzu hazırlarken, kafanızda oynayan filmi yeniden yazacak, bir felaketten iyi hissettiren bir filme geçeceksiniz. Korku filminizi gözden geçirerek ve kendinize gönderdiğiniz olumsuz mesajları yazarak başlayın. Bu mesajlar üzerinde gerçeklik kontrolü yapın, kendinize bunların gerçekleşme olasılığını ve olursa sonuçlarının ne olacağını isteyin. Bu mesajları olumlu karşılıklarına yeniden yapılandır. Görselleştirme komut dosyanızı geliştirmek için bu yeni iletileri kullanın, esas olarak etkili ve coşkulu bir şekilde iletişim kurduğunuz bir mesajla dinleyicilerinize ulaşma konusunda endişelenmek istediğinizi unutmayın.

Örnek bir görselleştirme komut dosyası aşağıdaki gibi okunabilir:

*Kendime güvenen bir şekilde podyuma yürüyorum. Dinleyicilerimi duraklatıp bakıyorum, arkadaş canlısı, anlayışlı dinleyicileri tanımlıyorum. Konuşmama iyi hazırlanmış ve pratik bir girişle başlıyorum. Bu iyi başlangıç özgüvenimi artırıyor. Konuşmam sırasında mesajıma konsantre oluyorum. Dinleyicilerimle göz teması kurup sürdürüyorum. İlgilenmeye devam edip etmediklerini ve ne dediğimi anlıyor gibi görünüp görünmediklerini söylemek için onlardan geri bildirim bekliyorum. Konuştukça kendi kendimde büyüyorum. İyi hazırlanmış ve iyi uygulanmış sonucumu, konuşmamda iyi yaptığımı bilerek sunuyorum.*

Şimdi kendi görselleştirme komut dosyanızı yazın. Yazarken, konuşmanızın olduğu gün olacağı gibi hayal edin. Konuşmanızın olduğu gün sınıfa girerken başarının bu parlayan görüntüsünü yanınıza alın. (Osborn, Osborn, & Osborn, 2012)

## **7. Strese nasıl tepki verdiğinizi bilin**

Sinirlilik farklı insanları farklı şekillerde etkiler. Belki de toplum içinde konuşurken ellerinizin veya dizlerinizin kontrolsüzce titrediğini hissediyorsunuzdur. Yanınızda oturan insanlar bu sinirlilik semptomlarını yaşamayabilir, ancak rahat nefes almakta zorlanabilir ve seslerinin titreştiğini hissedebilirler. Strese karşı bireysel





tepkileriniz ne olursa olsun, bunları keşfetmek için halka açık bir konuşma yapana kadar beklemeyin.

Stresli durumlara tepkilerinizi bilmek size iki şekilde yardımcı olur. İlk olarak, bu fiziksel koşulları tahmin edenize ve bunlarla başa çıkmanıza izin verir. Ağız kuruluğunuz veya terli avuç içleriniz sizi şaşırtmayacaktır. İkincisi, bu fiziksel koşulları beklediğiniz için, onları izleyicilerden daha iyi maskeleyebileceksiniz. Bunu nasıl yapıyorsun? Bu teknikleri deneyin.

Gergin olduğunuzda ellerinizin titrediğini biliyorsanız, konuşma sırasında bir kağıt tutmayın; titreyen kağıt sadece ellerinizin hareketini artıracak ve endişenizi kitlenize iletacaktır. Konuşmaya başladığınızda sesinizin ince ve titrek olması muhtemelse, konuşmaya başlamadan önce birkaç derin, yavaş nefes alın. Konuşmadan önce gergin olursanız, bazı kas gevşeme tekniklerini deneyin: ellerinizi, kollarınızı ve omuzlarınızı gerin ve sonra yavaşça gevşetin. Konuşmadan önce telaşlanırsanız, zamanında veya hatta biraz erken geldiğinize emin olun-asla geç kalmazsınız. Bir kitleye bakmak sizi korkutuyorsa, izleyicilerle önceden konuşun ve konuşurken izleyicilerde arkadaş canlısı yüzler arayın.

*Yalnız değilsiniz* Başkan John F. Kennedy mükemmel halka açık konuşma becerileriyle dikkat çekti. Konuştuğunda, gayet rahat görünüyordu. Eski İngiltere başbakanı Winston Churchill de yirminci yüzyılın en büyük hatiplerinden biri olarak kabul edildi. Şaşırtıcı bir şekilde hem Kennedy hem de Churchill toplum içinde konuşmaktan son derece korkuyorlardı. Konuşmadan önce gergin hissettiğini itiraf eden ünlülerin listesi sizi şaşırtabilir: şarkıcılar Barbra Streisand, Andrea Bocelli, Mariah Carey, Adele ve Carly Simon; oyuncular Julia Roberts ve Jim Carrey; komedyenler Conan O'Brien ve Jay Leno; hava tahmincisi Al Roker ve medya mıknaatısı Oprah Winfrey, halka açık konuşmadan önce endişeli ve gergin hissettiklerini bildirdiler. Hemen hemen herkes konuşurken biraz endişe yaşar. Konuşma kaygısını ortadan kaldırmaya çalışmak gerçekçi değildir. Bunun yerine, amacınız gerginliğinizi yönetmek olmalıdır, böylece etkili bir şekilde konuşmanızı önleyen çok fazla iç gürültü yaratmaz.





*Endişeni kullanabilirsin.* Ekstra adrenalin, artan kan akışı, gözbebeği genişlemesi, ağrıyı engellemek için artan endorfinler, yüksek kalp atış hızı ve anksiyetenin neden olduğu diğer fiziksel değişiklikler enerji seviyenizi artırır ve aksi takdirde daha iyi çalışmanıza yardımcı olur. Artan hazırlık durumunuz, özellikle halka açık konuşma olayını olumsuz değil de olumlu görüyorsanız, daha iyi konuşmanıza yardımcı olabilir. Artan fizyolojik uyarılma duygularını "sinirlilik" olarak etiketleyen konuşmacıların endişeli ve korkulu hissetme olasılığı daha yüksektir, ancak aynı fizyolojik duygular "coşku" veya "heyecan" olarak da etiketlenebilir. Toplum içinde konuşma konusunda olumsuz değil de olumlu düşünüyorsanız, beyninizin size vermeye çalıştığı ekstra yardımdan yararlanma olasılığınız daha yüksektir. İlk kaygınızın sizi etkili bir şekilde konuşamayacağınıza ikna etmenize izin vermeyin.

## **8. Güçlü ve zayıf yönlerinizi bilin**

Cerrahlar, form başına operasyonlar için ihtiyaç duydukları ekipmanı kullanmayı öğrenmek için saatler harcarlar. Her cerrah, her bir aletin neler yapabileceğini bilir ve etkili bir şekilde kullanmaya çalışır. Halka açık bir konuşmacı olarak, enstrümanlarınız sesiniz, bedeniniz, zihniniz ve kişiliğinizdir. Bu araçları tanıyın ve bunları mesaj oluşturmak ve iletmek için etkili bir şekilde kullanabilirsiniz.

Kendinizi tanımak için hem güçlü hem de zayıf yönlerinizi dürüstçe değerlendirmelisiniz. Mesajınızı güç ve etkiyle iletmek için güçlü yönlerinizi kullanın. Canlı ve hevesli bir insansanız, konuşmanızı fiziksel olarak güçlendirmek ve dinleyicilerinizi canlandırmak için bu enerjeyi kanalize edin. Unutulmaz ifadeler oluşturma yeteneğiniz varsa, dinleyicilerinizin fikirlerinizle ilgilenmesine ve bunları hatırlamasına yardımcı olmak için bu yaratıcılığı kullanın. Güçlü yönlerinize bu şekillerde dokunabileceğiniz gibi, bunları biliyorsanız zayıflıklarınızı en aza indirebilir veya önleyebilirsiniz. Mizah sunmada etkili değilseniz, konuşmanıza bir şakayla başlamayın. Bunu yapmak, konuşmanın bu kritik noktasında başarısızlığı göze alacaktır ve bu sizi daha da gerecektir.

Güçlü ve zayıf yönlerinizi ne kadar iyi anlarsanız, konuşmanızı yeteneklerinize göre o kadar iyi yapabileceksiniz. Yapmak için yola çıktığınız şeyi başarabileceğinizden ne kadar emin olursanız, o kadar az gergin olursunuz. Bununla



birlikte, bir uyarı notu: Kendinizi çok eleştirmeyin ve zayıf yönlerinizi abarttığınız için "güvenli" bir konuşma inşa edin. Bunun yerine, konuşma yapınıza yeni stratejiler ekleyerek yeteneklerinizi genişletin. Sadece düşünceli, ölçülü risk alma yoluyla halka açık bir konuşmacı olarak gelişeceksiniz. (Grice, Skinner, & Mansson, 2016)

## 9. Kendi kendine olumsuz konuşma

Gerçekçi olmayan kişisel hedefler sorunuyla yakından uyumlu olan, konuşma trans-eyleminden önce kendi kendini yenen kendi kendine konuşma kalıplarının daha yaygın sorunudur. Kendi kendine konuşmak veya kendi kendine sessizce iletişim kurmak, konuşmadan önce, konuşurken ve hatta konuştuğundan sonra bile doğaldır. Ancak, bu süreçte sözlü olarak kendinizi dövmek ne doğal ne de yararlıdır. Kişi içi iletişimin kendi kendini yenen bir kalıbı olan olumsuz kendi kendine konuşma, konuşma kaygısı yaşadıklarını bildiren insanlar arasında yaygındır. Olumsuz kendi kendine konuşma, aşağıdakiler de dahil olmak üzere çeşitli nedenlerden sonuçlanabilir:

- Diğer öğrencilerin konuşmalarına nasıl hazırlandıkları da dahil olmak üzere kontrolünüzün dışındaki faktörler hakkında endişelenme
- Halka açık konuşma ile olumsuz geçmiş deneyimler üzerinde aşırı konut
- Konuşmanızı hazırlarken karşılaşılabileceğiniz alternatif yaklaşımları düşünmek için çok fazla zaman harcamak
- Konuşmanıza hazırlanmaya çalışırken konsantre olamamak gibi zihinsel ve fiziksel kaygı duygularıyla meşgul olmak
- Konuşmanızın en kötü ve genellikle en olası sonuçlarını düşünmek- insanlar size gülüyor veya konuşmanızla alay ediyor
- Halka açık bir konuşmacı olarak yetersizlik hakkında düşüncelere veya duygulara sahip olmak

Bu tür olumsuz düşünceler genellikle üç özel olumsuz kendi kendine konuşmaya yol açar: kendini eleştirme, kendi kendine baskı yapma ve felakete yol açar. Her bir tanesine bakalım.

### A. Kendini eleştirme



Gerçekçi öz değerlendirme kendini geliştirmede önemli olsa da, çoğumuzun yeterli neden olmadan öz değerimizi veya iletişim becerilerimizi sözlü olarak sorguladığı iyi belgelenmiştir. Çok fazla kanıt olmadan, kendimiz hakkında olumsuz şeyler söyleriz, konuşma söz konusu olduğunda aptal ve umutsuz olduğumuz da dahil.

Sadece öğrenciler değil, her kesimden insan kendilerine kötü konuşmacı olduklarını söylüyor. Birçoğu, toplum önünde konuşma eğitimi almamış olmalarına ve toplum içinde konuşma fırsatına sahip olmalarına rağmen bunu yapıyor. Becerisizlikleri özeleştirilerini haklı çıkarmaz.

## **B. Kendi kendine baskı**

Ayrıca, bu tür ek baskının daha iyi performans göstermemize yardımcı olup olmayacağını bir kez bile düşünmeden, kendi kendimize gereksiz ve ilave baskı getiriyoruz. Örneğin, kendimize, önce nedenini düşünmeden "sınıfın en iyi konuşmacısı" olmamız gerektiğini söylüyoruz. Bu haliyle, tüm öğrenciler halka açık konuşurken her zaman ılımlı baskı ve uyarılma yaşarlar. İlimli basınç, konuşmalarını etkili bir şekilde yapmak için gereken en uygun uyarılma seviyesine ulaşmalarına yardımcı olabilir. Hiç baskı hissetmezlerse, düzgün bir şekilde hazırlanma ve pratik yapma motivasyonuna sahip olmayacaklardır. Bununla birlikte, kendilerine sınıfın en iyi konuşmacısı olmaları gerektiğini veya konuşmalarının mükemmel olması gerektiğini söylemek, başa çıkamayacakları gereksiz ve zararlı baskı ekleyebilir. Bu kadar ilave basınç, aslında, öfkeli bir ateşe yakıt atmak gibidir!

## **C. Felakete neden olanlar**

Kendi kendimize konuşurken sık sık bazı şeyleri abartırız. Eylemlerimizin sonuçlarının gerçekçi olmaktan çok daha sert olacağını tahmin ediyoruz. Endişeli konuşmacılar da aynı şeyden suçlu olabilir. Örneğin, yaklaşan bir konuşmanın şimdiye kadar sahip oldukları en kötü görev olduğunu söyleyebilirler. Ya da alacakları düşük notun onları yüksek lisanstan uzak tutacağına kendilerini inandırabilirler.

Gerçekçi olmayan hedeflerde olduğu gibi, bu tür kendi kendine konuşma uyarılma ve konuşma kaygısını arttırır. Konuşmalarımızın nihai sonucu hakkında



kendimiz ne kadar olumsuz konuşursak, en uygun uyarılma seviyemizi aşmamız o kadar olasıdır. (Brydon & Scott, 2008)

### Ç. Kendinize zihinsel bir moral konuşması yapın

Onlarla konuşan insanların biraz kaçık olduğunu düşünebilirsiniz. Ama sessizce kendinize moral verici bir konuşma yapmak size güven verebilir ve zihninizi gerginliğinizden ayırabilir. Sadece bir tekniğin endişenizi azaltabileceğine inanmanın, aslında endişenizi azaltmaya yardımcı olabileceğine dair bazı kanıtlar vardır. Kendinize "Bunu yapabiliyim" gibi olumlu bir mesaj vermek kaygınızı yönetmenin verimli bir yolu olabilir. İşte konuşmadan hemen önce kendinize sunabileceğiniz örnek bir zihinsel moral konuşması: "Bu şeyleri herkesten daha iyi biliyorum. Pratik yaptım. Mesajım iyi organize edilmiş. Yapabileceğimi biliyorum. İyi iş yapacağım." Araştırmalar, endişe ve başarısızlık düşüncelerini eğlendiren insanların kendilerine herhangi bir iyilik yapmadıklarına dair kanıtlar sunar. Gergin olduğunuzu hissettiğinizde, bilincinize sızabilecek olumsuz düşüncelerin yerini almak için olumlu mesajlar kullanın. Örnekler şunlardır:

**Tablo 1.** Pozitif düşünme egzersizi yapın

Olumlu düşünce	Olumsuz düşünce
Keşke bu konuşmayı yapmak zorunda olmasaydım.	Bu konuşma fikirlerimi paylaşmam ve konuşmacı olarak deneyim kazanmam için bir şans.
Ben iyi bir konuşmacı değilim.	Kimse mükemmel değil, ama yaptığım her konuşmada daha iyi oluyorum.
Bir konuşma yaptığımda hep gerginimdir.	Herkes gergin. Başkaları da halledabiliyorsa, ben de başa çıkabilirim.
Kimse söyleyeceklerimle ilgilenmeyecek.	İyi bir konum var ve tamamen hazırım. Tabii ki ilgilerini çekecek.



**Tablo 2.** Konuşmadan önce yapıcı kendi kendine konuşma

Uygulamadan Önce	Gerçek Alıştırma	Davranış Provası Sırasında
<p>İyi bir başlangıç yapmak için: Erken hazırlanın. Sakın erteleme.</p> <p>Bu benim için iyi olacak.</p> <p>Bu konuyu sevdim.</p> <p>Önce kaba ana hatlar. Daha sonra parlatmak için zaman var.</p> <p>Bir sürü bilgim var.</p> <p>Eminim bilgilerim sınıf arkadaşlarım için oldukça yeni olacaktır.</p> <p>Bir sürü ilginç gerçeği ortaya çıkardım.</p> <p>Mantıklı bir şekilde ortaya koy.</p> <p>Yeniden yazma zamanı.</p>	<p>Biraz görüntü zamanı.</p> <p>Bunu zihnimin gözünden geçirelim.</p> <p>Açılışı görselleştirin ve tez ifadesini paylaştığımı duyun.</p> <p>Hedef kitleyle bağlantı kurmayı ve ana noktaları ön izlemeyi görselleştirin.</p> <p>Tamam, duy ve her noktayı belirttiğimi gör.</p> <p>Kendimi seyircinin bakış açısından görmeye çalışın.</p> <p>Özeti görselleştirin ve kapatın.</p> <p>Tekrar deneyin, ancak bu sefer rahatlama görüntülerini de kullanın.</p>	<p>Başa çıkma ifadelerimi kullan.</p> <p>Yavaş ve net konuşun.</p> <p>İçeriği bilmek için ilk çalışma.</p> <p>Tamam, artık biliyorum.</p> <p>İnsanlarla göz teması kur.</p> <p>Konuşarak konuşun.</p> <p>İyi eğlenceler.</p> <p>Kendin ol ama kontrol altında ol.</p>



## 10. Topluluk önünde konuşma kaygısına karşı beceri kazanımı

Anaokulundaki ilk gününü, ilk randevunu, yeni bir işteki ilk gününü düşün. Muhtemelen her durumda gergindiniz çünkü yeni ve bilinmeyen bir şeyle karşı karşıyaydınız. Bu duruma alıştıktan sonra, artık tehdit edici değildi. Çoğu öğrenci ve insan için sahne korkusunun en büyük kısmı bilinmeyenden korkmaktır. Topluluk önünde konuşma hakkında ne kadar çok şey öğrenirseniz ve o kadar çok konuşma verirsiniz; gelecekteki daha az kaygılandırıcı konuşmalar olacaktır.

Tabii ki, güvene giden yol bazen engebeli olacaktır. Bir konuşma yapmayı öğrenmek, başka bir beceri öğrenmeden çok farklı değildir, deneme yanılma yoluyla ilerler. Konuşma sınıfınızın amacı, süreci kısaltmak, hataları en aza indirmek, "denemeyi" az alacağınız tehditkar olmayan bir arena (bir tür laboratuvar) vermektir.

Eğitmeniniz acemi olduğunuzun farkındadır ve başlamak için ihtiyacınız olan rehberlik türünü vermek için eğitilmiştir. Diğer öğrencilerinizde, konuşma becerilerinizi geliştirmenize yardımcı olmak için değerli geri bildirimler sağlayacak son derece sempatik bir kitleniz vardır.



Fotoğraf 3. Beceri kazanımı zaman ve hiyerarşik öğrenme serisi gerektirir (pexels.com ücretsiz telif hakkı)





## A. Erken hazırlanın

Bir araştırma çalışması muhtemelen zaten bildiğiniz şeyi doğruladı: Konuşma konusunda daha endişeli olan konuşmacılar, halka açık konuşma konusunda daha az endişeli olan konuşmacıların aksine, konuşmaları üzerinde çalışmayı ertelediler. Kapsamlı bir hazırlığın olmaması genellikle kötü bir konuşma performansıya sonuçlanır ve konuşmacının topluluk önünde konuşmanın zor olduğu algısını güçlendirir. Konuşurken gergin olacağınızdan korkuyorsanız, konuşmanız üzerinde çalışmayı erteleme eğiliminde olacağınızı fark edin. Görevi devralın ve konuşma ödevini erken halledin ve başarılı olmak için kendinize her şansı verin. Korkunun seni eylemsizliğe yönlendirmesine izin verme. Erken hazırlanın.



Fotoğraf 4. Kendinize hazırlanmak için yeterli zaman vermek stresi azaltır ve güveni artırır (pexels.com telif hakkı)

## B. Önemseydiğiniz bir konu seçin

Konunuzla oldukça ilgileniyorsanız, daha fazla ve daha az kendinize odaklanacaksınız. Düşünün ki bir kitle ile tartışmak isteyebileceğiniz bazı konular. Çok iyi tanımadığınız insanlarla bile onlar hakkında konuşmaya istekli misiniz? Dinleyicilerinizin önünde bu konular hakkında konuşurken ne kadar gergin



hissedeceksiniz? Bazı gerginlikler iyidir, ancak belirli bir konuda konuşmanın endişenizi yönetilemez hale getireceğini düşünüyorsanız, bu konudan kaçının. Konuşurken kendinize güvendiğiniz konuları seçin, ilgi çekici bulun ve kitlenizin ilgisini çekeceğine inanın.

### **C. Konunuz hakkında uzman olun**

Konunuzu iyice araştırmak, halka açık bir konuşmacı olarak güveninizi ve başarınızı büyük ölçüde artıracaktır. Konuşmanızda sunduklarınızın konu hakkında bildiklerinizin sadece küçük bir kısmını içerir. Araştırmanızı yapmazsanız, konuşmanız konusunda gergin olacaksınız.

### **Ç. Hedef kitlenizi araştırın**

Dinleyicileriniz hakkında, kim oldukları, konunuz hakkında ne bildikleri, bu konuda nasıl hissettikleri ve nasıl yanıt verme olasılıkları hakkındaki belirsizliğinizi azaltmak için tüm bunları öğrenin. Kitlenizdeki insanlarla aşina olmak, konuşmanızı onlar için tasarlamayı kolaylaştırır ve olumlu yanıt verme olasılığını artırır.





Fotoğraf 5. Konuşmanızı ve kendinizi hedef kitleye hazırlayın (pexels.com ücretsiz telif hakkı)

#### **D. Konuşmanızı uygulayın (pratik yapın)**

Konuşmanızı uygularken, hangi vücut hareketlerinin sizin ve konuşmanız için uygun olduğunu keşfedersiniz. Ayrıca, notlarınızı kullanmanın ve sunum medyasını tümleştirmenin etkili yollarını da belirlersiniz. En iyisi, kendine olan güvenin artar.

Sunum gününden önce, konunuz hakkında konuşurken rahat hissedene kadar konuşmanızı aşamalar halinde prova edin.

##### **Aşama 1.**

Ana hattınızı birkaç kez konuşma tonuyla okuyun, sanki bir arkadaşınızla konunuz hakkında konuşuyormuşsunuz gibi.



## Aşama 2.

Notlarınızı ana hatlarınıza göre geliştirdikten sonra ayağa kalkın ve söylediklerinizi dikkatle dinleyerek konuşmanızı tek başına gözden geçirin.

## Aşama 3.

Dijital slaytlar gibi tüm sunum medyasını kullanarak konuşmanızı yaparken kendinizi kaydedin, sunduğunuz günü kullanmayı planlıyorsunuz. Mümkünse, ayar hakkındaki belirsizliğinizi azaltmak için konuşmanızı yapacağınıza benzer bir konumda (sınıf, konferans salonu, oditoryum) pratik yapın. Hem güçlü yönlerinizi hem de iyileştirme alanlarınızı not ederek kaydı gözden geçirin. Konuşmanızı izlemenin kaygınızı artırabileceğini düşünseniz de, özellikle halka açık konuşma konusunda endişeli olan üniversite öğrencileriyle yapılan araştırmalar, bu adımın kaygılarını büyük ölçüde azalttığını buldu.

## Aşama 4.

Bu aşama, güveninizi artırmak için en önemli aşamadır. Bir izleyicinin önünde pratik yapın, konuşmanızı ve konuşma sırasında izleyicilerin tepkilerini kaydedin. Hedef kitlenizden yapıcı geri bildirim isteyin. Araştırmalar, konuşmanızı bir kitlenin (özellikle dört veya daha fazla kişiden oluşan bir kitlenin) önünde uygulamanın yalnızca kaygınızı azaltmakla kalmayıp, aynı zamanda sununuzun daha yüksek bir şekilde değerlendirilmesine de neden olduğunu göstermektedir. Kaydı gözden geçirin, söylediklerinizi ve yaptıklarınızı ve izleyicilerinizin nasıl tepki verdiğine göz atın.

Daha fazla giden ve iddialı insanlar, halka açık bir konuşma durumunu beklerken çok fazla endişe yaşayamayabilir. Düşük kaygı bir avantaj gibi görünse de, bir konuşmayı planlamak ve uygulamak için çok az motivasyonla sonuçlanabilir. Konuşma provası yapmamak konuşma kaygınızı artırır ve sununuzu olumsuz etkiler. En iyi konuşmacılar bile pratik.



## E. Tanıtımınızı ve sonucunuzu iyi bilin

Konuşmanızın tanıtımını başarıyla sunmak güveninizi artıracak, sınırlerinizi yatıştıracak ve kaygıyı artıran endişe verici düşünceleri azaltacaktır. Tutarlı, pürüzsüz ve unutulmaz bir sonuçla bitireceğinizi bilmek, konuşmanız boyunca özgüveninizi artıracak ve gerginliğinizi azaltacaktır. Giriş ve sonuç kelimenizi kelimesi kelimesine yazın. Sonra onları birkaç kez yüksek sesle okuyun, nasıl ses duyduklarını dinleyin ve gerekli değişiklikleri yapmayın. Tanıtımınızdan ve sonucunuzdan memnun olduktan sonra, bunları mümkün olduğunca belleğe taahhüt edin. Genellikle konuşmanızın tamamını ezberlemek istemeseniz de giriş ve sonucunuzu ezberlemek onları daha akıcı bir şekilde sunmanıza ve kaygınızı azaltmanıza yardımcı olacaktır.

Dikkatli planlama ve hazırlık, konuşmacıların karşılaştığı bazı belirsizlikleri azaltır. Bu uzun vadeli stratejileri uygulamak kişiliğinizi değiştirmez, ancak güveninizi artıracaktır.

## F. Duruş

Bir konuşma yaptığınızda, kendinden emin ve hazır görünmek istersiniz. Kendinden emin görünmek duruşunuzla ilgilidir; örneğin, bir tarafa eğilir, zırlar veya eğilirseniz, hazır görünmezsiniz. Aşağıdaki egzersiz, rahat ve kararlı bir duruş belirlemenize yardımcı olmak için tasarlanmıştır.

Bu egzersize hazırlanmak için rahatlamanız gerekir:

1. Birkaç derin nefes al.
2. Boyun ve yüz kaslarınızı gevşetmek için omuzlarınızı silkin.
3. Sinir enerjisini serbest bırakmak için ellerinizi sıkın.

