

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>

Söz Söyleme
ve İş
Başarma
• Sanatı •

DALE
CARNEGIE

“Üzüntüyü Bırak Yaşamaya Bak” kitabının yazarı

©pilon®

SÖZ SÖYLEME VE İŞ BAŞARMA SANATI

DALE CARNEGİE

ÇEVİRİ Gül Yılmaz

EPSİLON YAYINCILIK HİZ. TİC. SAN. LTD. ŞTİ.

Osmanlı Sk. Osmanlı İş Merkezi 24/4

80090 Taksim/İstanbul Tel: 0.212 252 38 21 - 243 47

62 Faks: 252 47 29

Gelişim Dizisi 5

ISBN 975 331 123-0

ORİJİNAL ADI How to Develop Self-Confidence & Influence

People by Public Speaking

SÖZ SÖYLEME VE İŞ BAŞARMA SANATI / Dale Carnegie

ÇEVİRİ Gül Yılmaz YAYINA HAZIRLAYAN Meltem Erkmen

KAPAK TASARIM Nilüfer Dericioğlu KAPAK FOTOĞRAFI

Lincoln Potter BİLGİSAYAR UYGULAMA Hüseyin Vatan

BASKI Melissa Matbaası

© Simon & Schuster Inc. Türkçe Yayın Hakkı: Kesim

Ajans aracılığıyla © Epsilon Yayıncılık Hiz. Tic.

San. Ltd. Şti. 1. Baskı, Şubat 1998, İstanbul

GENEL DAĞITIM

YENİ ÇİZGİ YAYIN DAĞITIM LTD. ŞTİ.

Peipa Ticaret Merkezi K.2 No:87 Okmeydanı/İstanbul

Tel: 0.212.220.57.70 pbx - Faks: 222.61.55

İÇİNDEKİLER

Önsöz.....7

BİRİNCİ BÖLÜM

Cesaret ve Güven Kazanma 9

İKİNCİ BÖLÜM

Hazırlık Yoluyla Özgüven Kazanmak.....26

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Ünlü Konuşmacılar Konuşmalarını Nasıl

Hazırlarlar..... 47

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Belleği Geliştirme.....69

BEŞİNCİ BÖLÜM

Başarılı Bir Konuşmanın Vazgeçilmez

Unsurları.....	90
ALTINCI BÖLÜM	
İyi Konuşmanın Sırrı	103
YEDİNCİ BÖLÜM	
Kürsüde Varlık Gösterme ve Kişilik.....	123
SEKİZİNCİ BÖLÜM	
Konuşmaya Nasıl Başlanır	146
DOKUZUNCU BÖLÜM	
Konuşma Nasıl Bitirilir . . gf\$MÎC-)İ.....	167
ONUNCU BÖLÜM	
Anlamı Netleştirmek.....:	185
ON BİRİNCİ BÖLÜM	
Dinleyicilerin İlgisini Çekmenin Yolları	
. 203	
ON İKİNCİ BÖLÜM	
:	
;	
Diksiyonunuzu Nasıl Geliştirebilirsiniz . . ,. .	
..., . . 217	

ÖNSÖZ

Uzun yıllardır, Dale Carnegie'nin adı dost kazanma ve insanları etkileme konusu ile birlikte anılıyor. Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı tüm zamanların en çok satan kitaplarından biri oldu ve Carnegie'ye uluslararası bir ün kazandırdı. Ancak bu kitap Carnegie'nin ilk kitabı değildir.

1926 yılında Dale Carnegie İş Dünyasında Topluluk Önünde Konuşma ve İnsanları Etkileme Sanatı adında bir kitap yazdı.

Bu, topluluk önünde konuşma konusunda bilgiler veren ve Dale Carnegie Etkin Konuşma ve İnsan İlişkileri Kursları'nda okutulan bir kitaptı. Bu kitap on yılda altı yüz binden fazla sattı. Toplam satışı ise bir milyonu geçti. Yirmiden fazla dile çevrilen kitap ne yazık ki okuyucuların pek çoğuna ulaşamadı.

Bir süre önce yayıncım, merhum eşimin kitaplarını cep kitabı olarak basmanın iyi bir fikir olacağını öne sürdü. Bu kitabın günlük yaşamı kolaylaştıracak

pek çok değerli bilgi içerdiğini düşünüyordu. Bugün Dale Carnegie Kursları'nın felsefesi tüm dünyaya yayılmış durumda. Kursun bir milyondan fazla mezunu var. Bu kurs insanların var olan potansiyellerini kullanarak çok daha cesur, mutlu, verimli bir hayat sürmelerine yardımcı oluyor. Söz Söyleme ve İş Başarma Sanatı tüm okuyuculara ulaşabilmesi amacıyla yeniden yayımlandı. Kitap öğrencilerin amaçlarına ulaşmalarını sağlayacak bilgilerle dolu. Geçen birkaç ay içinde kitabı yeniden okuduğumda, burada yer verilen kuralların korkuları yenme ve özgüven kazanma konusunda insanlara ne kadar yararlı olabileceğini bir kez daha gördüm. Bunun yanı sıra önerilen teknik ve uygulamalar da insanların diğer insanlarla yüz yüze geldiklerinde daha rahat davranmalarını ve konuşmalarını sağlayacak nitelikte. Umarım bu kitabı okuyanlar da bu bilgilerden Dale Carnegie Kursları'nın öğrencileri kadar yararlanırlar.

DOROTHY CARNEGEE

İ 5 .

BİRİNCİ BÖLÜM CESARET VE GÜVEN KAZANMA

1912'den beri beş yüz binden fazla kişi benim yöntemlerimi kullanan topluluk önünde konuşma kurslarına katıldı. Birçoğu bu eğitimi almak istemelerinin nedenlerini ve bunun sonunda neyi amaçladıklarını kaleme aldılar. Elbette bunu ifade ediş biçimleri farklıydı; fakat bu mektuplardaki temel arzu aynıydı. Hepsi, şaşırtıcı biçimde aynı şeyi istiyorlardı. "Ayağa kalkıp konuşmam gerektiğinde," deniyordu bu mektuplarda, "öyle heyecanlanıyor, öyle korkuyorum ki doğru dürüst düşünemiyorum, konsantre olamıyorum, söylemeyi planladığım hiçbir şeyi hatırlayamıyorum. Kendime güvenimi kazanmak, kendime hâkim olabilmek, doğru dürüst düşünebilmek istiyorum. Düşüncelerimi

mantıklı bir sıraya sokmak, bir iş toplantısında, kulüpte ya da dinleyicilerin önünde açık ve ikna edici bir şekilde konuşabilmek istiyorum." Binlerce kişinin arzusu buydu.

Durumu somutlaştıranın: Yıllar önce, burada Bay D. W. Ghent adıyla anacağım bir bey Philadelphia'da topluluk önünde konuşma kurslarına katıldı. Kursun başlamasından kısa bir süre sonra, beni Fabrikatörler Kulübü'nde öğle yemeğine davet etti. Kendisi orta yaşlı bir adamdı ve hep son derece aktif bir yaşam sürmüştü. Kendi fabrikasının başında bulunuyordu; kilise çalışmalarına, sosyal faaliyetlere katılıyordu.

O gün yemek yerken masanın üzerine eğildi ve şöyle dedi: "Pek çok toplantıda konuşma yapmam istendi; ama ben bir türlü yapamadım. Bocalıyorum, birden tüm beynim boşa-

lıyor sanki; ben de hayatım boyunca bundan kaçındım. Ama şimdi Kolejli Derneği'nin başkanıyım.

Toplantılarda bulunmak ve konuşma yapmak zorundayım. Siz bu yaştan sonra konuşmayı öğrenmemin mümkün olabileceğini düşünüyor musunuz!"

"Bunu bana mı soruyorsunuz?" diye karşılık verdim.

"Bunu düşünmeme bile gerek yok. Yapabileceğinizi biliyorum ve yapacağınızdan eminim. Sadece bol bol pratik yapmanız, öneri ve talimatlara uymanız gerekiyor."

Buna inanmak istiyordu; ama söylediklerim ona fazla iyimser geliyordu. "Sanırım sadece nezaketinizden böyle söylüyorsunuz, beni cesaretlendirmeye çalışıyorsunuz," dedi.

Eğitimi tamamladıktan sonra, bir süre görüşemedik. Daha sonra tekrar buluşup Fabrikatörler Kulübü'nde yemek yedik. Aynı yerde, aynı masada oturduk. Ona bir önceki konuşmamızı anımsattım ve benim fazla iyimser olduğumu düşünüp düşünmediğini sordum. Cebinden kırmızı kaplı bir defter çıkarıp bana

yapması gereken konuşmaların bir listesini ve tarihlerini gösterdi. "Bunları yapabilecek yeteneğe sahip olmak, bunları yapmaktan duyduğum zevk, topluma hizmet veriyor olmak... Hayatımın en güzel yönlerini bunlar oluşturuyor," dedi.

Bu konuşmadan kısa bir süre önce, Washington'da önemli bir silahsızlanma konferansı düzenlenmişti, İngiltere Baş-bakanı'nın da bu konferansa katılacağı öğrenilince, Phila-delphia Baptistleri bir telgraf çekerek kendisini bu şehirde düzenlenecek olan bir halk toplantısında konuşma yapmaya davet ettiler. Bay Ghent bana başbakanı topluluğa tanıtmak üzere bütün Baptistler arasından kendisinin seçildiğini söyledi.

Bu, daha üç yıl önce aynı masada oturan ve bana kendisi-

10

nin bir gün topluluk önünde konuşma yapabileceğine inanıp inanmadığımı soran adamın ta kendisiydi. Bu hızlı ve büyük ilerlemenin nedeni onda var olan konuşma konusundaki olağanüstü yetenek miydi? Pek sayılmaz. Buna benzer yüzlerce durum yaşanıyor. Bir örnek daha verelim. Yıllar önce, burada Dr. Curtis olarak anacağımız Brooklynli bir doktor kışı Florida'da, Giant beysbol takımının antrenman sahasının yakınında geçirmişti. Koyu bir beysbol meraklısı olan Dr. Curtis sık sık antrenmanları izlemeye gitmeye başlamıştı. Bu arada takımdakilerle dost olmuş ve onların onuruna verilen bir yemeğe de davet edilmişti.

Kahveler de ikram edildikten sonra, bazı önemli konukların "birkaç şey söylemeleri" istendi. Birdenbire beklenmedik bir şey oldu ve Dr. Curtis, ev sahibinin "Bu akşam aramızda bir de doktor bulunuyor. Dr. Curtis'ten bir beysbol oyuncusunun sağlığı konusunda bir şeyler söylemesini rica ediyorum," dediğini duydu.

Bu konuda hazırlıklı mıydı? Elbette. Hiç kimse ondan daha hazırlıklı olamazdı. Neredeyse çeyrek asırdır hijyen ve tıp konusunda çalışmalar yapıyordu. O akşam sandalyesinde oturabilir, sağındaki ve solundakilerle saatlerce bu konudan konuşabilirdi. Ama bunları bir topluluğa anlatmak, bu başka bir şeydi. Çok zordu bu. Kalbi hızlı hızlı çarpmaya başlamıştı. Hayatı boyunca hiç topluluk önünde konuşma yapmamıştı. Beynindeki tüm düşünceler kanatlanıp uçmuştu sanki.

Ne yapacaktı şimdi? Konuklar alkışlamaya başlamışlardı. Herkes ona bakıyordu. Başını salladı. Ama bu alkışların daha da artmasına neden oldu. "Konuş! Konuş!" sesleri giderek yükseliyordu.

11

Çok zor bir durumdaydı. Ayağa kalktığı anda başarısız olacağını, bir düzine cümleden fazlasını edemeyeceğini biliyordu. Bu nedenle kalktı, herkese sırtını döndü ve hiçbir şey söylemeden dışarı çıktı. Çok utanmış ve kendini aşağılanmış hissetmişti. Brooklyn'e döndüğünde yaptığı ilk iş benim topluluk önünde konuşma kursumu kaydolmak oldu. İkinci kez dilsiz gibi kalakalmak ve rezil olmak istemiyordu. Eğitmene zevk veren bir öğrenciydi ve başarılı olma konusunda oldukça ciddiydi. Konuşabilmeyi istiyordu ve bu isteğinde son derece ıstendi. Konuşmalarını mükemmel bir şekilde hazırladı, alıştırmaları büyük bir istekle yaptı ve kursun hiçbir dersini kaçırmadı.

Bir öğrencinin yapması gereken her şeyi tamamıyla yerine getirdi. Hızlı ilerleyişi onu şaşırttı, umutlarını çoğalttı. Birkaç dersten sonra gerginliği azaldı, güveni arttıkça arttı. İki ay içinde grubun yıldız konuşmacısı haline geldi. Başka yerlerde konuşma yapması konusundaki davetleri çok geçmeden kabul etmeye başladı. Konuşabildiğini bilmek ve bunun ona kazandırdığı başarıyla yeni arkadaşları

görmek kendisine büyük bir zevk veriyordu. Onun topluluk önündeki konuşmalarından birini dinleyen New York'taki Cumhuriyetçi Parti Kampanya Komite-si'nin bir üyesi, Dr.Curtis'i partisinin şehir kampanyasında konuşmak üzere davet etti. Politikacı, aynı konuşmacının sadece bir yıl önce dinleyicilerin karşısında korkudan dili tutulduğu için utanç ve şaşkınlık içinde ziyafet salonunu terk ettiğini bilseydi çok şaşırırdı. Özgüven ve cesaret kazanmak, bir gruba hitaben konuşma yaparken sakin olmak ve net düşünebilmek, sanılanın onda biri kadar bile zor değildir. Bu sadece birkaç kişiye

12

Tanrı tarafından bahşedilen bir hediye değildir. Golf oynamaya benzer. Hiç kimse şiddetle arzulamadığı takdirde, var olan potansiyelini artıramaz.

Ayakta konuşurken de bir izleyici olarak oturduğunuz zaman düşünebildiğiniz kadar iyi düşünememeniz için bir neden var mı? Elbette yok. Aslında, grupla yüz yüze iken daha iyi düşünebilirlerisiniz. Onların varlığı sizi harekete geçirmeli ve motive etmeli. Birçok büyük konuşmacı, izleyicinin bu itici gücünün uyarıcı bir nitelik taşıdığını ve esin kaynağı oluşturduğunu, konuşmacıların beyninin daha canlı ve net bir şekilde çalışmasını sağladığını anlatır. Henry Ward Beec-her'in dediği gibi, bu gibi durumlarda, konuşmacının sahip olduğunu bilmediği düşünceler, olgular, fikirler, "tutmeye" başlar. Yapmanız gereken şey ellerinizi uzatıp bu dumanda ısıtmaktır. Bunu alışkanlık haline getirir, sürekli pratik yapar, sebatlı davranırsanız başarıya ulaşma şansınız çok yüksektir. Şundan emin olun: Çok çalışmak ve pratik yapmak, sizi dinleyici korkusundan uzaklaştıracak, özgüven ve cesaret kazanmanızı sağlayacaktır.

Durumunuzun olağanüstü zor olduğunu düşünmeyin. Kariyerlerinin başlangıcında bu kör edici korku ve sıkılğanlıktan dolayı acı çeken pek çok kişi daha sonra kendi kuşaklarının en iyi konuşan temsilcileri haline geldiler.

Savaş madalyası alan Gazi William Jennings Bryan, ilk konuşma denemesinde korkudan dizlerinin titrediğini itiraf etmişti.

Mark Twain ilk kez konferans vermek üzere ayağa kalktığında, ağzı sanki pamukla doluymuş hissine kapılmış, kalbi hızla atmıştı.

Tanrı, Vicksburg'un dünyanın en önemli zaferlerinden bi-

13

rini kazanmasına yardımcı olmuştu. Fakat Vicksburg ne zaman konuşmak zorunda kalsa eli ayağına dolanıyordu.

Fransa'da kuşağının en güçlü politik konuşmacısı olan Je-an Jaures, ilk konuşmasını yapabilecek cesareti toplamak için bir yıl boyunca hiç konuşmaksızın Meclis'te oturmuştu.

Lloyd George şunu itiraf ediyordu: "Topluluğa hitaben yaptığım ilk konuşmada çektiğim ıstırabı anlatamam. Mecazi anlamda söylemiyorum. Gerçek bir ıstırap çekiyordum. Öyle ki dilim damağıma yapışmıştı ve tek bir kelime edebildim."

Ünlü İngiliz John Bright, İç Savaş süresince İngiltere'de birliği ve özgürlüğü savunmuştu. Bir okul binasında yapacağı ilk konuşma öncesinde başarısız olmaktan öylesine korkuyordu ki arkadaşına sinirlerinin bozuk olduğunu anladığı anda alkışı başlatıp kendisine destek vermesi konusunda yalvardı.

İrlandalı büyük lider Charles Stevvart Parnell, kardeşinin ifadesine göre, konuşma kariyerinin başlangıcında öylesine sinirliymiş ki konuşma sırasında, tırnakları etine batana ve avuçları

kanayana kadar yumruklarını sıkarmış. Disraeli, Avam Kamarası'nda yaptığı ilk konuşmada, konuşma yapmaktansa süvari birliğine komuta etmeyi yeğlediğini itiraf etmişti. Açılış konuşması gerçekten tam bir başarısızlık örneğiydi. Tıpkı Sheridan'ınki gibi.

İngiltere'deki birçok ünlü konuşmacının ilk konuşması başarısız geçtiğinden Parlamento'da genç konuşmacıların ilk konuşmalarının başarısız olacağına dair bir kanı gelişti. Öyleyse cesur olunmalı.

Bu kişilerin kariyerlerini gördüğüm ve pek çok konuşmacının gelişimine katkıda bulunduğum için, öğrencilerin başlangıçta biraz heyecanlı ve gergin olması beni mutlu etmektedir.

14

Konuşma sadece bir iş toplantısındaki iki düzine insana hitaben olsa bile konuşma yapmanın bazı sorumlulukları, yarattığı baskı ve heyecan vardır. Konuşmacının safkan bir at gibi coşturulması gerekir. Ölümsüz Cicero iki yüz yıl önce, topluluk önünde yapılan yararlı bir konuşmanın en büyük özelliğinin heyecan olduğunu söylemişti.

Konuşmacılar radyo konuşması sırasında da sık sık benzeri duyguları tadarlar ve bu durum mikrofon korkusu olarak tanımlanır. Charlie Chaplin radyoda konuşma yaparken, metin önünde yazılı olarak duruyordu. Chaplin kesinlikle dinleyicilere alışkındı. Bu ülkeye 1912'de "Müzikholde Bir Gece" adlı vodvili sahnelemek üzere turneyle gelmişti. Daha önce İngiltere'de sahne alıyordu. Yine de yayın odasına girip mikrofon karşısına geçtiğinde hissettikleri, şubat ayında fırtınaya yakalanmış bir halde Atlantik'i geçerken yaşayacaklarından farklı değildi.

Ünlü sinema aktörü ve yönetmeni James Kirkwood da benzeri bir deneyim yaşamıştı. Kendisi sahnede

konuşmaya alışkın olan bir yıldızdı, fakat izleyicilerle yüz yüze gelmeden yaptığı konuşmadan sonra yayın odasından çıktığında alnındaki terleri silmiş ve şu itirafta bulunmuştur: "Bununla karşılaştırıldığında Broadway'deki bir temsil hiçbir şey değil."

Bazı insanlar ne kadar sık konuşma yaparlarsa yapsınlar konuşmaya başlamadan önce daima bir sıkıntı yaşarlar. Ama birkaç dakika sonra bu duygu yok olur ve rahatlarlar.

Lincoln de konuşmanın ilk anlarında utangaçlık hissederdi. Hukukçu ortağı olan Herndon onu şöyle anlatıyordu: "Önceleri eli ayağına dolanıyordu, öyle görünüyordu ki asıl sorun kendisini ortama adapte edememesiydi. Uzun bir süre bu belirgin çekingenliği ve hassasiyeti ile mücadele etti.

15

Sık sık Lincoln'ün benzer anlarına şahit oldum ve onu destekledim. Konuşmaya başladığında sesi tiz ve kulak tırmalayıcı çıkıyordu. Tavrı, buruşmuş ve kuru, koyu sarı renkteki yüzü, garip duruşu... Çekingenlik anlarında her şey onun aleyhine görünüyordu; fakat sadece kısa bir süre için. Birkaç dakika içinde ılımlı, sıcak ve dingin haline kavuşuyor, gerçek konuşmasına başlıyordu."

