**İYİ BİR KONUŞMANIN STRATEJİSİ**

Konuşmanızı öncelikle yazmak hem fikirlerinizi belli bir düzen içinde görmenize hem de bir ön kontrol sürecine olanak tanır. Fikirlerimizi sadece aklınıza geldikleri gibi rastgele ardarda sıralayıp bir konudan diğerine atlayarak tartışabilir ya da konuşabilirsiniz ama bu durum dinleyicilerinizde yalnızca kafa karışıklığı ve gerilime neden olacaktır. Bu sebeple önce elimizdeki bilgileri nasıl bir düzen içinde, ne tarzda sunacağımıza karar vermemiz için gerekli zamanı da ayırmak gerekir.

Konuşma, üç parçalı bir yapı biçiminde hazırlanabilir. Bu basit üç parçalı yapı, açılış, ana metin ve kapanıştan oluşmaktadır.

Açılış, izleyicinizin dikkatini ilk anda yakalamanıza da olanak tanıyan çengeli de içerecek biçimde, anafikir ya da temanızın girişinin yapıldığı ve konuşmanızın geri kalanında neleri tartışacağınızın bir önserimini de içerir.

Ana metin, birçok fikrinizin ve anahtar noktalarınızın tartışıldığı, belli bir düzen içinde sunulduğu, konunun anlamını oluşturduğunuz ve stratejik ve etkili biçimde sunduğunuz bölümdür.

Kapanış, anlattıklarınızın, anahtar noktalarınızın ve fikirlerinizin kısa bir gözden geçirmesini de içeren ve sonuç fikrini de kapsayan bölümdür.

**Açılış**

Film izleyicilerinin bir filmi izlerken ilk 5 dakikada oluşan izlenimlerinin, sonraki ruh hallerini, film beğenilerini ve dikkat düzeylerini doğrudan etkilediği söylenmiştir. Konuşma da bundan çok farklı değildir. Dinleyicilerinizin ilk izlenimi konuşmanızın devamındaki dikkat düzeyleri ve hissedecekleri için son derece önemlidir. O yüzden konuşmanın açılışı, hazırlanırken belki de en çok zaman harcamanız gereken bölümdür.

Tüm konuşmada olduğu gibi etkili bir açılışın da bazı bölümleri vardır: Çengel, Ana fikir ya da tema ve önserim. Tüm bu öğeleri düzgün biçimde sıralayarak dinleyicilerinizin başlangıçtan itibaren dikkatlerini çekebilmeye, olumlu bir ilk izlenim oluşturmaya ve konuşmanızın ana fikrine onları götürecek bir mantık yolu yaratmaya bir adım daha yaklaşmış olursunuz.

*Çengel ve Ana Fikir*

Dinleyicilerinizin ilgisini çekebilmek için konuşmanıza bir çengel ile başlamanız gerekir. Çengel burada izleyicilerinizin dikkatini çekmenize yardımcı olan ve onları konuşmanızın ana fikrine doğru yönlendiren birşeydir. Çengel, güçlü ve izleyici üzerinde dramatik bir etkisi olan, onların hayal güçlerini harekete geçiren, düşünmeye sevk eden hatta onları şaşırtan birşey olmalıdır. En önemlisi de tüm dinleyicilerin ilgilerini sizde toplamalarını ve söyleyeceğiniz her sözü merakla beklemelerini sağlamalıdır. Açılışta aynı zamanda konuşmanızın ana fikri, ya da daha sonra anlatacaklarınız hakkında da bir giriş yapmanız gerekir.

Çengele bir örnek:

“ On yıl içerisinde büyük bir deprem olması bekleniyor. Bu, bugünkü gazetenin başlığıydı ve eğer siz de benim gibiyseniz büyük ihtimalle başlığı görür görmez panik olurdunuz. Neyse ki eşyaları toplamadan ve evi satma kararı almadan önce gazetedeki makalenin devamını da okudum. Orada, bu sonuca ulaşan araştırmanın hala bilim adamlarınca tartışıldığını, depremin burada olmasının onda üç gibi bir şans olduğunu ve dahası olması muhtemel depremin ancak küçük boyutta hasarlar yaratabileceği ve bu hasarların da önceden alınabilecek önlemlerle önlenebileceğini yazdığını okudum. Bu başlığa olan ilk tepkim bana kötü olaylara karşı, önce soğukkanlılıkla düşünüp, durumu iyi analiz edip olayla yüzleşmek yerine, duygusal tepkiler verme eğiliminde olduğumuzu hatırlattı. Herhangi bir kötü durumda panik olmamalı ve durumu iyi analiz edip olayla yüzleşmeye hazır olmalıyız. İlk çeyrekteki kayıplarımıza karşı benimsememiz gereken tutum da budur ve bugünkü konuşmamda size bundan bahsetmek istiyorum.”