Bunu birkaç kez daha tekrarla:

Şimdi rahatlayın, odanın önüne yürürken nasıl durmak istediğinizi ve "duruşunuzu alın":

1. Ayaklarınız kalça genişliğinde ve omuzlarınız arkada olmalıdır.
2. Ayaklarınızdan kafanıza bir ip hayal edin ve vücudunuz dik çekiliyor.
3. Derin bir nefes al ve konuşmaya hazır ol.



## G. Göz teması

Konuşmalarda göz teması çok önemlidir. İzleyicilerin dikkatini kazanmanıza yardımcı olur ve sununuza nasıl tepki verdikleri hakkında bilgi sağlar. Bir konuşma uygularken, konuşmacı konuşmanın yapılacağı odada pratik yapmaya çalışmalıdır.

Seyircinin mevcut olduğunu ve doğrudan onlara baktığınızı hayal edin. Bunu yaparsanız, bir izleyici olduğunda göz teması kurmanızı çok daha kolay bulacaksınız. Bir izleyici olduğunda, ilerlemenin iyi bir yolu, izleyicilerin alınlarına bakmak ve sonra doğrudan gözlerinin içine bakmaktır.

## Ğ. Vokal (ses) çeşitliliği

Konuşmacıların karşılaştığı bir zorluk, seslerini etkili bir şekilde kullanmamalarıdır. Ses kullanımının iyileştirilmesine yardımcı olmak için; hız, ses seviyesi ve perdenin uygulanması gerekir.

1. Çok hızlı veya çok yavaş konuşmaktan kaçının. Dakikada yaklaşık 100-125 kelime konuşmalısınız.
2. Oranın değişimi başarılı konuşma için önemlidir, çünkü önemli fikirleri vurgulamanıza yardımcı olabilir. Çok hızlı bir şey söylersen dikkat çeker. Duraklarsan dikkat çeker. Oranınızı kasıtlı olarak değiştirseniz, kitlenizin dikkatini tutmanıza ve dikkatlerini önemli olduğunuzu düşündüğünüz şeylere yönlendirmenize yardımcı olabilir. Konuşma boyunca aynı hızda konuşursanız sesinizi bu şekilde kullanamazsınız. İşlerin öne çıkması için oranınızı değiştirmeniz gerekir.

Şimdi hacmin önemini tartışalım.

1. Zayıf bir sesi duymak zordur, ancak çok yüksek sesle olmak rahatsız edici olabilir.
2. Her zaman odanın ve izleyicinin boyutunu göz önünde bulundurun (yani, odanın arkasındaki insanların duyacak kadar yüksek sesle konuşun). Bunu test etmenin iyi bir yolu, sunumunuzdan önce bir arkadaşınızın odanın arkasında oturması ve yeterince yüksek sesle konuştuğunuzu düşünüp düşünmediğini



görmektir. Başka bir yol da izleyicilere sizi duyup duymadıklarını sormaktır. Tabii ki, izleyicilere bakıyorsanız, çok yüksek sesle veya sessizce konuşuyorsanız tepkilerinden anlayabileceksiniz.

Son faktör perdedir.

1. Araştırmalar, daha yüksek tiz seslerin can sıkıcı ve etkisiz olduğunu ve izleyicilerin daha düşük tiz sesleri tercih ettiğini göstermektedir.
2. Pitch' in yanı sıra hız ve hacim, izleyicilerin dikkatini çektirmenize yardımcı olabilir. Atışlarınızı değiştirirseniz, dikkat çekecektir.

## H. Hareket

İnsanların kullandığı çok çeşitli jestler vardır. Ancak, herhangi bir konuşmacı için yararlı olan üç temel hareket vardır.

İlk olarak, dikey bir avuç içi hareketi farklılıkları tasvir etmek için çok etkili bir şekilde kullanılabilir. Dikey avuç içi hareketi, bir karate uygulayıcısının tahtayı ikiye bölmek için elini tutabileceği kadar parmaklarınızı düz tutmayı ve kesmeyi içerir.

İkincisi, sıkılmış yumruk bir noktayı vurgulamak için kullanılabilir.

Uygulanacak son hareket, bir noktaya değinmek için işaret parmağını kullanmaktır.



**Tablo 3.** Halka açık konuşma fobilerine karşı güveninizi oluşturmak için stratejiler.

Konuşmanıza Giden Süre	Konuşmadan Önce	Konuşurken	Konuştuktan Sonra
Konuşma hazırlığına erken başlayın.	Uygun şekilde giyinin.	Kendine güvenen bir tutum sergileyin.	Dinleyicilerin sorularını dinleyin.
Önemsediğiniz bir konu seçin.	Tüm konuşma materyallerini düzenli tutun.	Biraz endişe hissetmeyi bekle. Kaygıyı üretken enerjiye dönüştür.	Anksiyetenin ortaya çıkabileceğini bilin.
Konunuz konusunda uzman olun.	Erken gelin.	Kaygınızı aşırı analiz etmekten kaçının.	Kendine güvenen tavrını pekiştir.
Hedef kitlenizi araştırın.	Başkalarıyla konuş. Olumlu kendi kendine konuş.	Kitlenize kaygınız hakkında yorum yapmayın.	Etkili anksiyete yönetimi stratejilerini belirleyin.
Konuşmanı çalış.	Teknik ekipmanları kontrol edin.	Seyirciye odaklan, kendine değil.	Gelecekteki konuşma kaygısını yönetmek için planlar geliştirin.
Tanıtımınızı ve sonucunuzu bilin.	Diğer konuşmacıları dinleyin.	Hedef kitle geri bildirimlerine katılın.	
Gevşeme tekniklerini kullanın.	Gevşeme tekniklerini kullanın.	Özür dilemeyin.	
Yeniden etiketlemeyi kullanın.	Yeniden etiketlemeyi kullanın.		
Görselleştirmeyi kullanın.	Görselleştirmeyi kullanın.		



## Kaynaklar

- Ayres, J., & Hopf, T. (1993). *Coping with speech anxiety*. Norwood, N.J.: Ablex Pub. Corp.
- Beebe, S. A., & Beebe, S. J. (2017). *Public speaking : an audience-centered approach* (Tenth edition. ed.). Boston: Pearson.
- Brydon, S. R., & Scott, M. D. (2008). *Between one and many : the art and science of public speaking* (6th ed.). New York: McGraw-Hill Higher Education.
- Coopman, S. J., & Lull, J. (2018). *Public speaking : the evolving art* (Fourth edition. ed.). Boston, MA: Cengage Learning.
- Erlebach, A. C. (2004). *The Experience of Public Speaking Apprehension (PSA) in the Workplace*. (Master of Arts). The University of British Columbia, British Columbia.
- Finn, A. N., Sawyer, C. R., & Schrodt, P. (2009). Examining the Effect of Exposure Therapy on Public Speaking State Anxiety. *Communication Education*, 58(1), 92-109. doi:10.1080/03634520802450549
- Grice, G. L., Skinner, J. F., & Mansson, D. H. (2016). *Mastering public speaking* (Ninth edition. ed.). Boston: Pearson.
- Irvine, L. (2020). *Let's talk about public speaking anxiety: Supporting and scaffolding sustainable speaking practices while at university and beyond*. (Professional Doctorate). Retrieved from <https://eprints.qut.edu.au/201344/>
- McCroskey, J. C. (1970). Measures of communication-bound anxiety. *Speech Monographs*, 37(4), 269-277. doi:10.1080/03637757009375677
- McCroskey, J. C. (2009). Communication Apprehension: What Have We Learned in the Last Four Decades. *Human Communication*, 12(2), 157-171.
- McCroskey, J. C., & Beatty, M. J. (1984). Communication apprehension and accumulated communication state anxiety experiences: A research note. *Communication Monographs*, 51(1), 79-84. doi:10.1080/03637758409390185



Osborn, M., Osborn, S., & Osborn, R. (2012). *Public speaking : finding your voice* (9th ed.). Boston: Allyn & Bacon.

Richmond, V. P., Wrench, J. S., & McCroskey, J. C. (2013). *Communication : apprehension, avoidance, and effectiveness* (6th ed. ed.). Boston: Pearson.

Wolpe, J. (1980). Psychotherapy by Reciprocal Inhibition. *Current Contents/Social & Behavioral Sciences*(25), 10-10. Retrieved from <Go to ISI>://WOS:A1980JV28300001





## 11. Ekler:

Burada iki pratik oturum bulacaksınız: gevşeme tekniklerini görselleştirme için. Bu örnek egzersizler, topluluk önünde konuşma kaygısını azaltmak için yararlıdır.

### A. Ek 1: Öğrenme ve görselleştirme

[Not: Atölyeye, konuşma eğitimi aldığınız sınıf arkadaşlarınıza kendinizi tanıtarak, başkalarının kendilerini tanıtmalarını sağlayarak ve ardından aşağıdaki anlatıyı sunarak başlayın.]

İnsanların toplum önünde konuşmaktan korkmalarının en büyük nedenlerinden biri, halka açık bir konuşma yapmak zorunda kaldıklarında neden bu şekilde tepki verdiklerini anlamamalarıdır. Çoğu küçük gruplar halinde veya kişiler arası ortamlarda konuşarak en azından rahatsız olmayan bu insanlar, insanlarla halka açık bir ortamda konuşma umuduyla taşlaşırlar. Araştırma, insanların genellikle kamusal konuşma kaygısının temel nedenini göz ardı ettiğini öne sürüyor-olumsuz düşünme. Çoğu korkulu konuşmacı, "Oh hayır, konuşma yapamam", "Herkes yaptığım konuşmalardan nefret eder", "O kadar kızarıyorum ki herkes gergin olduğumu bilecek" gibi düşünceleri düşünür. Bu olumsuz düşünceler, kalp atış hızını, terlemeyi ve titremeyi artıran bir korku reaksiyona neden oluyor. Bu fiziksel semptomlar genellikle olumsuz düşünmeyi artıran davranışsal bozulmalar (hızlı konuşma, kekemelik vb.) yaratır ve böylece bir kısır döngü meydana gelir. Doğal olarak, bu insanlar konuşmalarını hazırlarken veya yaparken konsantre olamamaktadırlar. Bu konsantre olamamak, müdahaleci olumsuz düşüncelere kadar izlenebilir. Toplum önünde konuşma kaygısının arkasındaki suçlu olumsuz düşüncedir. Kişi olumsuz düşüncesini kontrol edebilirse, sonraki fiziksel ve davranışsal aksaklıklar büyük ölçüde azalacak veya ortadan kaldırılacaktır.

Olumlu düşünmenize yardımcı olmak için görselleştirme adı verilen bir prosedür kullanacağız. Görselleştirme, bir konuşma sunarken kendinizi olumlu bir ışıkta görmeyi içerir. Bu amaçla, halka açık bir konuşmayı görselleştirmeyi öğreneceğiz.

Öncelikle, biraz rahat etmeni istiyorum. Bacaklarınızı uzatın ve bol miktarda kol odanız olduğundan emin olun. Sandalyenize yaslanın ve rahat bir pozisyon bulduğunuzda gözlerinizi kapatın ve rahatlayın, [duraklatın]



Gözlerin kapalıyken, dörde kadar derinden içine çek, nefes al.

Bir... İki... Üç... Dört

[duraklat]

Şimdi çok yavaş nefes ver.

[duraklat]

Tekrar edelim.

[duraklat]

Sürekli nefes verin ve nefes verirken vücudunuzdaki gerginliğin nasıl kaybolduğunu fark edin,

[duraklat]

Güzel, ve bir kez daha. . . Nefes... Şimdi nefes ver. Gözleriniz kapalı rahatlamaya devam edin.

Şimdi yapmanı istediğim şey kendini bir plajda ya da seni rahatlatan ve rahatlatan başka bir yerde hayal etmen. Kumsalı görselleştirmene yardımcı olacak bir şey önereceğim. Başka bir yer seçtiyseniz, kendi uygun yaşlarınızı oluşturun. Sıcak kumda yatıyorsunuz ve etrafınızı saran berrak, mavi gökyüzüne bakıyorsunuz.

[duraklat]

Yumuşak, beyaz kumda hafifçe kırılan dalgaları dinleyin,

[duraklat]

Ağaçlar ılıman esintide sallanıyor ve sen tatlı, temiz havayı soluyorsun. Güneş yüzünüzü ve vücudunuzu nazikçe ısıtır. [duraklat]

Nefes almaya devam edin ve çevrenizin tüm detaylarına dikkatlice odaklanın,

[uzun duraklama]

Kendinizi çok huzurlu ve dinlenmiş hissediyorsunuz, [duraklama]



Derin bir nefes daha al. . . Nefes... Şimdi nefes ver. Yakın bir arkadaşınla hoş bir sohbeti hatırlamanı istiyorum.

Arkadaşının yüzünü hayal et. . . arkadaşınızın size gülümseme şekline odaklanın. . . hatta zaman zaman gülerek,

[duraklat]

Kendini bu kişiye çok yakın hissediyorsun. Arkadaşın sana karşı yetersiz görünüyor. Bu kişinin sana nasıl hissettirdiğini düşün. Nefesini verirken bu sıcaklık hissine konsantre ol. . . ve nefes ver, [duraklat]

Konuşmanın ilerlemesine izin ver, [duraklat]

Arkadaşınızın yüz ifadelerini daha da ayrıntılı olarak fark edin. Özgürce ve doğal konuşuyorsun. Arkadaşınız söylediklerinizden etkileniyor, kafa sallıyor ve aynı fikirde gülümsüyor. Bu konuşmayı düşünmeye devam et ve kendini arkadaşınlaymış gibi hissetmene izin ver.

[duraklat]

Bulunduğun yerin çevresini düşün. Ayakta mı duruyordun, oturuyor musun? Arka planda herhangi bir ses var mıydı. . . Müzik mi, sohbet mi? Ne dedin? Arkadaşın nasıl tepki verdi?

[duraklat]

Şimdi geri çekilin ve bu egzersizin başka bir aşamasına geçerken bu konuşmanın sıcaklığını hissetmeye devam edin. Bu imgelemi zihninden silmeni istiyorum. Gözleriniz kapalıyken, başınızı odadaki yapay ışığa doğru eğin. Parlak ışığın yardımıyla zihninizde nötr bir alan hissi yaratın, [uzun duraklama]

Şimdi o sahneyi tekrar hayal etmeni istiyorum. Arkadaşınızla konuşma vizyonunuzu mümkün olduğunca ayrıntılı ve gerçekçi hale getirmeye çalışın. Konuşmanın ne kadar hareketli olduğunu hatırla. Daha sonra sohbet etmeyi hayal etmeni istediğimde bu duyguları hatırla.

[uzun duraklama]



Tamam, o sahneyi aklından silmeni istiyorum. Gözlerin hala kapalıyken başını ışığa doğru eğ. Işığın yardımıyla nötr alan hissini yeniden yaratmak,

[duraklat]

İsteğe bağlı olarak görselleştirebilmek, görselleştirmeyi kendi yararınıza kullanmayı öğrenmek için çok önemlidir. O konuşmayı tekrar görselleştirmeye çalışalım. Sahneyi tekrar canlı ayrıntılarla hayal etmeye çalışın. Konuşmanın sıcaklığını, arkadaşınızın sesinin hoş sesini ve genel refah duygunuzu hissedelim, [uzun duraklama]

Tamam, o sahneyi aklından silmeni istiyorum. Gözlerin hala kapalıyken başını ışığa doğru eğ. Işığın yardımıyla nötr alan hissini yeniden yaratın.

[Not: Bu hayal etmeyi ve silmeyi mümkün olduğunca çok kez tekrarlayın. İki veya üç maruziyetten sonra insanların bundan sıkıldığını görüyoruz, ancak bazen bunları 8 veya 10 kez yapabildik. Amaç, zihni isteğe bağlı olarak görselleştirmek için eğitmektir. Ne kadar çok pratik o kadar iyi.]

Şimdi size Barbara Jordan'ın 1976'da Demokratik Ulusal Kongre'de yaptığı konuşmanın video kaydını göstereceğim. Bayan Jordan'la aynı fikirde değilseniz lütfen üzülmeyin. Onun fikirlerini onaylamak için sana bu kaseti göstermiyorum. Size gösteriyorum çünkü o olağanüstü bir konuşmacı ve konuşmacı olarak ne yaptığına odaklanmanızı istiyorum. Bunu yapmanıza yardımcı olmak için, bu konuşmacıyı çeken bir kameraman olduğunuzu düşünün. Şimdi gözlerini aç ve film yapıyormuş gibi yap.

[Not: Kullandığınız model konuşmacı adını ekleyin ve videoyu oynatın. Jordan'ın konuşmasının tamamını oynamıyoruz, sadece ilk birkaç dakika.]

Şimdi gözlerini kapat ve Bar-bara Jordan'dan yaptığın filmi hayal et. Eylem... Jordan'ın kendine özgü konuşma tarzına ve tavırlarına odaklanıyorsunuz. . . Jestlerine bak. Ses tonunu, göz temasını fark ettim. Mesaj ilham verici . . . konu hakkında heyecanlı ve büyük bir enerji yatırımı yapıyor. Seyirciyle nasıl bir ilişkisi olduğuna dikkat et. Bu büyük kitleyle sanki katılan her kişi onun arkadaşımı gibi konuşuyor. Durumu genişlemiş bir konuşma olarak değerlendiriyor.

[duraklat]



Görünüşüne konsantre ol. . . kendinden emin, cilalı, yeniden para cezasına çarptırılmış ve tam kontrolde,

[duraklat]

Şimdi hayali kameranızı izleyicilere taşıyın. Eylem... izleyiciler konuşmanın tadını çıkarıyor. Jordan'ın söyledikleriyle büyüleniyorlar. Saygı ve anlaşma için başlarını sallıyorlar.

[duraklat]

Kameranın bir süre solmasına izin verin. Derin nefes almaya devam edin. . .  
Nefes

[duraklat]

. . . nefes ver, [duraklat]

Tamam, filmi tekrar çek. Eylem... Jordan'ın kendine özgü konuşma tarzına ve tavırlarına odaklanıyorsunuz. . . Jestlerine bak. Ses tonunu ve göz temasını fark ettim. Mesaj ilham verici . . . konu hakkında heyecanlı ve çok fazla enerji yatırımı yapıyor,

[duraklat]

Görünüşüne konsantre ol. . . kendinden emin, cilalı, rafine ve tam kontrolde  
[duraklatma]

Şimdi hayali kameranızı izleyicilere taşıyın. Eylem...

Izleyiciler konuşmanın tadını çıkarıyor. Jordan'ın söyledikleriyle büyüleniyorlar. Saygı ve anlaşma için başlarını sallıyorlar.

[duraklat]

Kameranın bir süre solmasına izin verin. Derin nefes almaya devam edin. . .  
Nefes

[duraklat]

. . . nefes ver, [duraklat]



Tamam, bir kez daha. Jordan'ın konuşmasından oluşan filmimizi tekrarlayalım. Bu sefer daha önce görmediğiniz bazı detayları fark edersiniz, gözlerini kırıştırma şekli, ağzının çok kararlı seti, fikirlerini dikkatli bir şekilde ifade etmesi. Aslında, görüşün o kadar açık ki, onu şahsen görmek gibi.

[duraklat]

Kameranın bir süre solmasına izin verin. Derin nefes almaya devam edin. . .  
Nefes

[duraklat]

. . . nefes ver, [duraklat]

Eylem... Kamera tekrar açık. Şimdi, filmin yıldız konuşmacısıysanız. Söylediklerinden eminsin. . . Konu için heyecanlısın. Kendinizi iş başında görün . . . Jestlerin, ses tonun ve göz temasın mükemmel, tıpkı Barbara Jordan'inki gibi.

[duraklat]

Yakın bir arkadaşınla sohbet ederken yaptığın gibi rahat hissediyorsun.

[duraklat]

Kameranın bir kez daha solmasına izin verin. Kontrol sizde. Filmi istediğiniz zaman açabilir veya kapatabilirsiniz. Eylem... filminizi bir kez daha açın. . . Konuşman izleyicileri büyülüyor. Net ve ayırt edici hareketlerinize dikkat edin, [duraklatın]

Ses tonunuza dikkat edin, [duraklatın]

Seyirciyle göz temasınıza dikkat edin. Nasıl konuştuğuna dikkat et. Seyircinin her bir üyesi arkadaşınızmiş gibi konuşuyorsunuz. Bu sunuyu genişletilmiş bir konuşma olarak değerlendiriyorsunuz. Seyirciler başını sallıyor ve sana gülümsüyor.

[duraklat]

Sunumunuz hakkında daha da emin olmaya başladınız.

[duraklat]



Şimdi derin nefes alın ve kameranın bir an için solmasına izin verin. . . filmi kapatma, [duraklat]

Eylem... filmi açın. Şimdi sunumunu sonuçlandırıyor sun. Seyirciler gülümsüyor ve saygı ve hayranlıkla öne eğiliyorlar. İzleyicilerin geri bildirimlerine yanıt veriyorsunuz,

[duraklat]

Konuşmanızı tamamlayıp yerinize oturduğunuzda, insanlar konuşmanızdan ne kadar keyif aldıklarını söylüyor. Elini sıkıyorlar. . . Kendine güvenin tam.

[duraklat]

Konuşma gibi belirli bir sonucu istediğiniz herhangi bir etkinliği gerçekleştirmeden önce, olayı tüm ayrıntılarıyla görselleştirmek için zaman ayırın. Film kameranızı hatırlayın. . . açın. . . sahneyi mükemmelleştirene kadar tekrar oynatın.

Şimdi derin nefes al. . . tutun . . . şimdi nefes verin ve kendinizi rahat hissettiğinizde gözlerinizi açın.



## B. Ek 2: Gevşeme egzersizleri

[Not: Kendinizi tanıyın ve grup üyelerine kendilerini tanıtmalarını söyleyin. Genellikle insanların halka açık konuşma hakkında ne hissettikleri hakkında kısa bir tartışma yapmak yararlıdır. Bu nitelikte bir tartışma gerçekleşirse, öğretmen/ eğitmen bu tartışma sırasında ortaya çıkan noktaları kabul etmek için aşağıdaki açıklamayı ayarlamalıdır. Aşağıdaki materyal, konuşma kaygısı atölyesine kayıtlı kişilere sunulacağı şekilde sunulmaktadır.]

[Not: Aşağıdaki gevşeme egzersizi canlı olarak veya ses kaydı ile sunulabilir. Bu amaca yönelik bir ses kaydı, Konuşma İletişimi Derneği aracılığıyla kullanılabilir. Konuşma İletişimi Association'ın kaseti James C. McCroskey tarafından hazırlandı ve insanların derin kas gevşemesini öğrenmelerine yardımcı olmak için oldukça iyi hizmet ediyor. Bu egzersizi "canlı" olarak sunmanın yanlış bir yanı yok, ancak çok sık yaparsanız oldukça sıkıcı oluyor. Bu talimatları canlı veya sesli kasette sunsanız da uygun atmosferi oluşturmak için sakın, telaşsız, rahat bir şekilde konuştuğunuzdan emin olun.]

Şimdi derin kas gevşemesini öğreneceğiz. Bu egzersizi yapmamızın nedeni, kendinizi rahat hissedebileceğiniz bir aracınız olmasıdır. Daha sonra bu rahat duyguları halka açık konuşma ile ilişkilendirmeyi öğreneceğiz. Başlamadan önce herhangi bir sorunuz var mı?

Şimdi, oturduğunuz sandalyede rahat etmeni istiyorum. Kendinizi oldukça rahat hissedene kadar hareket edin. Şimdi gözlerinizi kapat ve talimatlarıma uy.

Yavaşça ve derinden içine çek. Nefesi tut, [10 saniye bekle].

Şimdi yavaşça ve tamamen nefes ver.

Yavaşça ve derinden içine çek. Nefes al. [10 saniye bekleyin]

Tamam, yavaşça ve tamamen nefes ver.

Sol yumruğunu sıkıca sık. Bu kasları gergin pozisyonda tutun.

[5-7 saniye bekleyin]





Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Sol yumruğunu tekrar sıkıca sık. Bu kasları gergin pozisyonda tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Sağ yumruğunu sıkıca sık. Bu kasları gergin pozisyonda tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Sağ yumruğunu tekrar sıkıca sık. Bu kasları gergin pozisyonda tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Ellerinizi yukarı doğru getirerek pazı kaslarınızı esnetin- omuzlarınızı koğuşlara koyun. Bu pozisyonu tutun.

[5-7 saniye bekleyin]



Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Ellerinizi yukarı doğru getirerek pazı kaslarınızı esnetin- omuzlarınızı tekrar koğuşlara koyun. Bu pozisyonu tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Her iki omuza da omuz silkin, böylece kaslar sıkıca sıkılır. Gerginliği hisset. Bu pozisyonu tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Kasların sıkıca sıkılması için her iki omzunu tekrar silkele. Gerginliği hisset. Bu pozisyonu tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]



Alnını kırıştır. Gerginliği hisset. Bu yüz kaslarını gergin pozisyonda tutun. [5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Alnını bir kez daha kırıştır. Gerginliği hisset. Bu yüz kaslarını gergin pozisyonda tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Gözlerini çok sıkı kapat. Gözlerindeki gerginliği hisset. Bu pozisyonu tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Gözlerini tekrar sıkıca kapat. Gözlerindeki gerginliği hisset. Bu pozisyonu tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Dilinizi ağzınızın çatısına sıkıca bastırın. Gerginliği hisset. O pozisyonu tut.



[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Dilinizi ağzınızın çatısına bir kez daha sıkıca bastırın. Gerginliği hisset. O pozisyonu tut.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Dudaklarınızı birbirine sıkıca bastırın. Ağzındaki gerginliği hisset. O pozisyonu tut. [5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Bir kez daha dudaklarınızı birbirine bastırın. Ağzındaki gerginliği hisset. O pozisyonu tut.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]



Başınızı arkaya doğru itin (veya başınızı geriye doğru bükmeden mümkün olduğunca geriye doğru). Gerginliği hisset. O pozisyonu tut.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Bir kez daha, başınızı arkaya doğru itin (veya başınızı geriye doğru bükmeden mümkün olduğunca geriye). Gerginliği hisset. O pozisyonu tut.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Sırtını sıvazla. Sırtındaki gerginliği hisset. O pozisyonu tut.

[5-7 saniye bekleyin]

Gerginliği hisset. O pozisyonu 10 saniye tutun. Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Sırtını tekrar sıvazla. Sırtındaki gerginliği hisset. O pozisyonu tut.