Siz de buna benzer deneyimler yaşayabilirsiniz. Çabalarınız sayesinde iyi bir konuşmacı olabilmemiz ve buna hızlı bir şekilde ulaşabilmemiz için dört önemli unsur var:

Bir: Güçlü ve Kararlı Bir İstekle Başla

Bu, sizin tahmininizden çok daha önemli bir nokta. Bir eğitimci aklınızdakileri ve kalbinizdekileri görerek derin bir istek duyduğunuzu saptayabilirse, sizin nasıl bir ilerleme kaydedeceğinizi kesin olarak tahmin edebilir. Eğer isteğiniz güçsüz, ruhsuz, sönük ise başarılarınız da aynı güçsüzlük ve yorgunlukta olacaktır. Fakat konunun üzerine ısrarla

giderseniz ve bir kediye kovalayan buldoğın enerjisine sahip olursanız sonra hiçbir şey sizi yolunuzdan döndüremez.

Öncelikle kendi kendinizi eğitmek konusunda hevesli olun. Özgüven kazanmanın ve topluluk önünde daha ikna edici konuşabilmenin sizin için ne anlam ifade ettiğini düşünün. Bunun size maddi açıdan ne kazandıracağını düşünün. Sosyal çevreniz, arkadaşlarınız, insanlar üzerindeki etkiniz, liderlik vasfınız yönünden size kazandıracaklarını düşünün. Bu, sizi liderliğe, hayal edebileceğiniz diğer tüm aktiviteler-den daha çabuk kavuşturacaktır.

Chauncey M. Depew, "Hiçbir şey kişinin kariyerini oluş-

16

turmasını ve kendini tanıtmalarını, ikna edici bir konuşma kadar çabuk sağlayamaz," diyor.

Milyonlarca dolarlık serveti olan Philip D. Armour, "Büyük bir kapitalist olmaktansa büyük bir konuşmacı olmayı yeğlerdim," demişti.

Bu, eğitim alanındaki herkesin özlem duyduğu bir şeydir. Andrew Carnegie'nin ölümünden sonra bulunan yazılarında, otuz üç yaşında iken yaşamına dair yapmış olduğu plana rastlandı. İki yıl sonra işini yılda elli bin dolarlık gelir getire-cek şekilde düzenleyerek otuz beş yaşında emekli olmayı, Oxford'a gidip iyi bir eğitim almayı ve topluluk önünde konuşma konusuna özel bir önem göstermeyi planlamıştı.

Bu yeni gücü kullanmanın getireceği mutluluk ve tatmini düşünün. Ben dünyanın sadece küçük bir parçasını gezmekle kalmadım, tüm dünyayı gördüm, birçok farklı deneyim yaşadım. Yine de bana göre hiçbir şey insana, bir konuşma yaptıktan sonra, dinleyicilerin daha sonra da sizin söylediklerinizi düşüneceğini bilmenin yaşattığı tatmini yaşatmıyor.

Bu sizin kendinizi güçlü hissetmenizi sağlar. İleriye atılmanıza ve sizi takip etmekte olan diğer insanların önünde olmanıza yardımcı olur. Bu bir sihir gibidir ve asla heyecanını yitirmez. Bir konuşmacı bunu, "Konuşmaya başlamadan iki dakika önce başlamaktansa kamçılanmayı tercih ederim. Konuşmayı bitirmeden iki dakika önce ise bitirmektense vurulmayı tercih ederim," şeklinde açıklıyordu.

Bu tür durumlarda bazı insanlar yüreksiz davranır ve işi yapmaktan vazgeçerler. Öyleyse siz isteğiniz gerçekleşene kadar bu becerinin sizin için ne anlama geldiğini düşünmeye devam etmelisiniz. Bu programa heves ve şevkle başlamalısınız ki sonuçta sizi zafere ulaştırırsın. Bu bölümleri okumak için mutlaka haftada bir gecenizi ayırın. Kısacası, ilerlemeyi kolaylaştırın. Geri dönmeyi olanaksız hale getirin.

17

Julius Sezar, Gaul kanalından gemilerle geçip lejyonuyla birlikte bugünkü İngiltere'de karaya çıktığında askerlerinin başarılı olması için ne yaptı? Çok akıllıca bir yöntem uyguladı. Dover'in beyaz kayalıklarında askerlerini durdurup onlara iki yüz fit aşağıdaki dalgaların arasında bıraktıkları her bir gemiyi ateşin nasıl yalayarak yok ettiğini gösterdi. Bu düşman ülkesinde, kendi kıtalarıyla olan bağlantıları da ortadan kalkmış, dönmeleri olanaksızlaşmıştı. Fakat onlar için son bir çözüm kalmıştı, ilerlemek ve fethetmek. Sonuçta bunu başardılar.

Ölümsüz Sezar'ın böyle bir ruhu vardı işte. Neden siz de dinleyiciler karşısında kapıldığınız yersiz korkuyu yenmek için böyle bir ruha sahip olmayasınız?

İki: Nelerden Söz Edeceğinizi Tam Olarak Bilin. Düşündüklerini ve anlatacaklarını planlamayan, ne söyleyeceğini bilmeyen bir kişi dinleyicilerle yüz

yüze geldiğinde kendini pek rahat hissedemez. Bu körün köre rehberlik etmesine benzer. Bu tür durumlarda konuşmacı sıkılğanlık ve pişmanlık duyacak, ihmalkârlılığından utanacaktır.

Teddy Roosevelt, Otobiyografi''sinde şöyle diyor: "1881 sonbaharında Yasama Meclisi'ne seçildim ve orada en genç üye olduğumu gördüm. Diğer bütün tecrübesiz, genç üyeler gibi, konuşmayı kendi kendine öğrenme konusunda büyük bir güçlük yaşıyordum. Akıllı başında bir taşralının öğütlerinden çok faydalandım. Adam farkında olmaksızın Wellington Dükü gibi konuşuyordu, kuşkusuz Dük de başkasının sözleriyle kendini ifade ediyordu. Öğüt şöyle idi: "Söyleyecek bir şeyinin olduğundan emin olana dek konuşma. Bundan emin olduğunda söyleyeceğini söyle ve otur."

18

Makul görüşleri olan bu taşralı yaşlı adam Roosevelt'e gerginliğinin üstesinden gelmenin başka bir yolunun olduğunu anlatmalıydı ve eklemeliydi: "Eğer dinleyicinin önünde yapacak bir şeyler bulabilirsen, bu senin sıkılğanlığını atmana yardımcı olacaktır: Bir şeyler sergilemek, tahtaya bir kelime yazmak, haritada bir noktayı işaretlemek, masayı itmek ya da çekmek, pencereyi açmaya yönelmek, kitap veya kâğıtların yerini değiştirmek gibi herhangi bir fiziksel hareket, kendini evindeymiş gibi rahat hissetmesini sağlar."

Doğru, bu tür şeyleri yapmak için her zaman bir neden bulmak kolay değildir; fakat bu bir öneri. Eğer katlanabi-lirseniz bunu kullanın ama sadece ilk birkaç dakika için kullanın. Bir bebek yürümeyi öğrendikten sonra bir daha iskemleye tutunmaz.

Üç: Kendinizden Emin Görünün

Ünlü Amerikalı Psikolog Prof.NViilliam James şunları yazmıştı: "Davranış duyguyu takip ediyormuş gibi görünür ama aslında davranış ve duygu birlikte

hareket ederler. İrademizin doğrudan kontrolü altında olan davranışlarımızı düzene soktuğumuzda, dolaylı olarak duygularımızı da düzenlemiş oluruz. Diyelim ki keyfimiz yerinde değil. Keyfimizi yeniden yerine getirmenin yolu keyifliymiş gibi davranmak ve konuşmaktır. Eğer böyle bir yöntem dahi sizi neşelendirmezse bu durumda hiçbir şey bunu başaramaz.

Öyleyse kendinizi cesur hissetmek istiyorsanız, cesur gibi davranın. Bunun için iradenizi sonuna kadar kullanın. Korkunun yerini cesaretin aldığını göreceksiniz.

Prof. James'in öğüdünü tutun. Dinleyici ile yüz yüze gel-

19

diğinizde, cesaretinizi artırmak için zaten cesarete sahipmiş-siniz gibi davranın. Elbette, hazırlıksız iseniz rol yapmanız işe yaramaz. Fakat ne hakkında konuşacağınızı biliyorsanız, canlı görünün ve derin bir nefes alın. Aslında dinleyicilerle yüz yüze gelmeden önce otuz saniye kadar derin nefes alıp vermeniz, artan oksijen miktarı size neşe ve cesaret verecektir. Büyük Tenor Jean de Reszke'nin de belirttiği gibi nefesinizi tutup biraz beklediğinizde heyecanınız yok olacaktır.

Her çağda insanlar hep cesarete hayranlık duydular; öyleyse kalbinizin içeride nasıl küt küt attığı önemli değil, cesaretle ilerleyin, dik durun ve halinizden hoşnut görünün.

Dinleyicilerin gözlerinin içine bakın; her birinin size borcu varmışçasına güvenle konuşmaya başlayın. Size kredi sürelerini uzatmanız için yalvarmaya geldiklerini hayal edin. Bunun getireceği psikolojik etki size yarar sağlayacaktır.

Ceketinizin düğmesini sinirli bir şekilde açıp kapamayın, kolyenizle oynamayın, ellerinizi oynatıp durmayın. Eğer sinirinizi dağıtmak istiyorsanız,

ellerinizi arkanıza götürerek parmaklarınızla oynayın, bunu kimse görmeyecektir. Ya da ayak başparmağınızı oynatın.

Genel bir kurala göre, konuşmacının eşyaların arkasına saklanması onun aleyhinedir, ama ilk zamanlar bir masanın ya da sandalyenin arkasında dikilmeniz veya onlara yapış-mışcasına tutunmanız yahut avucunuzda madeni bir parayı sıkıca tutmanız size biraz olsun cesaret verebilir.

Teddy Roosevelt o ünlü cesaretini ve kendine güvenini nasıl geliştirdi? Ataklık ve cesaret ona Tanrı'nın bahsettiği özellikler miydi? Tabii ki değil. Roosevelt otobiyografisinde, "oldukça hastalıklı ve beceriksiz bir çocuk" olduğunu itiraf etmektedir: "Henüz gençken öncelikle bu iki problemim ve kendi becerilerime karşı bir güvensizliğim vardı. Acı çe-

20

kerek, sadece bedenimi değil, ruhumu ve benliğimi de kendi kendime eğittim."

Neyse ki Roosevelt bize değişimi nasıl başardığını anlatmaktadır: "Gençliğimizde, Marryat'ın beni her zaman etkileyen kitaplarından birinde bir bölüm okudum. Bu bölümde küçük bir savaş gemisinin İngiliz kaptanı kahramana korkusuzluk vasfını nasıl edindiğini açıklamaktaydı. Başlangıçta olayın içine girdiğinde herkesin korku yaşadığını, fakat sonrasında korkmuyormuş gibi davranabildiğinde kendisini toparladığını söylüyordu. Bunu yeterince uzun süre uygulaya-bildiğinde durum rolden gerçeğe dönüşür ve kişi korkusuz davranmayı denemesi sonucunda gerçekten bu duyguyu hissetmemeye başlar. (Marryat'ın diliyle değil, kendi sözcüklerimle ifade ediyorum.)

"Bu benim de uyguladığım bir teoriydi. Önceleri korktuğum pek çok şey vardı; kızgın ayılar, yabani atlar, silahşör-ler. Tüm bunlardan korkmuyormuş gibi

davrandığımda korkum sona erdi. Birçok insan eğer isterse aynı deneyimi yaşayabilir."

Eğer isterseniz siz de böyle bir deneyim yaşayabilirsiniz. Marshal Foch, "Savaşta en iyi savunma saldırıdır," diyordu. Öyleyse korkularınızı karşınıza alın, üzerlerine gidin, onlarla savaşın, her koşulda onları cesaretle yenin.

Kendinizi aldığı mesajı yerine ulaştırmakla yükümlü bir genç olarak düşünün. Burada daha önemli olan şey genç değil, ileteceği telgraftır. Önemli olan mesajdır. Onu aklınıza, kalbinize yerleştirin.

Elinizin hemen altında olduğunu bilin. Duyumsayarak inanın. Sonra bunu söylemeye zorunluymuş-çasına konuşun. Bunu yapın, böylece kısa sürede onda dokuz şansla olayların yöneticisi ve kendinizin patronu olacaksınız.

21

il i

fi.....

I |III

Dört: Pratik! Pratik! Pratik!

Bu, üzerinde durmamız gereken en önemli son nokta. Şimdiye kadar okuduğunuz her şeyi unutsanız da, sadece şunu hatırlayın: Konuşurken kendine güvenmenin ilk, tek ve sizi hayal kırıklığına uğratmayacak yolu, konuşmaktır. Her şey bir türlü yerine getirilir, ama birinden asla vazgeçilemez: Pratik, pratik, pratik!

Roosevelt, "Bir işe yeni koyulan hiç kimse acemi heyecanını yaşamak istemez," diyerek uyarır bizi.

"Acemi heyecanı asabiyete bağlı şiddetli bir heyecan durumudur. İlk kez topluluk karşısında konuşacak olan insanı savaşa gidiyormuşça-sına etkileyebilir. Bazılarının cesarete değil, sinirlerini kontrole, soğukkanlılığa gereksinimi vardır. Kişi bu özelliği sadece pratik yaparak edinebilirler. Sinirlerini yatıştırmak için kendini kontrol altına almanın

egzersizlerini tekrarlamak ve bunu alışkanlık haline getirmek zorundadır. Bu, büyük ölçüde alışkanlığın önemini ifade eder, tekrarlanan çaba ve egzersiz insanda güç duygusu yaratacaktır. Eğer kişi doğru davranışlar sergiliyorsa her egzersizle gücünü daha da artıracaktır."

Dinleyici korkusundan kurtulmak mı istiyorsunuz? Gelin bunun nedenlerini inceleyin.

Prof.Robinson, The Mind in the Making (Faaliyet Halindeki Zihin) adlı eserinde, "Bilgisizlik ve kararsızlığın korkuya yol açtığını" söylemektedir. Başka bir deyişle korku, güvensizliğin sonucudur. Peki bunun sebebi nedir? Bu, sizin gerçekte neyi yapabileceğinizi bilmemenizin sonucudur.

Deneyimsizliğinizden dolayı ne yapacağınızı bilmemenizden kaynaklanır. Arkanızda yaşadığınız başarılı bir deneyim olduğunda korkularınız

22

yok olacak, göz kamaştıran temmuz güneşi altındaki çiğler gibi eriyecektir.

Kesin olan bir şey var: Kabul gören bir yöntemle göre, yüzmeyi öğrenmek için suya dalmak gerekir. Bu kitabı yeterince uzun bir süredir okuyorsunuz. Neden şimdi kitabı bir kenara bırakıp elinizdeki gerçek işle uğraşmıyorsunuz?

Tercihen, bilgi sahibi olduğunuz bir konuyu seçin ve üç dakikalık bir konuşma hazırlayın. Konuşmayı birkaç kez kendi kendinize prova edin. Sonra aynı konuşmayı hedeflediğiniz gruba veya eğer mümkünse önce bir grup arkadaşınıza yapın. Bunu yaparken tüm gücünüzü ortaya koyun.

&

ÖZET

1. Birkaç bin öğrenci, yazara, neden topluluk önünde konuşma eğitimi almak istediğini ve bu eğitimden ne beklediğini anlatan birer yazı yazmıştı. Buna göre hemen hepsinin en önemli ortak isteği şuydu:

Heyecanlarını yenebilmek, ayaklarının üzerinde durabilmek ve hangi büyüklükte olursa olsun bir gruba özgüvenle hitap edebilmek.

2. Bu özelliği elde etmek zor değildir. Bu sadece çok özel birkaç kişiye bahşedilen bir hediye değildir. Golf oynayabilmeye benzer. Kadın ya da erkek, herkes mevcut kapasitesini geliştirebilir, yeter ki buna sahip olmayı gerçekten çok istesin.

3. Birçok deneyimli konuşmacı bir grupta yüz yüze iken, teke tek yaptığı görüşmeye oranla daha iyi düşünebilir, daha iyi konuşabilir. Dinleyicilerin çokluğu konuşmacıda uyarıcı etki yaratır ve onun için esin kaynağı oluşturur. Eğer bu kitaptaki önerileri inanarak uygularsanız bir gün siz de bu duruma gelirsiniz ve konuşma yapmayı oldukça keyifli bulursunuz.

4. Durumunuzun çok farklı olduğunu düşünmeyin. Sonraları ünlü bir konuşmacı olan birçok insan, kariyerinin başlangıcında utangaçlığın sıkıntısını yaşamış ve dinleyici korkusu yüzünden felç olmuştur. Bu deneyimi Bryan, Jean Jaures, Lloyd George, Charles Stewart Parnell, John Bright, Disraeli, Sheridan ve diğer pek çok kişi tatmıştır.

5. Ne kadar sık konuşursanız konuşun, konuşmaya başlamadan önce sıkılganlık hissedebilirsiniz. Ama birkaç dakika sonra bu duygu tamamen ortadan kalkacaktır.

6. Bu kitaptan en hızlı ve en etkin biçimde yararlanmak istiyorsanız şunları yapın:

a) Güçlü ve ısrarlı bir istekle başlayın. Kendinizi eğitmek için harcayacağınız bu çabanın size getireceği yararları sayın. Hevesinizi harekete geçirin. Sizin için ekonomik ve sosyal yönden getirişini, etkinizin artacağı dönemlerin ve lider olmanın sizin için taşıdığı anlamı düşünün. İlerleme hızınızın isteğinizin gücüne bağlı olduğunu

hatırlayın.

b) Hazırlık yapın. Ne söyleyeceğinizi bilmezseniz kendinizi rahat hissetmezsiniz.

c) Kendinizden emin görünün. Profesör William Ja-mes'in öğüdü şöyle: "Cesur görünün. Böyle görünmek için tüm çabanızı harcayın. Korkunun yerini cesaretin aldığım göreceksiniz. Teddy Roosevelt, korkunç ayılar, yabani atlar ve silahşor korkusundan bu yöntemle kurtulduğunu itiraf etmişti. Dinleyici korkunuzu bu psikolojik olgunun avantajlarını kullanarak yok edebilirsiniz.

d) Pratik. Bu en önemli nokta. Korku, güvensizliğin ve ne yapabileceğini bilmemenin sonucudur. Nedeni ise deneyimsizliktir. Başarılı deneyimler yaşadığınızda korkularınız sona erecektir.

24

25

İKİNCİ BÖLÜM HAZIRLIK YOLUYLA ÖZGÜVEN KAZANMAK

1912 yılından beri, yılın her mevsimi yaklaşık altı bin konuşma dinlemek ve değerlendirmek yalnızca işim değil, aynı zamanda bana keyif veren bir uğraştı. Bu konuşmaları lise ya da üniversite öğrencileri değil, olgun, profesyonel işadamları yapıyordu. Yaşadığım deneyimler sonucunda edindiğim temel izlenim şudur: Konuşmaya başlamadan önce hazırlık yapmak her şeyi açık ve net bir şekilde ifade etmek, söylenmemiş hiçbir şey bırakmamak gerekir. Kafasında ve kalbinde gerçek bir mesajı olan, sizin aklınız ve kalbinizle iletişime geçmeyi hararetli bir şekilde istediğini hissettiğiniz bir konuşmacı bilinçsiz de olsa ilginizi çekmez mi?

Konuşmacı bu tür bir zihniyet ve duygusallığa sahipse önemli bir gerçeği keşfedecek, konuşmasının kendiliğinden oluştuğunu görecektir. İşin zorluğu ortadan kalkacak, yükü hafifleyecektir. İyi hazırlanmış bir konuşma neredeyse dinleyiciye

sunulmuş demektir.

