

Keyifli Okumalar Dileriz

Binlerce kategoride milyonlarca PDF e-kitap, ders kitapları, dergiler ve romanlara platformumuz üzerinden ücretsiz ulaşabilirsiniz.

RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

Yedek ve Duyuru Kanallarımız

Sitemize erişim engeli gelmesi veya adres değişikliği durumunda aşağıdaki kanallardan güncel giriş adresine erişebilirsiniz:

- Telegram: <https://t.me/birkitapbir>
- WhatsApp Kanalımız : <https://whatsapp.com/channel/0029VbDHv8uE50Us4lvMoc0Y>

Bu kitap www.gencakademi.com adresinden indirilmiştir.
ETKİLİ KONUŞMANIN ÇABUK VE KOLAY YOLU

Yazar : Dale CARNEGIE

Yayınevi : Sistem Yayıncılık

BİRİNCİ KISIM: TEMEL BECERİLER EDİNMEK

"Ayağa kalkıp konuşmaya çağırıldığım zaman; öylesine çekingen, öylesine korkmuş oluyorum ki saydam düşünemiyorum; yoğunlaşamıyorum, ne söyleyeceğimi unutuyorum." Bu sözler tanıdık değil mi? Bu kitap yukarıda ki sorunların üstesinden etmeniz için hazırlandı. Size bu kısımda dört yararlı noktadan bahsedilecek.

A) Başkalarının Deneyiminden Yararlanmak

Merhum David M. Goodrich, Goodrich Company' nin yönetim kurulu başkanı, bir gün iş yerime geldi. Hayatı boyunca katıldığı toplantılarda korkmadan bir konuşma yapamadığından bahsetti. Gelme sebebini de şöyle açıkladı; benim özel hesaplarımı tutan bir muhasebecim var, her sabah büromdan geçerken boynunu yere eğip tek kelime söylemden geçirdi. Şimdi omuzları dik, gülyüzlü ve selam vererek geçiyor. Öğrendim ki değişikliğinin sebebi sizin kursunuza gitmesiymiş, onun için buradayım. Mr. David üç aylık kurs sonrası bir toplantıda üç bin kişinin önünde teklemeden onbir dakika konuşabildi.

B) Amacınız Sizden Önce Gelsin

Hemen her konuda, sizi, konuya tutkunuz kurtaracaktır. Bir konuda kaygılıysanız ona ulaşırsınız. Şimdi, dinleyicilerin konuşmak için sizi çağırdığını düşünün. Kendinizi güvenle öne çıkarken görün, siz başlarken oda üzerine çöken sessizliği dinleyin. Anlatırken seyircinin sizi dikkatle dinlediğini duyumsayın. Toplantı bittiği zaman dinleyicilerden kimilerinin kutlamalarına ve taktir sözcüklerini duyun. İnanın bana, bu, kendi içinde büyüleyicidir ve asla unutulamayan bir coşkudur.

C) Aklınızı Başarıya Verin

Julius Sezar, Gal'den Manş'a yelkenlileriyle geçip lejyonlarını şimdiki İngiltere'ye çıkardığı zaman başarısını garantiye almak için savaşçıları Dover' in kalker uçurumları kenarında durdurdu; ve onlar altmış metre aşağıdaki dalgalara bakarken kızıl yangın alevlerine gemilerini bitirdiğini gördüler. Böylece onlara kalan; ilerlemek fethetmek ve başarmaktı. Bu ölümsüz Sezar'ın ruhuydu. Dinleyici korkunuzu yenmek için yola çıktığınızda sizinkiler de neden öyle olmasınlar ? Olumsuz düşüncelerinizin her parçasını ateşe verin ve kendinizi başarmaya kilitleyin.

D) Her Fırsatta Pratik Yapın

Konuşma fırsatı her yerde vardır. Örgütlere konuşma gerekseyeceğiniz görevlere

gönüllü olur. Yalnızca bir öneriyi desteklemek için de olsa halk toplantılarında ayağa kalkıp fikrinizi savunun. Konuşma, konuşma ve yine konuşma yapmadan, nasıl bir ilerleme yapacağınızı bilemezsiniz. Bernard Shaw Güzel konuşmayı paten öğretmeye benzetmiştir. Defalarca budala durumuna düştükten sonra ayağa kalkıp tekrar denemek işin sırrıdır

İKİNCİ KISIM ÖZGÜVENİ GELİŞTİRMEK

A) Topluluk İçinde Konuşma Korkusu Üzerine Gerçekleri Öğrenin

Topluluk içinde konuşma korkunuzda tek olmadığınızı aklınızdan çıkarmayın. Bir anda gelen korkunun belli bir bölümü faydalıdır. Bir çok profesyonel konuşmacı, bir anda gelen korkuyu hiçbir zaman yitirmedikleri konusunda bana güvence vermişti. Toplum içinde konuşma korkumuzun başlıca nedeni, yalnızca alışık olmamamızdır.