[5-7 saniye bekleyin]

Gerginliği hisset. O pozisyonu 10 saniye tutun. Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları



tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Karnını em. O pozisyonu tut. [5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Karnını em. O pozisyonu tut. [5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Kendinizi sandalyenin koltuğuna iterek kalçalarınızı gerin. Gerginliği hisset. O pozisyonu tut.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Kendinizi sandalyenin koltuğuna iterek kalçalarınızı bir kez daha gerin. Gerginliği hisset. O pozisyonu tut.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.



[10 saniye bekleyin]

Şimdi iki bacağındaki uyluk kaslarını sıkıca germeni istiyorum. Bu kasları gergin pozisyonda tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Yine, her iki bacağınızdaki uyluk kaslarını sıkıca gerin. Bu kasları gergin pozisyonda tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Ayak parmaklarınızı yukarı doğru, yüzünüze doğru yöneltin, bacaklarınızın baldırlarındaki kasları gerin. O pozisyonu tut. [5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Bir kez daha, ayak parmaklarınızı yukarı doğru, yüzünüze doğru yönlendirin, bacaklarınızın baldırlarındaki kasları gerin. O pozisyonu tut. [5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Şu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Şimdi kasları tamamen gevşetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğuna dikkat edin.



[10 saniye bekleyin]

Her iki ayağınızın ayak ayaklarını aŖađı doğru çevirin. Bu pozisyonu tutun. [5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Ŗu gerilimi incele. Kasların ne kadar gergin hissettiğine dikkat edin. Ŗimdi kasları tamamen gevŖetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoŖ bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Her iki ayağınızın ayak ayaklarını tekrar aŖađı doğru çevirin. Bu pozisyonu tutun.

[5-7 saniye bekleyin]

Kaslardaki gerginliği hisset. Ŗu gerilimi incele. Nasıl olduğuna dikkat edin

kasları gerilmiş hissediyorum. Ŗimdi kasları tamamen gevŖetin. Bu gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoŖ bir his olduğuna dikkat edin.

[10 saniye bekleyin]

Ŗimdi birkaç kas grubu üzerinde alıŖmak istiyorum. Lütfen yüz ve boyun kaslarınızı gerin.

[10 saniye bekleyin]

Bu kaslardaki gerginlik hissine dikkat edin. Ŗu 10-sion'u alıŖ. Ŗimdi, kasları tamamen gevŖetin. Gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoŖ bir his olduğunu unutmayın.

[10 saniye bekleyin]

Bir kez daha yüz ve boyun kaslarınızı gerin. [10 saniye bekleyin]

Bu kaslardaki gerginlik hissine dikkat edin. Ŗu 10-sion'u alıŖ. Ŗimdi, kasları tamamen gevŖetin. Gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoŖ bir his olduğunu unutmayın.

[10 saniye bekleyin]

Ŗimdi kol ve gövde kaslarını germen istiyorum. [10 saniye bekleyin]





Bu kaslardaki gerginlik hissine dikkat edin. Şu gerilimi incele. Şimdi, kasları tamamen gevşetin. Gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğunu unutmayın.

[10 saniye bekleyin]

Bir kez daha kol ve gövde kaslarınızı gerin. [10 saniye bekleyin]

Bu kaslardaki gerginlik hissine dikkat edin. Şu gerilimi incele. Şimdi, kasları tamamen gevşetin. Gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğunu unutmayın.

[10 saniye bekleyin]

Şimdi alt vücut kaslarınıı germenı istiyorum. [10 saniye bekleyin]

Bu kaslardaki gerginlik hissine dikkat edin. Şu gerilimi incele. Şimdi, kasları tamamen gevşetin. Gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğunu unutmayın.

[10 saniye bekleyin]

Bir kez daha, alt vücut kaslarınızı gerin. [10 saniye bekleyin]

Bu kaslardaki gerginlik hissine dikkat edin. Şu gerilimi incele. Şimdi, kasları tamamen gevşetin. Gerilimi serbest bırakmanın ne kadar hoş bir his olduğunu unutmayın.

[10 saniye bekleyin]

Tamamen gevŐeyene kadar kas gruplarınını germe ve gevŐemelerini tekrarlayın. Tamam, bugünkü gevşeme egzersizlerimiz sona erdi. Dik oturmak ve bugün daha sonra ne yapacağınıza odaklanmak için birkaç dakikanızı ayırın.

[Birkaç dakika bekleyin].

dev olarak, bu gevşeme egzersizlerini bir sonraki seanstan önce günde bir veya iki kez uygulayın. Bu alıştırma seanslarınını amacı, talep üzerine gevşeme hissi geliŐtirebilmektir, bu yüzden pratik yapın.





## VIII. Toplum Önünde Konuşmayı Değerlendirmek İçin Gözlemsel Yöntemler ve Kontrol Listeleri

### 1. Amaç

Bu bölüm, Eğitim Merkezi Direktörleri için eğitmen, mentor değerlendirmesi için gözlem tekniklerini öğretmeyi amaçlamaktadır. Bu bölümün sonunda öğrencilerin güçlü ve zayıf yönlerini belirleyebilecek, bir eğitim planı yazabilecek ve onları konuşma becerilerini geliştirmeleri için motive edebileceğiz.

Bu bölüm, eğitim kurslarından sorumlu tüm kişilere ayrılmıştır. Bir eğitim kursunun oluşturulması, becerileri, temaları ve uygulama stratejilerini dengelemek için önemli bir çabaya dayanır. Eğitim projeleriyle ilgilenen uzmanlar, nihai sonucu iyileştirmek için eğitmenleri gözlemlenmede mükemmel olmalıdır.

Bu bölüm boyunca açıklanacak olan kamusal konuşmanın değerlendirilmesi için gözlem yöntemleri ve kontrol listeleri geliştirdik.

Şu özel amaçlardan biri için kullanmaktan çekinmeyin:

- Eğitim kursları tasarlamak için
- Eğitmenleri değerlendirmek için
- Güçlü ve zayıf yönlerinin ne olduğunu anlamak
- "Eğitmeni eğit" kursu oluşturmak için bu içeriği kullanın

### 2. Gözlem teknikleri nasıl uygulanır

Gözlem tekniklerini uygulamak için ilk eylem bir örnek seçmektir, bir seçenek yüz yüze kursa katılımdır. Bu şekilde, kendimizi katılımcının bakış açısından konumlandırarak, deneysel bir eylemle anlıyoruz ve düzenlenecek kursun kalitesini değerlendirebiliyoruz ve bu bölümde yer alanlar gibi belirli kontrol listelerinin tamamlanmasını mükemmelleştirebiliyoruz. Her neyse, bu seçeneğin her zaman geçerli olmadığını anlayabiliriz. Bu nedenle, okuyucuyu aşağıdaki seçenekleri ve ilgili avantajları düşünmeye davet ediyoruz:



- Bir eğitimci tarafından düzenlenen bir kursun video kayıtlarına erişim imkanı. Bir videoyu analiz etmenin, öğretmenle doğrudan etkileşime izin vermeyen daha uzun bir prosedür olduğunu göz önünde bulundurarak, ancak dersin küçük bilişsel parçalarda ardışık olarak değerlendirilmesinde ana avantaja sahiptir. İzleyicilerin, YouTube'da yayınlanan röportajlar ve sunumlar da dahil olmak üzere konuşmaların/ öğretmenlerin konuşmasını başka bir bağlamda analiz etme olasılığı vardır.
- Sınıftaki kritik durumlara nasıl tepki verdiğini, sunumunun ve/veya maddi kaynaklarının düzenlenmesini anlamak için eğitimciyi sorgulama becerisi.
- Özetle, aşağıdaki stratejilerden birini veya birkaçını kullanarak konuşma gözlemlenmesi mümkündür:
  - Kursa katılın;
  - Bir video dersini analiz edin;
  - Diğer eğitim içeriklerini analiz etme;
  - Konuşma görüşü, kritik sorular sor.

Bu bölümde, davranışsal ve gözlemlenebilir göstergeleri belirlemeye odaklanacağız. Etkinlik göstergeleri sözel ve sözel olmayan faktörler göz önünde bulundurulacak tartışılacaktır. Alanlara bölünecekler. Bu şekilde, gözlemlenmesi ve açıkça anlamak için unsurları net bir şekilde tanımlayabileceksiniz.

Sesinizi nasıl kullanabilirsiniz?

Dinleyicilerin dikkatini çekmek için konuşmacının sesi çok önemlidir. Sesin konuşma tarafından kullanımının bir değerlendirmesini yapmayı düşünebileceğimiz birçok unsur vardır, her zaman geçerli bir kural olmak ses eğitimi önerisidir. Bu paragrafta, iyi bir kamusal konuşmanın yürütülmesi için temel yönler üzerinde çalışacağız.

## **A. Gösterge - ses seviyesi**

Bu konu ne kadar banal görünse de, ses seviyesi dikkatleri yüksek tutmanın ana unsurlarından biridir. Bu, çok yüksek bir ses seviyesinin kullanılması gerektiği anlamına gelmez, ancak konuşmacının sesi oditoryumdaki / sınıftaki tüm noktalarda açıkça duyulmalıdır.

Ses seviyesi göstergelerine ve aşağıdaki ilgili kontrol listesine bakalım:

- Konuşmacının sesi oditoryumdaki/sınıftaki tüm noktalardan açıkça duyulabilir;



- Konuşmacı, içeriği sunmak için yeterli bir ses sistemine sahip olduğundan emin olmuştur;
- Ses seviyesi, oditoryumda/sınıfta sunulan görsel-işitsel materyallerle uyumludur.

## **B. Gösterge - duraklama**

Konuşmadaki duraklamalar içeriğin anlaşılmasını açıkça kolaylaştırır. Ayrıca, hızlı bir şekilde ifade edilen içerik hafızayı kolaylaştıran bir unsur değildir. Duraklatmalar kavramları ayırmak için kullanılmalıdır. Teknik veya karmaşık bir terim tanıtırken, dinleyicilerin teknik terime odaklanmalarına ve gereksiz sorulardan kaçınmalarına yardımcı olmak için kısa bir süre duraklatmak önemlidir (örneğin "Ne anlama geliyor?", "Bunun genel kavram üzerinde ne gibi etkileri olabilir?; Vb.).

"Duraklama" öğesinin denetim listesi:

- Konuşmacı, farklı kavramları birbirinden ayırmak için duraklamalar kullanır;
- Konuşmacı karmaşık bir konu sunduktan sonra konuşmasını duraklatır;
- Konuşmacı, kitleyi içerik eklemesi için uyarmak istediğinde duraklar.

## **C. Gösterge - ses ritmi**

"Ses ritmi" öğesinin kontrol listesi:

- Konuşmacı, izleyicilerin dikkatini çekmek için tempo varyasyonu kullanır;
- Konuşmacı karmaşık bir konu sunduktan sonra konuşmasını duraklatır;
- Konuşmacı, kitleyi içerik eklemesi için uyarmak istediğinde duraklar.

## **Ç. Gösterge - sesin ifade ediciliği**

Sesinizle dikkat çekmenin son bir yolu şüphesiz tondaki farklılıklara dayanmaktadır. Sesin herkesin içinde doğru kullanımına yönelik kılavuzlar, ses tonunun sık sık değişmesini önerir. Ses tonu, konuşmanın belirli unsurlarını vurgulamanın etkili bir yoludur ve aynı zamanda içeriğe duygusal anlam katar. Bir fikri ifade etmek veya kavramları aşlamak için mizahı teşvik edebiliriz. Buna karşılık, monoton ses tonu izleyiciyi rahatsız etme ve içeriğin anlaşılabilirliğini azaltma eğilimindedir.



Ses ifade etmek için olumlu göstergelerin bir kontrol listesini sunuyoruz:

- Konuşmacı çeşitli ses tonu kullanır;
- Konuşmacının ses tonu içeriğin anlaşılmasına yardımcı olur;
- Konuşmacının ses tonu sözel içerikle uyumludur.

#### **D. Gösterge - Hareketlerin kullanımı**

Hareketler, konuşmacının bir fikri/içeriği ifade etmesine yardımcı ederek iletişimin anlaşılmasını kolaylaştırır. Jestler bütünleşmeli ve insanların bilgi aktarmasına ve izleyiciyle etkileşime girmesine yardımcı olmalıdır. Bununla birlikte, kültürlerin jestlerin kullanımında önemli ölçüde farklılık olduğunu düşünmeliyiz. Jestler ayrıca konuşmacının bir bölümünde gerginlik gösterebilir ve izleyicilere aktarabilir.

Bu nedenle, jest kontrol listemizde dikkate alınması gereken birkaç gösterge vardır, bunu aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

- Konuşmacı tarafından kullanılan hareketler konuşmanın içeriğiyle uyumludur (konuşmanın içeriğini gösterir);
- Hareketler konuşmayla senkronize edilir;
- Konuşmacı kendi kendine temas hareketleri kullanmaz;
- Konuşmacı açık hareketler kullanır;
- Konuşmacı simetrik hareketler kullanır;
- Konuşmacı alan kısıtlı hareketleri kullanmaz.

Bahsedilen göstergeleri kısaca anlamak için her birini kısaca açıklıyoruz. İlk kategori açıklayıcı hareketleri ifade eder. Bunlar, işlevi söylem öğelerini göstermek ve altını çizmek olan hareketlerdir. Formları temsil etmek, öğeleri sembolize etmek, söylem öğelerinin altını çizmek için kullanılırlar. Konuşma sırasında dikkat çağrısı gerektiğinde bunları kullanmanız önerilir. İkinci değerlendirme kategorisi jest senkronizasyonudur. Konuşma ile eşitlenmiş hareketlerin kullanımı, ifadelerin kesinliğini iletebilen bir öğedir. Bu algı genellikle izleyiciye aktarılır. İfadelerden kesinlikle emin olmak, dikkatle değerlendirilmesi gereken bir unsurdur, ancak burada şüphenin değerini de destekliyoruz. Kendi olumlamalarında bile eleştirel düşünceye sahip olmak, iyi bir şekilde yapılırsa büyümemize yardımcı olan bir şeydir. Bununla birlikte, kamusal konuşmada, şüpheli ve belirsiz bir iletişime başvurmak, konuşmacının algılanan güvenilirliğini azaltabilir. Kendi kendine temas jestleri ile ilgili



olarak, bunların gerginliği düşündüren sözel olmayan iletişim sinyalleri olduğunu vurgulayabiliriz. Bu işaretlerin aşırı kullanımı seyirciye kaygı ve gerginlik aktarabilir. Bu unsur konuşmacının güvenilirliği algısını azaltır ve kaçınılmalıdır. Kendi kendine temas hareketleri olarak, dokunma alanına bağlı olarak aşağıdaki gibi duygularla ilişkilendirilebilen kendini çizme, ovalama ve okşama eyleminden bahsedebiliriz:

- Kaşlar: utanç
- Burun: engelleme bilgileri
- Ağız: anksiyete
- Kulak: bir içeriği duymama arzusu
- Lakrimal alan: hüzün
- Boyun: aşırı gerilim
- Kaşlar: aşırı belirsizlik
- Kol: hayal kırıklığı

Kolları kapatma hareketi iletişimin önünde bir engel teşkil eder ve konuşma boyunca kaçınılmalıdır. Konfor faktörü bu konumlandırma (örneğin, çapraz kollar) ile ilişkili olsa da, bu tür pozisyonlar iletişim kurmaya istekli olmadığımız ve bu nedenle izleyiciyi soru sormaktan veya başka bir iletişimden (karşılıklı etkileşimin azalması) caydırdığımız dışı doğru iletişim kurar.

Hareket simetrisi, iletişimsel etkinliği artırmak için yararlıdır. Kural olarak, belirsizlik ve belirsizlik koşullarında asimetric hareketler kullanırız. Bu unsurlar konuşma sırasında azaltılmalıdır (tabii ki belirsizlik ve belirsizlik iletmek istemiyorsak). Ancak, asimetric hareketleri değerlendirirken dikkate alınması gereken bazı temel dışlama kriterleri vardır.

Aşağıdaki göstergeler, hareket asimetri deseni ile değerlendirmeyi hariç tutar:

- Konuşmacının elinde bir mikrofon var (bu nedenle her iki koluyla hareket edemez)
- Konuşmacı bir yüzeyde fiziksel olarak desteklenir (örneğin, eli masaya koyar)
- Konuşmacı görsel öğeleri (örneğin, sunumlarının öğeleri veya beyaz tahta gibi fiziksel bir yapı) belirtmek için bir el kullanır

Hareket aralığı, konuşmacı tarafından sürdürülen ifadelerle ilgili kesinliğin bir göstergesidir. Çok geniş jestlerin kullanımı genellikle gurur duygusuna uygulanır. Bu,



geniş alanlarda her zaman jest yapmamız gerektiği anlamına gelmez, çünkü uzayda çok sınırlı olan jestlerin büyük bir güvensizlik duygusu ilettiği ve bu hissi izleyicilere aktardığı ve konuşmacının olumlu algısını engellediği düşünülmelidir.

## E. Gösterge - sunumun kullanımı

Sunumlar, içeriğin anlaşılmasını kolaylaştırmak için önemli bir unsur olabilir veya iyi iletişimin önünde bir engel olarak kabul edilebilir. Görsel uyarılarla bulaştığında önemli bir iyileşme gösteren içerikler vardır. Bu anlamda konuşmacı sunumları tasarlamalı, her zaman hedef kitlenin dikkatinin zaman ve mekan olarak sınırlı olduğunu ve sunumları bilgiyle aşırı yüklememesi gerektiğini akılda bulundurmalıdır.

Dikkat düzeyinde engel olan birkaç öğeyi listeleyeceğiz:

- Konuşmanın uzunluğu. Seyircinin dikkatini bir seferde 8 saat sabit tutmak zordur.
- Yetersiz bir ses sistemi
- Eğitimin gerçekleştiği fiziksel ortam
- Katılımcılar arasında paralel konuşma (arka plan gürültüsü).

Bir sunumun kolaylaştırıcı ve kolaylaştırıcı olmayan unsurları ve faktörleri daha fazla çalışmayı hak eden kapsamlı bir konu olsa da, bu paragrafta iyi bir sunum için minimum gereksinimleri tanımlayacağız.

Bu konuyu keşfedebileceğiniz bu el kitabının "Etkili Sunumlar" bölümünü okumaya davet ediyoruz.

İlgili göstergelere sahip kontrol listesi:

- Sunular slayt başına çok fazla bilgiye sahip olmamalıdır;
- Slaytların içeriği sözlü konuşmayı tamamlar ve açıklar;
- Metin tarafından açıklanan içerik yalnızca önemli kavramları tanımlamaya ihtiyaç olduğunda önerilir (örneğin, bir yapının amacı, bir yasanın yazılı unsurları, bir tablonun sunumu);
- Metin ve arka plan rengi yüksek karşıtlıktır;
- Görüntüler açıklanamayan içeriği ifade (gerçek küme);
- Sunumlar görsel-işitsel öğeleri içerir;
- Sunumlar çeşitlidir ve izleyicilerin dikkatini farklı şekillerde yakalar (alternatif basit başlıklar, metin içeriği, görsel uyarılar, videolar).





- Katılımcıların dikkati konuşmacının konuşması ile sunumların içeriği arasında sürekli olarak bölünmez. Dinleyicinin konuşmacıya veya sunuma ne zaman odaklandığı kesin ve açıktır.
- Slaytların metin içeriği konuşmaya eşdeğer değil.

## F. Gösterge - Hikaye Anlatımı

Hikaye anlatımı, dinleyicilerin dikkatini çekmede ve içeriği yenilikçi bir şekilde iletmede önemli bir unsurdur. Hayal gücümüzü harekete geçirdikleri için hikayelerin içeriği tarafından hemen yakalanıyoruz. Etkili hikayeler, hatta sadece anekdotlar, kamusal söylemde yoğun olarak kullanılabilir. Eğitimciler için sunulan eğitim teklifinde hikaye anlatımı kurslarının sayısında bir artış gözlemlememiz tesadüf değildir. Bir derse katılanlar, bir hikaye dinlerken şunları yapabilir:

- Kahramanı tanımla.
- Eylem hakkında sorular sorun, böylece belirli bir senaryonun pratik etkilerini teşvik edin.
- Hikayenin sonundan kavramları öğrenin.

Bir eğitim kursu sırasında anlatıları kısa bir süre içinde aşağıdaki şekillerde gözlemleyebiliriz:

- Tüm hikayeler
- Anekdot.
- Konuşmacının kişisel deneyimleri.
- Tarihsel alıntılar.

Bu etkileşim modlarını değiştirmeniz önerilir, çünkü bilgilerin konuşmacının deneyimlerinin bir koleksiyonu olması veya hikaye anlatımının dekoratif olması ve kurs içeriğini aşırı yüklemesi amaçlanmamıştır. Bu nedenle kontrol listemize dahil edebileceğimiz kurallar ve kriterler vardır.

1. Hikayenin içeriğinin dinleyici için bir eğitim amacı vardır. Hikayenin sonu yararlıdır.
2. Hikayenin içeriği mizahidir ve olumlu bir duygusal tepkiye neden eder.
3. Hikayelerin seviyesi genel içerikte iyi dengelenmiştir (kurs anekdotlar ve hikayeler topluluğu değildir).
4. Hikayeler içeriğin açıklamasını geliştirir ve içeriğin tanımını basitleştirir.
5. Hikaye, dinleyiciyle ilgili örnekler içerir.



6. Hikaye, dinleyicinin tanımlanmasını kolaylaştıran unsurlara sahiptir (örneğin, ilgili bir hedef gruptan bahsediyoruz: hikayenin kahramanı bir psikoloji öğrencisidir ve izleyici psikoloji öğrencilerinden oluşur).

## G. Gösterge - konumlandırma

Konuşmacının dinleyiciler arasında konumlandırılması, iyi bir oturum yürütmek için temel öneme sahiptir. Bu, dinleyici için önemli bir dikkat noktası olarak düşünülmelidir ve olumlu etkinin bir unsuru olarak kabul edilir.

Bununla birlikte, konumlandırmanın fiziksel bağlam ve izleyicinin yapısı ile sınırlı olabileceğini göz önünde bulundurmak gerekir. Podyum, masa gibi fiziksel engeller olabilir, projeksiyon alanı olabilir veya olmayabilir, tahta olabilir veya olmayabilir, sınıf açık havada, diğerleri arasında açık bir yerde de yapılabilir. Bu öğelerin tümü konuşmacının kontrolü altında değildir, bu nedenle aşağıdaki kontrol listesini kendimizi bulduğumuz fiziksel bağlama uyarlamak iyidir:

- Konuşmacı bariyerlerin kullanımını sınırlar, masanın arkasında veya sadece gerekirse podyumda durur.
- Konuşmacı kararlı bir duruş benimser, küçük adımlarla gerginliği serbest bırakmaz.
- Konuşmacı sadece bir hatırlatma istediğinde hareket eder.
- Konuşmacı, izleyicilerden gelen bir yanıtı uyarmak istediğinde hayatına devam eder.
- Konuşmacı, sunumun önemli anlarında dinleyicilere hitap eder.
- Konuşmacı sürekli yürümez.
- Bilginin genişletilmesi gerektiğinde konuşmacı sunumun önünde durmaz.
- Konuşmacı, öğeleri göstermek için sununun yanında durur.
- Konuşmacı dinleyicilere sırtını dönmez.
- Konuşmacı, dinleyicide bulunan çeşitli öğeleri etkili bir şekilde kullanır (örneğin, yalnızca kullanmak istediğinde bir flip grafik yerleştirir).
- Büyük bir kitlesi varsa, konuşmacı, izleyicinin bir kısmından çok uzak olmamak için (hedef gruptan eşitlik) kendisini dönüşümlü olarak izleyicilerin farklı noktalarına veya merkeze yerleştirir.



## Ğ. Gösterge- flip chart kullanımı

Masada bulunan öğelerin bir işlevi olmalıdır, aksi takdirde esasen izleyici için bir dikkat dağınıklığını temsil ederler. Bu durumda dikkate alınması gereken göstergeler şunlardır:

- Tahtada sunulan içerik iyi el yazısıyla yazılmıştır;
- Karakterlerin boyutu, son sıradaki katılımcılar için bile açıkça okunabilir;
- Ters grafik yalnızca içeriği temsil etmek için gerekiyorsa kullanılır.

Çevirme grafiğinin vazgeçilmezliği şu durumlarda ortaya çıkabilir:

- İçerik çizmelisiniz, bu içerik değişkendir ve bu nedenle slaytlara planlanamaz ve yansıtılamaz (örneğin, izleyicinin yanıtına bağlı olabilir ve kesinlikle çizim veya yazma fare simgesiyle yapmaya kıyasla kolaylaştırıcı bir öğedir)
- Hedef kitle yanıtına göre içerik yazmanız veya grafik tasarlamamız gerekir
- Bu prosedür gereksiz zaman kaybına yol açtığından, flip chart'a uzun metinler yazmanız şiddetle tavsiye edilmez. Sunumlar metin içeriğini çok daha hızlı sunabilir.

## H. Gösterge - içeriği kitleye uyarlama

Mükemmel bir öğretmen / koç, içeriği kursa katılan izleyicilere nasıl uyarlayacağını bilmelidir. Bunu yapmanın birkaç yolu vardır. İçeriğin kitleye nasıl uyarlanacağını anlamak için sizi bu konuya adanmış bölümü okumaya davet ediyoruz. Ancak, bir eğitim kursu sırasında gözlemleyebileceğiniz öğeleri listeliyoruz. Dersten önce, öğretmen ders boyunca doğrudan gözlemleyemeyeceğiniz ancak çıkarabileceğiniz önemli ihtiyaç analizi eylemleri gerçekleştirmiş olabilir.

"İçeriği uyarlamak" için göstergeleri belirledik:

- Kurs, katılımcı grubuyla ilgili örnekler sunar.
- Paydaş grubu heterojen ise, farklı uygulama sektörlerine atıfta bulunarak sunulan örnekler izleyicinin tüm bölümlerine saygı duymaktadır.
- İçeriğin zorluk seviyesi, tüm katılımcılara yardımcı olmak için giderek daha fazla organize edilir.