Birçok insanın bu eğitime katılmak istemesinin temel nedeni Birinci Bölüm'de de belirtildiği gibi güven, cesaret ve özgüven edinme isteğidir. Pek çok kişinin yaptığı ölümcül yanlış, konuşmayı hazırlamayı ihmal etmektir. Savaşa ıslak barutla, boş kovanlarla veya cephanesiz gidenlerin sinir orduları ya da korku bölükleriyle baş etmeleri nasıl beklenir? Bu koşullar altında dinleyicinin önünde kendilerini evlerin-deymiş gibi rahat hissetmeyecekleri kesindir. Lincoln Beyaz Saray'da "Ne kadar yaşlanırsam yaşlanayım, söyleyecek bir şeyim yoksa utanmadan konuşabileceğimi sanmıyorum," demişti.

26

Eğer güven istiyorsanız neden bunun gereklerini yerine getirmiyorsunuz? Apostle John, "En mükemmel aşk korkudan arındırılmış olandır," diye yazmıştı. Webster izleyicinin karşısına yarı hazırlanmış olarak çıkmanın yarı giyinik olmaya benzediğini düşünüyordu.

Neden konuşmalarımızı daha özenli hazırlamıyoruz? Neden? Bazıları zamansızlıktan yakınıırken bir kısmı hazırlılığın anlamını, hazırlık yapmaksızın böyle bir aktarımın olamayacağını açıkça anlamazlar. Bu bölümde bu problemleri tartışacağız.

Hazırlanmanın Doğru Yolu

Hazırlık nedir? Bir kitabı okumak mı? Bu bir yöntem ama en iyisi değil. Okumak yardımcı olabilir, ama biri kitaptaki "hazır" düşünceleri kitabın dışına taşımaya ve bunları sanki kendine aitmişcesine nakletmeye kalkışırsa harcanan çabada bir şeyler eksik kalacaktır. Seyirciler bu eksiğin ne olduğunu tam olarak anlamasalar bile konuşmacıya ısınmayacaklardır.

Örnekleylelim: Bir süre önce New York'taki bankaların üst düzey çalışanlarına yönelik, topluluk önünde konuşma kursunu yönetmiştim. Doğal olarak böyle bir

grubun üyeleri varolan zamanlarında birçok talebi karşılamak durumunda olduklarından, birçoğuna yeterli hazırlık yapmak veya ne hazırlayacağını planlamak, düşünmek zor geliyordu. Tüm yaşamları boyunca bireysel düşünceler üretmiş, kişisel inançlarını beslemiş, olayları kendilerine özgü açılardan görmüş, özgün deneyimlerini edinmişlerdi. Bu şekilde kırk yıllarını konuşmaları için veri toplamakla geçirmişlerdi. Fakat bazılarının bunu anlaması zordu. "Fısıldayan çamlar ve köknarlar yüzünden" ormanı gör emiyorlar di.

27

Bu grup cuma akşamları saat beşten yediye kadar toplanırdı. Bir cuma günü, kent merkezinin dışındaki bir bankada çalışan ve kendisini burada Bay Jackson olarak anacağımız kişi saatin dört buçuk olduğunu fark ettiğinde henüz hangi konuda konuşma yapacağını belirlememişti. Ofisinden çıktı, gazeteciden bir Forbes dergisi satın aldı. Sınıftaki-lerle buluşacağı Federal Reserve Bank'a metro ile giderken dergideki bir makalenin başlığını okudu: "Başarıya Ulaşmanız İçin Sadece On Yılınız Var." Makaleyi konu ilgisini çektiği için değil, herhangi bir şey hakkında konuşma yapmak, kendisine düşen zamanı doldurmak zorunda olduğu için okudu.

Bir saat sonra ayağa kalkıp inandırıcı ve ilgi çekici bir şekilde konunun içeriğini anlatmaya çalıştı.

Sonuç, kaçınılmaz sonuç neydi?

Söylemeye çalıştığı şeyleri tam olarak sindirememişti. "Söylemeye çalışmak" sözü durumu çok iyi açıklıyor. Bay Jackson, gerçekten çalışıyordu. Bir çıkış noktası ararken verebildiği hiçbir mesaj yoktu. Tavırları ve havası da bunu açıkça ortaya koyuyordu. Kendisi bile bu makaleden etkilenmemişken dinleyicilerin etkilenmesini nasıl bekleyebilirdi. Sürekli makaleden alıntılar yaptı yazarın

söylediklerini tekrarlayıp durdu. Konuşmada Forbes dergisinin fazlasıyla yer almasına karşılık Bay Jackson'dan ne yazık ki çok az iz vardı.

Bay Jackson'a şunları söyledim: "Bay Jackson, bu makaleyi yazan belirsiz kişi bizi ilgilendirmiyor. O, burada değil. Onu göremiyoruz. Biz sizinle ve sizin fikirlerinizle ilgileniyoruz. Bize başkasının düşüncelerini değil, sizin ne düşündüğünüzü anlatın. Bay Jackson'ı daha çok ortaya koyun. Aynı konuyu neden önümüzdeki hafta bir kez daha incelemiyoruz. Neden makaleyi tekrar okuyup yazar ile aynı görüşte olup olmadığınızı kendinize sormuyorsunuz? Bu makale sadece sizin kendi konuşmanıza atılan ilk adım ve başlangıç noktası olsun."

Bay Jackson bu öneriyi kabul etti, makaleyi yeniden okudu ve yazarla bütünüyle farklı fikirde olduğuna karar verdi. Metroda oturup ikinci konuşmanın hazırlığını yapmaya çalışmadı. Konuşmanın gelişmesine izin verdi. Bu konuşma, kendi beyninin bir çocuğu, bir ürünüydü ve gelişti, büyüdü, tıpkı gerçek bir çocuk gibi boy attı. Küçük kızları gibi gece-gündüz onun bilincinde olduğu zamanlar büyümesini sürdürdü. Gazetede bir haberi okurken aklına bir fikir geldi. Bir arkadaşı ile tartışırken farklı bir örnek beklenmedik bir şekilde zihninde parlayıverdi. Hafta içindeki değişik zamanlar süresince bu durum daha sık tekrarlanıyor, güçleniyor, yoğunlaşıyordu.

Daha sonraki derste Bay Jackson aynı konu üzerine konuştu. Anlattıkları ona ait şeylerdi, kendisine ait ocaktaki madeni ortaya çıkarmış, kendi darphanesinde para basmıştı. Makalenin yazarı ile aynı fikirde olmadığı için kesinlikle daha iyi bir konuşma yaptı. Konuşmasında rahatsız edici en küçük bir çelişki yoktu.

İki haftanın içinde, aynı konuda ve aynı kişi tarafından yapılan bu iki konuşma arasında inanılmaz

bir farklılık vardı. Hazırlık doğru yapıldığında ortaya çıkan müthiş bir farklılık! Hazırlığın olması ve nasıl olmaması gerektiğine ilişkin başka bir örnek verelim: Burada kendisini Bay Flynn olarak anacağımız kişi Washington D.C.'deki topluluk önünde konuşma kursunun öğrencisiydi. Bir öğleden sonra kursta ülkenin başkentini öven bir konuşma yaptı. Aktardıkları, bir ga-

li 11

28

29

zetenin verdiği propagandacı bir broşürden alman, aceleyle ve yüzeysel olarak hazırlanmış bilgilerdi. Diğer kursiyerler konuşmayı kuru, bağlantısız ve sindirilmemiş olarak nitelendirdiler. Konuşmacı konu üzerinde yeterince düşünmemişti. Çabasını bu iş için ortaya koymamıştı. Konuşmasını hissederek yapmamıştı, bu yüzden dikkate değer bir ifade şekli yaratamamıştı. Tamamıyla yavan, tatsız ve yararsız bir konuşma olmuştu bu.

Başarısız Olamayacak Bir Konuşma

On beş gün sonra Bay Flynn'e bir şeyler oldu. Bir hırsız otoparktaki arabasını çaldı. Bay Flynn polise başvurdu ve ödülleri vaat etti, ama hepsi boşunaydı. Polis, bu gibi suçların tümünün üstesinden gelmenin onlar için neredeyse olanaksız olduğunu itiraf etmişti. Oysa çok değil, sadece bir hafta önce aynı polisler caddede yürüyecek zamanı bulmuşlar, ellerinde tebeşir, Bay Flynn'e ceza yazmışlardı. Nedeni, arabasını park yerinde on beş dakika fazla bırakmış olmasıydı. Bu kez çok meşgul oldukları için suçluları yakalayamamışlardı. Bu durum Bay Flynn'i çok öfkeliyordu. Artık anlatacak bir şeyleri vardı. Üstelik bunlar gazetenin verdiği broşürden çıkardığı şeyler değil, kendi yaşamından, deneyiminden doğan sıcak bir olayın sonuçlarıydı. Gerçek insana ait bir

bölüm, bir parçaydı ve onun duygularını, inançlarını uyandırıp harekete geçirmişti. Washington şehrini övdüğü konuşmasında cümleleri arka arkaya sıralamıştı, şimdi de aynı şeyi yaptı. Ama artık kendi ayaklarının üzerinde duruyordu, polise karşı kınama duygusuyla dolmuştu, bunu bir volkan gibi köpürterek dile getiriyordu. Böyle bir konuşma mükemmeldir. Başarısız olması çok zordur, çünkü bunda hem deneyim hem de düşünce yansıması söz konusudur.

Gerçek Hazırlık Nedir

Bir konuşmanın hazırlığını yapmak, bazı ifadeleri yanlış-sız olarak bir araya getirmek ve ezberlemek anlamına mı gelir? Hayır. Aslında kişiliğinize çok az şey katan ve sadece birkaç amacı olan düşüncelerin toplamı mıdır? Kesinlikle hayır. Sizin düşüncelerinizin, sizin fikirlerinizin, sizin inançlarınızın, sizin tutkularınızın toplamıdır. Her gün yeni düşünceler ve güçler edinirsiniz, bunlar rüyalarınıza dahi akın ederler. Tüm varlığınız, yaşamınız bu duygular ve deneyimlerle doludur. Bunlar deniz kenarındaki çakıl taşlarının çokluğu kadar bir yoğunlukla bilinçaltınızda yatmaktadırlar. Hazırlığın anlamı düşünmek, derinlemesine düşünmek, hatırlamak, çekici gelen şeyleri seçmek, bunları üzerinde çalışarak geliştirmek, bir modele oturtmak ve kendi mozaiğinizi oluşturmaktır. Bu pek zor bir programa benzemiyor, öyle değil mi? Sadece biraz konsantrasyon ve azim gerektiriyor.

Dwight L. Moody, din tarihi üzerine yaptığı konuşmaları nasıl hazırlamıştı? Bu soruyu "Hiçbir sırrım yok," şeklinde yanıtlıyor Moody ve şöyle devam ediyor:

"Bir konu seçip başlığı geniş bir zarfın üzerine yazarım. Böyle pek çok zarfım var. Kitap okurken, konuşma yapacağım herhangi bir konuya ilişkin iyi bir bilgiye rastladığımda bunu o konu ile ilgili

zarfa koyar, bırakırım. Yanımda daima bir not defteri taşıyım, vaazda elimdeki konuya ışık tutacak bir şey duyduğumda not eder, yine ilgili zarfa koyarım ve belki bir yıl boyunca buna hiç dokunmam. Yeni bir vaaz vereceğim zaman topladığım her şeyi ele alırım. Orada bulduklarım ve kafamdaki sonuçlarla malzemem tamamlanmış olur. Vaazlarımı her zaman gözden geçiririm; bir şeyler çıkarır, bir şeyler eklerim. Böylece asla eskimemiş olurlar. ;

30

31

Yale'den Dekan Brovra'un Bilge Önerisi

Yale Üniversitesi İlahiyat Fakültesi'nin yüzüncü kuruluş yıldönümü kutlamalarında, Dekan Dr. Charles Reynolds Brovvn, vaaz sanatı üzerine bir dizi konferans vermişti. Bunlar kitap şeklinde, New York'taki Macmillan Yayınevi tarafından aynı adla yayımlandı. Dr. Brown çeyrek yüzyıldır konuşmalarını haftalık olarak hazırlamaktaydı. Bu yüzden başkalarını da konuşma hazırlama ve sunma konusunda eğitiyordu ve pozisyonu gereği konuya ilişkin öğütler veriyordu. Öğütünde 91. Mezmur'daki giysi diken adamın konuşmasının hazırlığına yer verdiği gibi bir ayakkabı üreticisinin İşçi Sendikası'nda yaptığı konuşmanın hazırlığını da ele alıyordu. Bu yüzden Dr. Brovvn'un sözlerini buraya almayı uygun görüyorum.

"Konunuz ve metniniz üzerine derinlemesine düşünün. Bunlar iyice olgunlaşana kadar da düşünmeye devam edin. Hayatın bu düşüncelerde gizli olan küçük tohumları gelişip büyüdükçe geleceğe ilişkin umut dolu pek çok fikir çıkarırsınız. Bu süreç, konuşmayı yapacağınız pazar gününden önceki cumartesinin öğleden sonrasına ertelenmezse işe yarar. Bir papaz, doğruluğundan emin olduğu bir düşünceyi kafasında bir ay, belki altı ay ya da bir yıl yoğurabilir ve sürekli filizlenen yeni fikirler fark eder. Caddede

yürürken konuyu derinlemesine düşünebilir veya trende yorgunluktan gözleri ağrıyana kadar okuyarak zamanını geçirebilir.

"Gece yatarken bile gerçekten derinlemesine düşünceye dalabilir. Papaz için, kilisesini veya vaazını yatağına taşımayı alışkanlık haline getirmemesi daha iyi olur, çünkü bir vaaz kürsüsü vaaz vermek için muhteşem bir yerdir ama iyi bir yatak arkadaşı değildir. Bu yüzden bazen gece yarısı kal-

32

kar, aklıma gelen düşünceleri sabahleyin unutmuş olmamak

için yazarım.

"Özel bir vaaz için malzeme toplarken, metinle veya konuyla ilgili aklınıza gelen her şeyi yazın. Metni ilk seçtiğiniz anda neyin dikkatinizi çektiğini, ne gördüğünüzü yazın. Aklınıza yeni gelen tüm fikirleri not edin.

"Tüm yazdıklarınızı bir kenara koyun, düşüncenizi ifade eden sadece birkaç kelime yeterlidir. Bunları, varoldukları sürece her an ulaşabileceğiniz şekilde zihninizde tutun. Bu, zihninizin üretkenliğini artırmanın bir yoludur ve bu metotla zihinsel sürecinizi taze, orijinal ve yaratıcı tutabilirsiniz.

"Yardım almaksızın yarattığınız bu fikirlerinizi yazın. Onlar sizin zihinsel gelişiminiz için yakutlardan, elmaslardan, en iyi cins altından daha değerlidir. Onları kâğıt parçalarına, eski mektupların arkalarına, zarflara, elinize ne geçerse onun üzerine yazın. Bu, çok güzel, uzun, temiz sayfalar kullanmaktan daha iyi bir yoldur. Bunu, ekonomik davranmak için değil, malzemelerinizi düzenlerken dağınık parçaları organize etmek daha kolay olacağı için yapın.

"Tüm süreç boyunca düşündüğünüz, aklınıza gelen

bütün fikirleri yazın. Bunu aceleye getirmeyin çünkü bu size ayrıcalık sağlayacak olan en önemli zihinsel işlemlerden biridir ve zihninizin gerçek üretici güçle büyümesini sağlayacak olan metottur."

İçinizden gelenleri rahatlıkla aktararak oluşturduğunuz ve sunmaktan memnunluk duyduğunuz vaazlar, insanların yaşamında en büyük başarıyı yaratan söylevler olacaktır. Onlar sizin kemiğiniz, etiniz, zihinsel çalışmalarınızın çocukları ve yaratıcı enerjinizin ürünleridir. Yanlış derlenen ve aktarılan vaazlar daima İkinci el gibidirler ve fazla ısıtılmış yiyecek tadındadırlar. Yaşayan, hareket eden, tapınağa giren,

33

yürüyen, atlayan, Tanrı'ya şükreden, insanların kalbine girip onları kartal gibi kanatlarıyla uçuran ve görev yolunda, güçlü bir şekilde yürümeye devam eden bu gerçek vaazlar onları dile getiren insanların yaşamsal enerjisinden doğar.

Lincoln Konuşmalarını Nasıl Hazırlardı

Lincoln konuşmalarını nasıl hazırlardı? Burada, Dekan Brown'un konferansında önerdiği yöntemleri Lincoln'ün üç çeyrek asır öncesinde uyguladığını göreceksiniz. Lincoln, en ünlü söylevlerinden birinde şöyle bir öngöründe bulunmuştu: "Kendi içinde bölünen bir ev ayakta duramaz. Bu hükümetin de yarı köle yarı özgür olduğu sürece ayakta kalamayacağını düşünüyorum." Bu konuşmayı sıradan işlerini yaparken, yemeğini yerken, caddede yürürken, ahırda oturup ineğini sağarken, kasaba ve manava günlük ziyaretini yaparken, eski atkısı omuzlarında, alışveriş sepeti kolunda, küçük oğlu yanında konuşup giderek hırçınlaşarak onu çekiştirirken düşünmüştü. Oğlu bunları yaparken Lincoln geniş adımlarla yürüyor, konuşmasını düşünüyor, görünüşe göre oğlunun varlığını unutuyordu.

Derinlemesine düşünme ve süreci planlama sırasında Lincoln zaman zaman yırtık zarflara, kâğıt parçalarına, kâğıt poşetlere, bulduğu her şeye notlar alıyor, cümleler yazıyordu. Bunları şapkasının tepesine yerleştiriyor ve düzenlemeye ve konuşma yapmaya hazır olana değin orada taşıyordu. 1858 ortak müzakerelerinde, Senatör Douglas her gittiği yerde aynı konuşmayı yapıyordu. Lincoln ise çalışmayı, düşünüp taşınmayı, konu üzerine derinlemesine düşünmeyi sürdürdü. Her gün yeni bir konuşma yapmayı eskisini tek-

34

rarlamaktan daha kolay bulduğunu söylüyordu. Konu kafasında sürekli daha da genişliyor, geliyordu. Beyaz Saray'a taşınmadan kısa bir süre önce Anayasa'-nın ve üç konuşmanın kopyalarını aldı. Sadece bu referanslarla kendini Springfield'de bir dükkânın üst katındaki kirli, tozlu bir odaya kapattı. Orada bütün davetsiz ziyaretlerden, rahatsız edilmekten uzakta, açılış törenine ilişkin konuşmasını kaleme aldı.

Lincoln, Gettysburg konuşmasını nasıl hazırladı? Ne yazık ki ortalıkta bu konuya ilişkin yanlış haberler dolaşıyordu. Gerçek öykü ise oldukça ilgi çekici.

Gelin görelim:

Gettysburg mezarlığından sorumlu komisyon resmi bir ithaf düzenlemeye karar verdi ve Edward Everett'i, konuşma yapmak üzere davet etti. Everett Boston papazı, Harvard başkanı, Massachusetts valisi, Birleşik Devletler senatörü, İngiltere elçisi, ülke sözcüsü idi ve Amerika'nın en yetenekli konuşmacısı olarak kabul edilirdi. İthaf seremonileri için belirlenen ilk tarih 23 Ekim 1863'tü. Bay Everett bu kadar kısa bir sürede hazırlık yapmasının olanaksız olduğunu bildirdi. Böylece ithaf yaklaşık bir ay sonraya, 19 Kasım'a ertelendi ve hazırlık yapması için Everett'e zaman tanındı. Everett bu sürenin son

üç gününü Gettysburg'da savaş meydanına gidip kendini oradaki insanlara tanıtmakla geçirdi. Derinlemesine yoğunlaşma ve düşünme en kusursuz hazırlıktı ve bu savaşı Bay Everett için gerçek bir olay haline getirmişti.

Davetiyeler tüm kongre üyelerine, Başkan'a ve kabinesine yollandı. Bunların çoğu reddedilmişti, Lincoln gelmeye karar verince komite buna çok şaşırıldı. Bir konuşma yapmasını istemeli miydiler? Böyle bir şeyi tasarlamamışlardı. İtirazlar yükseldi. Lincoln'ün hazırlık için zamanı olmayacaktı. Diğer taraftan zamanı olsa da yapabilecek miydi? Evet, kö-

35

lelikle ilgili tartışmada veya Cooper sendikasının konferansında kendini çok iyi ortaya koymuştu. Fakat daha önce bir ithaf konuşması yaptığını kimse duymamıştı. Bu önemli ve ciddi bir durumdu. Risk alamazlardı. Konuşmasını istemeli miydiler? Düşünüp taşındılar. Fakat geleceğe bakıp o an yeteneğini sorguladıkları bu kişinin, ölümlü bir insanın yapabileceği en kalıcı konuşmalardan birini yapabileceğini bilseler böyle düşünmezlerdi herhalde.