B)Özel Olarak Hazırlanma

"Kusursuz hazırlık" derken konuşmanızı ezberlemeyi kastetmiyoruz. Konuşmamızı kelime kelime ezberlersek, dinleyicilerimizle karşılaştığımız zaman belki de unutacağız

Unutmasak bile ezberlenmiş bir konuşmayı belki de mekanik bir biçimde sunacağız. Çünkü yüreğimizden değil belleğimizden konuşmuş olacağız. Ayrıca düşüncelerimizi önceden derleyip toparlamamız, onlar hakkında olgunlaşmaya kadar düşünmeliyiz. Konuşmamızı düzene soktukten sonra ilk önce arkadaşlarımıza ve etrafımızdakilere yinelememiz bizi acemilikten kurtarır.

C) Kendinize Güvenin

Kendinizi konunuzun önemine inandırmalısınız. Konuşmanızı yaparken dikkatinizi altüst edebilecek olumsuz uyarılardan uzak tutun. Örneğin dilbilgisi yanlışları yaptığınızı ya da ortasında bir yerdeyken birdenbire konuşmanızın sonuna geldiğinizi düşünmek, güveni başlamadan yok edebilecek bir yanılsamadır. Öteki konuşmacıların ne dediklerine yoğunlaşın, dikkatinizi onlara verin anlık korkunun işlemesine olanak vermeyin. Kendinize konuşma kararlılığı verin ve bu konuşmayı yapmak için dinleyicilerden daha nitelikli olduğunuzu düşünün. Kendinizi en yüksek noktaya çıkarın, dosdoğru dinleyicinizin gözlerine bakın ve her biri size borçluymuş gibi güvenle konuşmaya başlayın.

ÜÇÜNCÜ KISIM KOLAY VE ETKİLİ YOLDAN ETKİLİ KONUŞMAK

A) Baştan Sona Deneyim Ya Da İncelemeden Söz Etmeyi Hak Ettiğiniz Konuda Konuşun

Yaşamın onlara öğrettikleri konusunda konuşan konuşmacılar dinleyicilerinin dikkatini sürdürmekte asla başarısız olmazlar. Onlar haberlere susamışlardır onlara baş yazı vermek, havada uçan terimlerle bahsetmek sıkıcı olur. Örneğin özgürlük uğrunda savaşılabilecek kadar kutsal bir şey midir?Bunu anlatırken felsefi ilkelerin yerine canlı hikayeler -mümkünse bizim yaşadıklarımız-kullanılmalıdır. Konuşmalarınızda

konularınızı tabanınızdan seçmeye gayret edin. Gençlik yıllarınız, hobileriniz, ilerlemek için gayretleriniz özel bilgi alanlarınız her zaman dinleyici bulacak konulardır.

B)Konunuz Hakkında Coşkulu Olun

Burada, topluluk içinde tartışılacak nitelikte olduğunuz sandığınız konuların uygunluğunu saptayacak bir soru var: Eğer biri kalkar bakış açınızın yanlış olduğunu söylerse, konuşmayı savunma konumu içinde aynı içtenlikle sürdürebilir misiniz?Yapabilirim diyorsanız sizin için doğru konuyu seçmişsiniz demektir.