- Kamu dışındaki politika sektörlerinden elde edilen teknik terimler daha ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

## I. Gösterge - sorulara yanıt

Soruların nasıl cevaplayacağını bilmek öğretim görevlisinin temel bir niteliğidir, ancak inanabileceği kadar önemsiz değildir. Sorular gerçekten de katılımcıları öğretim görevlisiyle etkileşimde serbest bırakır, ancak her zaman grubun genel ihtiyaçlarını karşılamaz. Bazı sorular önemli sorunlara neden olabilir, örneğin:

- Raportöre karşı görüş beyan ederler
- Konuşmacıya veya dinleyicilerin bir kısmına karşı saldırgan olabilirler
- Konu dışı olabilirler
- Yukarıda açıklanmış içerikleri ifade edebilir

Bu nedenle öğretmen tüm konuları barındırabilmeli ve grubun özelliklerine ve dersin amacına göre yönlendirebilmelidir.

Bu gösterge için dikkate alınması gereken denetim listesi öğeleri şunlardır:

-Konuşmacı, gerçekten çok uzun olmadıkça soruları kesmez (bir dakikadan fazla)

-Öğretim görevlisi soruları formüle etmek için açık bir kural tanımlamıştır (örneğin ders sırasında ücretsiz sorular, sorular için özel alan, sadece molalarda sorular)

Konuşmacı, el gösterisinin sırasını izleyerek ve daha az konuşan katılımcıları tercih ederek, katılımcılara zemini vermek için net bir kriter kullanır.

- raportör, sorunun her bir kısmına saygı duyarak soruyu net bir şekilde yanıtlar
- Öğretim görevlisi, grubun özelliklerine ilişkin sorunun cevabına rehberlik eder.
- Gözetmen, dersin amacı ile ilgili olarak sorunun cevabına rehberlik eder.
- Raportör soruyu tam olarak cevaplamaını sağladı

-Konuşmacı, çok uzun veya çok kişisel cevaplara ihtiyaç duyan katılımcıları mola sırasında veya daha sonra e-posta yoluyla tartışmaya davet eder.



- Gözetmen kursa katıldıktan sonra bile soruları yanıtlamaya isteklidir
- Konuşmacı tekrarlayan veya çok kişisel soruları etkili bir şekilde denetler
- Konuşmacı, soru sormak isteyen katılımcıları belirler ve mola sırasında kendini kullanılabilir hale getirir

## **İ. Gösterge - mizah kullanımı**

Olumlu duygular ezberle ve öğrenmeyi kolaylaştırır. Bu nedenle, mizahın ılımlı bir şekilde kullanılması dersi daha keyifli hale getirebilir, ancak doğru şekilde nasıl dozlanılacağını bilmek önemlidir.

İtalyanca "divertimento" kelimesi (en. Eğlenceli) Latince'den gelir ve fiil ayırttırmaya, yani dikkati başka bir yere yönlendirmeye yöneliktir. Birçok eğlence tekniğinin beklenmedik bir şekilde ani dikkat değişikliklerine dayanması tesadüf değildir.

Vurgulamak istediklerimizi nasıl yakalayacağımızı ve dikkat çekebileceğimizi bilmek konuşmacının temel bir becerisidir, ancak mizah dersin davranışının yerini almamalı ve kesinlikle dersin tek parçası olmamalıdır. Aynı şekilde, hikaye anlatma tekniğini yaptığımız için mizah ders içinde temel bir işleve sahip olmalı ve dersin amacına uygun bir şekilde kullanılmalıdır.

Aşağıda, göstergelerin kontrol listesini inceleyebiliriz:

- Konuşmacı konuşma sırasında mizah kullanır
- Mizah insan gruplarına hakaret değildir
- Kullanılan mizah, programın konularıyla ilgili bir kavramı açıklamaya yardımcı olur.

## **J. Gösterge - program yapısı**

Program içeriğinin ve yapısının dikkate alınması gereken birçok yönü vardır. Bu paragrafta, tatmin edici bir ders üretmek için temel unsurlara odaklanıyoruz:

- Programın içeriği artan zorluk açısından düzenlenmiştir.



- Konuşmacı, programın her bölümüne saygı duyar ve tüm bölümleri uygun şekilde tartışır
- Ders programı, kursa giriş şartlarını çok açık bir şekilde ortaya koymaktadır.
- Program dersin amaçlarını açıkça tanımlar
- Ders hedeflerine ulaşılır
- Program, kursa katılmanın faydalarını açıkça tanımlar.
- Program vaat edilen faydaları elde eder
- Program, vaat edilen uzun vadeli faydaları doğrulamak için bir sisteme sahiptir
- Program katılımcılar için pratik ve ilgili etkilere odaklanır
- Program, veri tabanlarından elde edilen sağlam verilere, bilimsel araştırmalara ve iyi çalışma uygulamalarına dayanmaktadır. Konuşmacı, açıklanan hipotezleri desteklemek için bibliyografik referanslar ve sektörel veriler sağlayabilir.

## K. Gösterge - egzersizler

Bir eğitim dersinin dersi, ön derslerin anları, vaka çalışmalarının analizi, katılımcılar arasındaki etkileşim anları ve pratik deneyimler sağlayan farklı teslimat yöntemlerini değiştirmelidir. Uygulamanın bir parçası olarak, katılımcıların bilgilerini pekiştirebilecek egzersizlerin üretilmesi hayati önem taşımaktadır. Egzersizlerin etkinliği için temel kriterler şunlardır:

- Kurs pratik egzersizleri içerir
- Pratik egzersizler tüm katılımcıları içerir
- Pratik alıştırmalar katılımcılar arasındaki etkileşimi içerir
- Egzersizler herkes için açık ve anlaşılır talimatlara sahiptir
- Egzersizlerin net bir zamanı vardır
- Değişken tamamlanma süreleri durumunda, konuşmacı zaten tamamlamış olan grupların egzersizlerinin sonuçlarını izler
- Konuşmacı, egzersizin sonunda geri bildirim sağlar ve bireysel grupların sonuçlarının esaslarını gözden geçirir
- Alıştırmalar, kavramların kendilerini ve pratik etkilerini açıklamaya kıyasla net bir katma değer sunar



- Egzersizler grubunkiyle orantılı bir zorluk seviyesine sahiptir, bu nedenle çok kolay veya çok zor değildir.
- Talimatların teslimi bittikten sonra, konuşmacı sahneden ayrılır, böylece dikkat sadece katılımcılardadır. Aslında, sahnede durmak, konuşmacıya daha fazla dikkat etmemiz gerektiği konusunda sözel olmayan bir düzeyde iletişim kurabilir.
- Alıştırmalar, katılımcıların normalde iş faaliyetlerinde yaptıkları etkinliklerle bağlantılıdır.

## L. Gösterge- kalite değerlendirmesi

Bir dersin kalitesini değerlendirmek her şeyden önemlidir, ancak sadece belirli standartların bir gereği değildir. Kalite değerlendirmesi ayrıca, her durumda katılımcılardan ve gözetmenlerden kalite değerlendirmesi almaya açık olan konuşmacı / konuşmacı tarafından gayri resmi olarak gerçekleşir:

- Ders bir kalite değerlendirme anketi sunar
- Anket, nitel ve nicel göstergeler yoluyla memnuniyet endekslerini kullanır
- Soru formu, güçlü yönlerini belirlemek için tasarlanmış açık sorular kullanır
- Ankette, dersin olası zayıflıklarını anlamaya yönelik açık sorular sunulur
- Konuşmacı/eğitmen, elde edilen geri bildirimlere göre kalite geri bildirimlerini sürekli analiz eder ve ders içeriğini uyarlar
- Konuşmacı/eğitmen eleştirilere karşı anlayışlıdır ve izleyicilerin ve bireysel katılımcıların gerçek ihtiyaçlarını anlamak için derinlemesine sorular sorar.
- Konuşmacı/eğitmen, görüşleri en güçlü şekilde ifade edenlerin bakış açısının hakim olmasına izin vermeden, tüm katılımcıların bakış açısını ve ihtiyaçlarını dengeler.

## M. Gösterge - göz teması

Göz teması, katılımcıların dikkatini çekmede ve sürdürmede önemli bir unsurdur. Konuşmacının dinleyicideki konumunda olduğu gibi, göz teması tüm katılımcılar arasında eşit olarak dengelenmeli, bu da herkesin dikkatini sürdürmesini ve konuşmayı duyabilmesini kolaylaştırmalıdır. Kurs oldukça sınırlı sayıda katılımcıya



sahip olduğunda, konuşmacı dönüşümlü olarak tüm katılımcılarla bireysel olarak göz temasını sürdürebilir. Öte yandan, çok sayıda katılımcıya sahipse, konuşmacı makro alanlar açısından izleyicinin farklı noktalarına odaklanmak zorunda kalacak ve izleyicinin noktalarını dengelemek zorunda kalacaktır.

Bazı konuşmacıların dikkatlerini kendiliğinden en çekici vücut dilini sunan az sayıda katılımcıya (örneğin, kafa sallama, rahat, açık duruşlara sahip veya gülümseme) odaklanırken, geri kalan katılımcılar üzerinde dikkati azalttığından kaçınılmalı ve hatırlamalıyız. Bununla birlikte, en fazla ilgiye ve odaklanmaya ihtiyaç duyan katılımcıların en az avantajlı ve çekici özellikleri gösterenler olduğunu belirtmek önemlidir. Ancak o zaman konuşmacı kritik sorunları zamanında belirleyebilecek ve doğru bir şekilde yönetebilecektir.

Görsel temas göstergeleri aşağıdaki gibidir:

- Konuşmacı katılımcıları çok sık gözlemler
- Konuşmacı, izleyiciler arasında göz temasını dengeler
- Göz teması süresi sürekli değildir ve bölge başına birkaç saniye sürer
- Konuşmacı sunumu yalnızca izleyicilerin aynı şeyi yapması gerektiğinde gözlemler
- Konuşmacı daha az memnun olan katılımcıları tanımlar ve onlarla göz temasını sürdürür.

## **N. Gösterge - duygusal yönetim**

Duygular kesinlikle konuşmacıyı engelleyebilir ve konuşmanın / kursun başarısını olumsuz yönde etkileyebilir, ancak diğer yandan yoğun ve avantajlı etkileşim anlarına izin verebilir. Duygular dönem boyunca dolmalı, duyguların ihmal edildiği belirtilmemelidir. Duyguların izleyicilere nasıl iletileceğini bilmek, onları kursu bitirmeleri veya dikkat oranlarını yüksek tutmaları için motive etmek için temeldir.

Halka açık bir konuşmada duyguları aktarırken, konuşmacının kapalı bir ortamdaki tek kahraman olmadığını, mevcut herkesin duygusal durumuna katkıda bulunduğunu ve etkilediğini her zaman unutmamalıyız. Bu nedenle, tüm eylemlerinizi büyük bir sorumluluk taşır.





Gözlem açısından, duygu yönetimi hakkında dikkate alınması gereken unsurları listeleriz:

Eğitmen seslendirme kullanmaz:

- Eğitmen sık sık, zahmetsizce ve doğal olarak gülümser
- Eğitmen çok hızlı bir ses hızı kullanmaz
- Eğitmen stres sinyalleri kullanmaz (kendi kendine manipülasyonlar)
- Antrenör, itirazlara ve eleştirilere de olumlu duygularla cevap verir
- Eğitmen, seyirciyi hazırlamada ve kursu düzenlemede kaygı göstermez
- Eğitmen, öngörülemeyen olaylar durumunda kursu kolayca uyarlar

Eğitmenler ve raporlar için ek ve değerlendirme formu

Sınıftaki öğretmen davranışlarını değerlendirmenin en iyi yolu aşağıdaki gözlem kartını kullanmaktır. Kart ayrıca eğitmene geri bildirim vermek ve performansı artırmaya yardımcı olmak için kullanabileceğiniz bir dizi ifade içerir.



Ses düzeyi	Evet	Hayır
Sınıfın her yerinden duyulabilen bir ses		
Yeterli ses sistemi		
Görsel-işitsel malzemelerin hacmine uygun ses seviyesi		
Gözlem notları		
Sınırlama durumunda önerilen egzersizler		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ses sisteminin etkili olduğundan emin olun</li><li>• Görsel-işitsel materyalleri test etme, ses düzenleme yazılımı kullanarak ses düzeyini standartlaştırma</li><li>• Konuşma hazırlığında ses ısınma egzersizleri yapmak, seslendirmeleri kullanmak</li><li>• Dersten/dersten önce ses hijyeni uygulayın ve ses kaybı durumunda çok fazla konuşmaktan kaçının. Sürekli ses kaybı durumunda bir doktora başvurun</li><li>• Son sırada oturan sesin sesini değerlendiren bir ortak çalışanın yardımıyla sesin sesini 3 dakika boyunca sınıyın.</li></ul>		



Duraklama	Evet	Hayır
Kavramları ayırmak için duraklamaların kullanımı		
Teknik terimlerin yürürlüğe girmesinden sonra duraklamaların kullanımı		
Sınıf tepkisini teşvik etmek için duraklamaların kullanımı		
Gözlem notları		
Sınırlama durumunda önerilen egzersizler		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Öğretim materyalini gözden geçirin ve tüm teknik terimleri tanımlayın</li><li>• Önemli ölçüde konu değiştirirken öğretmeni kısa molalar vermeye teşvik edin</li><li>• Pratik kullanım için tipik bir metinden 3 sayfa üretin ve kısa bir süre duraklatmanız ve konuşmanızı test etmeniz gereken anları tanımlayın</li></ul>		



Ses ritmi	Evet	Hayır
120 kelime / dakika kullanımı		
Konuşma karmaşık olduğunda sesin ritmini azaltır		
Dikkat çekmek için daha hızlı konuşun		
Gözlem notları		
Sınırlama durumunda önerilen egzersizler		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Öğretim materyalini gözden geçirin ve en zor ve karmaşık anları seçin</li><li>• Tüm karmaşık ve kolay anların tanımlanmasıyla ders sırasında kullanılan standart bir metinden 3 sayfa üretin. Karmaşıklık seviyesine göre sesin ritmini değiştirerek konuşmayı test edin.</li></ul>		



Sesli ifade	Evet	Hayır
Ses tonu değişiklikleri		
Ses tonu içeriğin anlaşılmasına yardımcı olur		
Ses tonu sözel içerikle tutarlıdır		
Gözlem notları		
Sınırlama durumunda önerilen egzersizler		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Söylemde duygusal tepki veren anları tespit etmek</li><li>• Ses tonunu sık sık değiştirme</li><li>• Cesareti ifade etmenin ve daha düşük bir ses tonu kullanmanın uygun olduğu yeri belirleyin</li><li>• Soru sormak istediğiniz noktaları belirleyin ve biraz daha yüksek bir ses tonu kullanın</li><li>• İstenilen içeriği duygusal olarak ifade edin. Provalar sırasında duygusal ton alıştırmaları yapın. Ders sırasında, ifade etmek daha spontan olacaktır.</li><li>• Ses yönetimine özel kurslara katılın</li></ul>		



Hareket	Evet	Hayır
Tutarlı hareketler		
Zaman uyumlu hareketler		
Kendi kendine temas hareketleri		
Açılış hareketleri		
Simetrik hareketler		
Alanda kısıtlı alanlar kullanmayın		
Gözlem notları		
Zayıflık durumunda önerilen egzersizler		
<p>Konuşma sırasında koordinasyonun karmaşıklığı göz önüne alındığında, jest kalitesinde iyileşme aşamalı olarak gerçekleştirilebilir. 3 sayfa konuşma hazırlama</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kelimelerin temsilinde jestlerin ifadesi hakkında retorik olarak soru mu?</li><li>• Konuşmadan sadece hareketleri kullanarak konuşmayı tekrarlayın ve eğitin. Konuşmanın tüm alanlarını kaplayana kadar devam edin</li><li>• Kelimeleri ve hareketleri kullanarak konuşmayı yineleme</li><li>• Kelimelerle zamanında yüz ifadeleri yaparak konuşmayı tekrarlayın</li><li>• Asimetrik bir hareket kullandığınızdan emin olarak konuşmayı yineleyin</li><li>• Kollarınızı hiç kapatmadan konuşmayı tekrarlayın</li><li>• Hareketleri yükselterek konuşmayı tekrarlama</li></ul>		



Sunum	Evet	Hayır
Slayt başına aşırı olmayan bilgi		
Sununun içeriği kelimelere değer katar		
Uzun metinler sadece kesinlikle gerekiyorsa (tanımlara odaklanmak için)		
Metin ve arka planlar arasında yüksek karşıtlık		
Görüntülerin katma değeri var		
Görsel-işitsel materyalleri dahil et		
Slaytlar çeşitlidir ve çeşitli yollarla (başlıklar, görsel uyarılar, videolar, animasyonlar vb.) dikkati uyarır.		
Katılımcıların konuşmacıyı ne zaman dinlemeleri ve slaytlara ne zaman bakmaları gerektiği çok açıktır.		
Slayttaki metin konuşmaya eşdeğer değil		
<b>Gözlem notları</b>		
<b>Sınırlama durumunda önerilen egzersizler</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Sunuyu açın ve anlam ifade etmek için tüm gereksiz kelimeleri ortadan kaldırın</li><li>• Kavramları ayırarak metni özetleme ve parçalama</li><li>• Değer katmak için tüm gereksiz görüntüleri ortadan kaldırın</li><li>• Koyu arka plan ve beyaz metin deneyin</li><li>• Metin slaytları olması durumunda, grafikler, videolar ve diğerleri ekleyin</li><li>• Yüksek hedef kitle sayıları için metnin yazı tipini artırın. Bu Kılavuzun "Etkili Sunum" bölümünü okuyun</li></ul>		



Anlatı	Evet	Hayır
Hikayenin bir eğitim amacı vardır ve dinleyici için yararlıdır.		
Hikaye olumlu bir duygusal tepkiye neden oldu.		
Hikaye sayısı aşırı değil		
Hikaye kursun içeriğini iyi sunar		
Hikaye, katılımcılarla ilgili öğeleri içerir		
Tarih, tarih perspektifini almaktan yanadır		
<b>Gözlem notları</b>		
<b>Sınırlama durumunda önerilen egzersizler</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Öykünün eğitim değerinin ne olduğunu ve söylemin/dersin amaçlarıyla nasıl ilişkili olduğunu sormak</li><li>• Herkesin içinde kullanmayı düşündüğünüz hikayeyi tek bir kişiye anlatın ve katılımı kontrol edin. Dikkati artıran unsurları belirleyin</li><li>• Hikayenin bazı teknik kavramları daha iyi açıklayıp açıklayamayacağınızı kendinize sorun</li><li>• Uygun ve uygunsuz davranışları temsil eden iki karakterle bir hikaye oluşturun.</li><li>• Hikayeyi hedef grupla alakalı olacak şekilde kişiselleştirin.</li><li>• Ek hikayeler ve anekdotlar kullanarak pratik yapın. Öğretim materyalinden başlayarak konu başına en az bir hikaye oluşturmak,</li></ul>		





Konumlandırma	Evet	Hayır
Konuşmacı, kesinlikle gerekli olmadıkça masa veya podyum gibi bariyerler kullanmaz		
Sağlam ve kararlı duruş		
Konumlandırmayı yalnızca uyandırma çağrısı istediğinizde değiştirme		
Konuşmacı, seyircinin tepkisine neden olmak istediğinde hayatına devam eder.		
Konuşmak		
Koylarda sadece gerekli elemanları kullanın		
Konuşmacı, soldaki ve sağdaki varlığı dengeleyerek konumunu dağıtır		
Konuşmacı her zaman yürümez		
Konuşmacı sunumun görünürlüğüne engellemez		
Konuşmacı, göstermek için sununun yanında durur		
<b>Gözlem notları</b>		
<b>Sınırlama durumunda önerilen egzersizler</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Kökler yavaşça yere doğru batarken zihinsel olarak ayakların sabit temasını önerin. Bu eğitim ayakların hareketini sınırlamaya yardımcı olur</li><li>• Konuşmacıya sahnede hazırlık için zaman ayırmasını ve tüm gereksiz engelleri kaldırmasını tavsiye edin. Engelsiz teması sürdürebilecekleri ve açığa çıkarabilecekleri bir nokta belirleyin</li><li>• Konuşmada hedef gruptan gelen bir yanıtı teşvik etmeyi amaçladığı noktaları belirleyin ve öğretmenin bu aşamalara geçmesini önerin</li></ul>		



Köprüler	Evet	Hayır
İyi el yazısı		
Unsurların tüm halka görünürlüğü		
Flip chart'ın yalnızca gerektiğinde kullanılması		
Gözlem notları		
Sınırlama durumunda önerilen egzersizler		
<p>Öğretmene çevirme grafiğindeki yönergeleri izlemesini tavsiye etme</p> <p>Flip chart içeriğini slayt içeriğine aktarma</p> <p>Tahtanın kullanımını izleyici tarafından açıklanan içerikle sınırlayın veya yalnızca çizmek dijital olarak temsil etmekten daha uygunsuzsa</p> <p>Odada projektör yoksa, yazılı içeriği minimumda tutun</p>		



Sorular	Evet	Hayır
Soruları kesmeyin (bir dakikadan uzun değilse)		
Sorgulama anları için açık bir kural belirleme		
Sorulara öncelik vermek için net bir kritere sahip olmak		
Sorulan sorunun tüm yönlerini göz önünde bulundurarak soruyu net bir şekilde cevaplıyor.		
Yanıtı grubun özelliklerine göre yönlendirin		
Yanıtı dersin amaçlarına göre yönlendirin		
Soruyu tam olarak yanıtladığını garanti eder.		
Çok geniş, uzun veya kişisel sorular soran katılımcıları mola veya e-posta yoluyla tartışmaya davet edin		
Kursa devam ettikten sonra soruları yanıtlamak için de hazırdır.		
Orta derecede tekrarlayan veya aşırı kişisel sorular		
Daha fazla soru sormak isteyen katılımcıları belirler ve mola sırasında kendini kullanılabilir hale getirir		
<b>Gözlem notları</b>		
<b>Sınırlama durumunda önerilen egzersizler</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>• En sık sorulan soruları belirlemek için soruları yazın</li><li>• Sık sorulan soruların yanıtlarını hazırlama</li><li>• Soruları kimin sorduğunu ezberlemek ve en önemli soruları önceliklendirmek için bir mekanizma kullanmak</li><li>• Bu kılavuzun "Soruları yanıtlamanın etkili yolları" bölümünü dikkatlice okuyun</li></ul>		



Eğitim programının yapısı	Evet	Hayır
Konular giderek zorlaştı		
Program, programda sunulan tüm konuları ele almaktadır.		
Kurs giriş gereksinimlerini temizle		
Açıkça belirtilen hedefler		
Ders hedeflerine uyulur		
Dersin faydaları açıkça sunulmaktadır.		
Kursun faydaları		
Vaat edilen hedefleri ve faydaları doğrulamak için bir sistemin varlığı		
Program, veri ve araştırmanın sağlam bir temeli üzerine inşa edilmiştir.		
<b>Gözlem notları</b>		
<b>Sınırlama durumunda önerilen egzersizler</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Slaytları gözden geçirin ve sunulan malzeme ile programda belirtilen her öğe arasında uyumluluk arayın</li><li>• Öğrenme değerlendirme anketi ekleme</li><li>• Kısa ve uzun vadeli avantajlar gözden geçirme anketi ekleyin</li></ul>		



Egzersiz	Evet	Hayır
Egzersizler mevcuttur		
Tatbikatlar tüm katılımcıları kapsıyor		
Alıştırmalar açık ve anlaşılır talimatlara sahiptir		
Egzersizlerin net bir zamanı vardır		
Konuşmacı, zaten gerçekleştirilen egzersizlerin sonuçlarını izler		
Öğretim görevlisi gruba göre ayrıntılı geri bildirim sağlar		
Alıştırmalar, ön sınıflarda elde edilemeyen bir katma değer sunar.		
Egzersizler çok kolay veya çok zor değildir		
Egzersizleri yaptıktan sonra, konuşmacı izleyicilerden uzaklaşır		
Egzersizler genellikle hedef grup tarafından gerçekleştirilen pratik faaliyetlerle ilgilidir.		
<b>Gözlem notları</b>		
<b>Sınırlama durumunda önerilen egzersizler</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Egzersizlerin üretilmesi</li><li>• Tam talimatları mümkün olduğunca net bir şekilde yazın</li><li>• Egzersizleri gerçekleştirmek istemeyen herhangi bir katılımcı için önceden bir yönetim yöntemi tanımlayın</li><li>• Alıştırmaları ders hedefleri ve yararları ile ilişkilendirin</li><li>• Ön açıklama ile ilgili olarak daha iyi öğrenme sağlamak için egzersizin faydalarını sorgula</li></ul>		



Kalitenin değerlendirmesi	Evet	Hayır
Kalite kontrolleri için soru formu kullanma		
Nitel ve nicel kalite göstergelerinin varlığı		
Güçlü yönlerini araştıran açık soruların varlığı		
Güçlü yönlerini araştıran kapalı soruların varlığı		
Eğitmen geri bildirimleri değerlendirir ve kursu uyarlar		
Eğitmen eleştirilere karşı anlayışlıdır ve katılımcıların ihtiyaçlarını anlamak için sorular sorar.		
Eğitmen, sadece en güçlü görüşü ifade edenleri hakim hale getirmeden, tüm katılımcıların bakış açısını göz önünde bulundurur.		
Gözlem notları		
Sınırlama durumunda önerilen egzersizler		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Antrenörde özeleştiriyi teşvik edin ve zayıf noktaları belirleyin</li><li>• Kalite anketlerinin kullanılmasını tavsiye etme</li><li>• Soru formunun sonuçlarına göre zayıflıkları belirtme</li><li>• Elde edilen sonuçlara göre kurs değişikliklerini belirleme</li><li>• Elde edilen sonuçların istatistiksel bir analizini uygulamaya koyun</li></ul>		



Görsel temas	Evet	Hayır
Katılımcıları gözlemleyin		
Eğitmen, tüm katılımcılar arasındaki göz temasını dengeler		
Göz teması tek noktalarda sürekli değildir, birkaç saniye sürer		
Eğitmen, sunumu yalnızca izleyicinin de bunu yapabilmesi gerektiğinde gözlemler.		
Eğitmen daha az memnun katılımcıları tanımlar ve göz teması kullanır		
Gözlem notları		
Sınırlama durumunda önerilen egzersizler		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Öğretmeni göz temasıyla ilgili talimatları takip etmeye davet edin</li><li>• Öğretmenin sınıfa aşına olmasını ve katılımcıların yokluğunda göz teması tekniklerini denemesini ve bunları yüz yüze uygulamaya hazır olmasını önerin</li></ul>		



Duygu yönetimi	Evet	Hayır
Tereddüt etmeden konuşur, kekemelik vb.		
Seslendirme olmadan konuşma (aah, eeh sesleri)		
Otantik kahkaha		
Gerginlik göstermeden konuşun		
İtirazlar ve kritik konular için de olumlu duygular sağlar		
Konuşmanın hazırlanmasında kaygı göstermez		
Öngörülemeyen olaylar durumunda kursu kolayca uyarlar		
Gözlem notları		
Sınırlama durumunda önerilen egzersizler		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Öğretmenden seslendirmeleri duraklatmalarla değiştirmesini isteyin</li><li>• Kursa katılmadan önce öğretmeni meditasyon, kendi kendine hipnoz ve gevşeme teknikleri uygulamaya davet edin</li><li>• Psikolojik sıkıntı durumunda, bir psikolog randevusu tavsiye edin</li><li>• Öğretmene en olası soruların bir listesini hazırlamasını ve cevapları önceden hazırlamasını tavsiye eder</li><li>• Katılımcıya projenin üç entelektüel ürününün kullanılmasını önerin: Kılavuz, E-öğrenme platformu ve Sanal Gerçeklik sistemi</li><li>• Anksiyete hissini hızlandıran ve artıran maddeleri (kahve, uyarıcılar, heyecan verici çaylar) tüketmekten kaçınmayı önerin.</li><li>• Bu kılavuzun "Halka açık konuşma fobisini azaltma protokolleri" bölümünü dikkatlice okuyun.</li></ul>		





## IX.Topluluk Önünde Konuşmayı Geliştirmek İçin Alıştırmalar

### 1. Özet

Herkesin önünde konuşmak çoğu insanın mücadele ettiği bir şeydir. Bir izleyicinin önünde konuşmaları istendiğinde, korkuyla karşı karşıya kalırlar veya konuşmayı başarıyla yapacak becerilere sahip değiller. Bu makale, insanların günlük yaşamlarında kamusal konuşmanın önemini vurgulamayı ve okuyucuya halka açık konuşma becerilerini geliştirmek için gerekli araçları vermeyi amaçlamaktadır. Bu bağlamda, halka açık konuşma, bir mesajın tasarlanması ve bir kitleye ulaştırılması süreci olarak tanımlanır.