Sonuçta, ithaf seremonisinden on beş gün önce, Lincoln'e "birkaç uygun yorum yapması" konusunda gecikmiş bir davetiye gönderdiler. Evet, istedikleri buydu: "Birkaç uygun yorum". Birleşik Devletler Başkanı'na bunları yazdıklarını düşünebiliyor musunuz?

Lincoln hemen hazırlığa başladı. Edward Everett'e yazıp bu klasik bilgenin konuşmasının bir kopyasını aldı. Bir veya iki gün sonra fotoğrafını çektirmek için bir fotoğrafçıya giderken Everett'in el yazması konuşmasını yanına aldı ve stüdyodaki boş zamanını bunu okuyarak geçirdi. Konuşması üzerine günlerce düşündü, Beyaz Saray ile savaş ofisi arasında gidip

gelirken de hep konuşmasını düşündü. Savaş ofisindeki deri koltuğa uzanmış, geciken telgrafla gelecek olan raporu beklerken de aynı şeyi düşünüyordu. Yırtık bir kâğıt parçasına taslağı kabaca yazdı ve bunu uzun, ipek şapkasının tepesinde taşıdı. Aralıksız olarak konuşmayı düşünüyordu ve yazının şekli sürekli değişiyordu. Konuşmadan önceki pazar günü Noah Brooks'a: "Henüz tam olarak yazılmadı. Bir türlü de bitmeyecek. İki üç kez yazdım tatmin olmak için bir kere daha gözden geçirmem gerek," dedi.

İthaftan bir önceki gece Gettysburg'a ulaştı. Küçük kasaba dolup taşmıştı. Normalde 1.300 olan nüfus birdenbire 15.000'e çıkmıştı. Kaldırımlar tıkanmıştı, geçit vermiyordu,

36

kadınlar ve erkekler toprak yoldan yürüyorlardı. Yarım düzine bando çalıyor, kalabalık "John Brovvn's Body" adlı şarkıyı söylüyordu. İnsanlar, Lincoln'ün misafir edildiği Bay Wills'in evinin önünde önceden toplanmışlardı. Ona tezahürat yapıyorlar, kendisinden bir konuşma istiyorlardı. Lincoln birkaç kelime ile, nezaketten ziyade açık bir ifadeyle, ertesi güne kadar konuşmak istemediğini belirtti. Aslında gecenin geri kalan bölümünü konuşmasını bir kez daha kontrol etmeye ayırmıştı. Sekreter Seward'ın kaldığı, bitişikteki eve geçip fikrini öğrenmek amacıyla ona konuşmasını yüksek sesle okudu. Sabahleyin kahvaltıdan sonra konuşmayı gözden geçirmeye devam etti; kapısı çalınıp sıradaki yerini alması için zamanın geldiği kendisine bildirilene kadar çalıştı. Başkan'm arkasında atını sürmekte olan Albay Carr, tören başladığında Başkan'ın atının üzerinde dimdik oturduğunu ve ordu komutanının olduğu tarafa baktığını, ilerleyen zamanla birlikte vücudunun öne doğru büküldüğünü, kollarının gevşekçe sallandığını, başının eğildiğini söyleyip Başkan'ın

derin bir düşünceye dalmış göründüğünü belirtmişti. Lincoln'ün o sırada on ölümsüz cümleden oluşan küçük konuşmasını tekrar gözden geçirdiğini hemen tahmin edebiliriz.

Lincoln'ün yüzeysel bir ilgi gösterdiği bazı konuşmalarının başarısız olduğu bir gerçektir; fakat kölelik ve birlik üzerine yaptığı konuşmalarında olağanüstü bir güce sahipti. Neden? Çünkü bu problemleri sürekli düşünüyor ve derinlemesine hissediyordu. Onunla odasını paylaşan bir arkadaşı ile Illinois'te meyhaneye gittikleri bir gecenin ertesi sabahı arkadaşı uyandığında Lincoln'ü yatağında oturur buldu, duvara bir yıldız koyup yanına konuşmasının ilk kelimelerini yazmıştı: "Bu hükümet yarı kölelik yan özgürlükle uzun süre ayakta kalamaz"

: 37

İsa konuşmalarını nasıl hazırlardı? Önce kalabalıktan uzaklaşırdı. Düşünürdü. Derinlemesine düşünürdü. Zihninde tartardı. Yalnız başına çöle gidip, kırk gün kırk gece oruç tutar ve derin düşüncelere daldı. "Zamanı geldiğinde İsa vaaza başlardı," diyor Aziz Matthew. Kısa bir süre sonra İsa dünyanın en ünlü konuşmalarından birini yaptı: Dağdaki

Vaaz.

"Anlattıklarınız çok ilginç; ama ben ölümsüz bir hatip olmak istemiyorum. Sadece ara sıra basit birkaç konuşma yapmak istiyorum," diyerek itiraz edebilirsiniz.

Doğru, isteklerinizi anlıyoruz. Bu kitabın asıl amacı size ve sizin gibilere yardım etmektir. Sizin konuşmalarınıza benzemese de geçmişteki ünlü konuşmacıların yöntemlerini belirli ölçülerde kullanmak size yarar sağlayacaktır.

Konuşmanızı Nasıl Hazırlayacaksınız?

Alıştırma yapmak için hangi konular hakkında

konuşmalısınız? Bu ilgilendiğiniz herhangi bir konu olabilir. Kısa bir konuşma ile her şeyi kapsamaya çalışmak gibi çoğunluğun yaptığı evrensel hataya düşmeyin. Sadece bir veya iki açıdan konuyu ele alıp bunları yeterli biçimde açıklamaya çalışın. Bunu kısa bir konuşmada yapabilirsiniz, şanslı sayılırsınız.

Konuyu önceden belirlerseniz üzerinde düşünecek zamanınız olur. Haftanın yedi günü onu düşünün, yedi gece onu düşleyin. Sabahleyin tıraş olurken, banyo yaparken, kasabaya giderken, asansörü, öğle yemeğini, randevuları beklerken, ütü yaparken veya akşam yemeğini pişirirken onu düşünün.

Arkadaşlarınızla onu tartışın, sohbet konusu haline getirin.

38

Mümkün olduğunc? onunla ilgili tüm sorulan kendinize sorun. Örneğin, eğer boşanma üzerine konuşacaksanız, kendinize boşanmanın nedenlerini, ekonomik, sosyal nedenleri sorun. Olumsuzluklar nasıl düzeltilebilir? Belirli boşanma yasalarına mı sahip olmalıyız?

Neden? Veya hiç boşanma yaşamız olmamalı mı? Boşanma olanaksızlaşmama mı? Daha mı zorlaşmak? Kolaylaşmak mı?

Neden konuşma konusu üzerinde çalışma yaptığınızı anlatan bir konuşma yaptığınızı düşünün. Kendinize şu soruları sormalısınız: Benim sıkıntılarım neler? Bunlardan kurtulma konusunda ne umuyorum? Daha önce hiç topluluk önünde konuşma yaptım mı? Yaptıysam, ne zaman? Nerede? Ne oldu? Neden bir işadamı için böyle bir eğitimin değerli olduğunu düşünüyorum?

Özgüvenleri, soğukkanlılıkları, ikna edici konuşma yetenekleri sayesinde ticari yaşamda veya politikada büyük ilerleme kaydetmiş kadın veya erkekler tanıyor muyum? Olumlu yönleri gizli kaldığı için hiçbir zaman başarının zevkini tadamayacak kişiler tanıyor muyum? Kesin konuşun. Bu insanların öykülerini

onların isimlerini vermeksizin anlatın. Eğer ayaklarınızın üzerinde dikilebilir, açık düşünür ve bunu iki üç dakika sürdürebilirseniz, ilk birkaç konuşmanızda sizden bekleneni gerçekleştirdiniz demektir. Neden topluluk önünde konuşma üzerine çalıştığınıza dair konuşmak rahatlıkla söylenebilir ki çok kolaydır. Eğer bu konuyla ilgili malzemenizi seçmek ve düzenlemek için küçük bir zaman harcarsanız söyleyeceklerinizi hatırlayacağınız kesindir; çünkü bu, kendi görüşlerinizi, isteklerinizi, deneyimlerinizi dile ' getireceğiniz anlamına gelir.

Diğer tarafta kendi işiniz veya mesleğinizle ilgili konuşmaya karar verdiğinizi varsayalım. Bu tür bir konuşmanın «'

39, M

hazırlılığını nasıl yapmalısınız? Bu konuya ilişkin elinizde zaten bol miktarda malzeme var. Sorununuz, bundan sonra bunları seçmek ve düzenlemek. Her şeyi üç dakika içinde anlatmaya kalkışmayın. Bu olanaksız. Böyle bir girişim bölük pörçük olacaktır. Konunuzun sadece tek bir evresini ele alın, onu işleyin ve genişletin. Örneğin, neden bu işi veya mesleği nasıl seçtiğinizi anlatmayasınız? Sonuç tesadüf müydü yoksa bir seçim miydi? İlk çabalarınızı, yenilgilerinizi, umutlarınızı, zaferlerinizi anlatın. İlginç bir öyküyü dile getirin, ilk deneyimlerinizi, gerçek bir yaşamı resmedin. Aslında, egoist düşünmeden, dürüstçe anlatılırsa, herkesin yaşa-möyküsünün özü oldukça eğlencelidir ve genellikle başarılı olacak bir konuşma malzemesidir.

Ya da işinizi farklı bir açıdan ele alın: İşin olumsuz yönleri nelerdir? İşe yeni başlayan genç bir insana neler önerirsiniz?

Veya ilişkide bulunduğunuz insanlardan dürüst ya da dürüst olmayan birini anlatın. Problemlerinizi

anlatın. İşiniz size, dünyanın en ilginç konusu olan insan doğası hakkında neler öğretti? İşinizin teknik yönünden bahsettiğinizde konuşmanız diğer insanların ilgisini çekmeyecektir. Fakat insanlar ve kişilikler... Bu tür bir malzemeyle çakşırken hata yapmak zordur.

Tüm bunlardan başka, konuşmanızı soyut bir söyleve dönüştürmeyin. Sıkıcı olacaktır. Kat kat bir pasta gibi, konuşmanızda da örnekler ve genel durumlar düzenli bir şekilde yer alsın. Gözlemlediğiniz somut durumları, temel doğrulan ve bunların inandığınız özel örneklerini göz önüne alarak düşünün. Böylece bu somut durumların soyutları hatırlamaktan ve üzerinde konuşmaktan daha kolay olduğunu keşfedeceksiniz. Bu örnekler konuşmanıza yardımcı olacak ve ışık tutacaktır. «

..<|<, >•; t

«

40

Burada ilginç bir yazarın kullandığı bir yöntemden söz edelim. Bu yazı, B. A. Forbes tarafından kaleme alman, yöneticilerin iş arkadaşlarına sorumluluk vermelerinin gerekliliği hakkındaki makaleden yapılan bir alıntıdır. Örneklerle ve insanlar hakkında söylenenlere dikkat edin.

"Günümüzün büyük organizasyonlarının birçoğu, eskiden tek bir kişi tarafından yönetiliyordu. Ama bu kişilerin çoğu işlerini bıraktılar. Bunun nedeni şu; her büyük organizasyon bir kişinin gölgesinde olsa da, bugün böyle büyük bir boyuta ulaşan iş ve endüstri dünyasında tüm dizginleri elde tutabilmek için en yetenekli yönetici dahi kafası çalışan, akıllı çalışanlar istihdam etmek zorunda.

Woolworth bana işinin yıllarca bir kişi tarafından yönetildiğini anlatmıştı. Sağlığı bozulup haftalarca hastanede yattığında, işinin umduğu gibi gelişmesini istiyorsa yönetim sorumlulukların paylaşması

gerektiğini fark etmişti.

Bethlehem Çelik yıllarca belirgin bir şekilde tek adam tarafından yönetilmişti. Tüm işleri yöneten Charles W.Sch-wab idi. Eugene G. Grace yavaş yavaş kendini geliştirdi ve Schvvab'm da tekrar tekrar belirttiği gibi ondan daha yetenekli bir çelik uzmanı haline geldi.

Eastman Kodak ilk dönemlerinde genelde George Eastman tarafından yönetiliyordu ve Eastman o dönemler randımanlı bir organizasyon yaratmak için yeterince bilgili idi. Şi-kago'daki bütün büyük girişimler kurucuları döneminde benzeri deneyimleri yaşadılar. Standard Petrol, düşünülenin aksine, büyük ölçeğe ulaştıktan sonra tek kişinin yönetiminden çıktı.

J. P. Morgan, sürekli büyüyen bir dev olmasına rağmen yetenekli ortakları olması ve bazı sorumlulukları onlarla paylaşması gerektiğine tüm kalbiyle inanırdı.

Hâlâ işlerini tek adam prensibi ile sürdürmeyi tercih

41

eden büyük patronlar var. Fakat onlar da giderek büyüyen iş hacmi nedeniyle sorumlulukları diğerleri ile de paylaşmak durumunda kalıyorlar."

Kendi işlerinden bahseden bazı kişiler, işlerinin sadece onları ilgilendiren yönlerinden söz ederek affedilmez bir hataya düşüyorlar. Konuşmacıların kendilerini değil, onları dinleyenleri eğlendiren şeylerin neler olduğunu araştırmaları gerekmez mi? Bir konuşmacı bencil ilgilerini çekmek zorunda değil mi? Örneğin, eğer yangın sigortacısı ise onlara eşyalarını yangından korumanın yollarını anlatması gerekmiyor mu? Eğer bir bankacı ise finans veya yatırımlar konusunda öneride bulunması daha iyi olmaz mı? Eğer konuşmacı bir kadın örgütünün ulusal lideri ise dinleyicilerine bölgesel programlarından

örnekler vererek ulusal hareketin bir parçası olduklarını anlatması daha yerinde bir tercih değildir?

Konuşmanız için hazırlık yaparken dinleyicileriniz hakkında araştırma yapın. Onların neler isteyebileceğini, neler beklediğini düşünün. Bunu yapabilirsiniz, işin yarısı bitmiş sayılır. Bazı konular üzerinde çalışırken, kitap okumanız, başka insanların neler düşündüğünü ya da bu konuda neler söylediğini öğrenmeniz çok yararlı olacaktır. Ancak önce kendi düşüncelerinizi saptayın ve o zamana kadar da okumayın. Daha sonra bir kütüphaneye gidin ve görevliye hangi konuda konuşma hazırladığınızı anlatın. Açıkça yardım isteyin. Araştırma yapmaya alışkın değilseniz görevli size çok yardımcı olabilir ve birçok kaynak kitap önerebilir. Bu kitaplar, atölyenizdeki aletler gibidirler. Mutlaka kullanmalısınız.

42

Yedekleme gücünün sırrı

Luther Burbank, ölmeden kısa bir süre önce şöyle demişti: "Birkaç iyi örnek bulabilmek için milyonlarca bitki diktim; sonra da kötü örneklerin hepsini yok ettim." Bir konuşmanın da aynı titizlik ve seçicilikle hazırlanması gerekir. Yüz düşünce saptanıyorsa, bunların doksanı bir kenara atılmalıdır.

Kullanabileceğinizden daha fazla malzeme toplayın. Bu size güven verecek, yaptığınızdan emin olmanızı sağlayacaktır. Zihninizde, yüreğinizde ve konuşmanızdaki etkiyi de artıracaktır. Bu, hazırlanma açısından son derece önemli olan, ancak birçok konuşmacı tarafından göz ardı edilen bir unsurdur.

Arthur Dunn, "Yüzlerce satıcıya, pazarlamacıya ve tanıtımcıya ders verdim," diyor. "Çoğunun hatası elindeki ürünü iyi tanınamaması, ve bu ürünü satmaya

başlamadan önce ürün hakkında bilgi edinmemesiydi." Dunn şöyle devam ediyor: "Büroma pek çok satıcı geliyordu. Hepsi ürünün şöyle bir tarifini almak, kısa bir satış konuşmasından sonra da satışa çıkmak istiyordu. Çoğu en fazla bir hafta, bazıları ise ancak kırk sekiz saat çalışabiliyordu. Gıda konusunda satıcı ve tanıtıcıları eğitirken, bazılarını birer gıda uzmanı yapmaya çalıştım. Tarım Bakanlığı'nın yayımladığı, gıda maddelerindeki su, protein, karbonhidrat ve yağ miktarlarını gösteren kartları iyice ezberlemelerini istedim. Sattıkları ürünlerin içeriklerini öğrettim. Haftada birkaç gün okula gitmelerini ve sınava girmelerini sağladım. Başka satıcılara satış yapmalarını sağlamaya çalıştım. En iyi satış yapanlara ödülleri vadettim. "Bazı satıcılar bu çalışmalar sırasında sabırsızlanıyor-

43

du. 'Bunları bir bakkala anlatacak zamanım yok. Karşımdaki insanlar çok meşgul olacak. Proteinleri, yağları anlatırsam sıkılacaklardır. Hatta bunları anlamayacaklardır bile,' diyorlardı. Ben de şöyle karşılık veriyordum: 'Bu bilgiler müşteriniz için değil, sizin için. Ürününüzü her şeyiyle tanırsanız, kendinizi daha güçlü hissedersiniz. Hiç kimse sizi yene-mez.'"

Standart Oil'in ünlü tarihçisi Bayan Ida M. Tarbell, bana McClure Dergisi'nin sahibi Bay S. S. McClure'un ondan Atlantik Kablo hakkında bir yazı yazmasını istediğini anlatmıştı. Torbell, Londra'da şirketin yöneticisiyle görüşmüş ve bilgi toplamıştı. Ama bununla yetinmemişti. Daha fazla bilgi istiyordu. Bunun için British Museum'daki kablo örneklerini incelemiş, kablolar hakkında kitaplar okumuş, hatta atölyelere giderek kabloların yapılış sürecini incelemişti.

Neden gereğinden on kat fazla bilgi toplamıştı.

Çünkü ye-deklemenin kendisine güç vereceğini biliyordu. Bildiği halde ifade etmediği şeylerin, söylediklerine daha fazla anlam ve renk katacağının bilincindeydi.

Edwin James Cattell yaklaşık otuz milyon insana hitap etmişti. Yine de konuşması sırasında söz etmediği şeyler olmadığında kendisini başarısız hissediyordu. Çünkü deneyimleri ona, bir konu hakkında, konuşma sırasında kullanacağından daha fazla bilgiye sahip olmasının bu konuşmaya ayrı bir değer ve güç kazandırdığını göstermişti.

44

ÖZET

1. Bir konuşmacının kafasında ve yüreğinde gerçek bir mesaj varsa, bu konuşmacı aynı zamanda içten gelen bir konuşma isteğine de sahipse, kesinlikle itibar görür. İyi hazırlanmış bir konuşma yüzde doksan sunulmuş demektir.

2. Hazırlık nedir? Bazı mekanik cümleleri kâğıda yazmak mıdır? İfadeleri ezberlemek midir? Gerçek hazırlık, bunların hiçbirisi değildir. Gerçek hazırlık içinizdekilerin deşilerek ortaya çıkarılması, kendi düşüncelerinizin toplanıp düzenlenmesi, inançlarınızın beslenmesidir. (Örnek: New Yorklu Bay Jackson, Forbes Dergisi'nde okuduğu bir makalenin yazarının düşüncelerini aynen tekrarlamayı denediğinde başarısız olmuştu. Bu makaleyi kendi konuşması için bir çıkış noktası olarak kullanıp kendi fikirlerini, kendi örneklerini geliştirdiğinde ise başarıyı elde etmişti.)

3. Oturup yarım saat içinde konuşma üretmeye çalışmayın. Konuşma, biftek gibi sipariş üzerine hazırlanabilecek bir şey değildir, gelişmek zorundadır. Haftanın başında konunuzu seçin, her an bu konuyu düşünün. Derinlemesine düşünün, uyurken, rüyanızda dahi bunu düşünün. Arkadaşlarınızla bu konu üzerine tartışın, sohbet edin. Bu konuyla

bölümünün etkinliklerinden söz edeceğine dair söz vermişti. Bu, New Yorklu bir işadının ilgisini çekecek bir bölümdü.