***Çengel Çeşitleri***

*Bir hikaye, anekdot ya da kişisel deneyiminizi paylaşın*

Canlı imgeleriyle bir hikaye dikkatimizi cezbeder ve anlatıcıdan daha fazlasını anlatmamızı istememize neden olur. Bu da tam dinleyicilerinizde bir konuşmanın açılışında oluşmasını beklediğimiz tepkilerdir. Bu yüzden bir hikaye ya da anekdot ile giriş yapmak son derece etkili bir çengeldir.

Anlatabileceğiniz birçok hikaye bulabilirsiniz ya da sizin ya da bir başkasının başından geçmiş ilginç bir deneyimi kullanabilirsiniz. Anahtar nokta çengelinizi konuşmanızın geri kalanına ve tabii ki ana fikrinizi açık bir şekilde bağlamaktır. Ayrıca seçtiğiniz hikayenin ilginç bir hikaye olmasına ve elbette ki iyi anlatabildiğinize emin olmalısınız.

*Güncel bir şeye referans göstererek başlayın*

Dinleyicilerinizin dikkatini çekmenin bir başka yolu da güncel bir olay ya da konuya referans göstermektir. Konuşma sırasında olmakta olan, konuşmadan önce olmuş olan ya da daha yakın zamanda olacak olan olaylara referans göstermek dinleyicilerinizin de ilgili olduğu bir konuyu konuşmanıza taşımanız ve onlarla daha başta ortak birşeyler paylaşıyor olmanızı sağlayacaktır.

Kullanabileceğiniz referanslara aşağıda birkaç örnek verilmiştir.

* Haber hikayeleri: Güncel gazeteleri ve dergileri tarayın. Konuşmanızla ilgili olabilecek haberleri ulabilirsiniz. İlla çok büyük haberler olmaları gerekmez. Sadece konuşmanızla ilgili olduğundan kesinlikle emin olun.
* Güncel olaylar: Herkesçe bilinmekte olan güncel bir olaya referans göstererek de konuşmanıza başlayabilirsiniz.
* Fiziksel yer: Konuşmanızı yaptığınız yerde veya yakın biryerlerde olan olaylar da açılış için iyi bir referans olabilir.
* Konuşma yaptığınız organizasyona referans gösterin: Konuşmanızın yer aldığı organizasyona da doğrudan referans gösterebilirsiniz. Özellikle bu organizasyon önemli ve nadir birşey üzerine yapılıyorsa.
* Güncel bir trendi kullanın: Eğer çok gündemde olan bir konu konuşmanızla ilgiliyse ya da son zamanlarda çok popüler olan bir trend varsa, mesela son zamanlarda küpe takmak erkekler arasında yükselen bir trend olabilir, bunun gibi güncel eğilimlere referans göstererek konuşmanıza başlayabilirsiniz.
* Konuşmanızın tarihi: Eğer konuşmanız özel bir güne denk gelmişse bu günü de referans göstererek bir çengel oluşturabilirsiniz.
* *Bir alıntı ile açılış yapın*  Birçok seçenek içinde bir açılış çengeli olarak en kolay yol bir alıntı ile başlamaktır.
* *Bir fıkra ya da komik bir hikaye anlatın*  Birçok kişi iyi bir konuşmanın iyi bir fıkra ile ya da şaka ile başlaması gerektiği konusunda aynı kanıdadır. Bu mantıksız değildir. Fıkranızı anlatınca ya da şakanızı yapınca dinleyicilerinizden gereken tepkiyi alır onları güldürürseniz onları daha olumlu bir ruh haline sokarsınız. Onları eğlendirmiş ve sizden hoşlanmalarını sağlamış olursunuz.
* *Önemli bir istatistik veri kullanın*

Bazı konuşmalar konuları gereği anahtar noktaları oluşturmak için istatistiksel verilere ihtiyaç duyarlar. Özellikle bu tarz konuşmalarda açılış olarak istatistik kullanmak mantıklı olabilir.