Bu makalede, yeni başlayan veya deneyimli konuşmacı için çeşitli halka açık konuşma egzersizleri, etkinlikler ve stratejiler toplanır ve sunulur. Bu alıştırmalar toplanmış ve tematik birimlere ayrılmıştır, böylece okuyucu bunlara kolayca erişebilir ve buna göre pratik yapabilir. Özellikle, iki ana tematik ünite ısınma egzersizleri ve ana halka açık konuşma egzersizleridir. Isınma egzersizleri üç bölüme ayrılır: nefes egzersizleri, ses egzersizleri ve vücut egzersizleri. Tüm bunlar etkinlikten önce konuşmacı tarafından vücut ve ses kaslarını konuşmaya hazırlamak için kullanılabilir. Ana halka açık konuşma egzersizleri de üç bölüme ayrılır: sözel olmayan, sözel ve herhangi bir zayıflığı düzeltmek için egzersizler.

Kamuoyu önünde konuşmanın iki temel sorununu ele almak için titizlikle planlanır ve bir araya getirilirler: açık ve tutarlı içeriğe sahip olmak ve bu içeriği etkili bir şekilde iletmek. Sözel olmayan bölümde konuşmacı duruşunu, jestlerini, göz temasını, yüz ifadelerini ve seslendirme yetkisini uygulayabilir. Sözel bölümde, hikaye anlatma becerilerini, hızlarını ve eklemelerini uygulayabilir ve mesajlarını etkili bir şekilde iletmelerine, izleyicilerini bağlamalarına ve ikna etmelerine yardımcı olacak şekilde halka açık konuşmalarını nasıl yazacaklarını öğrenebilirler. Son onarıcı zayıflıklar bölümünde, kurgusal bir kitlenin önünde pratik yaparak veya kendilerini kaydederek, net ve tutarlı içeriğe sahip olarak ve bu içeriği etkili bir şekilde ileterek halka açık konuşma etkinliğine nasıl hazırlanılacağı ve herhangi bir sorunun nasıl ortadan kaldırılacağı hakkında ipuçları alacaklardır.





Halka açık bir konuşmacının hedeflerine ulaşan, kitleyi hareket ettiren ve etki yaratan etkili bir konuşma yapması için bu beceriyi uygulamaları gerekecektir. Bu makale, konuşmacıların yeteneklerine olan güvenini artırabilecek önemli sayıda egzersiz sunarken, becerilerini geliştirmelerine ve unutulmaz bir konuşma oluşturmalarına yardımcı olur.

## 2. Giriş

Toplum önünde konuşmak bir sanattır, bir bilimdir. Kendinizi ifade etme ve bir mesaj iletme konusundaki bu hayati beceri, hem kendi hem de evrensel olarak sosyal çevrenizdeki ve tarihinizdeki her insanın hayatı için etkilidir.

Bir birey, belirli özelliklerine ve yapılan konuşmaya dikkat eden bir kitlenin önünde olduğunda, soğuk ayaklar ve eller, titreyen ses, soğuk ter, rahatsızlık gibi tipik anksiyete belirtilerinin ortaya çıkması normaldir. Daha deneyimli eğitmenler durumunda bile anksiyeteleri olabilir, ancak bu işaretleri öz kontrol egzersizleri ile daha az fark etmeyi başarırlar. Bir grubun önünde ayağa kalkma veya bilgi iddia etme ihtiyacıyla karşılaştığında, eğitmenler daha yoğun ve olumsuz duygular hissedebilir ve korku ve reddedilme belirtilerini dışsallaştırabilir (el çırpma). Korku üzerine yapılan çeşitli araştırmalar, halka açık konuşma korkusunun, referans gösterilen listenin en üstünde (ölme korkusunun üzerinde) yer almadan, açıklanmış listede sıkça bulunduğunu göstermiştir. Bunun nedeni, ilkel düzeyde, insanların sosyal grupta reddedilmekten, dışlanmaya mahkum edilmekten korkmalarıdır. Bununla birlikte, tüm insanlar, ister öğrenci veya öğretmen olarak bir sınıfta, ister akademik veya profesyonel sunumlarda, ister sadece bir fikrin veya enstrümanın ikna edici bir konuşmasını uygulayarak, yaşamları boyunca halka açık konuşmaya ihtiyaç duyarlar. Listede süresiz olarak devam edebilir, çünkü toplumdaki iletişimin çoğu, günlük bağlamda kısa kamusal konuşma örneklerine ait konuşma yoluyla gerçekleştirilir. Kamusal konuşma insanların yaşamlarında çok önemli bir rol oynar ve gelişmiş ve kendini kontrol etme becerilerini (konuşma yapma stratejileri) geliştirmek korku ve farklı yaşam koşullarıyla başa çıkmak için çok önemlidir. İletişim, kişinin bağlantılar kurmasını, kararları etkilemesini ve değişimi motive etmesini sağlar. İletişim becerileri olmadan, iş dünyasında ve yaşamda ilerleme yeteneği neredeyse imkansız olurdu.



Etkili kamusal konuşma, hedef grubu anlamak ve incelemek, hedefleri değerlendirmek, konuşma için uygun unsurları seçmek, belirli bir mesaja ulaşmak için konuların karmaşık bir sürecini içerir. Yüksek teknik kalitede bir konuşmacı konuşmasını planlar, fikirleri düzenler ve mevcut tüm unsurları yeniden biçimlendirmektedir. Bu belgenin amacı, eğitmenin halka açık konuşmayı kolaylaştıran çeşitli araçları ve basit stratejiler ve alıştırmalar yoluyla bilgi oluşturma ve iletme süreciyle ilgili tüm becerileri kullanmasını sağlamak ve talimat vermek olacaktır. Başlangıçta, ses üretiminde etkileşime giren kaslar da dahil olmak üzere kas gevşemesine izin veren ve elbette kaygının azalmasına yol açan ısınma egzersizleri sunulmaktadır. Bu egzersizler, eğitmenin konuşmanın merkezi hedeflerine akıcı bir şekilde hazırlanmasını sağlar. Egzersizleri üç bölümde gruplayabiliriz: sözel, sözel olmayan ve düzeltme egzersizleri.

### **3. Isınma egzersizleri**

Isınma egzersizleri daha önce yapılan egzersizlerdir, izleyicilere sunumdur ve temel amaç olarak vücut gevşemesine sahiptir. Yüksek performanslı sporcuların antrenmana ihtiyacı olduğu gibi, konuşmacıların da her performans öncesinde günlük antrenmana ihtiyacı vardır. Bedensel aktivasyon eylemi, hem vücudun hem de sesin konuşma sırasındaki varyasyonlara hazırlıklı olmasını sağlar ve tüm kitleyi içeren akıcı ve doğal bir konuşma sürdürür.

Etkili sözlü iletişim sadece konuşmacının söylediklerine, içeriğin kalitesine değil, aynı zamanda konuşmanın kalitesine ve halka açık sunuma da bağlıdır. Sunum katı ve monoton ve eğitmen ana hedeflere takıntılıysa, eğitim grubun beklentilerini karşılamayabilir. Tüm bilgiler bir etkileşime sahip olmalıdır ve ana sütun konuşmacılar ve ilişkinin akışkanlığı arasında yaratılmıştır. Buna ek olarak, ses ısınması ses yaralanmalarını önleyebilir ve sesin daha doğal akmasına yardımcı olabilir.

Önerdiğimiz egzersizler her yerde yapılabilir: evde, oditoryumda, konuşmanızı uygulamadan önce veya halka açık konuşma etkinliğinden önce.

#### **A. Nefes egzersizleri**



Nefes alma konuşma sürecinde esastır, yaşam için ilkindir, sesi yansıtmak için vazgeçilmezdir. Her ne kadar inanişlı görünse de konuşmacı solunum ve solunum hareketlerine çok dikkat etmelidir. Bir birey baskı altında olduğunda, nefes alma hareketlerinin senkronize olmaması olasılığı vardır, bu da doğrudan içsel ve izleyiciler tarafından kolayca gözlemlenebilir bir sinirlilik belirtisine yol açar. Çoğu konuşmacının şarkı söyleme veya enfes atletik koşullarda belirli bir eğitimi yok ve muhtemelen sığ ve yanlış yönlendirilmiş nefes alma var. Diyaframlı solunum gibi daha derin, daha kontrol edilebilir bir nefes alma türü uygulamak, sesin daha kararlı olmasına, yüksek ses yüksekliğini korumasına veya sesin projeksiyonunun değişmesine yardımcı olabilir.

## 1.Diyafram Solunumu

Diyafram solunumu, karın genişlediği ve kasıldığı ağırlıklı olarak karın solunumu olarak karakterize edebiliriz. Karın duvarı ile birlikte diyafram düzleşip gevşer ve bu nedenle son kullanma tarihi boyunca ses üretmekten sorumludur.

Diyaframlı solunum nasıl pratik

- Ayaklarınız omuz genişliğinde olacak şekilde ortostatik bir pozisyon koruyun.
- Dizlerinizi kilitlemek yerine pelvik bölgede ve bacaklarınızda vücut ağırlığınızı destekleyin.
- Rahatlayın ve omuzları bilinçli olarak bırakın.
- Karın genişlemesinin akmasına izin verin. Eğer mideni tutuyorsan, bırak gitsin.
- Elleri karın üzerine yerleştirin. Karnın ilham üzerine şişip son kullanma tarihini azalttığını kontrol edin (doğru nefes alma hareketleri).
- Burnundan nefes al ve 4'e kadar say. Yavaşça sayın: 1 - 2 - 3 - 4. (Nefes alırken diyaframı hissedin ve karnın şişkin olduğunu gözlemleyin)



- Ağızdan nefes verin ve daha önce olduğu gibi 4'e kadar sayın. (İlgili karın küçültme ile diyafram genişlemesini hissedin).
- Omuzlarınızı, karnınızı ve bacaklarınızı rahat tutarak 4'e kadar sayarak birkaç kez nefes alın ve dışarı çıkın.
- 4'e kadar saymakla rahat ettikten sonra; eğitim kademeli olarak 8 hatta 10'a çıkarmanıza izin verecektir.

Egzersiz varyasyonları:

- Yere uzanın veya bacakları açık bir sandalyeye oturun ve yukarıda açıklanan adımları izleyin.
- Sesli harf seslerinin her birini ses çıkarmak için nefes verme kullanın. Her birinin kuvvete başvurmadan doğal olarak akmasına izin verin, rahat bir boğazdan aksın.

Örneğin:

'A' ahhhhhh olacak ... 'a de' de olduğu gibi

'E' Eeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeeee ... 'evet'de olduğu gibi

'İ' iiiiiiiii olduğunu ... 'iyi' gibi

'O' Oooooooo ... 'Oh' gibi

'U' Uuuuuuuuu ... 'uf'daki gibi

## 2. Nefes nefese kalan "Köpek yavrusu benzeri" solunum

Bu egzersiz, kaburgaları gerebilmeleri ve karına doğru havanın akmasına izin verebilmeleri için eğitmeye yarar.

Nasıl pratik yapılacağı:



- Parmaklarınızı birbirine yerleştirin ve başınızın arkasına yerleştirin.
- Normal omuz pozisyonunu koruyun ve rahatlayın.
- Ağızı açın, dili uzatın ve köpeklere benzer dil hareketleri yapın.
- Göğüs kafesinin genişleyen ve geri çekilen hareketlerini hissedin.
- Mutlu bir köpek ve kızgın bir köpeğe benzer hareketleri tekrarlayın. Hızlı ve yavaş nefes alma arasında da geçiş yapabilirsiniz.

## B. Sesli egzersizler

Konuşma sürecinde ses telleri aracılığıyla larinksten (ses kutusu) sesler yayılır. Ses tellerinin büyüklüğüne ve boğaz, ağız ve burun pasajlarının ses tonu üzerindeki etkilerine bağlı olarak herkesin kendine özgü ve farklı bir ses tonu vardır. Isınma, ses kıvrımlarını uzatır ve larinkse ve akciğerler, dudaklar ve dil de dahil olmak üzere vücudun diğer bölgelerine kan akışını artırır. Bu, sesi uzun süre kullanırken ses yorgunluğunu ve ses kısıklığını azaltır. Ayrıca ses projeksiyonunun daha etkili ve sabit olmasını sağlayarak Konuşmacı konuşmayı farklılaştıran ve geliştiren çok çeşitli ses tonları kullanma olanağı sağlar.

- Mandibula veya temporomandibular eklem egzersizleri

Isınma sırasında ağız hassasiyetini uyarmak için çeneyi hemen ısıtmalıyız. Ağız, tam bir açıklıktan yarı kapalı bir açıklığa kadar farklı arzu edilen genliklerle hareket etmelidir. Konuşmacı, el ile ağız önünde veya dudaklar ve yarı kapalı dişler tarafından azaltılmış hareketle konuşabilir.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Çene hareketinde yüksek genlik ile aşağıdaki sesleri telaffuz etmek.  
Sesli harfleri abartmak ve uzatmak:

vee-ee-ee-ee-ee-ee



çünkü-üüüüüü

vo-oooooooo

vah-ah-ah-ah-ah-ah

- Aşağıdaki heceleri abartılı çene hareketleriyle telaffuz eder:

Kubbe

mah-mah-mah-mah

vah-vah-vah-vah

fah-fah-fah-fah-fah

pah-pah-pah-pah-pah

arı-bak-ücret-me-moh

vee-voo-de-doh-gee-goh

jee-joh-poh-tee-toh

- Aşağıdaki heceleri abartılı çene ve dil hareketleriyle telaffuz eder:

Dah-dah-dah-dah-dah

Evet-evet-evet-evet-evet

İşte bu kadar



kıvah-kıvah-kıvah-kıvah

valide-sah-sah-sah-sah

tah-tah-tah-tah

gah-gah-gah-gah-gah

kah-kah-kah-kah

hayır-hayır-hayır-hayır-hayır-hayır

rah-rah-rah-rah-rah-rah

- Çene tamamen gevşedikçe, dili normal olarak ağzın dibine dinlendirin. Daha sonra dilinizi aşağı itin ve aşağıdaki heceleri telaffuz edin, her hece bittikten sonra rahat bir konuma geri dönün.

sah o zaman görmek deyin

zah zay deniz so

gah gay gee goo

### C. Dudaklar

Çeneyi ısıtmak için işlemten sonra dudaklar için belirli hareketler yapmalıyız. Kelimelerin eklememesi için dudakları gevşetmek gerekir. Aşağıdaki egzersizle eğitimi teşvik ederek dudakları esnek ve ifade etmeye hazır hale getirin.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Alt dudağı üst dudağın üzerine uzatın ve ardından üst dudağı alt dudağın üzerine uzatın. Bu senkron hareketi artan hız ile değiştirin.





- Dudaklarınızı mümkün olduğunca sıkıca sıkın ve sonra rahatlayın. Bu egzersizi on kez yavaşça yapın ve sonra on kez daha hızlı bir şekilde yapın.
- Heceleri yavaşça tekrarlamak ve hızı artırmak, her zaman abartılı dudak hareketleriyle.

*ran-ran-ran-ran-ran-ran*

*vira-vira-vira-vira-vira*

*viz-viz-viz-viz*

*bale-kip-kip-kip*

*mele-mele-mele-mele*

- Çene ve dil normal pozisyonda gevşediğinde, aşağıdaki sesli harf seslerini okurken sadece dudakları kullanmaya çalışın. Her arasında ayrı bir değişiklik yapın.

*ah-ah-ah-ah-ah-ah*

*oh iz-oh iz-oh-oh*

*ee-oo-oo-oo-oo-oo*

- Dudakları ve dili gevşettikten sonra çeneyi kapatıp açarak sesleri telaffuz edin.

*ee-oo-oo-oo-oo-oo*

*evet-yazar evet-yazar*

*ee-av ee-av ee-av ee-av*

*ee-ah ee-ah ee-ah*



### Ç. Zor kelimeler, tekerlemeler

Dil mekansal yönde bilinçli eğitim almadan hareket etse de konuşurken, kelimelerin eklenmesinin en uygun olmadığı, telaffuzdaki sesi ve hataları yaymakta zorlandığı zamanlar olabilir. Doğru ve net telaffuzu uyarmak için dili ısıtmak için aşağıdaki egzersizi önerebiliriz.

Nasıl pratik?

- Aşağıda bazı dil bükücüler var. Başlangıçta tek tek yavaşça söyleyerek başlayın.
- Devam edin ve hata yapmadan hızı artırın.
- Bir hata yaparsanız, dil bükücüye tekrar başlayın, biraz daha yavaş.
- Tüm son ünsüz sesleri (t, d ve p gibi) belirgin bir şekilde konuşun.
- Sesli harf seslerini (a, e, i, o ve siz gibi) belirgin bir şekilde telaffuz ettiğinizden emin olun.

*Kipkirlil kirlil kirpinin kirpiği.*

*O pikap bu pikap şu pikap.*

*Bu mum umumumuzun mumu.*

*Paşa tası ile beş has tas kayısı hoşafı.*

*Şemsi Paşa pasajında sesi büzüşesiceler.*

*Şiş şişeyi şişlemiş, şişe de keşişe kış demiş.*

*Şu köşe yaz köşesi, bu köşe kış köşesi, ortada su şişesi.*

*Kırk kartal, kırk kanadı kırık kartal. Kırkı kalkar, kırkı konar.*



*Bu çorbayı nanelemeli de mi yemeli, nanelememeli de mi yemeli?*

*Bu çocuğu gıdıklasak da güldürsek mi? Yoksa gıdıklamasak da güldürmesek mi?*

*Kara kızın kısa kayışını kasışına kızmayışına şaşmamışsın da, kuru kazın kızıp kayısı kazışına şaşmış kalmışsın.*

*Herkes bazlama yapıp bazlamalandı da biz bir bazlama yapıp bazlamalanamadık.*

*Al şu takatukaları, takatukacıya götür. Takatukacı takatukaları takatukalamazsa, takatukaları takatukatmadan geri getir.*

*Dört deryanın deresini dört dergâhın derbendine devrederlerse, dört deryadan dört der, dört dergâhtan dört dev çıkar. Sonra bükülme, bozulma*

*Allandırın dalları ballandırmalı mı? Yoksa ballandırmamalı mı? Yoksa o bala daldırılan baldırın dalları dallandırmalı mı, ballı dalla dallandırılmamalı mı?*

*Uykucu Ülkü, ucu tüllü üç örtüyü ütüyüyle ütüyüp de mi üstüne örtünmeli, üç örtünün ucunu tülleyip ütüyüp de mi üstüne örtünmeli?*

#### **4. Vücut egzersizleri**

Konuşmacı, sabit mikrofonların varlığıyla podyumda kısıtlanmadığı sürece, bir konuşma sırasında tek bir yerde durmamalıdır. Ancak, hareketin konuşmayı gölgelememesine dikkat etmelisiniz. Konuşmacı olarak, konuşma sırasında nasıl hareket ettiğimizin farkında olmalıyız. Bazı hareketleri konuşmayla kolayca entegre etmek için yaygın bir yöntem, bir fikirden diğerine her geçiş yaptığımızda birkaç adım atmaktır. Sadece geçiş noktalarında hareket etmek, izleyicinin dikkatini bir fikirden diğerine geçişe odaklamaya yardımcı olur ve farklı segmentlere yaklaşarak sözel olmayan samimiyeti de artırabilir. Aşağıdaki egzersizleri uygulayarak, vücudun gevşemesine ve mekandaki yerinin farkına varmasını sağlarız.



## Baş boyundan ayak ucuna kadar hissedin

Bu egzersiz vücudun tüm bölgelerini tek tek gevşetmeye ve gerginliği serbest bırakmaya yardımcı olur.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Kafadan başla. Kafana masaj yap. Sonra saç derisini uyandırmak için saçı hafifçe çekin. Özellikle performans sırasında çok çalışan yanaklara ve dudaklara dikkat ederek ellerinle yüzü sıkın. Parmak uçlarıyla yüze hafifçe dokunun. Ellerin tabanı ile temporomandibuler ve çene kaslarını hafifçe masaj yapın.
- Nazik hareketlerle boyunla devam edin ve hafifçe momentum ve yoğunluk oluşturun. Nedensel olarak çeneyi göğsüne hareket ettirin ve boynun arkası boyunca esnemeyi hissedin. Ardından, sol kulağı aynı sol tarafta omuza daha yakın yerleştirin. Sol kolu sağ kulağa getirin ve boynun yan tarafında bir esneme hissetmek için boynu omuza yakın bir şekilde çekin. Karşı tarafta tekrarlayın.
- Sonra omuz bölgesine geçin. Omuzları kulaklara yakın kaldırın. Bir pim çekişmiş gibi düşünün ve omuzların gevşemesine izin verin. Sunum sırasında, rahat ve gerginliksiz omuzlara sahip olmak faydalıdır. Omuzları sallayın ve kolları 45 derecelik bir açıyla uzatın, hareket ettirin ve her iki tarafa da sallayın.
- Göğüs kafesi bölgesine geçiyoruz. Geniş bir duruş sergileyin ve sol dizi bükün, sağ bacağı düz ve hafif tutun, sağ kol yukarı ve başın üzerinde. Sağ tarafta bir esneme hissedin. Aynı işlemi karşı taraf için de yapın.
- Kaburgalardan sonra odak omurgaya odaklanır. Ayaklar kalça çevresinden biraz daha genişken, çenenin göğse ön hizasını bırakın, omuzlar gevşesin. Anneler ayaklara dokunmaya çalışır; dizler hafifçe bükülür ve kollar düşmüşken kafa birbirine asılır. Bu pozisyonu üç nefeslik bir süre tutun ve son nefeste ters yönde geri gelin.



- Sırada kalça bölgenin gevşemesi var. Geniş bir duruş varsayın, ellerinizi belinize koyun ve daireler çizerek geniş hareketler yapın. Karşı tarafa dön. Küçük dengelerle kalça kaslarını gevşetin ve hafif sallayın. Dizlerinizi hafifçe bükün ve kollarınızı vücudunuzun yanında bir boks pozisyonuna getirin. Daha sonra küçük hareketlerle yumruklarınızı hafifçe yukarı ve aşağı hareket ettirerek vücudunuzu sallayın.
- Sonunda ayak bilekleri. Bir bacak üzerinde dengeleme, ayak yerde ayak ile balerin pozisyonu almak ve ayak aynı yerde kalırken ayak bileği ile daireler yapmak. Başka bir yöne dönün ve destek ayağını değiştirin.

#### **A. Yürür gibi hareketler (walk like)**

Bu egzersiz, vücudun yük transferini gözlemlemek ve başka bir kişi gibi yürümeye çalıştığımızda duygusal / zihinsel değişikliklerin ne olduğu için mükemmeldir.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Yakın bir kişiyi düşünün ve belirli bir öğeyi hatırlayamıyorsanız, aileniz ve arkadaşlarınızla pratik yapabilirsiniz.
- Yürüyüşü taklit edin, yirmi saniye sonra stili değiştirin.
- Uzayda yürüyün ve yaptığınız hareketin hissini, kendi tarzınızı analiz edin. Ayaklarını sürüklüyor mu? Omuzları öne doğru kambur mu?
- Konuşurken aynı hareketi uygulayın. Başınızı dik bir şekilde özensiz veya doğru konuşmak arasındaki farkları kontrol edin.
- Hangi yürüyüş tarzının en etkili olduğunu gözlemleyin.

Yukarıda belirtilen tüm egzersizler, vücudu ve sesi halka açık konuşmaya hazırlamaya, belirli bir göreve odaklanmaya ve kaygı seviyelerini azaltmaya yardımcı



olur. Vücudunuzun fiziksel sınırlarının farkında olun ve ısınma aşamasında aşırıya kaçmayın. Rahat bir pozisyon benimseyin.

## 5. Topluluk önünde konuşma için ana alıştırmalar

İletinizi iletmenin ilk bölümü iletinin kendisidir. Söyledikleriniz açık ve tutarlı olduğunda, insanların dikkat etme olasılığı daha yüksektir. Öte yandan, bir mesaj belirsiz olduğunda, insanlar genellikle dikkat etmeyi bırakırlar. Mesajınızı duyurmanın ikinci kısmı etkili bir iletişime sahip olmaktır.