Konuşmacı, konusu hakkında çok şey biliyordu, hatta kullanabileceğinden daha fazla bilgiye sahipti; fakat konuşmasını planlamamıştı. Malzemesini seçmemiş ve bir düzene sokmamıştı. Buna rağmen deneyimsizlikten kaynaklanan bir cesaretle, dikkatsizce ve körü körüne konuşmasının içine daldı. Nereye gittiğini bilmiyordu, ama gidiyordu işte. Zihni karmakarışık, bize sunduğu zihinsel ziyafet de öyle. Önce dondurma geldi, sonra çorba. Ardından balık ve yemişler geldi. Hepsinden sonra çorba, dondurma ve balık karışımına benzer bir yiyecek sunuldu. Düşüncelerini bu kadar karmaşık bir şekilde ifade eden bir konuşmacı daha görmedim.

Konuşmasını hasbelkader yapmaya çalışıyordu, ama sonunda çaresiz kaldı. Cebinden, kendisi için sekreterinin hazırladığını itiraf ettiği bir deste not çıkardı. Kimse onun bu ifadesinin doğruluğunu sorgulamamıştı. Notlar, hurda demir parçalarıyla dolu bir vagondan daha düzenli görünmüyordu. Konuşmacı, sinirli bir şekilde notları karıştırıyor, bir

47

sayfadan diğerine geçiyor, kendine bir yön çizmeye, bir çıkış yolu bulmaya ve arada konuşmaya devam etmeye çalışıyordu; fakat bu olanaksızdı. Özür dileyerek su istedi ve titreyen elleriyle suyu içtikten sonra birkaç dağınık cümle daha söyledi. Söylediklerini tekrarlayıp yine notlarına daldı. Her dakika çaresizliği, şaşkınlığı ve utancı büyüyordu. Sinirden terleyen alnını silerken elleri titriyordu. Biz izleyiciler onun duygularını paylaşarak, aynı zamanda kendi duygularımız da incinmiş bir halde bir fiyaskoyu seyrederek oturuyorduk. Konuşmacının yaşadığı sıkıntıyı biz de yaşıyor, onunla birlikte

utanç duyuyorduk. Konuşmacı ise istekten çok inatla bocalamaya, notlarına bakmaya, özür dileyerek su içmeye devam etti. Onun dışındaki herkes durumun hızla felakete sürüklendiğini hissediyordu. Bu sonuçsuz çabasına son verip oturduğunda hepimiz rahatladık. Bu, dinlediğim en rahatsız edici konuşmaydı. O da en mahcup duruma düşen konuşmacıydı. Konuşması Rousseau'nun bir aşk mektubunun nasıl yazılması gerektiğine dair söylediklerine benziyordu: Ne söyleyeceğini bilmeksizin konuşmaya başlayıp ne söylediğini bilmeksizin konuşmasını bitirmişti.

Bu kıssadan alınacak hisse şudur: Herbert Spencer'ın dediği gibi^insanın bilgileri ne kadar düzensiz olursa, düşünceleri o kadar karmaşık olur."

Mantıklı hiçbir insan plansız bir ev inşa etmeye başlamaz. Öyleyse neden pek kesin olmasa bile bir plan program oluşturmaksızın konuşma yapmaya kalkışsın?

Konuşma amaçlı bir yolculuktur ve planlı olmak zorundadır. Hiçbir yerden başlamayan biri genellikle hiçbir yere varamaz.

Napoleon'un şu sözünü, topluluk önünde konuşma dersi alan bütün öğrencilerin sınıflarının kapılarının üzerine bü-

48

yük, kırmızı ve parlak harflerle yazabilmeyi isterdim: "Savaş sanatı, hesap yapılmayıp üzerinde düşünülmediğinde başarısı olanaksız bir bilimdir."

Bu, nişan alma açısından olduğu kadar konuşma açısından da doğrudur. Peki konuşmacılar bunun farkında mıdır? Ya da farkındalarsa bunu daima yaşama geçirirler mi? Hayır! Kesinlikle hayır! Birçok konuşmanın düzenle ilgisi yoktur.

Bir fikirler topluluğunun sunulmasında en iyi ve en etkili düzenleme nedir? Bunu denemeden ve üzerinde çalışmadan söylemek mümkün değildir. Bu, ezelden

beri her konuşmacının tekrar tekrar sormak ve yanıtlamak zorunda kaldığı bir soru olmuştur. Düzenleme konusunda şaşmaz ve değişmez kurallar veremeyiz belki; ama somut örneklerle ne kastettiğimizi anlatabiliriz.

Ödül Kazanan Bir Konuşma Nasıl Oluşturulmuştu Burada birkaç yıl önce Ulusal Emlak Kuruluşları Birli-ği'nde yapılan bir konuşmaya yer vereceğiz. Bu konuşma, değişik şehirler hakkında yirmi yedi farklı konuşmanın katıldığı yarışmada birincilik ödülünü kazanmıştı, bugün de aynı başarıyı gösterir! Konuşma çok iyi yapılandırılmıştı; tüm olaylar açık, canlı ve ilgi çekici bir şekilde ifade edilmişti. Ruhunu vardı. Akıp gidiyordu. Okumaya ve üzerinde çalışmaya degecek bir konuşmaydı.

"Sayın Başkan ve Arkadaşlar,

"Yüz kırk dört yıl önce, bu büyük ulus, Amerika Birleşik Devletleri, benim şehrim Philadelphia'da doğdu. Doğal olarak, böyle bir tarihsel geçmişe sahip olan bu şehir güçlü Amerikan ruhunu taşımalıydı ve bu ruh onu sadece ülkenin

49

en büyük endüstri merkezi yapmakla kalmayıp dünyanın en büyük ve en güzel şehirlerinden biri haline getirdi.

"Philadelphia'nın nüfusu yaklaşık iki milyon civarındadır, yüzölçümü ise Milwaukee ile Boston'un ya da Paris ile Berlin'in yüzölçümleri toplamına eşittir. 336 kilometre karelik alanın dışında en iyi toprağın yaklaşık 32 kilometre karesi insanlarımızın eğleneceği, zevk alacağı uygun yerlerin, her seçkin Amerikalı'ya ait iyi bir çevrenin var olması için harika parklara, meydanlara ve bulvarlara ayrılmıştır.

"Arkadaşlar! Philadelphia sadece büyük, temiz ve güzel bir şehir değildir; ayrıca her yerde dünyanın en büyük atölyesi olarak bilinir. Çünkü 9.200

endüstriyel kuruluştaki 400 bin kişinin üzerinde bir çalışan ordusu vardır ve bir çalışma gününde her on dakikada yüz bin dolarlık kullanılabilir hammadde üretilir. Ünlü istatistikçilerin açıkladıklarına göre yün, deri ürünleri, dokuma, tekstil, fötr şapka, donanım, araç-gereç, aküler, çelik gemiler ve diğer pek çok ürünün üretimi konusunda, Philadelphia ile boy ölçüşebilecek başka bir şehir yoktur. Gece ve gündüz, her iki saatte bir demiryolu lokomotifini üretiyoruz. Bu büyük ülkede yaşayan insanların yarısından çoğu Philadelphia'da üretilen tramvaylarla yolculuk ediyor. Dakikada bin puro üretiyoruz. Geçen yıl bu ülkedeki erkek, kadın ve çocuk için 115 adet çorap fabrikamızda ikişer çift çorap ürettik. Tüm Büyük Britanya ve İrlanda'da üretilenlerin toplamından daha fazla hah ve kilim dokuyoruz. Ticari ve endüstriyel işlemlerimiz öylesine muazzam ki bankamızın açıkladığına göre geçen, yıl 37 milyon dolara ulaşan ciro ile tüm ülkedeki her bir Özgürlük Tahvili satın alınabilirdi.

"Evet, arkadaşlar, mükemmel endüstriyel sürecimizle gurur duyarken, ülkenin en büyük tıp, sanat ve eğitim merkez-

lerinden biri olmaktan büyük gurur duyarken, Philadelp-hia'da dünyadaki diğer şehirlerin hepsinden daha fazla sayıda müstakil eve sahip olmaktan dolayı çok daha büyük bir gurur duyuyoruz. Philadelphia'da 397.000 adet müstakil evimiz var. 7.5 metrelik binalar halinde yan yana ve tek sıra halinde yer almış olsaydı, bu sıra Philadelphia'dan Kansas City'deki Toplantı Salonu'na ve oradan da Denver'a kadar uzanırdı ki bu da 3000 kilometrelik bir yol demektir.

"Fakat dikkatinizi çekmek istediğim asıl gerçek bu evlerin on binlercesinin şehrimizin çalışan sınıfına ait olduğu ve bu evlerde onların yaşadığıdır. Eğer

bir kişinin arazisi olursa, orada kendi ayaklarının üzerinde durabilirse ve başının üzerinde de bir çatısı olursa bu kişiye sosyalizm ve bolşe-vizm olarak bilinen ithal hastalıkların bulaşma riski ortadan kalkacaktır.

"Philadelphia, Avrupa'daki anarşi için verimli bir toprak değildir. Çünkü evlerimiz, eğitim enstitülerimiz ve endüstrimiz, şehrimizde doğan ve atalarımızdan bize miras kalan gerček Amerikan ruhuyla yaratılmıştır. Philadelphia bu büyük ülkenin ana şehri ve Amerikan özgürlüğünün merkezidir. İlk Amerikan bayrağı bu şehirde yapılmıştır, ilk Birleşik İDevletler Kongresi burada toplanmıştır, Bağımsızlık Bildir-igesi bu şehirde imzalanmıştır, bu şehir Amerika'nın en sevi-flen hatırasıdır. Bu kentteki özgürlük çanı on binlerce erkek, 1 kadın ve çocuğa ilham kaynağı olmuştur. Bu yüzden kutsal bir görevimiz olduğuna inanıyoruz. Bu görev altın ineğe tap-' mak değil, Amerikan ruhunu yaymak, özgürlük ateşinin yanmasını sağlamaktır. Böylece Tanrı'nın izniyle, Washington Hükümeti, Lincoln ve Theodore Roosevelt tüm insanlığa esin kaynağı olabilirler." Bu konuşmayı inceleyelim. Nasıl oluşturulduğuna, etkisi-

50

51

!.....

| '{il

i1.,)1

l1'i

ûû

ı1ıi

tim

hû

ni nasıl kazandığına bakalım. Öncelikle, yazının bir başlangıcı ve bir sonu var. Bu, düşünebileceğinizden

daha nadir görülen bir özelliktir. Konuşma bir yerde başlıyor, yaban kazlarının uçuşu gibi dosdoğru ilerliyor. Oyalanmıyor, vakit kaybetmiyor. Tazelik ve özgünlük taşıyor. Konuşmacı, diğer konuşmacıların kendi şehirleri hakkında söylemelerinin mümkün olmadığı bir özelliğe Phüadelphia açısından dikkat çekerek işe başlıyor: Bu özellik tüm ulusun doğum yerinin bu şehir olması. Phüadelphia'nın dünyanın en büyük ve en güzel şehirlerden biri olduğunu belirtiyor. Fakat bu çok genel, basmakalıp, tek başına anlamlı olmayan bir iddia ve kimseyi pek fazla etkilemez. Konuşmacı bunu bildiği için "Milvvakee ile Boston'un veya Paris ile Berlin'in toplam yüzölçümüne eşit yüzölçümü var," diyerek dinleyicinin Philadelphia'nın büyüklüğünü gözünde canlandırmasına yardımcı oluyor. Bu somut ve kesin bir anlatımdır. Ayrıca ilgi çekici, şaşırtıcı, iz bırakıcıdır. Fikri bir sayfa dolusu istatistikten daha başarıyla bir şekilde yerine ulaştırır. Bir sonraki açıklama, Philadelphia'nın dünyanın en büyük atölyesi olduğunun her yerde bilindiğine ilişkindir. Abartılmış gibi, öyle değil mi? Propoganda gibi. Konuşmacı hemen bir sonraki noktaya geçseydi kimseyi ikna edemeyecekti, fakat öyle yapmıyor. Philadelphia'nın hangi ürünlerin üretiminde dünyaya öncülük ettiğini teker teker sıralıyor: "Yün, deri ürünleri, dokuma, tekstil, fötr şapka, donanım, araç gereç, aküler, çelik gemiler." Şimdi pek propogandaya benzemiyor, değil mi? "Phüadelphia, gece-gündüz, her iki saatte bir demiryolu lokomotifini üretiyor ve bu büyük ülkedeki insanların yarısından çoğu Phüadelphia'da üreten tramvaylarla yolculuk ediyor." "Bunu hiç bilmiyordum," diyerek derin derin düşünüyoruz bunları duyunca. "Belki de dün binip

kasabada indiğim tramvay bunlardan biriydi. Yarın kasabanın tramvayları nereden aldığını öğreneceğim." "Dakikada bin puro... Bu ülkedeki her erkek, kadın ve çocuk için bir çift çorap..."

Daha da etküeniyoruz... "Belki en sevdiğim puro Phüadelphia'da üretüdi... Ve bu çoraplar..."

Konuşmacı daha sonra ne yapıyor? Daha önce sözünü ettiği Phüadelphia'nm büyüklüğü konusuna geri dönüp aktarmayı unuttuğu bazı noktaları bize anlatmaya mı başlıyor?

Hayır, kesinlikle değü. Bir konuyu tamamen bitirip bir daha aynı konuya dönme ihtiyacı kalmayana kadar bu konu üzerinde duruyor. Bu nedenle sayın konuşmacıya minnettarız. Alacakaranlıkta dengesizce dolaşan yarasa gibi bir konudan diğerine atlayan, sonra tekrar başa dönen konuşmacıdan daha kafa karıştırmacı, şaşırtıcı ne olabüir? Pek çok konuşmacı bunu hâlâ yapar. Anlatacaklarını 1, 2, 3, 4, 5 şeklinde bir sıralamayla düzenlemek yerine bir futbol takımının kaptanının oyunculara seslenmesi gibi karmakarışık söylerler: 27, 34, 19, 2. Hatta daha da kötüsü şöyle de sıralayabüir-ler: 27, 34, 27, 19, 2, 34, 19.

Fakat bu konuşmacı, sözünü ettiği lokomotiflerden biri gibi, programlanan zamana uygun olarak dosdoğru yol alıyor, asla oyalanmıyor, geriye dönmüyor, ne sağa ne sola sapıyor.

Yalnız, bir yerde tüm konuşmasının en zayıf noktasına geliyor: İfadesine göre Phüadelphia, bu ülkenin en büyük tıp, sanat ve eğitim merkezlerinden biri. Bunu söyler söyle-

52

53

mez başka bir konuya geçiyor. Bu sözcükler işe yaramıyor. Bu da çok doğal, çünkü insan zihni bir dizi çelik kapan gibi işlemez. Bu noktaya öylesine az zaman ayırıyor, öylesine genel, öylesine belirsiz

şeyler söylüyor ki kendisi bile pek etkilenmemiş görünüyor; bu durumda dinleyicileri hiç etkileyemiyor. Ne yapmalıydı? Philadelphia'nın dünyanın atölyesi olduğu gerçeğini zihinlere yerleştirirken kullandığı yöntemin aynısını bu noktayı kabul ettirirken de kullanabileceğini fark etmişti. Bunu biliyordu. Aynı zamanda yarışma boyunca kronometrenin de devamlı işlediğini biliyordu ve bitirmek için sadece beş dakikası vardı. Bir saniye bile fazlası yoktu. Öyleyse bu noktayı atlamak, ya da diğerlerinden fedakârlık etmeliydi.

"Philadelphia'da dünyanın her bir şehrinde var olandan daha fazla sayıda müstakil ev vardır." Konuşmacı bu cümleyi nasıl etkileyici ve inandırıcı kılıyor? Öncelikle bir rakam veriyor: 397.000 İkinci olarak da bu rakamı anlamlandırıyor: "Bu evler 7.5 metrelik binalar halinde yan yana dizilse-lerdi, bu sıra Philadelphia'nın Kansas City'deki Toplantı Salonu'na oradan da Denver'a uzanırdı ki bu da 3000 kilometrelik bir yol demektir."

Büyük olasılıkla, dinleyiciler, daha o cümlesini bitirmeden verdiği rakamları unutmuşlardır. Ya resmi? Bu neredeyse olanaksız.

Konuşmada soğuk, maddi gerçeklere yer veriliyor. Ama bunlar öylesine güzel sözler sarf etmek için anlatılmıyor. Bu konuşmacı zirveye ulaşp, dinleyicilerin kalplerine dokunmaya ve duygularını harekete geçirmeye çalışıyor. Şimdi son etapta duygusal malzemeyi dağıtmakta. Bu evlere sahip olmanın şehir ruhu açısından anlamını dile getiriyor. "Sosyalizm ve bolşevizm olarak bilinen ithal hastalıkları" ortaya ko-

54

yuyor. Philadelphia'f ı Amerikan özgürlüğünün merkezi kabul edip övüyor. Özgürlük! Sihirli bir kelime, duyguyla yüklü ve milyonlarca insanın uğruna canını ortaya koyduğu bir duyarlılık. Bu ifade kendi

başına yeterince güçlü, ama tarihi olgular ve belgelerle değerli, kutsal, somut referanslarla desteklenerek dinleyicilerin kalbine ulaşması daha da iyi... "İlk Amerikan bayrağının doğduğu şehir, ilk Birleşik Devletler Kongresi'nin toplandığı şehir, Bağımsızlık Bildirgesi'nin imzalandığı şehir... Özgürlük çanı... Kutsal, görev... Amerikan ruhunu uyandırmak... Özgürlük ateşinin yanmasını sağlamak, Tanrının izniyle, Washington Hükümeti, Lincoln ve Theodore Roosevelt tüm insanlığa esin kaynağı olabilir." Bu gerçek bir zirve!

Bu konuşmanın içeriği ile ilgili bu kadar inceleme yeterli. Bu konuşma, yapılandırılması açısından ne kadar hayranlık uyandırsa da tüm o ruh ve canlılıktan yoksun bir sakinlik içinde ifade edilseydi, kolaylıkla başarısızlığa uğrardı ve çabalar boşa çıkardı. Fakat konuşmacı metni hazırlarken olduğu gibi sunarken de içtenliğinden doğan duygularını ve heyecanını ortaya koyuyor. İlk ödülünü, yani Şikago Kupası'nı kazanmış olması şaşırtıcı değil.

Doktor Comvell'in Konuşmasını Planlama Yöntemi Daha önce de belirttiğim gibi, en iyi düzenlemenin ne olacağı sorusuna çözüm oluşturacak değişmeyen kurallar yoktur. Konuşmaların tamamına ya da büyük bölümüne uygulanabilecek dizaynlar, planlar veya grafikler yoktur. Burada sadece bazı örneklerde kullanılabilirliği kanıtlanacak alan konuşma planları yer alacaktır. Ünlü "Elmas Tarlala-ı"mn yazarı Dr. Russell H. Conwell, bana sayısız konuşmasını şu plan dahilinde oluşturduğunu anlatmıştı:

, . . ,

55

1. Gerçeklerinizi ifade edin.

s;

: 2. Bu gerçekleri tartışın.

rf

3. Harekete geçmeye çalışın.

i!

Pek çok kişi de şu planı çok yararlı ve teşvik edici bulmuştur:

1. Yanlış olan şeyleri gösterin.
2. Yanlışların nasıl düzeltilileceğini gösterin.
3. İşbirliği isteyin.

Ya da başka bir şekilde açıklarsak:

1. Burada çözümlenmesi gereken bir durum var.
2. O halde şöyle yapmalı, sorunu şöyle çözmeliyiz.
3. Şu nedenlerden dolayı yardımcı olmalısınız.

Bu da başka bir konuşma planıdır:

1. Dikkatleri üzerinizde toplamaya çalışın.
2. Güven kazanın.
3. Gerçeklerinizi dile getirin, sizin önerinizin getireceği yararı dikkate almaları konusunda insanları bilgilendirin.
4. İnsanları harekete geçiren güdülerini uyarın.