C)Konuşmanızı Dinleyicilerinizle Paylaşmaya İstekli Olun

Konuşma iyi hazırlanmış olabilir; konuşmacıyı coşturan bir konuda olabilir; ama tam başarı için başka bir etken, konuşmanın onun anlatım biçimiyle verilmiş olması lazım. O, dinleyicilerine söylediklerinin onlar için önemli olduğunu duyumsatmak zorundadır. Ünlü her halk konuşmacısında satıcılık, vaizlik vardır. Etkili konuşmacı kendine değil dinleyiciye odaklanmıştır. Konuşmasının başarılı yada başarısız olduğuna kendininkinde değil, onu dinleyenlerin yüreklerinde ve kafalarında karar vereceğini bilir

İKİNCİ BÖLÜM: KONUŞMA, KONUŞMACI ve DİNLEYİCİ

DÖRDÜNCÜ KISIM: KONUŞMAYA HAK KAZANMAK

A) Konunuzu Sınırlayın

Konunuzu bir kez seçince, atılacak ilk adım kapsamak istediğiniz alanı belirlemek ve sınırlarını hemen saptamaktır. Açık alanları kapsama yanlışına düşmeyin. Beş dakikadan az sürecek kısa bir konuşmada, bütün bekleyeceğimiz bir yada iki ana noktaya değinmektir. Otuz dakikanın üzerinde, daha uzun bir konuşmada, dört ya da beş ana düşünceden daha çoğunu kapsamayı deneyen az konuşmacı daha başarılı olur.

B) Yedek Gücünüzü Geliştirin

Yüzeyde seken bir konuşma yapmak olayların dibini kazın bir konuşma yapmaktan daha kolaydır. Ama kolayı alırsanız dinleyici üzerinde az etki bırakmış olursunuz. Konunuzu sınırladıktan sonraki adımınız konuyu daha iyi kavrayabilmek için kendinize sorular sormaktır." Buna neden inanıyorum? Olay nasıl olmuştu?" gibi sorular dinleyicinizi dik oturtacak ve dikkatlerini toplayacaktır.

C) Konuşmanızı Açıklayıcı Örneklerle Donatın

Konuşmalarınızı insancillaştırın. Başarıdan bahsederseniz soyut kavramları ağzınızda gevelemeyin, onlara sizin başardıklarınızdan bahsedin. İsim olarakta bahsedebilir ya da gerçek şahıslara isim takabilirsiniz Mr. James..vb. Ayrıntılarınızı atlamamaya çalışın ve ayrıntılarla ilgili yeterince bilgi verin. Yeterince bilgi verip vermediğinizi Ne zaman? Nasıl? Niçin? Nerede? ve Kim? sorularını sorarak öğrenebilirsiniz.

D)Tablolar Çizmenin Alışılmış Somut Sözcüklerini Kullanın

Dinlenmesi kolay olan konuşmacı, gözlerinizin önünde yüzen görünümler hazırlayan konuşmacıdır. Bulanık, basmakalıp renksiz simgeler dinleyiciyi uyuklamaya hazırlar. Atasözlerinin de görsel etkiye dayandığını hatırlatmakta fayda var. "Tilki gibi kurnaz", "Taş gibi sert"

BEŞİNCİ KISIM: KONUŞMAYI DİNLEYİCİLERLE PAYLAŞMAK

A)Sizi Dinleyenlerin İlgi Duyduğu Terimlerle Konuşun

Kendinize, konunuzun, dinleyicilerinizin sorunlarını çözmekte ve amaçlarına erişmekte onlara yardımcı olacak hangi bilgileri içerdiğini sorun .Sonra onlara bunu göstermek için ilerleyin ve onların tam ilgisini kazanın. Bir muhasebeciyseniz ve "vergi vergi iadenizden elli doları nasıl kurtaracağınızı göstereceğim" gibi birşeyler söyleyerek başlarsanız ilgiyle dinleyecek dinleyiciler elde edeceğiniz kesindir.

B) Dürüst, İçten Değerlendirme Yapın

Dinleyiciler bireylerden olmuştur ve bireyler gibi hareket eder. Açıkça eleştirilen dinleyici bundan hoşlanmaz. Yaptıkları övgüye bir şeyi değerlendirdiğinizi gösterin ve yüreklerine girmek için bir pasaport kazanın. "Buradakiler şimdiye kadar seslendiğim dinleyicilerin en anlayışlısı" gibi cümleler dalkavukça olduğundan dinleyicide kızgınlık yaratır.

C)Kendinizi Dinleyiciyle Özdeşleştirin

Olabildiğince hızlı ilk cümlelerde, seslendiğiniz grupla dolaysız bir karşılıklı ilişki belirtin. Konuşması istenen kişi olmaktan kıvanç duyduğunuzu belirtin. Seyircilerle iletişim yollarını açmanın başka bir yoluda dinleyicilerinizden bir kaçının ismini bilin. Bu şekilde dinleyicilerle diyalog oluşturmuş olursunuz.