Yeteneklerine dikkat et.

Dünyadaki en iyi fikirlere sahip olabilirsiniz, ancak temel halka açık konuşma becerilerine sahip değilseniz, herkesin dinlemesini sağlamakta zorlanacaksınız.

Aşağıdaki etkinlikler konuşma hızınızı artırmanıza, bir kitleyle konuşmak için gereken hikaye anlatımı becerilerinizi yönetmenize ve kitlenizle bağlantı kurmanın yollarını sağlayacaktır. Buna ek olarak, konuşmanızı daha ilgi çekici hale getirmek için jestler, yüz ifadeleri ve vücut dili gibi sözel olmayan ipuçlarını nasıl kullanacağınızı öğreneceksiniz.

## 6. Sözel olmayan egzersizler

Araştırmaların gösterdiği gibi, izleyicilerin konuşulan mesajı anlamalarının çoğu sözel olmayan iletişimde yatmıştır. Özellikle, Albert Mehrabian'ın belirttiği gibi, konuşmacının yüzü bilgilerin yüzde elli beşini, seslendirmeler yüzde otuz sekizini ve kelimeler sadece yüzde yedisini aktarıyor. Bu, bir konuşma yaparken, uygun vücut dili veya hareketlerin mesajınızı etkili bir şekilde iletmenize yardımcı olacağı anlamına gelir. Bu gerçeği göz önünde bulundurarak, bilinçli olarak kendinizi hazırlayarak ve aşağıdaki egzersizleri uygulayarak sunumunuzun sözel olmayan kısmına özellikle dikkat etmek doğaldır.

### A. Duruş egzersizi

Seyircinin önünde duruşunuz, konuşmacı olarak nasıl durduğunuzun nasıl olduğunu gösterir. Dik durursanız, sessizce iletişim kurabilir ve güç pozisyonuna sahip



olabilirsiniz. Bununla birlikte, bir nesneye yaslanıyorsanız, izleyicilere zayıf hazırlık ve endişe aktarabilir ve güvenilirliğinizi azaltabilirsiniz. Ancak, her nedense hareketsiz durmanız gerekiyorsa, bu etkinlik bunu etkili bir şekilde yapmanıza yardımcı olacaktır. "Walk Like" yürür gibi yaparak ısınma egzersizi ile birlikte ihtiyacınız olan duruşun farkındalığı eğitilebilir.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Her iki ayak üzerinde ayakta durma pratiği doğal ve mantıklıdır ve birçok konuşmacı alt uzuvları uzatılmış, çapraz. Ancak böyle bir pozisyon dinleyicilerin dikkatini dağıtabilir.
- "Rahat" ayakta durma alıştırmaları yapın. Ayaklarınızı omuz genişliğinde birbirinden ayırın. Pozisyon, ayak tabanlarınızı eşit ağırlık dağılımı ile zeminde düz tutmalıdır. Bu pozisyon güven ve güvenilirlik taşır.
- Başınızı tavana bağlayan bir ipiniz olduğunu hayal ederek tekrar dik durma alıştırmaları yapın. İpteki gerginliği artırdığınızı ve başınızın ve sırtınızın otomatik olarak düzlüğe döndüğünü hayal edin.
- Parmak ucu üzerinde durmak canlılık ve enerji taşır.

## **B. Jest egzersizi**

Seyircilerin önünde konuşurken, jestler kaçınılmazdır. Jestler konuşmayı desteklemek için önemlidir ve abartılmamalı veya bastırılmamalıdır. Jestler açık ve uygun olmalıdır. Sürekli uygulama, seçiminizde ve öz denetiminde sizi daha temkinli hale getirir.

Nasıl pratik yapılacağı:

- İlk olarak, kollarınızla ellerinizi kapatmadan yanlarınızda konuşma alıştırmaları yapın. Rahatlayın ve kollarınızın vücudunuz boyunca uzanmasına izin verin.



- Ardından, özellikle içeriğinizle ilgili hareketleri uygulayın. Hareketin veya hareketin etkili olması için içeriğinizden organik olarak ortaya çıkması gerekir. Yani, çok büyük bir şeyi tarif ediyorsanız, kollarınızı sonuna kadar açarak boyutu belirtebilirsiniz. Aksine, bir grafiğe işaret etmek istiyorsanız, net ve geniş bir hareket kullanın.
- Son olarak, konuşmanıza eklemek için bir ses almak veya bir noktayı göstermek için bir jest yapmak gibi bazı teatral yönleri uygulayın. Hareketin cesur ve net olması gerekir, böylece izleyiciler karşıya geçmek istediğiniz şeyi anlar. Bu kısa rol oyunundan sonra normal sunum stilinize dönün.

En iyi sonuçlar için egzersizleri ayna karşısında yapabilirsiniz. Kendi imajınızın farkında olmak yardımcı olabilir.

### **C. Göz teması egzersizi**

Göz teması güçlü bir araç olabilir. Çok çeşitli duyguları, üzüntüyü, şefkati, korkuyu iletir. Aynı zamanda anlam aktarma gücüne sahiptir ve bir güven göstergesidir. Bununla birlikte, bir izleyicinin önünde olduğunuzda, göz temasını unutabilir ve notlara sabitleyebilir, zemine bakabilir ve genellikle doğrudan göz iletişiminden kaçınabilirsiniz. Bu egzersiz göz teması kurmak için yararlı ipuçları sağlayacaktır.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Sahte bir sunum yap. Bazı arkadaşları, iş arkadaşları veya aile üyelerini bir araya getir ve onlarla pratik yap. Çok fazla insana ihtiyacınız yok; İki ya da üç tane yeter.
- Onların önünde konuşmanı yap. Onlarla göz teması kurduğunuzdan emin olun, ancak sadece bir kişiye odaklanmayın. Odağınızı 3-5 saniye sonra hedef kitlenizdeki her kişiye değiştirin.
- Kitlenize bakmanın korkutucu olduğunu bulursanız, kafalarının üstündeki duvara bakarak veya odayı tarayarak "sahte" göz temasına da





başvurabilirsiniz. Ancak dikkatli olun, çünkü uzun süre yapmaya devam ederseniz mekanik hissedebilirsiniz. Daha doğal bir süreç için gerçek göz teması ile alternatif "sahte" göz teması deneyin.

- Son olarak, bu teknikleri denedikten sonra, notlarınızdan izleyicilere bakarak dönüşümlü olarak yapabilirsiniz. Halka açık konuşmanız sırasında, zaman zaman notlarınıza bakmanız gerekecektir; Bu çok doğal. Bakışlarınızı notalardan insanlara taşımak son derece önemlidir. Gözlerinizi notalardan izleyicilere çok hızlı hareket ettirmemeye çalışın; Doğal görünmesi gerekiyor. Söyleyeceklerinizi hatırlamanıza yardımcı olmak için notlarınızın var olduğunu unutmayın. Ana odak noktanız kitleniz olmalıdır.

Bu benzetimli sunumda konuşmanızın tamamını uygulamanıza gerek yok, sadece bir kısmı. Amaç göz temasına aşına olmak ve etkili bir şekilde kullanmaktır.

#### **Ç. Yüz ifadesi egzersizi**

Konuştüğümüzde yüzün bir hikaye anlatıyor. Konuşmacı olarak, konuşurken yüzünüzün nasıl görüldüğünün farkında olmalısınız. Jestler gibi, yüz ifadeleri de anlamı geliştirmek için stratejik olarak kullanılabilir. Herkese açık konuşmanız sırasında, kaçınmak istediğiniz iki uç nokta vardır: yüz ifadesi yok ve çok canlı yüz ifadeleri. Amacınız konuşurken çeşitli uygun yüz ifadeleri göstermektir ve aşağıdaki etkinlikle elde edeceğiniz şey budur.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Aşağıda kısa bir metin bulacaksınız. Konuşurken hangi sözel olmayan ipuçlarını ilettiğinizi anlamak için farklı yüz ifadeleriyle söylemeyi deneyin. Seçtiğiniz başka bir metni de kullanabilirsiniz.
- Metni kaşlarını kaldırarak söylemeyi dene, hayrete düşürüyor.
- O zaman bunu, öfke veya tefekkür anlamına gelebilecek bir kaş çatma ile yapın.



- Hatta son derece mutluymuşsunuz gibi gülümseyen tüm metni söylemeyi deneyebilirsiniz.
- Her yüz ifadesinin sizi nasıl etkilediğini ve metninizin anlamını ve iletmek istediğiniz mesajı nasıl değiştirdiğini gözlemleyin. Bunlar belirli bir bağlam için en uygun yüz ifadeleri mi?

Metin:

### **Şans tesadüf değildir. Şanslı!**

Thomas Jefferson bir keresinde şöyle demişti: "*Şansa çok inanıyorum ve ne kadar çok çalışırsam, o kadar çok elde ederim.*" Ama şans nedir? Webster'ın sözlüğü, şansın "bir birey için veya bireye karşı çalışan olaylar veya koşullar" olduğunu göstermektedir.

Aslında, şansın herhangi bir şeye karşı veya herhangi biri için hiçbir ilgisi yoktur, bu durumda konuşmacı. Şans, şans meselesi değildir. Yeni deneyimlere, azimlere, çalışkanlıklara ve olumlu düşünmeye açık olma meselesidir.

On yedi yaşındaki Steven Spielberg, 1965 yazında kuzeniyle biraz zaman geçirdiğinde Universal resimlerini ziyaret ediyorlardı. Tramvay ses aşamalarından birinde durdu. Spielberg gerçek aksiyonun bir kısmını izlemek için tuvalete gitti. Yolda neden orada olduğunu isteyen yabancı bir yüzle karşılaştı. Spielberg hikayesini anlattı ve oradan Universal Studios'un editörlük bölümünün başına yolculuğuna başladı. Spielberg, tesise girdikten, sekiz milimetrelik filmlerinden dördünü çektikten ve hepimizin bildiği başarılı kariyerine başladıktan hemen sonra ertesi gün Chuck Silvers'a değerini kanıtlayabildi.

### **D. Mutlu / üzgün egzersizi**

Bir izleyicinin önünde konuşurken, sadece söylemek istediklerinizi değil, yardımcı ifadeler ve örnekleri kullanarak istediğiniz anlamı aktarmaya çalışın. Mesajınızı sözlü olmayan bir şekilde iletmek için elinizdeki her aracı, yani tonu veya sesli ifadeyi kullanın. Örneğin, "Bugün burada olmaktan çok mutluyum" diyebilirsiniz, ancak sesiniz korkmuş, titrek ve hatta sıkılmış gibi geliyorsa, dinleyici için tam tersi bir



etki yaratacaktır, bu nedenle sözlü ve sözel olmayan ifadeler senkronize olmalıdır. Bunu gerçekleştirmek için eğitin.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Aşağıda tonunuzu değiştirmek için kısa ifadeler bulacaksınız. İsterseniz, çevrimiçi bulduğunuz farklı ifadeleri ve hatta kendi genel konuşmanızın bölümlerini kullanabilirsiniz;
- Çok heyecan verici bir şey gördüğünüzü ve herkese bunu anlatmak istediğinizi hayal edin! Aşağıdaki ama ifadelerini uygulamaya başlayın;
- O zaman seni kızdıran bir şey hayal et. Cümleleri öfkeyle söyle;
- Vesaire. Aklınıza gelen tüm duygularla antrenman yapabilirsiniz; sıkılmış, üzgün, acele, gülmek vb.
- Her seferinde bir tür duyguyu eğitmeye çalıştıktan sonra, konuşurken duygularınızı değiştirerek işleri karıştırın. Örneğin, üzgün ve mutlu olabilirsiniz. Bir duygu ile başlayın ve yavaş yavaş diğerine geçin. Bir duygudan diğerine geçmek doğal ve kademeli olmalıdır, çünkü normal günlük konuşmanızda böyle konuşursunuz;
- Bu aktivite ilk başta garip görünebilir, ancak duygusal olarak konuşurken nasıl gerçek sese sahip olacağını pratik etmek çok önemlidir.

Cümleler:

*Salatalıklı sandviçler*

*En baştan*

*Anladıysam Arap olayım*

*Isıyı orta-düşük seviyeye düşürün ve yeşillikler yumuşayana kadar pişirin*

*Odanızı temizleyin*



*Lütfen bu kutuları merdivenlerden yukarı taşımama yardım et.*

## 7. Anlamsız konuşun

Daha önce de belirtildiği gibi, sununuz söylediklerinizden daha da önemlidir ve bu alıştırma onu geliştirmenize yardımcı olur. Bu egzersiz için söylediklerin önemli değil. Ama mesajınızı nasıl ilettiğiniz, kesinlikle hiçbir anlamı olmasa bile, en önemli şey.

### Nasıl pratik

- Aşağıda lorem ipsum metin oluşturucudan bir paragraf bulacaksınız. Latince'de kolayca okunabilen rastgele bir metindir;
- Metni bir konuşma yapıyormuş gibi yüksek sesle söyleme alıştırması yapın;
- Metni konuşurken tonunuza, yüz ifadelerinize ve hatta vücut hareketlerinize dikkat edin.
- Konuşmayı sadece sözelleştirme şeklinize göre ilginç hale getirin, mantıklı olmasa bile.

Metin:

Lorem ipsum dolor otur amet, consectetur adipiscing elit. Velit nec lectus vestibulum eleifend dui. Bibendum sapien nulla, ac dapibus arcu. Sed laoreet, sapien et auctor vestibulum, turpis sapien vestibulum ipsum, tempor magna nulla ut diam. Vestibulum vel neque congue, rhoncus leo ut, fringilla dui. Aenean ornare nisi dui, non lacinia arcu laoreet at. Phasellus egestas eget nisl eu mattis. Suspendisse euismod erat id eros suscipit cursus. Praesent enim odio, tempor quis elit id, ornare interdum tortor. Etiam sapien kütlesi, tincidunt ut urna a, vulputate luctus massa. Etiam lacinia metus augue, sed efficitur turpis porta dignissim. Hac Habitasse Platea Dictumst'ta. Etiam mattis kutsama orci içinde aliquet. Urn mauris, bibendum ac mi in, aliquam



elementum nisi. Curabitur condimentum mauris ac velit ullamcorper, nec fermentum orci mollis.

Nunc metus felis, luctus gravida ornare et, elementum sed lectus. Sed luctus quam vel lorem accumsan pretium. Kimlik de tamsayı placerat nulla. Curabitur mattis tortor ac taciz çeşnisi. Donec dignissim arcu et taciz faucibus. Quisque rutrum neque sed malesuada aliquam. Curabitur quis fringilla magna. Aliquam arcu inteiro ve faucibus kapısı. Sed eficitur dolor feugiat, dapibus sapien nec, convallis ante. Suspendisse sollicitudin porttitor euismod. Eski velit cursus elementum facilisis nullam id tortor. Hac Habitasse Platea Dictumst'ta. Nullam pellentesque nisl vitae odio cursus, ac venenatis ante mollis.

## 8. Şeylerin isimlendirmesi

Dramatik bir egzersiz olsa da, halka açık konuşma için de yararlı olabilir. İyi bir konuşmacının bu doğaçlama oyununun sunduğu şeye ihtiyacı vardır: konsantrasyon geliştirirken vücut dili ve sözel olmayan iletişim farkındalığı. Bu aktivite konsantrasyon veya odaklanma için mükemmeldir ve yalnızca şu anda varsa çalışır.

### Nasıl pratik

- Uzayda otoriteyle yürüyün, gördüğünüz her şeyi olduğundan başka bir şey olarak adlandırın.
- Yeni adını ilan ederken nesneye işaret etmelidir.
- Örneğin, bir ampul görürsünüz. Ona işaret edin ve yüksek sesle ve yetkili olarak "köpek" diye bağır.
- Gördüğünüz şeyleri işaret ederek ve yeniden adlandırarak sabit bir hızda yürümeye devam edin.
- İsterseniz, yürüdüğünüz ve hedeflediğiniz hızı korumak için tanıdığınız birini arayabilirsiniz.



İlk başta garip hissedebilir ve kendinizi aptal hissedebilirsiniz, ancak bir süre sonra kelimelerle olan bağlantınızı derinleştirdiğinizi fark edeceksiniz ve vücut dilinizin, jestlerinizin ve sözlerinizin farkında hissedeceksiniz.

Daha genel olarak, konuşmacı olarak göreviniz, alışılmış beden dili aracılığıyla iletebileceğiniz bilinçaltı mesajlarının farkındalığını içeren nasıl iletişim kurduğunuzun mümkün olduğunca farkında olmaktır. Açık vücut dili, ayakta durduğunuz, güvenle yürüdüğünüz, uygun şekilde jest yaptığınız, gerektiğinde gülümsediğiniz ve göz teması kurduğunuz zamandır. Bunlar, sizi yetenekli bir konuşmacı yapan ve büyük bir lider olduğunuzu gösteren sözel olmayan değerlerdir.

## 9. Sözel egzersizler

Konuşmanızın sözel olmayan ifadesi önemli olsa da, konuşmanın kendisinin son derece önemli anlamını tanımak gerekir hale gelir.

Başarılı bir halk konuşması için anahtar aynı zamanda iyi bir sunumda ve fikirlerinizi iletme şeklinizde, hikayenizin uyumunda ve tutarlılığında ve izleyiciyle olan bağlantınızda yatmaktadır. Bunun için kelimeler güçlü bir araçtır. Bunları ikna etmek, anlatmak, açıklamak ve kitlenizle bağlantı kurmak için kullanabilirsiniz. Ancak birçok konuşmacı sunum anında mesajını etkili bir şekilde iletemiyor. Konuşma yazıldı, ne söylemek istediğini biliyorsun, ama bu yeterli mi? Sunum çok uzun ve resmi mi yoksa anlamsız ve ilgisiz mi görünüyor? Aşağıdaki etkinlikleri uygulamak, sözlü halka açık konuşma becerilerinizi geliştirebilir.

### A. Hikaye anlatımı alıştırmaları

Hikaye anlatımı, hedef kitlenizle etkileşime geçmek ve paylaştığınız bilgileri saklamalarına yardımcı olmak için çok önemlidir. İnsanlar hikayeleri severler çünkü ilgi, empati ve duygu yaratırlar, özellikle de hedef kitleye iyi aktarırsa. Bir hikayeyi sunumunuza bir giriş şekli olarak kullanabilir veya daha canlılık için konuşmanızın ortasında hikayeyi tanıtabilirsiniz. Bu nadir bir durum olmasına rağmen, tüm konuşmanızın bir hikaye formu olabilir. Ancak, dikkatlice seçin. Başından sonuna kadar gerçek olması gerekmeyen otantik hikayeler kullanın. Sadece kişisel



deneyiminizden türetildiklerini onaylayın, konuşmanızın konusuyla bir bağlantı yapın ve aşırı kibirli veya duygusal olarak manipülatif değildir.

## B. Noktaları birleştirme

Bu alıştırma, izleyicileriniz tarafından kolayca anlaşılabilir ve takip edilebilir şekilde bir fikirden diğerine sorunsuz bir şekilde hareket etme pratiği yapmanıza yardımcı olur.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Aşağıda bir dizi isim kelimesi bulacaksınız. Seğtiğiniz bu veya diğer adlardan yararlanabilirsiniz.
- İki isim seçin ve her ikisini de ilgi çekici bir şekilde birbirine bağlayan bir hikaye oluşturun. Hikayenin uzun, karmaşık veya doğru olması gerekmez, sadece fikirlerin akışına izin verin.
- Seğtiğiniz sözcüklerin anlamsal olarak ilişkili olması gerekmez. Alakasız olmaları daha iyi! Bu şekilde, beyninizin sorunsuz ve yaratıcı bağlantılar içinde düşünmesine izin verecektir.

Sözcük havuzu:

Kuş, el arabası, çekiç, cadı, ay, çimen, şapka, fil, bilgisayar, kitap, vazo, dirsek, fotoğraf, yeşil, şamdan, ayakkabı, boyama, kupa, uçak, tutulma, Kraliçe Elizabeth, operasyon, hale, bıçak, göz, fırtına, kız, yastık, kapak, termometre, orman, ahır, tekerlek, devedikeni, buhar, çamur, bisiklet, gül, Madonna.

## C. Arkadaşımın kurgusal hayatı

Bu etkinlik yaratıcılıklarını ve doğaçlama hikaye anlatma becerilerini geliştirmeye yardımcı olur.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Arkadaşlarından birini ya da aileni düşün.



- Bir aynanın önünde durun, onları tanıyın ve hayali kitlenizle tanıştırın. Ancak, onları normal şekilde tanıtmak yerine, her biri için kurgusal bir yaşam yaratın.
- Sunum canlı olmalı, ancak uzun olmamalıdır.
- Alternatif olarak, bu etkinliği küçük bir arkadaş kitlesinin önünde yapabilirsiniz. Mevcut arkadaşlarınızın her birini seçin ve onlar için hayali bir hikaye oluşturun. O zaman herkese sun.

#### **Ç. Komik resim oyunu**

Yukarıdaki iki etkinlik gibi, bu da hikaye anlatma becerilerinizi oluşturmanıza yardımcı olur, ancak bu sefer bir resim aracılığıyla.

##### Nasıl pratik

- Çevrimiçi bazı komik / ilginç fotoğraflar bulun. Birkaç tane Google, Unsplash veya Pixabay'da bulabilirsiniz.
- Bulduğunuz görüntülerden birini seçin ve bu konuda bir hikaye oluşturun.
- Hikayeyi aynanın önünde yüksek sesle anlat. İsterseniz, daha sonra dinlemek için kendinizi de kaydedebilirsiniz;
- Hikayenizi tutarlı hale getirmeyi unutmayın. Doğru olmak zorunda değil; sadece mantıklı olması ve ilgi çekici olması gerekir;
- Arka hikayenin ne olduğunu düşündüğünüzü, insanların kim olduğunu, hayallerini, motivasyonlarını ve onlar hakkında zorlayıcı bir hikaye anlatan diğer her şeyi tartışın.

#### **D. Sevmediğin bir şey için şevk**

Sözel olmayan lütuflar bölümünde kelimeler üzerinden duygu göstermenin önemi tartışıldı. Coşkuyu ikna edici bir şekilde iletmek, mesajınızı iletmeye çok önemlidir. Beğendiğiniz bir şey hakkında hevesli olmak daha kolaydır, ancak çok ilginç





bulmadığınız bir şey hakkında konuşmanız gerekirse ne olur? Bu alıştırmaya ile, kendinizi çok güvende hissetmediğiniz anlarda bile, halka açık bir konuşma yaparken coşku gösterme alıştırmaları yapın.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Kayıtsız olduğunuz bir şey seçin. Mutfak gereçleri, abajur, duvar olabilir. Her gün ne kadar çok olursa o kadar iyi.
- Öge hakkında coşkuyla konuşmaya başlayın.
- Ses, vurgu ve vücut dilini kullanarak evrendeki en heyecan verici şeymiş gibi görün.
- Bir süre sonra, nesne tamamen sıradan olsa bile heyecanı hissetmeye başlayacaksınız ve daha önce beklediğinizden daha ilginç yönleri görebileceksiniz.

## E. Bugünün haberlerinde

Bu alıştırmada, hayatınız boyunca olmuş bir şey hakkında gazeteciymişsiniz gibi konuşmanız gerekecek. Olay tamamen her gün olabilir, işe giderken trafiğe takılmak gibi. Egzersiz, seçtiğiniz herhangi bir konuya bir haber deseninin formatını vermeyi amaçlamaktadır. Bu yön, sizden farklı zaman pozisyonlarını nasıl konuşacağınızı uygulamanıza yardımcı olur ve başlangıç, orta ve bitiş ile bir hikaye oluşturma ve anlatma pratiği yapmanıza olanak tanır.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Gününüzde olan bir olayı düşünün;
- Ne kadar önemsiz olursa olsun. En önemli habermiş gibi davranın;
- Bir dakika kadar konuşun;
- Bir aynanın önünde konuşabilir veya sunmak için küçük bir arkadaş kitlesi toplayabilirsiniz.



- Beş Nleri karşılamayı unutma. Kim, ne, nerede, ne zaman ve neden. Buna ek olarak, 'nasıl' belirtmek önemlidir.
- Bu öğelerde ustalaştıktan sonra, giriş kancaları, yerinde röportajlar, zikzaklar ve özetler eklemeyi deneyebilirsiniz.

## F. Duyuru yapma

Sunduklarınızın coşkusunu göstermenin ve hikayenizi ustaca şekillendirmenin yanı sıra, bu fikri ustaca aktarabilmeniz gerekir. Bu alıştırmayla "ürününüzü satma" becerilerinizi uygulayabilirsiniz.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Beğendiğiniz bir ev eşyası bulun ve bu konuda 1 dakikalık bir reklam oluşturun.
- Hikayenizde, onu özel kılanları, hayatı neden daha iyi hale getirdiğini ve genel olarak herkesin neden böyle bir öğeye ihtiyaç duyduğuna ekleyin.
- Mesaj kesin olmalı, noktayı vurgulamak için çentikleri ve sözel olmayan ipuçlarını kullanmalıdır.
- Öğe hakkında söylediklerinin mutlaka doğru olması gerekmez. Sadece satın almaya değer görünmesi gerekiyor.
- İşleri daha zorlu hale getirmek istiyorsanız, öğeniz soyut bir fikir olabilir. Mesela, aşk. Hayali kitlenizi neden sevgiye ihtiyaç duyduklarına ve hayatlarını nasıl iyileştirdiğine ikna etmeye çalışın.
- Reklamınızı aynanın önünde yapın. İsterseniz, daha gerçekçi hale getirmek için kendinizi bile kaydedebilirsiniz.

## 10. Hız egzersizleri

Tüm bireyler farklı hızlarda konuşur. Bazı insanlar hızlı konuşur, bazıları yavaş konuşur. Konuşmanızın hızı hayatınızın hızını yansıtır. Gün içinde yapacak çok şeyi



olan çok enerjik bir insansanız, konuşmanızın hızlı olması muhtemeldir. Her ne kadar günlük görevleriniz gün boyunca yavaş ve bölünmüş olsa da, muhtemelen yavaş konuşacaksınız. Her iki durumda da, halka açık bir konuşmada konuşma hızınızı yavaşlatmak veya artırmak için kendinizi eğitebilirsiniz. Muhtemelen hayatınız boyunca alıştığınızdan farklı bir tempo tutamayacaksınız, ancak gerektiğinde bu beceriden nasıl yararlanacağınızı öğreneceksiniz.

