

SÖZLÜ İLETİŞİM VE HİTABET

DİNLEME, bireyin kendi seçimi doğrultusunda anlayabilmesi ve uyarıcıya karşı tepkide bulunabilmesidir. Dinleme, insanın hayatında edindiği bilgileri anlamlandırma aracıdır. Dinleme; işitileni anlama, anlamlandırma ve yorumlama sürecidir. Etkili dinleme için önemli olan süreçler, dikkat, anlama, değerlendirmedir.

İşitme, bireyin kendi iradesiyle tercih etmek durumunda olmadığı, kulakları vasıtasıyla beynine ulaşan her türlü sestir.

DİNLEMENİN AMAÇLARI; Herhangi bir konuda bilgi edinmek, Hoşça vakit geçirmek, Olayları eleştirel gözle değerlendirmek, Eleştiri almak, Başka insanların deneyimlerinden yararlanmak, Toplumla iletişim kurmak, İnsanların düşüncelerini değerlendirmek, Çevresinde bulunanlara yardım etmek.

İnsanlar, uyanık kaldıkları zamanın %40'ını dinlemeye, %35'ini konuşmaya, %16'sını okumaya, %9'unu yazmaya ayırmaktadırlar.

ETKİN DİNLEME İÇİN YAPILMASI GEREKENLER: Etkin bir dinleme için “dinleme eğitimi” almak gereklidir. Eğitim ortamlarında alıştırmalar yapılmalıdır. Zihinsel ve fiziksel koşullar oluşturulmalıdır. Stratejiler ve eleştirel dinleme öğrenilmelidir. Dinleyici bazı sorumluluklar taşımaktadır.

HİTABET; bir düşünceye alıştırmak, bir topluluğu etkilemek, kitleleri yönlendirmek veya harekete geçirmek için planlı olarak yapılan konuşmalardır. **Hitabet, etkili söz söyleme sanatı olarak tanımlanır.**

Türkçede hitabet sanatını icra edenler, hatip/konuşmacı; söylenen söz, hitabe/konuşma; konuşmanın yapıldığı kitle, muhatap/dinleyici olarak tanımlanmaktadır. **Hitabet sanatının yöneltildiği bireye/kitleye Muhatap** ismi verilir.

Retorik; “etkili söz söyleme, hitabet ilmi ve belagat”, “söz sanatlarını inceleyen bilim dalı” dır.

HİTABETE ETKİ EDEN FAKTÖRLER: Dinleyicinin İhtiyacı, Konunun Güncelliği ve Konuşmanın Güncelleştirilmesi, Konuya Temel Kaynaklardan Hazırlanma, Konuşma Ortamı, Konuşmacının Sağlık Durumu, Ses ve Ses Düzeni, Görsel Materyaller, Giyim, Duruş, Konuşma Yerinin Düzenlenmesi, Söze Başlayış, İçtenlikler.

Konuşma bozukluklarının nedenleri; yapısal nedenler, görevsel nedenler ve psikolojik nedenlerdir.

KONUŞMA; “insanı diğer varlıklardan ayırarak duygu, düşünce, tasarım ve isteklerin zihinde belirip söylenmesiyle tamamlanan bir süreç” tir. **Konuşmanın temel öğeleri; dış görünüş ve davranışlar, ses, dil ve zihinsel etkinliktir.**

İnsanın düşünme gücü ve düşündüklerini ifade etme becerisi, onu diğer varlıklardan farklı kılan özelliklerdendir.

İyi bir konuşmanın özellikleri: İstatistiksel Bilgiler, Örneklemeler, Kıyaslamalar-Öngörüler, Dinleyicilerle Saniyelik Diyaloglar, Düşünce Fatihlerini Konuşmaya Ortak Etmektir.

İYİ BİR KONUŞMACININ ÖZELLİKLERİ; plan yapma, konuşma yapacağı konuya hâkim olma, dinleyici kitlesini tanıma, dikkatli bir gözlemci olma, Türkçeye hâkim olma, eleştiriye açık olma, beden dilini iyi kullanma, görgü kurallarına dikkat etme, Süresini etkin ve verimli kullanma.

HAZIRLIKSIZ KONUŞMA TÜRLERİ; söyleşi-sohbet, tanıtırma-tanışma-tanıştırma, soru sorma-cevap verme, özür dileme-teşekkür etme, ziyaretlerdeki konuşmalar, adres sorma-yer tarif etme ve telefonla konuşma yer almaktadır.

Tek bir kişi tarafından yapılan hazırlıklı konuşma türleri; Konferans, Nutuk, Demeç. **İki veya daha fazla kişi tarafından yapılan hazırlıklı konuşma türleri**: Panel, Sempozyum, Açık oturum, Münazara, Forum.

HİTABET TÜRLERİ; dinî, askerî, siyasi, hukuki ve akademik hitabet olmak üzere beş başlıkta ele alınmaktadır.

Liderlik iletişimi/dili konusunda uzmanlaşabilmek için etkili iletişim ve hitabet açısından dikkate alınması gereken öneriler; Göz alıcı bir misyon, Katılımı stratejik amaç yapma, Yeni ve etkili dinleme metotları geliştirmeli ve doğru soruları sorma, hazırlıklı olmalı, İzleyici kitle ile iletişime geçmeden önce onları anlamayı tutku hâline getirme.