D)Dinleyicinizi Konuşmanıza Ortak Edin

Biraz gösteri yaparak her sözcük üzerinde durmasını sağlayabildiğiniz bir dinleyici oldumu hiç?Bir noktanın açıklanmasında seyirciden yardım isterseniz ilgide dikkate değer bir artış olacaktır. Dinleyici olduklarının farkına varılması dinleyenleri mutlu eder. Bunun içinde onlara soru sorulması en güzel yoldur.

E)Kendinizi Olduğunuzdan Aşağı Gösterin

Dinleyiciyi kendine düşman etmenin en iyi yolu, kendinizi onlardan üstün gördüğünüzü ortaya koymaktır. Öte yandan, alçak gönüllülük güven ve iyi niyet esinler sizi sevdiren. Özür diliyor gibi olmadan alçak gönüllü olabilirsiniz. Amerikan televizyon dünyasının ustası olan ED SULLIVAN kendini daima acemi gördüğü için uzun süre ayakta kalabilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: HAZIRLIKLI VE DOĞAÇTAN KONUŞMAK

ALTINCI KISIM: BİLGİ VERİCİ KONUŞMASI YAPMAK

A) Zamanınızı Düzenine Uydurmak İçin Konunuzu Sınırlayın

Ana konunuzu sıkı tutun. Konudan konuya atlamayın. Bir turiste yarım saat içinde İstanbul'u gezdirmek nasıl imkansızsa kısa zamanda da konunun tüm ayrıntılarını işlemek imkansızdır. Kısa zamanda yapılan geniş zamanlı konuşmalar bulanık, kabataslak ve utandırıcı olacaktır.

B) Düşüncelerinizi Zincirleme Düzeni

Hemen hemen bütün konular zamana, yere ya da özel sorunlara dayalı olarak mantıksal bir sıra kullanarak geliştirebilir. Bu sıralama örneğin, geçmek zaman, şimdiki zaman, gelecek zaman altında düşünülebilir. Yer sıralamasında, düşüncenizin bir merkeze ve ondan dışa doğru gitmeye düzenlersiniz. Kimi konular zincirleme bir yapıya sahiptir. Devlet yönetiminin kademe kademe açıklanmasını gibi...

C) Amaçlarınızı Edindiğiniz Gibi Birer Birer Sıralayın

Konuşmanın dinleyicilerinizin akıllarında düzen içinde tutulmasının en yalın yollarından biri, yolda yürürken yaptığınız gibi önce bir noktayı ve sonra bir başkasını alarak planlı bir biçimde sürdürmektir. " İlk amacım budur ... " " Özel olarak ..." "Daha sonra ..." gibi kelimelerle konunuzu sıraya sokun

D) Alışılmışla Alışılmamış Karşılaştırın

Kimi kez kendimizi, ne demek istediğinizi açıklamak için boş yere çabalar durumda bulursunuz. Ne yapmalı ? Onu dinleyicilerinizin kavradığı bir şeyle karşılaştırın. Örneğin katalizörü tanımlıyorsunuz. Kendisi değişmeden başka maddelerde değişikliklere neden olan bir maddedir. Bu çok yalın bir ifadedir. Ama başkalarını yumruklayan deviren dürtükleyen ve hiç kimseden bir fiske bile yemeyen bir küçük çocuk gibidir desek daha açık olur.

E) Görsel Yardımcılar Kullanın

Eski bir Japon atasözü der ki "Bir kez görmek yüz kez sözünü duymaktan iyidir". Öyleyse Amaçlarınızın Açıkça resmetmek için düşüncelerinizi görselleştirin. Bir şekil kullanıyorsanız görmeye yeter büyüklükte olmalı. Bir yandan konuşuyor, bir yandan da şekil yapıyorsanız çiziminiz hızlı olmalı

YEDİNCİ KISIM: İNANDIRMAK İÇİN KONUŞMAK

A) Güveninizi Ona Yaraşarak Kazanın

Özellikle, konuşmamızın amacı inandırmaksa, düşüncelerimizin, içtenlikle inan - maktan gelen içsel bir sıcaklıkla ortaya çıkması gerekir. Başkalarını inandırmaktan önce kendimiz inanmış olmamız gerekir. Başka hiçbir nitelik bu temel niteliğin yerini alamaz.