## A. Zamanla konuş, karşı değil

Hızlı veya yavaş bir konuşmacı olup olmadığınızı belirlemek için konuşmanızı zaman tutmanız gerekir. Bu etkinlik, konuşma hızınızı hızlandırarak / yavaşlatarak öğeye geçmeden önce daha kolay yapmanıza yardımcı olacaktır.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Aşağıda JF Kennedy'nin bir konuşmasından bir alıntı bulacaksınız;
- Pasajı günlük konuşma tarzınızda okuyun;
- Yorumlayıcı bir şekilde okumaya çalışmayın veya vokal çeşitliliği kullanmayın;
- Eğik çizgi (/) 50 sözcük aralıklarla oluşur. Zamanınızı zamanlamak ve konuşma hızınızı belirlemek için ikinci bir elle kronometre veya saat kullanın.

Metin:

Amerika Birleşik Devletleri Başkanı'nın Kongre'ye Eğitim Mesajı, 29 Ocak 1963.

*Eğitim, özgürlük ve ilerleme alanında temel taşıdır. Bu milletin gücünün ve olanaklarının artmasına, üniversite eğitiminin geniş mevcudiyeti ile birlikte geleneksel ücretsiz evrensel ilköğretim ve ortaöğretim sistemimizden daha fazla katkı sağlayan bir şey olmamıştır.*

*Birey için, okulun, kütüphanenin ve kolejin kapıları açık toplumumuzun en zengin hazinelerine yol açar: bilginin gücüne - üretken istihdam için gerekli eğitim ve*



*becerilere - yaşamı zenginleştiren bilgiye, ideallere ve kültüre - ve günümüzün değişen ve zorlu dünyasında iyi vatandaşlık için gerekli yaratıcı ve öz disiplinli anlayışa.*

*Millet için eğitimin kalitesinin ve kullanılabilirliğinin artırılması milli güvenliğimiz ve yerli refahımız için hayati önem taşımaktadır. Özgür bir ulus, okullarında ve kolejlerinde belirlenen mükemmellik standardının üzerine çıkamaz. / Cehalet ve cehalet, vasıfsız işçiler ve okul terkleri - eğitim sistemimizin bu ve diğer başarısızlıkları sosyal ve ekonomik sistemimizde başarısızlıkları doğurur: suç, işsizlik, kronik bağımlılık, israf edilen insan kaynağı, üretken güç ve satın alma gücü kaybı ve vergi avantajlarında artış. İşsizlik nedeniyle sadece bir yıllık gelir kaybı, lise yoluyla on iki yıllık eğitimin toplam maliyetinden daha fazladır. Bu nedenle eğitim performansının artırılmaması sadece kötü bir sosyal politika değil, aynı zaman kötü bir ekonomidir.*

*John F. Kennedy*

1. Konuşma hızı egzersizinizi yavaşlatın.

Hızlı bir konuşmacıysanız (dakikada 150 kelimedenden fazla), bu egzersiz daha yavaş ifade etmenize yardımcı olacaktır.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Aşağıda kelimelerin bir listesini bulacaksınız.
- Kelimelerin her birini söylemek için iki (2) tam saniye harcayın.

Sözcük listesi:

Düşmüş	Homur	Mutlu
Kükreme	Kar tanesi	Tutku
Büyüleyici	Belli belirsiz	Sessizlik



Bakış	Yürüyerek	Mutlu
Tatlı	Sevimli	Çarkla
Yalnız	Kasvetli	Üfürüm
Vurmak	Lezzetli	Streç
İnilti	Metresi	Lezzetli
Korkunç	Çakma	

Günlük aktiviteyi açıklayan kısa bir metin yazarak egzersize devam edebilirsiniz.  
Okumaya zaman ayırın, acele etmeyin.

## B. Konuşma hızı hızlandırma alıştırması

Yavaş konuşursanız (dakikada yüz yirmi kelimedenden az), bu egzersiz daha hızlı ifade etmenize yardımcı olacaktır.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Daha önce olduğu gibi, aşağıda kelimelerin bir listesini bulacaksınız
- Her birini hızlı bir şekilde söyleyin

### Kelime listesi

Tıklatın	Fotoğraf	Döndürmek
Lokum	Klip	Çip
İpucu	Gece	Kesme



Pip	Sinek	Bit
blib	Dalış	Alaycı
Yalan	pırıl pırıl	Tıklatın

- Yine, günlük bir aktiviteyi açıklayan kısa bir metin yazarak egzersize devam edebilirsiniz. Bu sefer, mümkün olduğunca çabuk oku.

### C. Hemen bir dakika.

Doğaçlama bir konuşmada hiçbir şey hazırlamadan toplum içinde konuşmanız gereken zamanlar vardır. Muhtemelen gayri resmi konuşma ortamlarında birçok kez manşetten konuştunuz. Örneğin, kendinizi bir sınıfın önünde sunmanız istenebilir. Bu doğaçlama bir konuşma. Bu tür konuşmaların avantajı, canlı bir grup ortamında spontan ve duyarlı olmasıdır. Dezavantajı, konuşmacının mesajının ana temasını düşünmek için çok az zamanı olması veya hiç zamanı olmamasıdır. Sonuç olarak, mesaj dağınık ve dinleyiciler için takip edilmesi zor olabilir. Aşağıdaki egzersiz, doğaçlama bir konuşma yapmanız gerekiyorsa hazırlanmanıza yardımcı olacaktır.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Telefonunuzda bir dakika süreyle bir zamanlayıcı ayarlayın ve ilginizi çeksin herhangi bir konuda doğaçlama bir konuşma yaparken kendinizi kaydedin.
- Tek kural, hiçbir şekilde buna hazırlanamamanızdır. Bir an durup, nefes alıp konuşmaya başlayabilirsiniz, ancak hazırlık masadan kalkmış durumda.
- Kendinizi kaydetmek gerekli değildir, ancak daha sonra göreceğiniz gibi, herhangi bir zayıflığı düzeltmek için konuşmayı yaptıktan sonra kendinizi gözlemlemek gerçekten yararlıdır.



Bu aktivite, manşet dışında daha rahat konuşmanızı sağlamak ve söyleyecek bir şeyi olmamaktan korkmaktan kaynaklanan kaygıyı en aza indirmek için tasarlanmıştır.

## 11. Akıcılık egzersizleri

Konuşmacı olarak en büyük aracınız sesinizdir. Konuşurken, sesiniz konuşmacı ve dinleyiciler arasındaki ana bağlantıdır. Mesajınızın iletilildiği ortamdır. Ancak, şu anda kullandığınız ses en iyi sesiniz değildir. En uygun sesinizi daha önce kötü alışkanlık katmanları altında boğmuş olabilirsiniz. Ancak, etkili bir ses sadece halka açık konuşma için gerekli olmadığı için mükemmel sesinizi tekrar bulmaya çalışın. İyi, kontrollü bir ses, tüm kişiler arası temaslarda bir avantajdır. Egzersizler sesinize boyut, güç, canlılık ve otorite eklemenize yardımcı oluyor.

### A. Bağımsız değişkeni genişletmek ve denetlemek için alıştırma

Her birimizin hakkında konuştuğumuz doğal bir tonu vardır. İyi olabilir de olmayabilir de. Çoğu konuşmacı çok yüksek bir tonda konuşur. İnce, tiz bir tona, otoriteden ve çekicilikten yoksundur. Daha derin tonlar yetiştirmek idealdir. Öte yandan, çok düşük bir ton, yankılanan, belirsiz ve ağır bir konuşma ile sonuçlanır. Doğal tonunuzun azaltılması gerekiyorsa, bilinçli bir şekilde çalışın, her konuşmada sesinizi alçaltın. Her seferinde yarım tonu değiştirin. Dikkatli bir telaffuzla ve nispeten yumuşak bir tonda konuşmak, değişikliği kurmanıza yardımcı olacaktır.

Nasıl pratik yapılacağı:

Bu egzersizleri yaparken boğazınızı rahat tutmayı ve nefesinizi diyaframınızdan veya karnınızdan almayı unutmayın.

- Sesi normal bir ses seviyesinde sez. Sesin gerildiğini veya netliğini kaybettiğinizi hissedene kadar sesi artırın. Maksimum rahat ses seviyesine ulaşana kadar bu işlemi daha küçük segmentlerde birkaç kez tekrarlayın.



- Ah sesini daha önce olduğu gibi, ama' bu kez çeşitli daha yüksek ve daha düşük perde seviyelerinde şarkı. Bu egzersizi bir seferde birkaç dakikadan fazla yapmayın ve gerginlik hissettiğinizde durun.
- Nefes ve boğaz gevşeme egzersizleri yaparak sesinizi periyodik olarak dinlendirin. Soğuk algınlığı, boğaz ağrısı veya sesinizi etkileyen başka bir tahrişiniz varsa bu egzersizi yapmayın.
- Önceki iki alışırması tekrarlayın, ancak bu sefer alfabenin harflerini, sayıları, haftanın günlerini veya yılın aylarını ezberden okuyun. Egzersizi her tekrarladığınızda ses tellerinizi tamamen gevşetin.

## **B. Bağımsız değişkeni genişletin.**

Bu, söylediklerinize konsantre olmanızı sağlayarak atış pratiği yapmak için başka bir aktivitedir. Sözcüklerle yapabileceğiniz dört tür perde değişikliği vardır. Saha yukarı, aşağı, yukarı ve aşağı veya aşağı ve yukarı gidebilir. Aynı kalabilir.

### Nasıl pratik

- Aşağıda pratik yapabileceğiniz bazı kelimeler ve ifadeler bulacaksınız.
- Kelimeleri ve ifadeleri farklı tonlarda söylemeyi pratik edin. Yatay pozisyonu koruyarak başlayın, yukarı hareket edin ve ardından aşağı inme alışırması yapın.
- Çevrimiçi olarak veya gazetelerde ve kitaplarda bulacağınız ifadeleri de kullanabilirsiniz.

### Cümleler

Merhaba, güle güle, evet, hayır, bunu yapmayı bırak, demek istediğin bu mu? Sen ne istiyorsun? Lütfen gidin, içeri gelin.





## 12. Nefes almayı azaltmak için egzersiz yapın

Bu egzersiz, sesinizin nefesini azaltmanıza yardımcı olmak için mükemmeldir. Sesinizi oynatmak için kaydetmenizi veya tiz sesinizle tam sesinizi ayırt etmenize yardımcı olması için başka birinin dinlemesini gerektirir.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Sesinizi kaydederken veya dinleyiciyle konuşurken ses yapın. Havanın puf veya sızıntısı, sesin tonu ile birlikte duyulacaktır.
- Ses tonu ve havanın nefesi birbirinden bağımsız olarak duyulana kadar tekrarlayın.
- Ardından ah sesini kullanarak bu işlemi tekrarlayın.
- Sonra sesler üretin ve gittikçe daha yüksek sesle. Kaçan hava akışı hacim aralığında bir noktada azalacaktır, bu da tamamen ifade ettiğiniz anlamına gelir.
- Aynı şeyi bir dizi ah sesiyle de yapın.
- Sesinizin hem hissine hem de sesine odaklanın. Tiz bir ses odağında burun kemiğinin yakınındaki sesin hissini hissedin.
- Sesi yavaşça azaltırken aynı hissi ve sesi koruyun. Her üfleme gerçekleştiğinde, sesi artık duymayana kadar artırın.
- O zaman sesini tekrar alçalt.
- Üfürüm üretmeden sesinizi alçaltana kadar bu egzersizi tekrarlayın.

### A. Duraklamadan 30 saniyelik egzersiz

Duraklamalar, kelimeler ve cümleler arasındaki sessizlik dönemleridir. Çoğu insan, toplum içinde konuşurken, duraklamaları "uh", "um" ve "eeer" gibi dolgu kelimeleriyle doldurma eğilimindedir. Bu dolgu kelimeleri, dersi dinlemeyi zorlaştırır,



otoriterliği ve hazırlık eksikliğini gösterir. Bu, otomatik olduğu için çoğu insan için ortadan kaldırılması en zor alışkanlıklardan biridir.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Bu alıştıırma için, otuz (30) saniye boyunca konuşmanızın bir bölümünden bir ders verdiğinizi kaydedin.
- Dolgu kelimelerini atlamamaya özen edin.
- Dolgu sözcüklerini her kullandığınızda, yeniden başlayın ve yeniden deneyin.
- Bu egzersizi doldurmadan on kez yapın.

Bunu birçok kez uyguladıktan sonra, dolgu kelimelerini atlayarak doğal olarak gelecektir.

## **B. Egzersize ara verin**

Duraklamalar, kelimeler ve cümleler arasındaki sessizlik dönemleridir. İşlevleri fikirleri ayırmak ve dikkat çekmektir. Halka açık bir konuşma yaparken, izleyicilere açıkladığınız bir fikri işlemeleri veya konuşmacının söylediği kelimelere önem vermeleri için zaman verdikleri için çok önemlidirler. Duraklamalar ayrıca nefes alma alanı sağlar ve dolgu sözcüklerini değiştirir. Bu egzersiz, gerektiğinde duraklamalar eklemenize ve bunları doğru süre boyunca tutmanıza izin verir; çok uzun değil, çok kısa değil.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Aşağıda Winston Churchill'in konuşmalarından birinden bir bölüm bulacaksınız.
- Kelimelerin arasında tireler vardır. Paneli gördüğünüzde kısa bir süre bekleyin.
- Doğal, nazik bir duraklama alın, çok mekanik değil.



## Metin

*Düşmanın tüm öfkesi ve gücü çok yakında bize karşı dönmeli. Hitler bizi bu adada yok etmek zorunda olacağını yoksa savaşı kaybedeceğini biliyor. Eğer biz - ona karşı durabilirsek - tüm Avrupa - özgür olabilir - ve dünya hayatı ilerleyebilir - geniş güneş ışığı alan yaylalarda. - Ama başarısız olursak - o zaman tüm dünya - ABD de dahil olmak üzere - bildiğimiz ve önemseydiğimiz her şey dahil - uçuruma batacak - yeni bir karanlık çağının - daha uğursuz hale getirildi - ve belki de daha uzun - sapkın bilimin ışıklarıyla. Bu nedenle, görevlerimize yaslanalım ve kendimizi öyle tatalım ki - eğer Britanya İmparatorluğu ve milletler topluluğu bin yıl sürerse - insanlar diyecekler ki - "Bu - onların en iyi saatiydi."*

*Winston S. Churchill.*

## C. Ton artırıcı egzersiz

Bir izleyicinin önünde olmak sadece kelimelerin net bir şekilde eklenmesini değil, aynı zamanda ilk sıradan son sıraya kadar duyulabilecek bir ses gerektirir. Tabii ki, bu yön odanın büyüklüğüne bağlıdır, konuşma açık havada veya iç mekanda gerçekleşirse, bir mikrofon varsa, hoparlörler kullanılabilir. Her durumda, sesini kontrol etmek ve yansıtmak, "boğazından çıkarmak" ve ait olduğu yere, izleyiciye odaklamak gerekir. Aşağıdaki egzersiz bunu yapmaya yardımcı olur.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Aşağıda Martin Luther King Jr.'ın ünlü metni "Bir Hayalim Var"ı bulacaksınız.
- Hangi kelimelerin yüksek sesle, hangilerin sessizce söylenmesi gerektiğini yüksek sesle okuyun ve yorumlayın.
- Ses düzeyine yansıtmak için diyaframlı nefes almayı unutmayın

Metin:



Bir hayalim var.

*Bazı aranızda büyük imtihanlardan ve sıkıntılardan sonra buraya geldiğinizi unutmadım. Bazılarınız yakın zamanda dar hapisane hücrelerinden çıktı. Bazılarınız özgürlük arayışınızın sizi zulüm fırtınaları tarafından hırpalandığı ve polis vahşetinin rüzgarlarından sallandığı bölgelerden geldiniz. . .*

*Mississippi'ye geri dön, Alabama'ya geri dön, Güney Carolina'ya geri dön, Georgia'ya geri dön, Louisiana'ya geri dön, kuzey şehirlerimizin varoşlarına ve gettolarına geri dön, bir şekilde bu durumun değişebileceğini ve değişeceğini bilerek. Umutsuzluk vadisinde yuvarlanmayalım.*

*Bugün diyorum ki dostlarım, o anın zorluklarına ve hayal kırıklıklarına rağmen hala bir hayalim var. Amerikan rüyasına derinden dayanan bir rüyadır.*

*Bir rüya görüyorum ki, bir gün bu millet ayağa kalkacak ve inancının gerçek anlamını yaşayacaktır: "Biz bu doğruları apaçık ortada tutmak için tutuyoruz; bütün insanlar eşit yaratılmıştır..." Bir hayalim var ki, dört çocuğum bir gün tenlerinin rengiyle değil, karakterlerinin içeriğiyle yargılanacakları bir ulusta yaşayacaklar.*

*Bugün bir rüya gördüm...*

*Bir rüyam var, bir gün her vadi yücecek, her tepe ve dağ indirilecek, engebeli yerler düz hale getirilecek ve çarpık yerler düz hale getirilecek ve Tanrı'nın ihtişamı ortaya çıkacak ve tüm etler onu birlikte görecek.*

*Bu bizim umudumuz. Bu benim güneye döndüğüm inanç. Bu inançla umutsuzluk dağından bir umut taşı çıkarabileceğiz. Bu inançla milletimizin cırtlak anlaşmazlıklarını güzel bir kardeşlik senfonisine dönüştürebileceğiz.*

*Bu inançla birlikte çalışabileceğiz, birlikte dua edebileceğiz, birlikte savaşabileceğiz, birlikte hapse girebileceğiz, birlikte özgürlük için savaşabileceğiz, bir gün özgür olacağımızı bileceğiz.*

*Bu, Tanrı'nın tüm çocuklarının yeni bir anlamla şarkı yapabileceği gün olacak: "Ülkem sizden, özgürlüğün tatlı ülkesi, ben şarkı söylerim. Babamın öldüğü topraklar, Hacıların gururu, her dağın yamacından, özgürlük yankılsın. "*



*Ve eğer Amerika büyük bir ulus olacaksa, bu gerçek olmalı. Bu yüzden özgürlük New Hampshire'in muhteşem zirvelerinde yankılansın. Özgürlük New York'un kudretli dağlarında yankılansın. Pensilvanya'nın yüce Alleghenies'inde özgürlük yankılansın!*

*Colorado Rockies'in karla kaplı dağlarında özgürlük yankılansın! Özgürlük Kaliforniya'nın kıvrımlı yamaçlarında yankılansın! Ama sadece bu değil; Gürcistan'ın Taş Dağları'nda özgürlüğün yankı bulmasına izin verin! Tennessee'nin Gözcü Dağı'ndan özgürlük yankılansın!*

*Mississippi'deki her tepeden ve küçük yamaçtan özgürlük yankılansın. Her dağın yamacından, bırak özgürlük yankılasın.*

*Ve bu olduğunda, özgürlüğün çalmasına izin verdiğimizde, her köyden, her mezradan, her eyaletten ve her kasabadan çalmasına izin verdiğimizde, o gün, Tanrı'nın tüm çocuklarının, siyahların ve beyazların, Yahudilerin ve Gentiles'in, Protestanların ve Katoliklerin el ele verip eski zenci ruhanisinin sözlerini söyleyecekleri zaman acele edebileceğiz. , "Sonunda özgür! Sonunda özgür! Tanrı'ya şükür, sonunda özgür olduk! "*

*Martin Luther King jr.*

- Hacim uygularken perde, eklemlenme ve ifadeyi doğru kullandığınızdan emin olun. İlk başta, her şeyi hatırlamak zor olacağı için sadece hacme odaklanın. Ancak hacim kavramına aşına olduktan sonra, diğer sözlü ve sözel olmayan ipuçlarını ekleyin.

### **13. Konuşma hazırlama**

Sesinizi, hızınızı, ses tonunuzu, ritminizi zaten uygulamış olmanıza ve bu nedenle daha özgüvenli hissetmenize rağmen, halka açık konuşma iletmek istediğiniz mesaja ve kitlenize iletebilmenize bağlıdır, içeriğinizi bilmeniz gerekir. Bu, ezbere bilmeniz gerektiği anlamına gelmez, sadece konuşmanın konusuna aşına olduğunuz ve mesajınızı iletme konusunda kendinize güvendiğiniz anlamına gelmez.

#### **A. Bir uzmanla sorular ve cevaplar**



Bazen, konuşmacıdan aşına olmadıkları bir konuda konuşması istenebilir. Konuşmanın içeriğine bağlı olarak, uzman olmadığınız bir konu tanıtmanız veya bir fikir tanıtmanız gerekebilir. Buradaki anahtar, yetkili görünmek ve bu konuda uzman olmadığınız gerçeğine gözdağı olmamaktır. Bu konuda bir otorite olmadığınızı ve hala bildiğiniz şeyleri güvenle sunduğunu kabul etmek de kabul edilebilir. Aşağıdaki etkinlik, bu özgüven becerisini uygulamanıza yardımcı olacaktır.

Nasıl pratik yapılacağı:

- Bu öge üzerinde çalışacak bir arkadaş bulun.
- Hakkında fazla bir şey bilmediğiniz bir konu veya iş seçin.
- Arkadaşınızdan bu konuda sizinle röportaj yapmasını isteyin ve sorularını iyi bilgilendirilmiş bir uzmanmışsınız gibi cevaplayın.
- Bu, teslimatınız ve yetkiniz konusunda size yardımcı olacaktır.

## **B. Hedef kitlenizi tanıyın**

Konuşmanızı yazmadan önce hedef kitlenizi tanımak son derece önemlidir. Yaşları ve sosyal geçmişleri nelerdir? Konuşacağınız konuyu biliyorlar mı yoksa benzer bir şeyle ilk kez mi temas ediyorlar? Konuşmanızı hazırlarken tüm bu bilgiler çok önemlidir. Hedef kitlenizin konunuzu takip edebileceğinden ve konuşurken konudan sapmayacağından emin olmanız gerekir.

Nasıl elde ede...

- Konuşma etkinliğinin koordinatörleriyle birlikte hedef kitlenizin kim olacağını öğrenin.
- Konuşmanızı mevcut kişi türüne göre uyarlamak için bu bilgileri kullanın.
- Hedef kitleniz hakkında daha fazla bilgiye sahip olmak, konuşmanızla ilgili stres seviyelerini azaltmaya yardımcı olacaktır.



- Dahası, yabancıların değil, aynı ilgi alanlarını paylaşan bir grup insanın önünde olduğunuzu hissettirecektir.

### C. Konuşmada ekonomi ve netlik

Konuşmanızı yazarken göz önünde bulundurmanız gereken bir diğer husus da izleyicilerin yorulmadan anlayacağı dili kullanmaktır. Özellikle yeni konuşmacılar tarafından yapılan yaygın hatalardan biri, daha fazla kelimenin etkilediğini veya zor kelimelerin uzmanlığı gösterdiğini düşündürmektir. Halka açık bir konuşma bağlamında, daha azı daha fazladır. Bu nedenle, konuşmanızı yazarken aklınızda tutmak istediğiniz iki şey, kelimelerin netliği ve ekonomisidir.

Bunu nasıl elde edebiliriz:

- Mesajınızı çok karmaşık hale getirmeden açıkça ileten kelime dağarcığınızı kullanın;
- Mümkün olduğunca kesin konuş. Tek kelimeyle söyleyebileceğiniz bir şeyi ifade etmek için uzun ifadeler kullanmanıza gerek yoktur. Örneğin, büyükaneniz hakkında konuşmak istiyorsanız "yaşlı akraba" demeyin; sadece "büyükanne" deyin;
- Ancak, dilinizin çok basit veya basitleştirilmiş olmamasına dikkat edin. İzleyiciler küçümsediklerini hissedebilirler;
- İki uç nokta arasında bir denge tuttuğunuzdan emin olun; çok basit ve çok karmaşık,
- Amacınız, kitlenin mesajınızı anlaması ve bu mesaj aracılığıyla bağlanabilmesidir.

### Ç. Konuşurken notları kullanma

Halka açık konuşma, özellikle yeni bir deneyim olarak stresli bir süreç olabilir. Tamamen ezberlenmiş veya okunan konuşmalar halka açık bir adres için felaket olabilir. Daha önce de belirtildiği gibi, halka açık konuşma sadece konuşmak veya



okumak değildir; formalite açısından arada bir şeydir ve aynı zamanda dramanın birçok özelliğini ödünç verir. Bu nedenle konuşurken başvurabileceğiniz kısa notlar tutmak önemlidir. Notlar aracılığıyla, hedef kitlenizle göz teması kurabilir ve sürdürülebilir ve konuşmayı ilerledikçe ne kadar iyi anladığınızı değerlendirebilirsiniz.

Nasıl hazırlanır:

- Tam cümleler yerine kısa cümleler yazın. Notlarınıza baktığınızda, cümlenin tamamı yerine kısa bir cümle ararsanız konumunuzu bulmak daha kolaydır. Cümleler ayrıca bir komut dosyasından okumak yerine konuşmanıza yardımcı olur.
- Çok fazla beyaz alan kullanın. Tüm yer imlerinizi tek bir sayfaya sıkıştırmaya çalışmayın; yerinizi kolayca bulabilmeniz için her nokta arasında boşluklar ekleyin.
- Tek taraflı sayfaları yazdırın. Tek taraflı kağıt kullanmak bir sayfadan diğerine kolayca hareket etmenize yardımcı olurken, çift taraflı notlar kağıdı ileri geri çevirmenizi gerektirir, bu da kafanızı karıştırabilir. Konuşmadan önce veya konuşma sırasında dağınık olmaları durumunda her sayfanın en üstüne sayfa numaraları yazın.
- Büyük bir yazı tipi kullanın. Gözlerinizi bir kağıda kısmak zorunda kalmamak için işaretleyicilerinizi büyük yazı tipiyle yazdırın veya yazın - kelimeleri kolayca okumak daha hızlı ve kolay olacaktır.
- Önünüzdeki işaretleyicilerle konuşmaya çalışın. İşaretleyicilerle konuşmak, kendi başına geçişler ve açıklamalar eklediği için pratik gerektirir. Kelimelerin sayfaya işaret ettiği yeri tanımak için işaretleyicilerle konuşma alıştırmaları yapmak için zaman ayırın.
- Konuşma sırasında notları minbere veya masaya yerleştirin. El titremenizi ortaya çıkardığı veya bilinçsizce kağıtla oynamaya başlayabileceğiniz için onları ellerinizin arasında tutmamaya çalışın. Bu yönüne ek olarak, kürsüden uzaklaşın. Bu, hedef kitleyle daha iyi bir





bağlantı oluşturur ve ihtiyacınız olduğunda notlarınıza her zaman geri dönebilirsiniz.