*Düşündürücü ve ilginç bir soru ile başlayabilirsiniz*

Soru sormak doğal olarak karşı tarafın dikkatini çeker. Doğrudan kişisel bir görüşmedeki gibi sesli bir yanıt vermeseler bile sorunun yöneltildiği kişilerde, ben bu soruya nasıl cevap verebilirim gibi bir düşünce yaratır. Bu yüzden bir soru ile başlamak kolay ve hızlı bir açılış yöntemidir.

Çok etkili bir yöntem olsa da soruyu ya da sorularınızı seçerken dikkatli olmanız gerekir.

*Kendiniz hakkında ya da konu ile ilginiz hakkında konuşarak başlayın*

Kendiniz hakkında konuşmaya başlayarak daha kişiselleştirilmiş bir açılış çengeli de oluşturabilirsiniz. Tabi diğer tüm açılış çengellerinde olduğu gibi bu da ana fikriniz, temanız ile doğrudan ilişkili olmalıdır.

Dinleyicilerle kişisel bilgilerinizi paylaşmanız onlarla aranızda daha sıcak ve insani bir ilişki kurmanıza da yardımcı olabilir. Fakat bu noktada kendi CV nizden ya da geçmiş başarılarınızdan çokça bahsedip açılışı bir kişisel reklam haline getirmemeye dikkat etmelisiniz.

*Doğrudan dinleyicilerinizi referans gösterebilirsiniz*

Eğer dinleyicilerinizin çoğunluğunun ortaklaştığı birşey varsa.

*Çarpıcı bir görsel imge kullanabilirsiniz*

Bir resim binlerce kelimenin anlatacağı şeyi anlatabilir. Bir görsel ile konuşmaya başlamak dinleyicinize seyredecek ilginç birşeyler sunmak hatta beklenmedik bir şey ile onları şaşırtabilecek bir yöntemdir. Dinleyiciler konuşmacıyı duymaya gelirler ve izlenecek birşeyler de olmasından memnun olacaklardır.

***Önserim***

Önserim açılış bölümünün son parçasıdır. Konuşmanızın anafikrini kısaca ifade ettikten sonra önserimde önemli noktaları ve bunları nasıl tanımladığınızı, konuya nasıl yaklaşacağınızı açıklamalısınız. Konuşmanın geri kalanında ne olacağını kısaca özetlediğiniz bir bölüm de diyebiliriz.

Önserim sizin konuşmanızın ana bölümünü nasıl örgütlediğinizin ve ne çeşit bilgiler vereceğinizin örneklerini de içerebilir. Özellikle beş dakikadan uzun konuşmalar için önerilmektedir.

**Ana Bölüm**

İlginç ve etkili bir açılış ile dinleyicilerinizin dikkatini çekmeyi başarmış ve ana fikrinize bir giriş yapıp nasıl ele alacağınız konusunda da açıklamalarınızı yapmışsanız artık konuşmanızın ana bölümü ile çalışmaya başlayabilirsiniz.

Bu bölüm sizin konuşmanızın ana fikrini, temasını ayrıntıları ile tartışacağınız, anahtar noktaları kuracağınız ve ilgili bilgi parçalarını sunacağınız bölümdür. Konuşmanızın bu bölümünde hem anafikrin detayları, hem anahtar noktalar hem de bilgiler açık, mantıklı ve etkili bir düzen içinde sunulmalıdır. Ana bölümde hiçbirşey rastgele bir sırayla, düzensiz bir biçimde, bir kaos biçiminde sunulmamalıdır.

*Ana fikir ya da tema ile ilişkisi*

Konuşmanız ne kadar iyi bir biçimde odaklanmışsa izleyiciniz de anlatılanları o denli çok anlayacak ve etkilenecektir. Ana fikir ya da tema ile ilişkili olmayan konuları sürekli konuşmanıza alırsanız bu hem dinleyicilerinizin dikkatini dağıtır hem de konuşmanın amacı konusunda kafa karışıklığı yaşamalarına sebep olur. Başka bir deyişle ilk kural ana bölümdeki tüm bilgilerin ana fikir ya da tema ile ilişkili olmalarıdır. Konuşmanızın ana bölümünü yazdıktan sonra kontrol edebilirsiniz. Ana fikir ile ilgili olmayan her bilgi parçacağından kurtulmalısınız.