B) Bir Evet Yanıtı Alın

Becerikli konuşmacı başlangıçta bir kaç evet yanıtı alır. Böylece dinleyicilerinin doğrulayıcı doğrultuda hareket etmelerini psikolojik olarak başlatır. Bu çok istene evet yanıtlarını alabilmek için önce ortak bir uyuşma tabanı bulmak lazımdır. Ne denli geniş ve acı ayrımlar bulunursa bulunsun her tartışmada konuşmacının herkesi üzerinde buluşmaya çağırabileceği ortak bir uzlaşma tabanı vardır.

C) Bulaşıcı Bir Coşkuyla Konuşun.

Dinleyicilerin akıllarında karşıt düşüncelerin doğması olasılığı, konuşmacı düşüncelerini duyarlı ve bulaşıcı coşkuyla sunduğu zaman çok daha azdır. duygular soğuk düşüncelerden çok daha güçlüdürler. Henry Ward Beecher " Cemaat uyuyakaldığı zaman yapılacak tek birşey vardır; değneği sivri bir yer gösterici bulmak ve onunla vaizi dürtmesini sağlamak." demiştir.

D) Dinleyicinize Sevgi Ve Saygı Gösterin

İnsan kişiliği sevgi ve saygıya dayanır. Her insan, içinde değerli, önemli, saygın olma duygusu taşır. Bunu yaralarsınız kişiyi sonsuza dek yitirirsiniz. O nedenle bir insanı sevip saydığınız zaman onun da sizi sevip saymasını sağlamış olursunuz

E) Dostça Başlayın

Onur insan doğasının özyapısal bir özelliği olduğu için bir kişinin onurunu karşımıza almak yerine yanınıza almak akıllıcadır. Bunun için düşündüğümüz şeyin karşıtımızın zaten inandığı birşeye çok benzediğini söyleyebiliriz. Böylece onun onurunu kırmadan fikrimizi kabul etmesini sağlayabiliriz.

SEKİZİNCİ KISIM DOĞAÇTAN KONUŞMA YAPMAK

A) Doğaçtan Konuşturma Alistirmaları Yapın

Oldukça önemli oranda öz denetimine sahip, olağan zekalı biri kabul edilebilir, çoğu kez parlak bir doğaçtan konuşma yapabilir. Bu yeteneğinizi şu şekilde geliştirebilirsiniz.: Küçük kağıtlara değişik konular yazın ve karıştırın. Sonra kura çekerek çıkan konular hakkında konuşmaya çalışın. Bunu grup halinde yaparsanız daha faydalı olur. Bu şekilde ayakta düşünebileceğinizi öğrenmiş hem de hazırlıklı konuşmalar yaptığınız zaman daha korkusuz olursunuz

B) Hemen Bir Örneğe Girin

Neden ? Şu üç sonuç için: (1) Kendinizi bir sonraki cümleyi düşünme zorluğundan bir anda kurtulursuz çünkü deneyimler doğaçtan konuşma durumunda bile kolay anımsanırlar. (2) Konuşmanın etkisine girecek ve ilk anın tedirginliği, size konunuza ısınma fırsatı vererek yok olacak. (3) Dinleyicinizin dikkatini bir anda toplayacaksınız.

C) Güç Ve Canlılıkla Konuşun

Kendinizi konuşmanızın içine aldırılmazlıkla atınız. Bu doğaçtan konuşan biri için kuşkusuz başarıyı getirecektir. El ve kol hareketleriyle konuşmayı akıcı yapmaya çalışınız. Bu seyircinin dikkatini çekecektir

D) Şimdi Ve Burada İlkesini Kullanın

Doğaçtan konuşma yapmak zorunda kalırsanız, konu üretmek için başvurabileceğiniz üç kaynak vardır. İlki dinleyicinin kendisidir. Dinleyicilerinizden onların kimler olduklarından ve neler yaptıklarından bahsedin. Gerçek bir örnek verin. İkincisi özel olaydır. Kuşkusuz toplanmayı gerektiren koşullar üzerine uzun uzadıya konuşabilirsiniz. Bir yıl dönümü müdür, bir yıllık toplantı, siyasal ya da yurtseverce midir ? Sonuncusu dikkatli bir dinleyiciniz varsa sizde önce başka bir konuşmacının söylediği özel bir şey için sevincinizi onu genişleterek ortaya koyun