- Ancak, minber yoksa, notlarınızı elinizin bir uzantısı olarak tutun. Notu tutan elle değil, serbest elinizle hareket etmeye çalışın.
- Aşağı baktığın için özür dileme. Aşağı bakmak ve yerimizi bulmak doğaldır; bu bir hata değil. Sadece duraklatın, düşünceli bir şekilde başını sallayın, aşağıya bakın ve devam edin. Göz teması egzersizini hatırlayın. Daha etkili bir konuşma için bununla birlikte pratik yapabilirsiniz.

Bir TED konuşması yapmıyorsanız, bir tür işaretleyici kullanmak kabul edilebilir- ve işaretleyiciler her zaman bir komut dosyasına tercih edilir. Hazırlanması daha fazla zaman alır, ancak ilgili herkes için daha otantik ve daha ilgi çekici bir konuşmaya yol açar.

Her konuşmanın iki versiyonu vardır: yazdığı versiyon ve söylediği versiyon. Bu onun söylemini taze ve otantik tutar.

## 14. Görünümler

Fotoğraflar, illüstrasyonlar, grafikler, infografikler, animasyonlar, video, ses, hepsi estetik çekicilikleri açısından bir derste açıklayıcı güce sahip olabilir. İstediginizi iletmenize yardımcı olmak için sununuzdaki herhangi bir görüntüye ihtiyacınız olup olmadığını kendinize sorun. Slaytların hareket ettiğini ve bu nedenle bazen konuşmacıdan önce izleyicilerin dikkatinin azaldığını ve ikisi arasındaki bağlantının azaldığını unutmayın. Yine de çoğu ders kaliteli slaytlara sahip olmaktan yararlanır, çünkü bazı izleyicilerin önünde görsel mesajlar başarı ve başarısızlık arasındaki mutlak farktır. Harika slaytların özellikleri nelerdir ve bunları konuşmanıza nasıl dahil edersiniz?

### A. Başarılı görseller nasıl oluşturulur

Sunuza eşlik edecek görsel yardımlar oluşturmanın üç adımı vardır.



- **Açıklama.** Görsel kaynaklar için en belirgin durum, tarif etmesi zor bir şey göstermektir. Tabii ki, çoğu sanatçının ve fotoğrafçının çalışmalarını sunmak buna bağlıdır. Bir kaşif, görsel yardımları kullanırlarsa bir yolculuğu veya bir bilim adamsını kolayca tanımlayabilir. Bir konuyu tanımlamak için görüntüleri kullanmak dramatik olması gerekmez. Anahtar, bağlamı ayarlamak, izleyicileri hazırlamak ve sonra görsellerin işlerini yapmasına izin vermektir.
- **Açıklayıcı güç.** Bir resim binlerce kelimeye bedeldir. Genellikle, en iyi açıklamalar, kelimeler ve görüntüler mesajı birlikte ilettiğinde gerçekleşir. Yaşadıklarımız görsel olarak hayal ediliyor. Yeni bir şey açıklamak istiyorsanız, genellikle en basit ve en etkili yol göstermek ve anlatmaktır. Ancak her slaydı tek bir merkezi fikirle sınırlamaya dikkat edin. Hedef kitlenizi karmaşıklaştırmayın veya yormayın.
- **Estetik çekiciliği.** Görsel yardımlar. Bir sunumun estetik çekiciliğini artırmak için muazzam bir kapasiteye sahiptir. Gerçekten de, konunun kendisi mutlaka güzel olmasa bile, izleyicinin zevk duygusunu önemli ölçüde artıracak görsel hoşgörü anlarına izin verebilecek bir konuşmayı yapılandırmanın birçok yolu vardır. Görsellerinizi yapılandırırken, yansıtmış olduğunuz her görüntüyü açıklamaya çalışmayın. Görsel içeriğinizin söylediklerinizle ilgili olması gerekir, ancak görüntüleriniz sunumu estetik açıdan daha çekici hale getirmek için orada olabilir.

## 15. Halkla bağlantı kurmak için egzersizler

Kitlenizi etkilemeden ve bir fikir oluşturmadan önce, kitlenin konuşmacıya güven duymasını sağlamanız gerekir. İnsanlar, bir sunumda bile yabancılarla birlikte olmalarına izin verme konusunda temkinlidir. Bu seviyede engeller oluşturulur ve konuşmacının bu uyarıyı aşmanın bir yolunu bulması gerekir. Yollardan biri aynı korkuları, düşünceleri ve değerleri paylaşmaya dayanabilir. Bunu yapmak için, konuşmacı sadece kelimelerle ilgili değil, aynı zamanda konuşmayı yapan kişiyle de ilgili olduğunu akılda tutmalıdır. Metinsel içerik harika olabilir, ancak kişisel düzeyde



bir bağlantı yoksa, hiçbir etkisi olmayacaktır. Aşağıda, bu seviyede çalışmak için araçlar sağlayacak bazı alıştırmalar verilmiştir

## A. Güvenlik açığını göster

Bir kitleyi etkisiz hale getirmenin en iyi yollarından biri, önce savunmasızlığınızı ortaya çıkarmaktır. Bu şekilde, biraz endişeli hissettiğinizi gösterebilirsiniz, çünkü rahatlamanıza yardımcı olan bir yoldur. Bunlar gerçek, içsel duygular olduğundan, belirli bir hazırlık egzersizi yoktur, ancak konuşmanızdan önce veya konuşmanız sırasında yapabileceğiniz bazı öğeler vardır.

### Nasıl pratik

- Yukarıda açıklanan doğaçlama hikaye anlatımı etkinliklerinden bir örnek alın ve konuşmanın başında kısa bir kişisel hikaye paylaşın.
- Hikaye, oditoryumun önünde konuşmayı kabul ettiğinde hissettiğin korkuyla ilgili olabilir.
- Ayrıca bu endişe duygusunun şu ana kadar tamamen ortadan gitmediğini de itiraf edebilirsiniz. İnsanlar duygularını ifade edenlere sempati duyma eğilimindedirler çünkü kendi korkularıyla ilişki kurabilirler.
- Biraz daha zamana ihtiyacınız varsa, mola verebilir, biraz su içebilir ve devam edebilirsiniz. Bir veya iki mola vermek rahatlamanıza ve konuşmanıza devam etmeye hazır olmanıza yardımcı olacaktır.

## B. Dinleyiciyi güldür.

Bir derse odaklanmak zor bir iş olabilir ve mizah izleyicinin dikkatini çekmenin etkili bir yoldur. Kahkahanın evrimsel amacının bir parçası da sosyal bağlar kurmaktır. Biriyle güldüğünüz zaman, bu onu empati duygusuyla tarafınıza koyar. Bir bağlantı kurmak için harika bir araçtır. Ve konuşmanızda kolayca kullanabileceğiniz bir araçtır. Konuşmacı ile gülen izleyiciler hızla onlara düşkün olur. Ve eğer insanlar konuşmacıyı beğenirse, söyleyeceklerini ciddiye almaya çok daha isteklidirler.



## Nasıl pratik yapılacağı:

- Mizahın doğal olduğu konunuzla ilgili şakalar anlatın. En iyi mizah, etrafınızda olan şeyleri gözlemlemek ve daha sonra bunları abartmak veya dönüştürmek üzerine kuruludur.
- Kelimeleri yanlış kullanırsanız, veya projektör ve ses sistemi yanlış giderse veya işaretçi çalışmıyorsa komik bir yorum hazırlayın. Seyirciler oradaydı ve hemen sempatilerini kazandılar.
- Görsellerinizde mizah yaratın. Mizahı, söylediklerinle gösterdiklerin arasındaki zıtlığı da yapabilirsin. Gülmek için birçok olasılık vardır.
- Ne demek istediğimizin tersini söyleyerek ve sonra niyetimizi ortaya koyarak hiciv kullanın, ancak bu bazen mevcut izleyicilerle anlaşılması zordur.
- Zaman çok önemli. Bir kahkaha anı varsa, duraklamaya bir şans vermelisiniz. Bu yönü sadece bir an için duraklamak için cesaret ve alkış istemiyor gibi görünmek için belirli bir zeka gerektirebilir. Çok önemli: Komik değilseniz, komik olmaya çalışmayın. Mizahınızı aileniz veya arkadaşlarınız, hatta bir iş arkadaşınızla test edin. Gülüyorlar mı? Değilse, değiştirin veya durdurun.

Bununla birlikte, saldırgan olmamak için mizah kullanırken kaçınılması veya dikkatli olunması gereken bazı şeyler vardır.

- Saldırgan yorumlar ve saldırgan dil.
- Kelime oyunları;
- Alaycılık;
- Çok uzun ses;



- Dine, etnik kökene, cinsiyet kimliğine, politikaya dayalı her türlü mizah girişimi. Bu toplulukların üyeleri mevcut olabilir ve kendilerini daha düşük veya hedeflenmiş hissedebilirler.

### C. Kendini övücü konuşma

Hiçbir şey bir dersin umutlarına konuşmacının benmerkezci olduğu hissinden daha fazla zarar vermez. Kendiniz, hayat hikayeniz, nasıl yönettiğiniz ve bugün olduğunuz kişi nasıl olduğunuz hakkında konuşmaya davet edilebilirsiniz. Ama ne kadar harika olduğunuzla, seyircinin geri kalanından nasıl üstün olduğunuzla övünüyorsanız, güvenlerini tamamen kaybediyorsunuz. İnsanlara ilham vermek, onları güçlendirmek, bir ilham kaynağı olarak hizmet etmek ve başardıklarınızı başarmaya çalışmak için halka açık bir konuşma yaptığınızı unutmayın.

Bunu nasıl elde edebiliriz:

- Bir hikaye anlatın, gösteriş yapmak için değil, nasıl kim olduğunuzu, neden orada konuştuğunuzu ve izleyicilerin bundan nasıl yararlanabileceğini göstermek için.
- Kendin ol. Kitlenizi şaşırtmak için abartılı başarılar icat etmenize gerek yok. Hikayeniz alçakgönüllüyse ve sunacak çok şeyiniz olmadığını düşünüyorsanız, tekrar düşünün. Hikayenizi ilginç bir şekilde üretin ve insanlar duymak isteyecektir.
- Konuşmanızın amacının kendinizi tanıtmak değil, bir fikir vermek olduğunu unutmayın.

Bazen çok benmerkezci konuştuğunu fark etmek zor olabilir. Bu nedenle, konuşmanızı güvendiğiniz küçük bir kitlenin önünde pratik ederseniz ve dürüst geri bildirim isterseniz yararlıdır.

## 16. İkna Teknikleri

Toplum önünde konuşmanın bir diğer önemli kısmı da iknadır. Çoğu durumda, konuşmalar sadece bir hikaye anlatmanın veya bir mesaj iletmenin bir yolu olarak



kullanılır. Ancak, genellikle izleyicileri konuşmanızla ilgili bir şey yapmaya ikna etmek istersiniz. Bir konuşmacı ikna edici bir konuşma yaptığında, birden fazla iletişim kanalı oluşturarak izleyicilerde bir yanıt düzenlemeyi amaçlar. İkna edici konuşmalardaki ortak amaç, izleyicinin belirli bir konudaki görüşünü etkilemektir- bu, fikirlerini tamamen değiştirmek veya sadece mevcut bir görüşü güçlendirmek anlamına gelir. Bu ögeyi en iyi şekilde başarmak için konuşmacılar, çoğu Aristoteles'in üç retorik temyizinde özetlenebilecek çeşitli argümanlar ve stratejiler kullanır: ethos, logos ve pathos.

### **A. Ethos (Etik İtiraz)**

Ethos, konuşmacıyla ilişkili kişi veya itibarla ilgilidir. Bu kişilik, bir konuşmacının kimlik bilgileri ve güvenilirliği üzerine kuruludur ve genellikle bir konuşmadan (veya konuşmacının izleyiciler tarafından yaygın olarak bilindiği durumlarda sunumdan) önce kurulabilir. Ethos, konuşmacının ne hakkında konuştuklarını bilmesi izleyiciler için ne anlama geliyor.

Olumlu bir ethos nasıl kurulur:

- Yapmanız gereken en önemli şey, kitlenizi neden bahsettiğinizi bildiğinize ikna etmektir. Bu, bir argümanın her iki tarafını da bilmeyi ve her birini doğru bir şekilde sunmayı içerir. Böyle bir sunum şekli, izleyiciye en azından konuyla ilgili araştırmanızı yaptığınızı garanti eder.
- Hedef kitlenizi tanıyın. Yukarıda tartışıldığı gibi, kitlenizi tanımak hayati önem taşır ve ikna etmeyi hedeflerken de son derece önemli olabilir.
- Güvenilir kaynaklardan alıntı. Örneğin, kitlenizi belirli bir farmasötik ürünü kullanmaya ikna etmeye çalışıyorsanız ve doktor veya eczacı değilseniz, tanınmış doktora referans verebilir veya alıntı yapabilirsiniz. Bu, konuşmanıza güvenilirlik kazandırır ve konuyla ilgili bir uzman olmasanız bile izleyicilere neden bahsettiğinizi bildiğinizi gösterir.

### **B. Logos (Mantıksal Kaynak)**



Logos, öncelikle gerçeklere veya mantığa dayanan mantıksal çekiciliktir ve bir kişinin muhakeme yeteneğine hitap etme girişimleridir.

Logos etkili bir şekilde nasıl kullanılır:

- Logos arkasındaki strateji sadece bir gerçeğe veya sayıya başvurmak ve bunu argümanınız haline getirmek değil, aynı zamanda argümanınıza temel oluşturmak için bilgileri kullanmaktır.
- Bu strateji, mantığını kanıtlamak için geçerli sorunla karşılaştırılabilecek bir olgu veya olay kullanır. Bu strateji bir "eğer" "o zaman" mantığını izler- "eğer" bu "o zaman" doğruysa, bu da doğru olmaz mı?
- Logos, kitleye somut bir karşılaştırma sağlar ve özellikle yararlıdır, çünkü ses mantığıyla tartışmak son derece zordur.

Bununla birlikte, ikna etmek için tamamen farklı bir yaklaşım gerektiren bireyler her zaman vardır, belki de daha kişisel bir dokunuşa sahip olan bireyler. Bu noktada pathos olarak bilinen duygusal çekicilik özellikle yararlı olabilir.

### C. Pathos (Duygusal Çekicilik)

Pathos, konuyla duygusal veya kişisel bağlantılarına bağlı bir şekilde izleyiciye hitap eder. Hikaye anlatımı, görsel yardımlar veya izleyiciyle bağlantı kurma gibi daha önce bahsedilen teknik ve egzersizleri kullanarak konuşmanıza duygusal bir çekicilik kazandırabilirsiniz.

Pathos etkili bir şekilde nasıl kullanılır:

- **Görsel yardımların kullanımı.** İkna edici konuşmalarda, izleyicilerden güçlü bir duygusal tepkiyi kışkırtmayı amaçlayan sahneleri tasvir etmek için görüntüler eklemek yaygındır. Örneğin, petrolle kaplı bir su samuru görüntüsü, Büyük petrol şirketlerine karşı suçluluk veya öfke çağırarak için Körfez Kıyısı boyunca yaşayanlara gösterilebilir.



- **Anlatı kullanımı.** Seyirciye hayatın nasıl olduğuyla karşılaştırılabileceğine dair 'ütopik' bir vizyon iletmek, bir izleyicide duygusal bir tepki vermek için yararlı bir araç olabilir. Duygu gibi uçucu bir faktörle, duygusal bir çekiciliği ne zaman kullanacağınızı ve ne zaman kullanmamanızı bilmek önemlidir. Bazı durumlarda, izleyicinin duygularının bu doğrudan manipülasyonu, tartışılan konuların veya konunun önüne çıkabilir. Bu gibi durumlarda, duygusal çekicilikleri kullanmaktan kaçınmak veya onlara çok açık veya müdahaleci olmayan bir şekilde yaklaşmak daha iyi olabilir.
- Hedef kitleyle kişisel düzeyde bağlantı kurun. Bu teknik etik çekicilik kategorisine de girebilir. Konuşmacılar genellikle bu stratejiyi, konuşmacı ile izleyici arasında yaş, etnik köken veya mali durum gibi bariz bir bölünme olduğu durumlarda kullanırlar. Bu gibi durumlarda, konuşmacının bu sorunları damgalamayı kaldırarak ve her iki tarafı da seviyeli bir oyun alanına oturtacak şekilde ele alması gerekir. Etkili bir şekilde kullanılırsa, bu strateji, izleyicilerin inançlarının ve değerlerinin düşünüldüğünü hissettiği ve bu nedenle duygusal olarak dahil olduğu ikisi arasında bir bağlantı oluşturabilir.

## 17. Mevcut zayıf noktaları değiştirmek için alıştırmalar

Sözlü ve sözel olmayan ipuçları için etkinlikleri denediniz, göz temasını geliştirdiniz, duyguları iletmek için sesinizi kullandınız ve mesajınızı doğru şekilde ifade ettiniz. Şimdi konuşmandaki son düzeltmelerin zamanı geldi. Halka açık konuşma pratikle daha da güçlenen bir beceridir, bu nedenle bu egzersizler kendinizi ve yaptığınız hataları gözlemleyerek kalan sorunlarınızı değiştirmenize izin verir. Pratik, notlarınızı okumak, zihinsel olarak konuşmanızın üzerinden gitmek ve hatta sürekli yüksek sesle konuşmak anlamına gelmez. Sunumunuzdaki zayıf noktaları belirlemeyi, bunları geliştirmeyi ve iyi konuşma teslim alışkanlıkları oluşturmayı uygulamanız gerekir.

### A. Ses / video ile kendinizi kaydedin





Kendinizi bir konuşma yaparken kaydetmek, zayıf noktaları belirlemenin ve gerçek halka açık konuşmanızdan önce proaktif olarak düzeltmenin harika bir yoludur. Video, kendinizi başkalarının sizi gördüğü gibi görebilme avantajı sunarken, ses sununuzun sesli yönlerine odaklanmanızı sağlar. Ancak, video veya ses yoksa, kendinizi her zaman bir aynada izleyebilirsiniz sunumunuzu uygularken.

- Tüm konuşmanızı yaparken kendinizi kaydedin. Sesiniz üzerinde çalışmayı, hızınızı izlemeyi ve sözel olmayan ipuçlarınıza dikkat etmeyi unutmayın.
- Kaydı aldıktan sonra, videoyu izleyin / sesi dinleyin. Bu korkutucu görünebilir, ancak hoş bir şekilde şaşırma ihtimaliniz yüksek. Çoğu zaman beklediğinden daha iyi sonuçlar alacaksınız.
- Video kaydını gözden geçirmek, konuşurken fark etmediğiniz şeyleri kontrol etmek çok yararlıdır. Örneğin, izleyicilerle güçlü bir bağlantı yaptığınızı düşünebilirsiniz, ancak slaytlarınız o kadar çok not içerir ki okumak için cazipsiniz. Kaydedilen görüntülerden göz temasınızı reddettiğinizi keşfederek, slaytlarınızı ve notlarınızı çok fazla okuma fırsatı vermeyecek şekilde yazmak için kendinizi motive edebilirsiniz.
- Güçlü yönlerinizi keşfederek ve güçlendirebileceğiniz zayıf alanlar bularak kaydınızı izlemekten yararlanma olasılığınız daha yüksektir.

## **B. Dinleyiciden görüşlerini sorun**

Sununuzu geliştirmenin en iyi yollarından biri, diğer insanlardan yapıcı eleştiriler almaktır. Bazı arkadaşlarınızı veya aile üyelerinizi bir araya gelin ve onlarla konuşma pratiği yapın. Konuşmanızı sunmadan önce diğer insanların önünde pratik yaparak, sorunları tahmin edebilir ve düzeltebilirsiniz, böylece gerçek etkinlikte olabileceğiniz en iyi kişi olabilirsiniz.

- Tüm konuşmayı gerçek izleyicilerinizmiş gibi söyleyin.
- Prova sırasında geliştirdiğiniz ses tekniklerini kullanmayı unutmayın.



- Güler yüzlü gözlemcilerinizden sunumunuzun geliştirebileceğiniz yönleri hakkında dürüstlük isteyin.
- Gözlemciler yararlı eleştiriler sunmak konusunda isteksiz görünüyorsa, sorular sorun. Göz teması nasıldı? Duyabiliyorlar mı? Ses iyi modüle edilmiş miydi? Herhangi bir kelimenin yanlış telaffuzu? Duruşun nasıldı? Jestler etkili oldu mu?
- Aldığınız geri bildirimleri yazın ve konuşmanızı bir sonraki provanızda zayıf noktalarınız üzerinde çalıştığınızdan emin olun.

### C. İleriyi planlama

Yetkin bir konuşmacı önceden plan yapıyor. Çalışmak için mümkün olduğunca çok açıdan düşünüyorlar. Böyle bir tutuma sahip olarak, en kolay başarısız olabilecek alanları belirlerler ve gerçekte gerçekleşmeden önce bunları düzeltmek için adımlar atmış olurlar.

Ne ters gidebilir ki?

Kullanma planınızın bir parçası olan sahne malzemeleri yeterli mi?

- Herkes onları kolayca görebilir mi?
- Konuşurken onları teslim ederseniz, yolunuza çıkıp konuşmanızın dikkatini dağıtır mı?
- Bitene kadar beklemek daha mı iyi olur?

PowerPoint sunumu mu yapıyorsunuz?

- Elektrik fişlerini kontrol ettiniz mi?
- Kullanmayı planladığınız dinleyici adayının yeterli zamanı var mı?
- Tuval getirmen gerekiyor mu?



- Ekipmanı kim hazırlayacak? Kendin mi?
- Odadaki tüm ekipmanları kontrol ettiniz mi? Mikrofon mu? Işıklar mı? Beyaz tahtalar mı?
- Sizi tanıştıracak kişinin adını ve konuşmanızdan önce mekanın nerede buluşacağını biliyor musunuz?
- Tüm konuşma sunumunuzu 'ne yanlış gidebilir' açısından bakarak gözden geçirin. Keşfettiğiniz her olasılık için, telafi etmek için bir plan yapın.

Kapsamlı planlama ve hazırlık kaos olasılığını azaltır. Ancak, bir şeyi unutmak veya bir durumu yanlış hesaplamak doğaldır. Hala yanlış bir şey varsa, kabul et **ve akışına bırak.**

## 18. Sonuç

İletişim toplumun bel kemiğidir; İnsanları bir arada tutan, daha büyük başarılar elde etmek istemelerini sağlayan şeydir. Herkese açık konuşma, mesajları etkili bir şekilde iletmenize yardımcı olduğu için bunda önemli bir rol oynar. Bu projede, mesajınızı daha etkili bir şekilde iletmenize yardımcı olabilecek halka açık konuşma tekniklerini öğrendiniz. Vücudunuzun farklı bölgelerinden haberdar olmanızı sağlamak için çeşitli hazırlık egzersizleri sunuldu. Ayrıca sözlü ve sözel olmayan iletişim becerilerinizi geliştirmek için kullanabileceğiniz araçlar da sunuldu. Vücut hareketlerinin ve hareketlerinin önemini, ses ve yüz ifadelerinin tonunu ve hikaye anlatımının kamusal konuşmanın nasıl önemli bir parçası olduğunu öğrendiniz. Kısacası, hedef kitlenizle bağlantınızı artırmak ve ikna etmek için konuşmanızı etkili bir şekilde nasıl planlamış olabileceğiniz hakkında bilgi aldınız.

Bu egzersizler, halka açık konuşma becerilerinizi ve güveninizi geliştirmenize yardımcı olabilir. Tek yapman gereken pratik yapmak. Halka açık konuşmanın yararları, insanları bir fikrin etrafında hareket ettirebileceği, onlara ilham verebileceği, onlara umut ve yön verebileceğinden, sahip olabileceğiniz tereddütlerden daha ağır basar. Eğitebilir, bilgilendirebilir ve ilham verebilirsiniz. Sadece kendine inanmalısın.



Olumsuzluklar ve zorluklarla kendinizi aşağı sürüklemeyin. Kılavuz boyunca öğrendiğiniz ve uyguladığınız etkinliklere odaklanın. Hikayelerinizi, hayatınızdan örnekleri kullanın, sesinizle coşkulu olun ve mesajınızı vücut hareketleriyle vurgulayın ve doğru yolda olacaksınız. Cesur olun ve fikirlerinizi basitçe ifade edin. Kendine zaman ayır ve kendin ol.

## **Kaynakça**

GREGOLIN, M. R. V. Discourse analysis: concepts and aims. Alfa (São Paulo), v.39, p.13-21, 1995.

CARNEGIE; Dale - Public Speaking and Influencing Men of Business; Kessinger Publishing Co 2003;pp.184.

BAKHTIN, M. (VOLOCHINOV). Marxism and philosophy of language. São Paulo: Hucitec, 1990.

BENVENISTE, E. Problemas de linguística geral II. Campinas, SP: Pontes, 1989.

DUCROT, O. O dizer e o dito. Campinas, SP: Pontes, 1987.

ORLANDI, Eni Pulcinelli (2001). Discourse analysis: principles and procedures. 3ed. Campinas: Pontes

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. Argumentation treaty: the new rhetoric. Translation by Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

TOULMIN, Stephen E. The uses of argument. New York: Cambridge University Press, 2003.

KOCH, Ingedore Grunfeld Villaça. Argumentação e linguagem. São Paulo: Cortez, 2009.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. *Novo Aurélio Século XXI: o dicionário da Língua portuguesa*. 3rd ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## Topluluk Önünde Konuşma Fobisine Karşı Sanal Gerçeklik Simülatörü

Erasmus Projesi, 2020-1-PT01-KA202-078436

Bu yayının üretimine yönelik Avrupa Komisyonu desteği, yalnızca yazarların görüşlerini yansıtan içeriklerin onaylanması anlamına gelmez ve Komisyon, burada yer alan bilgilerin kullanımından sorumlu tutulamaz.