Ünlüler Konuşmalarını Nasıl Oluştururlar

Eski senatör J. Beveridge, "Topluluk Önünde Karşı Konuşma Sanatı" adlı çok kısa ve çok yararlı bir kitap kaleme aldı. "Konuşmacı konusuna hâkim olmak zorundadır," diyordu bu tanınmış politikacı ve şöyle devam ediyordu: "Bunun anlamı tüm gerçeklerin toplanmış, düzenlenmiş, üzerinde çalışılmış, özetlenerek derlenmiş olmasıdır. Ayrıca veri tek yönlü değil, birçok yönlü bir malzeme haline getirilmelidir

ve bunların varsayımlar ya da geliştirilmiş iddialar değil, gerçekler olduğundan konuşmacı emin olmalıdır. Hiçbir şeyi kesin olarak kabul etmemelidir.

"O halde her bir maddeyi kontrol edin ve doğruluğundan emin olmaya çalışın. Bu, titizlikle yapılacak bir araştırma anlamına gelir. Peki bu yaptıklarından emin olmak demek değil midir? Sizi izleyen yurttaşlarınıza bilgi vermek, yol göstermek,

önerilerde bulunmak için yola çıkmıyor musunuz?
Kendinizi bir otorite olarak görmüyor musunuz?

"Herhangi bir probleme ait gerçekleri toplayıp düzenledikten sonra bu gerçekleri zorlayarak kendiniz bir çözüm üretmelisiniz. Böylece konuşmanız orijinallik ve kişisel güç taşıyacak, zorlayıcı olacaktır. Siz bu konuşmanın içinde var olacak fikirlerinizi olabildiğince açıklıkla ve mantıksal bir dizin içinde yazacaksınız."

Başka bir deyişle, bu çift yönlü gerçekleri ve bu gerçeklerin sağladığı açık ve kesin sonucu ortaya koyun.

Woodrow Wilson kendisinden yöntemini açıklaması istendiğinde şunları anlatmıştı: "Değirmek istediğim konuları listelemekle işe başlarım, onları kendi doğal ilişkileri içinde zihnimde düzenlerim.

Hepsinin temel çatılarını bir araya getirir, sonra bunu stenoyla yazarım. Daima stenoyla yazmaya çahşmışımdır, bu büyük bir zaman tasarrufu sağlıyor. Sonra, bazı ifadeleri değiştirerek, cümleleri düzelterek ve ilerledikçe yeni malzemeler ekleyerek bunları daktilomla yazarım."

Theodore Roosevelt konuşmasını karakteristik Roosevelt tarzında hazırlardı: Tüm gerçekleri ortaya koyduktan sonra bunları tekrar gözden geçirir, değerlendirir, bulgularını kesinleştirir, sonuçlarına ulaşır, şaşmaz bir kesinlik duygusu taşırdı,

57

56

Sonra notlarını eline alarak dikte ettirmeye başlardı. Bir ritim, hız ve ruh kazanması için konuşmasını son derece hızlı dikte ettirirdi. Ardından bu daktilo edilen kopyayı gözden geçirir, düzeltir, eklemeler yapar, bazı şeyleri siler, kalemle işaretlemelerde bulunur ve sonra hepsini tekrar dikte ettirirdi. "Çok çalışmadan, dikkatli

bir planlama yapmadan elde ettiğim hiçbir şey yok," diyordu Roosevelt.

Dikte ettirirken ya da konuşmasını okurken dinlemeleri için sık sık eleştirmenleri çağırırdı. Söylediklerinin akla yatkınlığını onlarla tartışmazdı. O noktayı zaten zihninde tartmış ve değişmez hale getirmiş olurdu. Eleştirmenlerden neyi anlatması gerektiğini değil, nasıl anlatması gerektiğini söylemelerini isterdi. Daktilo edilen kopyaların üzerinden tekrar tekrar geçer, bunları kısaltır, düzeltir, geliştirirdi. Konuşma gazetelerde bu haliyle yayımlanırdı. Roosevelt elbette bunu ezberlemezdi. Doğaçlama konuşurdu. Bu yüzden yaptığı konuşma süslenerek yayımlanandan farklı olurdu. Fakat dikte ettirme ve yeniden düzenleme işi mükemmel bir hazırlıktı. Bu, ele alınacak noktaları bir düzene sokmasına ve malzemesini iyi tanımasını sağlıyordu. Böylece büyük bir akıcılık ve kesinlik kazanmış oluyordu.

Sör Oliver Lodge, konuşmalarını dikte ettirmenin - hızla ve titizlikle, dinleyicilere anlatıyormuşcasına dikte ettirmenin - mükemmel bir hazırlık ve alıştıırma olduğunu keşfetmişti.

Pek çok konuşma öğrencisi konuşmalarını diktafona dikte ettikten sonra kendilerini dinlemeyi çok aydınlatıcı bulmuşlardır. Aydınlatıcı? Evet, fakat korkarım bu kimi zaman sizi hayal kırıklığına uğratıp cezalandırabilir. Yine de en yararlı yöntemdir, size de öneririm.

Söyleyeceğiniz şeyleri yazmanız sizi düşünmeye zorlaya-

58

çaktır. Bu da fikirlerinize açıklık getirecektir. Bunları hafızanıza kazımanızı sağlayacaktır. Zihninizin boşlukta gezinmesini en aza indirecek, diksiyonunuzu geliştirecektir.

Benjamin Franklin otobiyografisinde diksiyonunu

nasıl geliştirdiğini, sözcükleri kolayhla seçebilme özelliğini nasıl edindiğini, düşüncelerini düzenleme metodunu kendi kendine nasıl oluşturduğunu anlatır. Franklin'in yaşamöyküsü edebi bir klasiktir, fakat pek çok klasiğin tersine okunması kolaydır ve oldukça da eğlencelidir. Sade ve açık bir İngilizce örneğidir. Her konuşmacı ve yazar onu zevk alarak ve yarar görerek okuyacaktır. Kitaptan aldığım bu bölümü beğeneceğinizi düşünüyorum:

"Bu arada 'Seyirci'nin bir cildine rastladım. Bu üçüncüydü. Daha önce hiçbirini görmemiştim. Satın aldım, tekrar tekrar okudum, çok zevk almıştım. Yazının mükemmel olduğunu düşünüp mümkün olursa taklit etmeyi istedim. Bu düşünceyle kâğıtların bazılarını aldım, her cümlenin yaratmış olduğu duygudan kısa ipuçları aldım ve sonra kitaba bakmaksızın, en uygun kelimelerle, her duyguyu uzun uzun açıklayarak kâğıtlarımı tekrar tamamlamaya çalıştım. Ardından 'Seyirci'mi orijinaliyle karşılaştırdım. Bazı yanlışlar keşfettim ve onları düzelttim. Bu arada geniş bir kelime haznesi ve kelimeleri yeniden kolaylıkla toparlayarak kullanma alışkanlığı edindim. şiir yazmaya devam etseydim bu yeteneği daha önce kazanabileceğimi düşündüm. Aynı anlamı taşıyan değişik uzunluktaki kelimeleri ölçüye uydurmam ve uyak yapmam gerekeceğinden bu beni çeşitlilik aramaya zorlayacaktı. Böylece konuya hâkim hale gelecektim. Bu yüzden bazı hikâyeleri alıp tekrar değiştirdim. Zaman zaman derlemelerimi karıştırıyordum. Birkaç hafta sonra bütün cümlelere şekil vermeye ve kâğıdı tamamlamaya başla-

59

madan önce bunları en iyi şekilde düzenleyerek bu karışıklığı azaltmaya çabalıyordum. Bu, düşünceleri düzenlemeyi bana öğreten yöntemdi. Çalışmamı daha sonra orijinaliyle karşılaştırdığımda birçok hatamı keşfettim ve bunları düzelttim. Fakat zaman zaman

küçük bir anlamın belirgin ayrıntılarında dil tekniğini geliştirme şansına sahip olduğumun hayalini kurup bundan haz aldım. Bu benim zaman içinde bir İngiliz yazar olarak kabul görebileceğime dair düşüncemi güçlendirdi. Bu konuda da oldukça hırslıydım."

Notlarınızla İskambil Kâğıdı Gibi Oynayın

Son bölümde notlar almanız önerilmişti. Çeşitli fikirlerinizi ve örneklerinizi kâğıt parçalarına yazdıktan sonra bunlarla iskambil kâğıdı gibi oynayın - birbiriyle ilişkili olan kümeleri sıralayarak yerleştirin. Bu ana kümeler, aşağı yukarı konuşmanızın ana noktalarını ortaya koyar. Bunları daha küçük parçalara bölün. En iyi buğdaydan başka hiçbir şey kalmayınca kadar tüm kabukları atın, hatta bazen bu buğdayı bile bir kenara koyup kullanılmayabilirsiniz. En iyi ve doğru biçimde çalışan kişi bile malzemesinin ancak yüzde birini kullanabilir.

Konuşma yapılarına kadar bu düzeltme süreci asla bitiril-memelidir. Hatta konuşma bittikten sonra dahi muhtemelen tüm noktalar, bunların geliştirilmesi ve rötuşlanması üzerinde düşünülmelidir.

İyi bir konuşmacı konuşmasını bitirdiği zaman bu konuşmanın dört ayrı versiyonu olacağını bilir: Bunlar hazırlık, konuşması, yapılan konuşma, gazetelerin yayımladığı konuşmalar ve eve dönerken yapmış olmayı istediği konuşmadır.

Konuşurken Notlarımı Kullanmalı mıyım?

Hazırlıksız konuşma yapma konusunda çok başarılı olan Lincoln, Beyaz Saray'a çıktıktan sonra tüm söylediklerini yazmadan kabinesine gayri resmi tek konuşma yapmadı. Elbette, açılış törenleri konuşmalarını yapmak durumundaydı. Tarihi devlet belgelerine ilişkin konuşmalar hazırlıksız yapılamayacak kadar önemliydi. Illinois'te

konuşmalarında ise asla notlarını kullanmazdı.

"Bunlar daima dinleyiciyi yorar ve kafalarının karışmasına neden olur," diyordu.

Buna kim karşı çıkabilirdi? Bir konuşmada notlar ilginizin yüzde ellisine zarar vermez mi? Konuşmacı ile dinleyici arasında varolması gereken değerli ilişkiyi, samimiyeti ortadan kaldırmaz mı veya en azından zorlaştırmaz mı? Yapay bir hava yaratmaz mı? Dinleyicinin, konuşmacıya olan güvenini azaltmaz mı? Tekrarlıyorum, hazırlık süresince bol ve ayrıntılı notlar alın. Yalnızken konuşmanızın pratiğini yaptığınızda bu notlara başvurabilirsiniz. Bunları cebinizde taşırsanız dinleyiciyle yüz yüze iken kendinizi daha rahat hissedebilirsiniz. Ancak bunlar yataklı vagondaki çekiç, testere ve balta gibi, acil durum araçları olmalıdırlar. Sadece çarpışma, toplu kaza, tehdit edici bir hastalık veya ölüm anında kullanılmalıdırlar. Notları mutlaka kullanmak durumunda iseniz onları mümkün olduğunca kısaltın ve büyük harflerle, büyük bir kâğıda yazın. Konuşma yapacağınız yere erken giderseniz notlarınızı masanın üzerinde duran kitapların arkasına saklayabilirsiniz. Mecbur kalırsanız bunlara göz atın, ama bu zaafınızı seyirciden gizleyin. Bütün bunlara karşılık, yine de kimi zaman notları kullanmak daha iyi olabilir. Örneğin, bazı insanlar konuşmaları-

60

61

nın ilk birkaç dakikasında çok sinirli ve heyecanlı olurlar. Bu nedenle hazırladıkları konuşmayı hatırlayabilmeleri kesinlikle olanaksızdır. Sonuç? Konunun dışına çıkarlar, dikkatle prova ettikleri dokümanlarını unuturlar. Anayoldan saparlar ve bataklıkta debelenirler. Böyle insanların ilk deneyimleri sırasında özet halindeki notlarmı ellerinde tutmamaları için hiçbir neden yoktur. Bir

çocuk ilk kez yürümeye teşebbüs ettiğinde mobilyalara tutunur, fakat bu durum fazla sürmez. Kelimesi Kelimesine Ezberlemeyin

Konuşmanızı kelimesi kelimesine okumaya veya ezberlemeye kalkışmayın. Bu boşa zaman kaybı ve felakete davet olur. Bu satırları okuyan bazı insanlar uyarımıza rağmen buna kalkışacaklardır, fakat konuşmak için ayağa kalktıklarında neyi düşünüyor olacaklardır? Mesajlarını mı? Hayır, kesin ifadelerini dile getirmeye teşebbüs edeceklerdir. İnsan zihninin genel işleyişinin tersine, ileriye değil geriye doğru bakacaklardır. Tüm sunum gergin bir havada geçecek, soğuk, renksiz ve resmi olacaktır. Sizden rica ediyorum, zamanınızı ve enerjinizi boşa harcamayın.

Önemli bir iş görüşmeniz olduğunda söyleyeceklerinizi oturup kelime kelime ezberliyor musunuz? Bunu yapar mısınız? Elbette hayır. Temel fikirler zihninizde oluşana dek derinlemesine düşünürsünüz. Belki birkaç not alır ve bazı kayıtlara başvurursunuz. Kendi kendinize şöyle dersiniz: "Bu noktayı ve şunu ele almalıyım. Bu nedenlerden dolayı şunun kesinlikle yapılması gerektiğini söyleyeceğim..." Sonra kendi kendinize nedenleri sıralayıp bunları somut olaylarla örneklersiniz. İş görüşmesine bu yolla hazırlanmaz mısınız?

62

Neden konuşma hazırlarken de aynı sağduyulu yöntemi kul-lanmayasınız?

Appottamox'taki Grant

s

Lee, Grant'ten teslim koşullarını yazmasını istediğinde, Grant Birlik Kuvvetleri'nin lideri General Parker'a dönüp ondan yazı malzemesi istedi. Grant Anılarım adlı eserinde şöyle yazar: "Koşulları yazarken kullanmam gereken ilk kelimenin ne olduğunu

bilmiyordum. Sadece zihnimde varolanı biliyordum ve onu net ve yanlışsız bir şekilde açıklamak istiyordum."

General Grant, ilk kelimeyi bilmek zorunda değildiniz. Fikirleriniz vardı. İnançlarınız vardı. Söylemeyi ve özellikle açıkça söylemeyi çok istediğiniz bazı şeyleriniz vardı. Sonuçta, alışkın olduğunuz ifade tarzınız, siz bilinçli bir çaba göstermeden kendiliğinden ortaya çıktı. Aynı şey herkes için geçerlidir. Eğer kuşkunuz varsa adama yumruk atıp düşürün; ayağa kalktığında kendini ifade edecek kelime bulmakta güçlük çekmediğini fark edeceksiniz. İki bin yıl önce Horace şöyle yazmıştı: Kelimeleri değil, gerçekleri ara. Doluşacaktır sonra zihnine kelimeler Sen onları aramasan da.

Fikirleriniz zihninizde kökleştikten sonra, konuşmanızın tümünün provasını yapın. Bunu sessizce zihninizde gerçek-leştirin, çaydanlığın kaynamasını seyrederken, caddede yürürken, asansörü beklerken yapın. Bir odada yalnız kaim ve yüksek sesle, jestlerle, yaşam dolu bir şekilde ve enerjiyle

63

I

konusmanızı yapın. Canterbury'den Canon Knox Little, bir vaizin aynı vaazı altı kez vermeden vaazın gerçek mesajını kesinlikle aktaramayacağını söylerdi. Siz de konuşmanızı, en azmdan birkaç kez prova etmelisiniz. Aksi halde gerçek mesajınızı verebileceğinizi ümit edebilir misiniz? Pratik yaparken karşınızda gerçek bir dinleyici kitlesi olduğunu hayal edin. Bunu öylesine güçlü bir şekilde hayal edin ki gerçekten dinleyici karşısına geçtiğinizde bu size eski bir deneyim-miş gibi görünebilsin.

Çiftçiler Neden Lincoln'ün "Korkunç Tembel" Olduğuna İnanırlardı

Konusmanıza şimdi anlatacağımız şekilde

çalışırsanız, pek çok ünlü konuşmacının yolundan gidiyorsunuz demektir. Lloyd George doğum yeri olan Galler'de bir tartışma topluluğunun üyesi olduğu günlerde dar sokaklarda gezinirken ağaçlar ve çitlerle konuşur, onlara jestler yapardı.

Lincoln, gençlik yıllarında sıklıkla, Breckenridge gibi ünlü bir konuşmacıyı dinlemek için 30-40 mil yolu yürüyerek giderdi. Oradan eve döndüğünde konuşmacı olma hevesi öylesine artardı ve bu konuda öylesine kararlı olurdu ki diğer kiralık işçileri tarlada toplar, bir kütüğün üzerine çıkar, konuşmalar yapar ve onlara öyküler anlatırdı. İşverenleri buna çok kızar, bu taşralı Çiçero'nun "korkunç tembel" olduğunu, yaptığı şakalar ve söylevleriyle diğer işçilere de zarar verdiğini söylerlerdi.

Asquith'in yaptığı ilk iş Orford'daki Tartışma Topluluğu'nun aktif çalışanı olmaktı. Daha sonra kendi grubunu kurdu. Woodrow Wilson, konuşmayı, bir tartışma topluluğunda öğrendi. Henry Word Beecher da, Büyük Burke, An-

toinette Blackvvell ve Lucy Stone da öyle öğrenmişti. Elinu Root, önceleri New York 23. caddedeki bir edebiyat topluluğunda pratik yapardı. Ünlü konuşmacıların kariyerleri üzerinde çalıştığınızda hepsi için geçerli olan bir gerçeği fark edeceksiniz. ONLAR PRATİK YAPIYORLARDI! Bu yolda en hızlı aşama kaydedenler en çok pratik yapanlardır.

Bütün bunlar için zamanınız mı yok? O halde Joseph Choate'nin yaptığını siz de yapın. Choate, sabah gazetesini satın alır ve kafasını ona gömerdi. Böylece kimse onu rahatsız etmezdi. Sonra gelip geçici skandallar ve günlük dedikoduları okumak yerine konuşmalarını düşünmeye ve onları planlamaya başlardı.

Chauncey M. Depevv, bir demiryolu şirketi başkanı ve

Birleşik Devletler senatörü iken oldukça hareketli bir yaşamı vardı. Yine de hemen her gece bir konuşma yapardı. "Bunları hiçbir zaman işimle çatıştırmadım, konuşmalarımın hepsi öğleden sonra ofisimden ayrılıp eve ulaştıktan sonra hazırlanmıştır," diyordu.

Gün içinde, hepimizin istediğimiz şeyi yapabileceğimiz birkaç saatimiz olur. Darvvin sağlık problemleri nedeniyle günde en fazla birkaç saat çalışabiliyordu. Yirmi dört saatin akıllıca kullanılan üç saati ona ününü kazandırdı.

Theodore Roosevelt Beyaz Saray'da iken öğleden öncesini bir dizi beşer dakikalık görüşmeye ayırırdı. Görüşmeleri arasındaki birkaç dakikalık boş zamanından dahi yararlanmak için yanında bir kitap bulundururdu.

Dinlenmek ve rutin işinizde değişiklik yapmak zorundasınız. Konuşma alıştırmalarınızı bu şekilde yapmalısınız. Ailenizle, evinizde doğaçlama konuşma oyunu oynayabilirsiniz.

64

65

ÖZET

1. Napoleon "Savaş sanatı, hesap yapılmayıp üzerinde düşünülmediğinde başarısı olanaksız bir bilimdir," demiştir. Bu, nişan alma açısından olduğu kadar konuşma açısından da geçerlidir. Konuşma bir yolculuktur ve planlı olmak zorundadır. Hiçbir yerden başlamayan biri genellikle hiçbir yere varamaz.

2. Fikirlerin düzenlenmesi ve konuşmanın yapılandırılması için verilebilecek şaşmaz, değişmez kurallar yoktur.

3. Konuşmacı bir noktayı ele alırken bunun üzerinde tam anlamıyla durmalıdır. Örnek olarak Philadelphia hakkında yapılan, ödül kazanan konuşmaya bakın. Konuşmacı alacakaranlıktaki amaçsız bir yarasa gibi bir konudan diğerine, sonra yine baştakine atlayarak

gezinmemelidir.