*Açıklık ve Mantık*

Konuşmanızda ele almak istediğiniz çeşitli fikirler ve bilgiler doğal olarak, anlaşılmaları için gerekli bir mantık silsilesini barındırırlar. Bir mantık silsilesi gerektiren konuşmalar genellikle kronolojik bir sıra gerektiren tarihsel konular ya da sebep sonuç ilişkisi kurulan konuşmalardır. Tarih ile ilgili konuşmalarda en doğru mantıksal düzen, bilgilerin kronolojik bir sıra dahilinde sunulmasıdır.

*En Yüksek Etki*

Düşüncelerinizi ve vurgulamak istediğiniz noktaları açık seçik ve belli bir mantık çerçevesinde örgütledikten sonra dinleyicilerinizde nasıl bir etki bırakmak istediğinize de karar vermelisiniz. Yine jüri önündeki bir avukatı düşünelim. Elindeki kanıtları sıralarken en güçlü kanıtı en sona bırakır. Böylece jüri üzerinde en yüksek etkiyi yaratmayı hedefler.

**Kapanış**

Dinleyicilerinizin aklında en çok kalacak ve en çok hatırlayacakları şeyler onlara konuşmanızın sonunda söyledikleriniz olacaktır. Kapanış cümleleriniz en güçlü en hatırlanabilir ve önemli sözleriniz olmalıdır. Kapanış aynı zamanda konuşmanızın en kısa bölümü olmalıdır. Hatta açılıştan da kısa olmalıdır. Zaten konuşma boyunca bir konuyu enine boyuna ele alışınızı dinlemiş oldukları için tekrar tüm detayları dinlemeleri gerekmez. En etkili kapanış , gözden geçirme ve son fikirler olarak ikiye bölünebilir.

*Gözden geçirme*

Gözden geçirme önserime benzer. Önserimde kısaca dinleyicilerinize konuşmanızın geri kalanında nelerden, nasıl, hangi düzen içinde, ne açıdan bahsedeceğinizi açıklamıştınız. Gözden geçirmede ortaya koyduğunuzu önemli noktaları tekrar kısaca ifade edersiniz. Bu gözden geçirme iki önemli işleve sahiptir. Birincisi, konuşmada belirtilen önemli noktaları tekrar ederek bunların önemlerine dikkat çekmiş olur ve dinleyicilerinizi bunlara dikkat etmeye ve hatırlamaya teşvik edersiniz. İkincisi, gözden geçirme artık konuşmanızın sonuna gelmekte olduğunuzu işaret eder ve genellikle bu durumda dinleyicilerin dikkatleri daha da artar. Böylece dinleyiciler son düşüncelerinizi de duymak isteyecektir. Gözden geçirme anahtar noktalarınızın kısa bir özeti olmalıdır.

*Sonuç Fikirleriniz*

Açılış ile dinleyicilerinizin dikkatini çekmenin ne kadar önemli olduğundan daha önce bahsetmiştik. Kapanışta hatırlanacak bir bitirişle gitmek istersiniz. Nasıl ki açılış çengeli dinleyicilerin dikkatini konuşmanıza çektiyse sonuç fikirleriniz de onların olumlu bir izlenimle ayrılmalarını sağlamalıdır.

Çemberi tamamlamak:

Eğer konuşmanızın sonunda, konuşmanızın başındaki bir imgeye, öğeye dönebilirseniz bu size sanatsal bir bitiriş imkanı da sağlayacaktır. Sadece açılış çengelinizi tekrar etmeyi düşünmeyin. Bu sadece izleyiciyi sıkacaktır. Bunun yerine açılıştaki birşeyi alıp onu farklı bir bakış açısından ve tüm konuşma boyunca dikkat çektiğiniz noktalar açısından tekrar ele alabilirsiniz.

Eyleme çağırmak:

Çoğu konuşma yalnızca siz konuşurken dinleyicilerinizin ilgisini çekmekten çok daha ötesini hedefler. Bunlar ikna edici konuşmalardır. Örneğin bir ürün, hizmet satmaya çalıştığınız ya da bir argümana ikna etmeye çalıştığınız bir konuşma. Bu tür konuşmalarının kapanış fikrinde onlara, konuşmanın sonunda şimdi onlardan ne yapmalarını istediğinizi söyleyebilirsiniz. Eğer tüm konuşma iyi gitmiş ve argümanlarınız dinleyicilerinizi ikna etmeye yaklaşmışsa böyle bir bitiriş mesajınızı daha da kuvvetlendirecektir.

Geleceğe işaret etmek:

Konuşmanızı geleceğe işaret ederek bitirmek dinleyicilerinizin konuşmanızın uzun vadeli etkilerini düşünmelerine olanak tanıyacaktır.