E) Doğaçtan Konuşma Yapmayın Doğaçtan Konuşma Sunun

Bir toplantıda küçük bir ön hazırlık yapabilir ve kendinizi herhangi bir anda çağırılma olasılığına karşı uyanık tutabilirsiniz. yorum ya da önerilerinizle katkıda bulunmanızın istenebileceğini düşünüyorsanız, öteki konuşmacılara çok dikkat etmelisiniz. Düşüncelerinizi birkaç yoğunlaştırmaya hazır olmaya çalışın. Zamanı geldiğinde, aklınızdakini, yapabildiğiniz, ölçüde planlı biçimde söyleyin. Görüşleriniz araştırılmış olmalı .Onları kısaca verin ve oturun.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: ETKİLİ KONUŞMANIN YADSINMASI

DOKUZUNCU KISIM: TANITIM KONUŞMACILARI ÖDÜLLERİN SUNULMASI VE KABULÜ

A) Ne Diyeceğinizi Bütünüyle Hazırlayın

Tanıtım konuşması kısa da olsa hemen hemen her zaman bir dakikayı aşar, dikkatle hazırlanmak ister. Önce gerçeklerinizi toplamalısınız. Bunlar şu üç ayrıntının merkezini oluşturacaktır: Konuşmacının anlatacağı konu, onun bu konu üzerinde konuşma yeterliği; ve adı. Tanıtıcı olarak göreviniz konuşmacının konu başlığını doğru olarak vermeyi ve seyircinin ilgisini onun üzerine çekmeyi gerektirir. Kesinlikle konu hakkında tahmin yürütmeye kalkmayın bu bir ayıp sayılır. En yoğun araştırma gerektiren konuda konuşmacının yeterliliği konusudur. Onun kim olduğunu araştırmalı ailesinden veya yakın çevresinden bilgi almalısınız. En önemlisi, konuşmacının adının kesin olması ve kendinizi onun söyleyişine alıştırmış olmalısınız. Değişik ad ve ünvanları varsa en uygunu araştırılmalı ve başkalarıyla karıştırılması engellenmeli.

B) K-Ö-K Kuralı

- 1.K, Konuyu gösteriyor. Tanıtımınıza konuşmacının konuşmasının tam başlığını verin.
- 2.Ö, Önemi belirtiyor. Bu aşamada, konuyla özellikle ilgilenen grup arasındaki alana yardımcı olun.
- 3.K, Konuşmacı demektir. Konuşmacının çarpıcı niteliklerini özelliklede konusuna ilişkin

olanları sıralayın ve son olarak net şekilde adını verin.

C) Coşkulu Olun

Bir konuşmacıyı tanıtırken yöntem, konunun tam olduğu kadar önemsenmesidir. Dostça davranmaya çalışmalı ve nedenli mutlu olduğunuzu söylemek yerine konuşmanızı içtenlikle cana yakın yapmalısınız. Tanıtımınızı sonda konuşmacınızın adını duyururken bir doruğa çıkarma duygusuyla yaparsanız, tahmin etme duygusu artmış olacak ve dinleyici konuşmacıyı daha bir Coşkulu alkışlayacaktır. Bu da konuşmacıyı yapabileceğinin en iyisi için uyarır.

D) SUNMA KONUŞMASINI İYİCE HAZIRLAYIN

Bir sunma konuşması yaptığınız zaman, onu kabul edene gerçekten önemli biri olduğu güvenini vermeliyiz. O belli bir başarı kazanmıştır. Saygıya değerdir. Ona bu onuru vermek için buradayız. Söyleyeceğimiz kısa ama titiz olmalıdır

- 1)Ödülü niçin verdiğinizi anlatın.
- 2)Onurlandırılan kişinin hayatından grubu ilgilendiren bir kaç şey söyleyin.
- 3)Ödülün nedenli hak edilmiş olduğunu ve grubun ödülü kazananla ne denli aynı duygular içinde olduğunu anlatın.
- 4)Onurlandırılanı kutlayın ve gelecek için herkesin iyi dileklerini iletin.

E)Kabul Konuşmasında İçten Duygularınızı Dile Getirin

Bu, sunma kısmından da kısa olmalı.

- 1) Gruba içtenlikle candan bir "teşekkür ederim" deyin.
- 2) Size yardımcı olanlara, yardımcılarınıza ya da ailenize saygılarınızı belirtin.
- 3) Ödülün sizin için anlamını anlatın.
- 4) Gönül borcunuzu bir daha ileterek son verin.