4. Merhum Dr. Convvell pek çok konuşmasını şu plana göre oluştururdu:

a. Gerçeklerinizi ifade edin.

b. Bu gerçekleri tartışın.

c. Harekete geçmeye çalışın.

5. Şunu da size çok yardımcı olacak bir plan olarak görebilirsiniz:

ga. Yanlış olan şeyleri gösterin.

jb. Yanlışların nasıl düzeltileceğini gösterin.

jc. İşbirliği isteyin

:-

16. Bu da mükemmel bir konuşma planıdır:

a. Dikkatleri üzerinizde toplamaya çalışın.

•

b. Güven kazanın.

c. Gerçeklerinizi dile getirin.

d. İnsanları harekete geçiren güdülerini uyarın.

7. Eski Senatör Albert J. Beveridge'nin önerisi şuydu: "Konunuzun her iki tarafındaki gerçekler toplanmış, düzenlenmiş, üzerinde çalışılmış ve özümsemiş olmak zorundadır. Bunları kanıtlayın, gerçekliklerinden emin olun, bu gerçeklerin gerektirdiği çözümü kendiniz yaratın."

8. Lincoln, konuşmasından önce, sonuçlarını matematiksel bir netlikle düşünürdü. Kongre üyesi olduktan sonra, 40 yaşındayken kendi sonuçlarını kanıtlayabilmek için Euclid üzerinde çalışmaya başladı.

9. Theodore Roosevelt bir konuşma hazırlarken tüm gerçekleri ortaya çıkarır, onları değerlendirir, konuşmasını hızla dikte ettirir, daktilo edilen kopyalan düzeltir ve sonuçta tamamını tekrar dikte ettirirdi.

66

67

10. Eğer mümkünse konuşmanızı bir diktafona dikte

edin ve onu dinleyin.

11. Notlar konuşmanıza duyulan ilginin yaklaşık % 50'si-ni yok eder. Not kullanmaktan kaçının. Bunun da ötesinde konuşmanızı okumayın. Okunan bir konuşmayı dinlemek bir dinleyici topluluğu için oldukça güçtür.

12. Konuşmanızı düşündükten ve düzenledikten sonra, örneğin cadde boyunca yürürken sessizce bunun pratiğini yapın. Herhangi bir yerde kendi başınıza iken başından sonuna kadar konuşmanızın üzerinden geçin, jestler yapın, kendinizi konuşmanın akışına bırakın. Gerçek bir dinleyici kitlesine seslendiğinizi hayal edin. Bunu sıklıkla tekrarlıyorsanız, konuşmanızı yapma zamanı geldiğinde kendinizi daha rahat hissedersiniz.

DÖRDÜNCÜ BOLUM BELLEĞİ GELİŞTİRME

Ünlü psikolog Cari Seashore "Ortalama bir insan, kalıtımsal olarak aldığı mutlak bellek kapasitesinin yüzde onundan fazlasını kullanamaz. Yüzde doksanını, hatırlamanın doğal kanunlarını ihlal ederek boşa harcar," demiştir.

Siz bu ortalama insanlardan biri misiniz? Öyle ise hem sosyal hem de ticari engellerle mücadele ediyorsunuz demektir. Bu durumda bu bölümü tekrar tekrar okumak hem hoşunuza gidecek hem de size yarar sağlayacaktır. Bu bölüm size hatırlamanın doğal kanunlarını tanımlayıp açıklayacak, tıpkı topluluk önünde konuşmada olduğu gibi bunları da iş yaşamınızda, sosyal ilişkilerinizde nasıl kullanacağınızı gösterecektir.

"Hatırlamanın doğal kanunları" çok basittir. Bunlar sadece üç tanedir ve her tür bellek sistemi bunların üzerine kuruludur. Bu üç kanun kısaca, gözlem, tekrarlama ve ilişki kurmadır.

Belleğin ilk emri şudur: Aklınızda tutmak istediğiniz şeyi derinlemesine, canlı ve devamlılığı olacak şekilde gözlemleyin; bu arada mutlaka

yapmanız gereken şey konsantrasyonu sağlamaktadır. Theodore Roosevelt'in olağanüstü belleği karşılaştığı herkesi etkilerdi. Onun bu önemli, değerli ve sıradışı yeteneğinin nedeni şuydu: Gözlemleri suya yazılmamış, çeliğe kazınmıştı. En olumsuz koşullarda dahi konsantrasyonunu sağlayabilmek için inatla ve sürekli pratik yaparak kendini eğitmişti. 1912 yılında, Şikago'daki Bull Moose Toplantısı'nda, Roosevelt'in karargâhı Kongre Oteli'ndey-

68

69

di. Kalabalık caddelere taşmıştı, insanlar çığlık atıyor, bayrakları sallıyor ve "Teddy'yi isteriz! Teddy'yi isteriz!" diye bağırıyorlardı. Kalabalığın gürültüsü, orkestranın müziği, gelip giden politikacılar, konferansların telaşı, tartışmalar... Bütün bunlar sıradan bir insanın dikkatini dağıtırdı; fakat Roosevelt odasındaki sallanan sandalyeye oturmuş, bütün bu olan bitenden habersiz bir şekilde Yunan tarihçisi Hero-dot'u okuyordu. Brezilya'nın el değmemiş bölgesine yaptığı gezide, geceleyin kamp alanına ulaştığında büyük bir ağacın altında kuru bir yer bulmuş, bir kamp taburesi edinip eline Gibbon'un "Roma İmparatorluğu'nun Gerilemesi ve Düşüşü" adlı eserini almıştı. Kitaba öylesine dalmıştı ki yağmurun, kamptaki gürültü ve hareketin tropikal ormandaki seslerin farkında değildi. O sırada okuduklarını, daha sonra hep hatırladığına hiç kuşku yok.

Beş dakikalık canlı ve enerjik konsantrasyonlar, zihinsel karmaşa içinde ve dalgın geçen günlerden daha iyi sonuçlar yaratırlar. Henry Ward Beecher, Çoğunluğu olan bir saat, hayallerle geçen yıllardan daha fazla işe yarar," diye yazmıştır. Bethlehem Çelik Şirketi'nin başkanı iken yılda bir milyonun üzerinde kazanan Eugene Grace, "Her şeyden daha

önemli olduğunu öğrendiğim bir şey varsa, o da her gün ve her koşulda pratik yaparak, elimdeki işe konsantre olmanın gerekliliğidir," demiştir.

Bu, gücün, özellikle de bellek gücünün sırlarından biridir.

Kiraz Ağacını Göremediler

Thomas Edison, birlikte çalıştığı yirmi yedi asistanının altı ay boyunca her gün, lamba fabrikasından New Jersey

Menlo Park'taki esas işlerine giderken hep aynı yolu izlediklerini fark etmişti. Bu yol üzerinde bir kiraz ağacı büyüyor-du. Edison bunu onlara sorduğu zaman bu yirmi yedi kişinin hiçbirinin ağacın varlığının farkında olmadığını gördü.

Bay Edison ateşli ve enerji dolu bir halde şöyle diyordu: "Ortalama bir insanın beyni gözün gözlemlediklerinin binde birlik bölümünü dahi algılayamaz. Gerçek gözleme gücümüzün bu denli zayıf olduğuna inanmak çok zor,"

Ortalama bir insanı, iki ya da üç arkadaşınızla tanıştırsın; iki dakika sonra onlardan birinin adını hatırlayamayacaktır. Neden? Çünkü, ilk aşamada dikkatini onlara yöneltmez, onları kusursuz bir şekilde gözlemlemez. Olasılıkla size hafızasının zayıf olduğu söyleyecektir. Aslında belleği değil, gözlemleri zayıftır. Sisli havada fotoğraf çekmede başarılı olmadığı için fotoğraf makinasım suçlamayacaktır, ama zihninin belirsiz ve sisli izlenimleri hatırlamasını bekleyecektir. Elbette bu gerçekleşemez.

New York World'ü yaratan Joseph Pulitzer, editörlük bürolarındaki herkesin masasının üzerine üç kelime yazmıştır:

Kesinlik

Kesinlik

KESİNLİK

Bizim istediğimiz de budur. Kişinin adını dikkatle

dinleyin, bu ismin üzerinde durun. Karşınızdakinden adını tekrarlamasını isteyin. İlginizden hoşlanacaktır. Böylece siz de üzerinde yoğunlaştığınız için o kişinin adını hatırlayabileceksiniz. Açık ve kesin bir izlenime sahip olacaksınız.

70

71

Lincoln Neden Yüksek Sesle Okurdu

Lincoln gençliğinde kütüklerden yapılmış bir taşra okuluna giderdi. Defterlerden koparılan yağlı kâğıtlar pencere yapıştırılır, cam yerine kullanılan bu kâğıtlar ışığın içeri girmesini sağlardı. Sadece tek bir kitap olduğu için öğretmen bunu yüksek sesle okurdu. Öğrenciler de onun ardı sıra okuduğunu tekrarlarlardı. Bu sürekli bir uğultuya neden olurdu. Bu yüzden okul, komşular tarafından "geveze okulu" olarak anılırdı.

Lincoln "geveze okulu"nda, tüm yaşamı boyunca yakasını bırakmayan bir alışkanlık edindi:

Hatırlamak istediği şeyleri hep yüksek sesle okudu. Her sabah Springfield'deki hukuk bürosına gittiğinde kendini divana atar, uzun, hantal bacağını yakındaki bir sandalyenin üzerine uzatır ve gazetesini yüksek sesle okurdu. İş ortağı şunları söylüyordu:

"Çoğunlukla tahammülümü zorlayacak şekilde beni sıkardı. Bir kez neden böyle okuduğunu sordum. Açıklaması şöyleydi: 'Yüksek sesle okuduğumda, düşünceyi iki duyum birden yakalıyor; birincisi okuduğum şeyi görüyorum, ikincisi okuduğumu duyuyorum, böylece daha iyi hatırlıyorum.'"1

Lincoln'ün müthiş bir belleği vardı. "Zihin bir çelik parçası gibidir, üzerine herhangi bir şeyin kazınması çok zordur, kazındıktan sonra ise silinmesi olanaksızdır," diyordu.

Lincoln'ün bir şeyleri zihnine kazımak için kullandığı yöntem iki duyuya birden hitap etmektir.

Siz de öyle yapın.

Herhangi bir şeyi hatırlamak için ideal olan şey sadece görmek ve duymak değil, aynı zamanda dokunmak, koklamak ve tutmaktır.

Yine de her şeyin ötesinde, hatırlamak istediğiniz şeyi görün. Zihnimiz görselliğe önem verir. Gözün edindiği izle-

72

nimler uzun ömürlüdür. Sık sık birinin yüzünü hatırlamamıza rağmen ismini çıkaramadığımız olur. Gözden beyne giden sinirler, kulaktan beyne gidenlerden yirmi beş kat daha büyüktür. Bir Çin atasözü şöyle der: "Bir kez görmek, bin kez duymaya bedeldir."

Hatırlamak istediğiniz ismi, telefon numarasını ve konuşma planım yazın. Yazdıklarınıza baktıktan sonra gözlerinizi kapatın. Bunları parlak harflerle gözünüzün önünde canlandırın.

Mark Twain Notları Olmaksızın Konuşmayı Nasıl Öğrendi

Mark Twain'in görsel belleğini nasıl kullanacağını keşfet-lesi, onun yıllardır konuşmalarında engel oluşturan notla-ırandan kurtulmasını sağladı. Mark Twain'in Harper's Bazar adlı dergiye anlattığı öyküsü şöyleydi:

"Tarihleri hatırlamak zordur, tarihler rakamlardan oluşur. Tekdüze oldukları için görüntüleri cazip değildir, akılda kalmazlar, bu yüzden gözde kalıcı olmaları olanaksızdır. Resimler tarihleri kalıcı kılarlar. Resimler, özellikle de kendi yaptığınız resimler hemen her şeyin akılda kalıcı olmasını sağlarlar. En önemli şey budur. Resmi kendiniz yapmalısınız, bunu deneyimlerimden biliyorum. Otuz yıl önce her gece ezbere konuşma yapıyordum ve konuşmada bana yardımcı olması, kafamın karışmaması için her gece sayfalar dolusu notla konuşma yapıyordum.

"Notlar cümlelerin baş kısımlarından oluşuyordu. On bir taneydi ve şunlara benzer şeylerdiler. "O bölgede hava... "O dönemde gelenek olan ...

73

"Fakat Californiya'da hiç tanınmamış ... "Bunlar gibi on bir tane not. Bunlar konuşmanın özetini oluşturuyor ve bazı noktaları atlamamı engelliyordu. Fakat kâğıt üzerinde hepsi birbirinin benzeriydi, biçimsel bir formları yoktu. Bunları ezbere biliyordum, ama belirli bir sıra içinde hatırlama konusunda başarılı değildim. Bu nedenle | sürekli notları yanımda bulunduruyor ve her an başvurmak > durumunda kalıyordum. Bir kez notların sırasını karıştırdım, o geceki konuşmayı hayal edemezsiniz. Başka korun-, ma yöntemlerine başvurmam gerektiğini anladım. Böylece on tanesinin başharflerini uygun sıraya koyarak ezberledim, I, A, B gibi ve bir sonraki gece bu harfleri on tırnağıma mürekkeple yazıp kürsüye çıktım. Fakat bu da sonuç vermedi. Bir süre parmaklarımı sırayla takip ettim, fakat sonra sırayı kaybettim ve en son hangi parmağımyı saydığımđan emin olamadım. Bir harfi kullandıktan sonra silemiyordum; bu kesin başarı sağlayabilirdi ama çok fazla meraka da yol açardı. Zaten böyle de yeterince merak uyandırmıştım. Dinleyiciye tırnaklarım anlattıklarımđan daha ilgi çekici gelmiş olmalı ki daha sonra bir iki kişi ellerimle ilgili bir sorunumun olup olmadığını sordu.

"Resim fikri bende o sırada oluştu! Böylece problemlerim ortadan kalktı. İki dakika içinde kalemimle altı resim çizdim. Bu resimlerin görevi on bir ipucu cümlesini hatırlatmaktı ve bunu mükemmel bir şekilde yaptılar. Resimleri yaptıktan sonra hemen atıyordum, çünkü ne zaman gözlerimi kapasam onları gözümün önüne getirebileceğimden emindim. Bu olay çeyrek asır önceydi. Konuşma yirmi yıldan daha uzun bir süre önce aklımdan tamamen silindi; fakat

aklımda hâlâ var olan bu resimlerle konuşmayı tekrar yazabilirim."

74

Bellek üzerine bir konuşma yapmak durumundaydım. Bu bölümde yer alan verileri geniş bir şekilde kullanmak istedim. Bazı unsurları resimlerle ezberledim. Penceresinin önünde insanlar bağırırken ve orkestra çalarken tarih okuyan Roosevelt'i gözümün önünde canlandırdım. Thomas Edison'u kiraz ağacına bakarken gördüm. Lincoln'ü gazeteyi sesli okurken resimledim.

Resimlerin sırasını nasıl hatırladım? Bir, iki, üç, dört diye mi? Hayır, bu çok zor olurdu.

Bu sayıları resme çevirdim ve numaraların resimleriyle, konuların resimleri arasında ilişki kurdum. Örneklersek; "bir" sayısı ses olarak "lir"e benzetilmiştir, bu yüzden "bir" için "lir"i seçip Roosevelt'i odasında oturmuş televizyonda lir çalan bir solisti dinlerken resmettim. "İki" sayısı için ise bu sesle benzeşen "tilki" kelimesini alıp, tilki avına çıkan Thomas Edison'u kiraz ağacının arkasında avını beklerken resimledim. Üçü "gülünç"le benzeştirerek Lincoln'ü ortağına yüksek bir sesle gülünç bir öykü anlatırken canlandırdım. Dört için flört kelimesini uygun buldum. Flört eden Mark Twain'i kız arkadaşıyla birlikte gezerken silmeyi unuttuğu mürekkepleri tırnaklarından gizlice temizlemeye çalışır halde düşündüm.

Bunu okuyan pek çok kişinin böyle bir metodu gülünç bulacağını çok iyi biliyorum, gerçekten de gülünç bir şey. Zaten iyi işleminin nedenlerinden biri de bu. Garip ve gülünç şeyleri hatırlamak çok daha kolaydır. Ele alınacak noktaların sırasını sadece numaralarla hatırlamaya çahşsaydım kolaylıkla unutabilirdim; fakat açıkladığım bu sistemle unutmak neredeyse tamamen olanaksızdır. Üçüncü noktayı hatırlamak istediğimde ortağına yüksek sesle gülünç

bir öykü okuyanm kim olduğunu kendime soruyordum ve hemen Lincoln'ü görüyordum.

75

Büyük ölçüde kendi rahatım için rakamların seslerine benzeyen resimleri seçerek, birden yirmiye kadar olan rakamları bu resimlere dönüştürdüm. Bu resimleri burada açıkladım. Bu resim, sayıları ezberlemek için yarım saatinizi harcarsanız yirmi nesneden oluşan bir listeniz oluşacaktır.

Listedekileri esas sıralamalarına göre tekrarlayabileceğiniz gibi farklı numaralara da atlayabilirsiniz.

Aşağıda sayılar ve resimler yer almaktadır. Bunları test etmeye çalışın. Kesinlikle çok eğlendirici bulacaksınız.

- | | | |
|-------------|------------|-------------|
| 1. Lir | 2. Tüki | 3. Gülünç |
| 4. Flört | 5. Leş | 6. Tartı |
| 7. Kedi | 8. İkiz | 9. Topuz |
| 10. Don | 11. Cebir | 12. Tiryaki |
| 13. Güç | 14. Tişört | 15. Güneş |
| 16. Karaltı | 17. Vadi | 18. Sakız |
| 19. Buz | 20. Gemi | |

Eğer testi denemek isterseniz birkaç dakikanızı resim numaralarını ezberlemeye ayırın. Tercih ederseniz, kendi resimlerinizi yapın. Örneğin, on için don, limon, reyon, jeton, aseton, karton, baston, gibi "on" sesine benzeyen kelimeleri seçin. Onuncu nesnenin size yaşlı bir adamı hatırlattığını farz edin. Bastonu yaşlı adamın eline tutuşturun. Onuncu nesnenin ne olduğu size sorulduğunda "on"u bütünüyle aklınızdan çıkarın, sadece bastonu kimin taşıdığını kendinize sorun. Bu yöntemin işleyemeyeceğini düşünebilirsiniz, ama yine de deneyin. Kısa bir süre sonra insanları, onların sıradışı bellek kapasitesi şeklinde nitelendirecekleri özelliğinizle şaşırtacaksınız. Bunu her şeyden daha eğlenceli bulacaksınız.

İncil Kadar Kalın Bir Kitabı Ezberlemek
Kahire'deki Al-Azhar dünyadaki en büyük
üniversitelerden biridir ve 21 bin kişilik bir İslam
enstitüsüdür. Okula giriş sınavında her öğrencinin
Kuran'ı ezbere okuması istenir, ^uran, yaklaşık
olarak İncil uzunluğundadır ve ezbere okun-lası üç
gün sürer.

Çinli öğrenciler ya da diğer adıyla "inek
öğrenciler" bazı lasik ya da dini Çin kitaplarını
ezberlemek zorundadırlar.

Bu Çinli ve Arap öğrenciler hafızalarını böyle
mükem-ıel bir şekilde kullanma başarısını nasıl elde
ederler? "Hatırlamanın doğal kanunlarının ikincisi
olan tekrarla-a ile.

Eğer yeterince ve sık sık tekrarlarsanız neredeyse
sonsuz [sayıdaki materyali ezberleyebilirsiniz.
Hatırlamak istediği-Iniz bilgilerin üzerinden geçin,
bunları kullanın, uygulayın. |Konuşmanızda yeni
kelimelere yer verin. Eğer bir yabancı-Inm adını
ezberlemek istiyorsanız ona adıyla seslenin. Yapa-
[cağınız konuşmada ele alacağınız noktalan günlük
görüşmelerinizde işleyin. Kullanılan bilgi akılda
yer etmeye hazırdır.