Günümüzün güzel konuşma biçimi; görsel iletişim araçlarının etkisiyle ortaya çıkan, Sade ve anlaşılır, Görsel öğeleri olan, Akıcı konuşmadır. Günümüz konuşma anlayışının temelinde anlaşılabilirlik ve sadelik bulunmaktadır.

SÖZSÜZ İLETİŞİMDE BEDEN DİLİ ÖGELERİ; göz teması ve beden ifadeleri, jestler, kişiler arası mesafe, giysi.

Mahrem mesafe; insanların duygusal yönden kendisine çok yakın ve samimi hissettiği anne, baba, kardeş ya da sevgili ile arasında oluşan mesafe türüdür. Gövdeden itibaren 35 cm'lik bir uzaklığı içermektedir.

Kişisel samimi mesafe; insan gövdesinden 40 ile 80 cm arasında değişen bir uzaklığı anlatır. Yakın tanıdık kişiler, dostlar, akrabalar; bu mesafede iletişimde bulunabilirler.

Sosyal mesafe; gövdeden itibaren 80 cm ile 2 metre arasında değişen bir çapı ifade eder. Sosyal mesafe, iki kişi arasında konuların ya da sorunların rahatça konuşulduğu, resmî ilişkilerin devam ettirildiği bir çemberdir.

Genel topluma açık mesafe; 2 metreden başlamak suretiyle büyüyen; toplumdaki diğer insanlara açık, tanımadığımız kişilerin de içinde yer alabileceği bir alanı tanımlamaktadır.

BEDEN DİLİ KULLANIMINDA YAPILAN YANLIŞLAR: Sohbet ettiğiniz insanı karşısında arkanıza doğru yaslanıp bacaklarınızı öne uzatacak şekilde gerilmeyin. Elleri Kavuşturmak, İnsanların streslendiği zaman yaptığı bir şeydir. Kıpırdanmak: İnsanlar sıkıldıkları ya da rahatsız oldukları zaman kıpırdanırlar. Sözsüz iletişim ve beden dilinde, beden dik ve rahat duruşu, Canlılık, enerjik olma ve kendini güveni belirtir....

İKNA; "bireyin gönderdiği mesajlarla diğer birey ya da grupların hareket, fikir ve inançlarını bilinçli olarak değiştirme çabası" dır. **İknaya özgü temel kavramlar;** bilinçli niyet, davranış değişikliği ve mesajın aktarımıdır.

İKNAYA KARŞI FARKLI DİRENME TÜRLERİ; tepki gösterme, güvensizlik, dikkatli inceleme, tepkisizliktir.

İLETİŞİMİN ETKİNLİĞİNE TESİR EDEN FAKTÖRLER; kaynak karakteristiği, mesaj içeriği, araç karakteristiği, bağlamsal etkenler ve izleyici karakteristiğidir. **İkna edici iletişimin öğeleri;** Geri bildirim, Mesaj, Kanal, Kod açmadır.

Kişiler arası iletişim kanalları; yüz yüze iletişim ortamında, söz, yazı, resim, hareket yoluyla mesaj aktarımını sağlar. **Kitle iletişim kanalları;** gazete radyo, televizyon, internet ya da sosyal medya.

İKNA EDİCİ TAKTİKLER: Evet-Evet Taktiği, Acaba Yerine Hangisi Taktiği, Gitgide Artan Ricalar Taktiği, Kapıyı Arama Taktiği, Kapıyı Kapama Taktiği, Soruya Soruyla Yanıt Verme Taktiği ve Borca Sokma Taktiği....

En genel anlamı ile **HİTABET**, insanları güzel konuşarak etkileme ve ikna etme sanatıdır. **Diksiyon ile hitabet arasındaki temel fark hitabet sanatken belagat yetenektir.**

Diksiyonun temel unsurları; Fonetik (Ses Bilim), Artikülasyon, Konuşmanın Nitelikleri, Konuşmanın Unsurları.

DİKSİYON VE KONUŞMADA DİKKAT EDİLECEK HUSUSLAR: Konuşma Bozuklukları, Artikülasyon (Boğumlama) Bozuklukları, Vurgu Hataları, Tonlama Hataları.

Başarılı ve iyi bir sözlü iletişim süreci yönetmek ve konuşma yapmak için gerekli olan unsurlar; Başarılı bir konuşma gerçekleştirmek için iyi bir dinleyici olmak gereklidir. Başarılı konuşmanın bir amacı olmalıdır. Başarılı konuşma planlı olmalıdır. Başarılı konuşmanın konusu dinleyen ve konuşan için önemli olmalıdır. Başarılı konuşmada konuşmacı konuya hâkim olmalıdır. Başarılı konuşmacı yıkıcı değil, yapıcı olmalıdır. Başarılı konuşmacı gereksiz detaylardan ve laf kalabalığından kaçmalıdır. Başarılı konuşmada özgün, akıcı ve içten bir dil kullanılmalıdır. ...