Yarar Getiren Tekrarlama Tarzı

Bir şeyin üzerinden körü körüne, mekanik bir şekilde
ve [düşünmeksizin geçmek yeterli değildir. Yapılması
gereken [şey zekice, yani zihnın belli özelliklerine
uygun bir tekrarla-[madır. Örneğin Profesör
Ebbinghaus, öğrencilerine ezberle-Imeleri için
"deyuks", "holi" gibi anlamsız hecelerden oluşan
uzun bir liste verdi. Öğrencilerin üç günlük bir
sürede 38 I kez tekrarlayarak ezberledikleri
heceleri bir kerede öğren-'mek istediklerinde 68 kez
tekrarlamaları gerektiğini gördü. Diğer psikolojik
testler de benzer sonuçlar verdi.

Bu, belleğimizin çalışma şekline ilişkin çok önemli bir keşiftir ve anlamı şudur: Oturup herhangi bir şeyi belleğine yerleştirene kadar defalarca tekrar eden bir kişinin harcadığı zaman ve enerji, aynı konuyu mantıklı aralıklarla tekrarlama süreciyle ezberlemeye çalıştığında sarf ettiğinin iki katı olacaktır. Kişi ancak böylelikle benzer sonuçları alma başarısını yakalayacaktır.

Zihnin bu özelliği iki etkenle açıklanabilir:

Birincisi, tekrarlamalar arasındaki aralıklar boyunca bilinçaltımız ilişkileri daha sağlamlaştırmaya çalışmakla meşguldür. Profesör James'in vurguladığı gibi: "Kış süresince yüzmeyi, yaz boyunca

koşmayı öğreniriz."

İkincisi, aralıklarla görev başına gelen zihin sürekli bir uygulamanın baskısıyla yorulmaz.

"Arabistan Gecelerinin çevirmeni Sör Richard Burton tam yirmi yedi dili, anadili gibi konuşuyordu.

Hiçbir dil için bir kerede on beş dakikadan fazla çalışmadığını veya pratik yapmadığını itiraf ederek, "Böyle yapmazsanız beyin tazeliğini yitirir," diyordu.

Şüphesiz, bu gerçekler karşısında, sağduyu sahibi olmakla gurur duyan hiç kimse yapacağı konuşmanın hazırlığını konuşma gününden bir önceki geceye kadar bırakmaz. Bunu yaptığında belleği veriminin yarısını kaybedecektir.

Burada, nasıl unuttuğumuzu açıklayan son derece yararlı bir keşfe yer vereceğiz. Psikolojik deneylerin tekrar tekrar ispatladığına göre, yeni öğrendiğimiz bilgileri ilk sekiz saatte unutma oranı ilk otuz gündeki unutma oranından daha yüksektir. Ne kadar hayret verici bir oran! Öyleyse bir iş konferansına, veli ya da grup toplantısına gitmeden önce, konuşmanızdan hemen önce verilerinize bir göz atın, gerçekleriniz üzerinde düşünün, belleğinizi

tazeleyin.

Lincoln pratiğın değerini biliyor ve bu yüzden de buna

önem veriyordu. Gettsburg'daki konuşma programında Ed-ward Everett'in sırası Lincoln'den önceydi. Everett'in uzun resmi söylevinin sona ermekte olduğunu gören Lincoln'ün gerginliği, kendisinden önce konuşan biri olduğunda hep olduğu gibi, hissedilir biçimde arttı. Aceleyle gözlüklerini düzeltti, cebinden konuşma metnini çıkardı ve belleğini tazelemek için kendi kendine sessizce okudu.

W

Profesör William James İyi Bir Belleğin Sırrını
'>

Açıklıyor

fi

Hatırlamanın ilk iki kanunu için bu kadar açıklama yeterli. Üçüncüsü, yani ilişki kurma, hatırlamanın vazgeçilmez unsurudur ve aslında belleğin kendi kendini açıklamasıdır. Profesör James'in gözlemine göre, "Zihnimiz aslında bir ilişki kurma makinasıdır." Profesör James şöyle diyor: "Bir an sessiz kaldığımı farz edin ve ardından emredici bir vurguyla, 'Hatırla! Yeniden hatırla!' dediğimi düşünün. Bellek bu emre uyup geçmişe ait belirli bir imajı yeniden üretir mi? Kesinlikle hayır. Dikilerek boşluğa bakar ve sorar: 'Ne tür bir şey hatırlamamı istersiniz?' Kısacası bir ipucuna ihtiyacı vardır. Eğer doğum tarihinizi veya kahvaltıda ne yediğinizi ya da solfejdeki notaların sırasını hatırlamayı istesem belleğiniz istenen sonucu hemen üretir: İpucu, varolan geniş potansiyel grubunu belirli bir noktaya doğru yönlendirir. Bunun nasıl olup bittiğine baktığımızda ipucunun hatırlanan şeyleri |3İr araya getirdiğini hemen anlarsınız. 'Doğum tarihi' kelin-
nesi belirli bir numara, ay ve yılın kökleşmiş

birleşimlidir. |Bu sabahki kahvaltı' kelimeleri kahve, jambon ve yumurta dışındaki diğer bütün hatırlama hatlarını, keser. 'Solfej' kellesi do, re, mi, fa, sol, la, si, do'nun yerleşmiş, zihinsel kom-

79

78

11

şusudur. Gerçekte, ilişki kurma kanunları birden ortaya çıkan duyguların kesmediği bütün düşüncelere hükmeder. Zihinde akseden her şey tanıtılmalıdır ve tanıtıldığında zaten varolan diğer şeylerle ilişkilendirilmelidir. Bu hatırladıklarınız için olduğu kadar, düşündüğünüz her şey için de geçerlidir. Eğitimli bir bellek organize edilmiş bir ilişkilendirmeler sistemine, belleğin ne derece iyi olduğu da onların özelliklerinden ikisine bağlıdır: Birincisi, ilişkilerin devamlılığı, ikincisi ise sayısı. 'İyi bir belleğin sırrı' aklımızda tutmaya çalıştığımız her gerçeğe çeşitli ve çoklu ilişkiler kurmanın sırrıdır Bir gerçeğe ilişki kurmak, bu konu hakkında olabildiğince çok düşünmek değil midir? Kısacası, görünüşte aynı deneyime sahip iki kişiden deneyimleri hakkında en çok düşünen ve bunlar arasında en sistematik ilişkiyi kuran kişi en iyi bel-> leğe sahip olacaktır.

Gerçekleriniz Arasında İlişki Kurma

Peki ama gerçeklerimiz arasında sistematik ilişkiler kurmaya nasıl başlayacağız? Bu sorunun yanıtı, bu gerçeklerin anlamlarını bulmak ve onlar üzerinde düşündürmektir. Örneğin, herhangi bir yeni olgu hakkında şu soruları sorar ve ce-vaplandırırırsanız bu süreç bu olguyla diğer olgular arasında sistematik bir ilişki kurmanızı sağlayacaktır.

- a. Bu neden böyle?
- b. Bu nasıl böyle?
- c. Ne zaman oldu?

d. Nerede oldu?

e. Öyle olduğunu kim söyledi?

Örneğin, bu bir yabancıнын ismiyse ve sıradan bir isimse aynı ismi taşıyan başka bir arkadaşla arasında bağlantı kur-

80

manız mümkün olabilir. Diğer yandan, eğer sık kullanılmayan bir isimse, bunun böyle olduğunu söyleme fırsatı elde edebilirsiniz. Bu tür durumlarda yabancı genelde isminden söz eder. Örneğin, bu bölümü kaleme aldığım sıralarda Bayan Joter ile tanışmıştım. Ondan isminin yazılışını söylemesini istedim ve bunun pek rastlanmayan bir isim olduğunu belirttim. "Evet," diye cevapladı, "çok sıradışı. 'Kurtarıcı' anlamında Yunanca bir kelime." Sonra bana kocasının Atina'dan gelen ve oradaki hükümetin yüksek makamlarında yer alan yakınlarından söz etti. İnsanlarla isimleri hakkında konuşmanın çok kolay olduğunu ve onlara hatırlamama yardım ettiğini fark ettim.

Yabancıнын görünüşüne dikkatle bakın. Gözlerinin ve saçının rengine dikkat edin, yüzüne yakından bakın. Giyinişine dikkat edin. Konuşma tarzını dinleyin. Görüntüsü ve kişiliği hakkında açık, kesin ve canlı bir izlenim edinin ve bunlarla ismini ilişkilendirin. Gelecek görüşmelerinizde bu dikkatli izlenim zihninize dönecek ve o kişinin ismini de beraberinde getirecektir.

Bir kişiyle ikinci veya üçüncü kez görüşmenizde işini hatırlamanıza rağmen ismini hatırlayamadığınız oldu mu hiç? Bunun nedeni şudur: İş, kesin ve somut bir şeydir. Bir anlamı vardır. Anlamsız isim dik bir çatıdan yuvarlanan dolu tanesi gibi kayıp giderken, iş sanki bir bent gibi zihninize sıkıca yapışacaktır.

Sonuç olarak, bir kişinin ismini hatırlayabilme konusunda emin olmak istiyorsanız, ismiyle işi

arasında bağlantı kurmanızı sağlayacak bir deyim yarattın. Bu yöntem kuşkusuz yarar getirecektir. Örneğin, Pen Athletic Club'da yeni tanışan yirmi kişi birbirlerinin isimlerini işleriyle birlikte öğrenmişlerdi, böylece birkaç dakika içinde herkes diğer kişilerin ismini kolayca tekrarlayabilmişti. Örneğin:

81

Ahmet Canbakar (Doktor) "Canbakar, hastalara bakar." Kenan Yılmaz (Avukat). Davadan asla yılmaz. Erkan Özdemir: (Tüccar): Özdemir, satar demir," gibi. Daha sonraki görüşmelerde de isimler ve işler arasında bağlantı kurulduğu için hiç kimsenin bir diğerinin adını ya da işini unutmadığı görülmüştür. Bu bilgiler artık zihinlere kazınmış, yerleşmiştir.

Tarihleri Hatırlama

Tarihleri hatırlamanın en iyi yolu zihninizde zaten yerleşmiş olan önemli tarihlerle arada bağlantı kurmaktır. Örneğin, bir Amerikalı için Süveyş Kanah'nın 1869'da açıldığını hatırlamak, kanaldan ilk geminin İç Savaş'tan dört yıl sonra geçtiğini hatırlamaktan daha zor değil midir? Bir Amerikalı'nın Avustralya'ya ilk insanın 1788'de yerleştiğini hatırlaması çok zordur. Fakat 4 Temmuz 1776 tarihi ile bağlantı kurarak düşünürse ve bunun Bağımsızlık Bildirgesi'nden on iki yıl sonra gerçekleştiğini hatırlarsa bu tarihin aklına yerleşmesi daha kolay olur. Bu bir vidayı somunla sıkmaya benzer, somun vidayı sıkıca tutacaktır. Telefon numaralarını öğrenirken aynı prensibi uygulayabilir, numaralan önemli olayla bağdaştırabilirsiniz. Bu satırları okuyan Avustralyalılar Yeni Zelandalılar, Kanadalılar 1776, 1861, 1865 tarihlerinin yerine elbette kendi geçmişlerindeki önemli tarihleri koyabilirler. Aşağıdaki tarihleri ezberlemenin en iyi yolu nedir?

>

- a. 1881 Atatürk'ün doğduğu yıl
- f
- b. 1920 TBMM'nin açılışı.
- c. 1923 Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulduğu yıl.
- d. 1453 İstanbul'un fethi.
- : «|
- e. 1938 Atatürk'ün öldüğü yıl.
- ?,

Konuşmadaki Belirli Noktaları Hatırlamanın Yolları
Herhangi bir şeyi düşünmenin sadece iki yolu vardır: Birincisi, dışarıdan gelen bir dürtü nedeniyle düşünmek; ikincisi zaten zihinde varolan bazı şeylerle arada ilişki kurarak düşünmek. Bunu konuşmanıza uyarladığınızda anlamı şudur: Birincisi, ele alacağınız noktaları notlar gibi bazı dış dürtüler yoluyla hatırlayabilirsiniz. Fakat bir konuşmacının notlarından yararlandığını görmekten kim hoşlanır? İkincisi, işleyeceğiniz noktaları zihninizde zaten varolan şeylerle arasında ilişki kurarak hatırlayabilirsiniz. Bunlar öyle bir mantıksal sıra içinde düzenlenir ki birincisi kaçınılmaz olarak ikinciye, ikincisi üçüncüye yönlendirir. Tıpkı odanın kapısının bir diğerine açılması gibi.

Bunlar size basit gelebilir fakat düşünme, güçleri korku nedeniyle saf dışı kalan yeni başlayanlar için pek kolay değildir. Ele alacağınız noktalar arasmda bağlantı kurmanın daha kolay, daha hızlı ve başarılı olma olasılığı çok yüksek bir yöntemi vardır.

Anlamsız bir cümle oluşturmaktan söz ediyorum.

Örneğin, inek, puro, Napoleon, ev, din gibi birbiriyle ilişkisi bulunmayan, bu nedenle de hatırlanması güç olguları hatırlamak istiyorsunuz. Bu fikirleri bir zincirin halkaları gibi birbirine bağladığımızda nasıl anlamsız bir cümlenin ortaya çıkacağını birlikte görelim: "İnek bir puro içti, Napo-leon'a çarptı ve ev din ateşi ile yandı."

Şimdi şu soruyu cevaplarırken lütfen yukarıdaki cümleyi elinizle kapatın. Konuşmanızın 3., 5., 4., 2., 1., noktaları nelerdir?

Bu yöntem işe yarar mı? Kesinlikle! Özellikle sizin gibi belleğini geliştirmeye çalışan kişilerin bu yöntemi uygulaması gerekir.

83

82

Tam Bir Başarısızlık Durumunda Yapılması Gerekenler
Şöyle bir durum düşünün: Her türlü hazırlığa ve önleme rağmen, bir kilise grubuna hitaben yaptığı konuşmanın ortasında konuşmacı birdenbire zihnini tamamen boşalmış hisseder ve aniden kendini konuşmaya devam edemeyecek bir halde, dinleyicilerine boş boş bakarken bulur. Son derece korkunç bir durum. Gururu, şaşkınlık içinde ve yenilgiyi kabul ederek oturmasına izin vermez. Sadece 10-15 saniyelik bir zamanı olsa bir sonraki noktayı veya herhangi bir noktayı düşünebileceğini hisseder, ama dinleyici önündeki 15 saniyelik bu sessizlik insanı çileden çıkarır. Bu durumda konuşmacı ne yapmalıdır? Ünlü bir senatör kısa bir süre önce böyle bir duruma düşünce, dinleyicilere yeterince yüksek sesle konuşup konuşmadığım, sesinin odanın en arkasında oturanlar tarafından duyulup duyulmadığını sormuştu. Duyulduğunu biliyordu. Açıklamaya değil zamana gereksinimi vardı ve bu kısa duraklamada düşüncelerini toparlayıp konuşmasına devam etti.

Bu tür bir zihinsel kasırgada en iyi kurtarıcı, yeni bir cümleye başlarken en son cümlede kullanılan son kelimeyi, son ifadeyi veya fikri yinelemektir. Böylece sonu olmayan bir zincir başlatmış olursunuz, bu hiçbir anlamı olmayan bir zincir olsa da ilerlemeyi sağlaması açısından çok önemlidir. Bunun pratiğe nasıl geçtiğini görelim. Bir konuşmacının İş Yaşamında Başarı konusunda bir konuşma yaptığını ve

"Ortalama bir işçi işiyle çok az ilgili olduğundan ve çok az çaba sarf ettiğinden ilerleme gösteremez," dedikten sonra kendini zihinsel açmazda bulduğunu düşünelim.

"İlerleme gösteremez" bir cümleye "ilerleme gösteremez" sözüyle başlayın. Büyük olasılıkla devamında ne söyleyeceğiniz veya cümleyi nasıl bitireceğiniz konusunda fikriniz olmayacaktır, ama yine de başlayın. Zayıf bir gösteri dahi mutlak bir yenilgiden daha yeğdir. "İlerleme gösteremez, çünkü kendi kendine bir şey yap-laz. Yapacağı şeylerin birisi tarafından söylenmesini bekler."

Bu parlak bir gözlem değildir. Konuşmanızı tarihe geçir-neyecektir. Fakat işkence benzeri bir sessizlikten daha iyi eğil midir? Son ifadeniz neydi? "Söylenmesini beklemek." Tamam, öyleyse yeni cümlemize bu fikirle başlayalım.

"Özgün düşünmeyi reddeden işçilere sürekli olarak bir şeyleri anlatmak, rehberlik etmek ve bunları yönlendirmek hayal edilebilecek en can sıkıcı şeydir."

Evet, bunu da geçtik. Devam edelim. Bu kez hayal etmeye ilişkin bir şeyler söylemek zorundayız.

"Hayal kurma, evet ihtiyacımız olan şey bu. Hz. Süleyman 'Hayal olmadığında insanlar da olmaz,' demiştir."

Bu kez aksaklık yaşamaksızın iki cümle oluşturduk. Şimdi cesur olalım ve devam edelim.

"İş dünyasındaki savaşım da her yıl mahvolan işçilerin sayısı gerçekten keder vericidir. Keder verici diyorum, çünkü sadece biraz daha sadakat, biraz daha hırs ve çaba ile aynı insanlar başarı ve başarısızlık arasındaki sınır çizgisi üzerinden kendilerini çekebilirler."

Konuşma böyle devam eder. Konuşmacı bu sıkıcı lafları ederken aynı zamanda asıl planlanmış olduğu ve

söylenmesi gereken şeyleri de düşünmelidir.

Bu sonsuz düşünme zinciri adlı yöntem eğer uzun sürerse konuşmacıyı ilgisiz ve saçma tartışmalara sürükler. Yine de unutkanlıktan dolayı bir süre için çalışmasına ara veren, zarar görmüş zihin için mükemmel bir ilk yardım niteliğin-

84

85

dedir ve pek çok soluğu kesilmiş, ölmekte olan konuşmayı canlandırarak bunlara anlam kazandırmıştır.

Bellek Her Şey İçin Gelişemez

Bu bölümde, gözlem, tekrarlama ve gerçekler arasında ilişki kurma yöntemlerini nasıl geliştirebileceğinizi anlattık. Özellikle ilişki kurma, bellek için vazgeçilmez bir önem taşır ve Profesör James'in de vurguladığı gibi "Genel ya da basit bellek gücünde gelişme olmaz. Ancak bellekteki birbiriyle ilişkili şeylerin özel sistemlerinde gelişme olabilir."

Örneğin, Shakespeare'in eserlerinden her gün bir bölüm ezberleyerek, belleğimizi edebi alıntı konusunda şaşırtıcı ölçüde geliştirebiliriz. Eklenen her alıntı zihinde kendine ilişki kuracağı pek çok arkadaş bulacaktır. Fakat Hamlet'ten Romeo'ya her şeyi ezberlemek pamuk pazarı ya da dökme demirin Bessemer desilikonizasyonu süreci hakkındaki gerçekleri hatırlamaya yardımcı olmayacaktır.

Tekrarlayalım: Bu bölümde tartışılanları kullanır ve uygularsak herhangi bir şeyi ezberleme tarzımızı geliştirebilir ve bu konudaki verimimizi artırabiliriz. Fakat bu ilkeleri uygularsak beysbol hakkında milyonlarca şeyi ezberlememizin, borsa hakkındaki gerçekleri ezberlememize en ufak bir yardımı olmayacaktır. Bu tür ilişkisiz veriler arasında bağlantı kurulamaz. "Zihnimiz aslında bir ilişki kurma makinasıdır."

ÖZET

1. Ünlü Psikolog Prof. Cari Seashore "Ortalama bir insan kalıtımsal olarak aldığı mutlak bellek kapasitesinin yüzde onundan fazlasını kullanamaz. Yüzde doksanını hatırlamanın doğal kanunlarını ihlal ederek boşa harcar," demiştir.

2. "Hatırlamanın doğal kanunları üç tanedir: Gözlem, tekrarlama, ilişki kurma."

3. Hatırlamak istediğiniz şeyi tam anlamıyla gözlemleyin. I Bunun için:

a. Konsantre olun. Theodore Roosevelt'in sırrı buydu.

b. Yakından gözlemleyin. Kesin izlenimler edinin. Fotoğraf makinasının siste fotoğraf çekmemesi gibi zihniniz de net olmayan izlenimleri hatırlamayacaktır.

c. İzlenimlerinizi edinirken duyularınızı mümkün olduğunca çok kullanın. Lincoln ezberlemek istediği şeyi yüksek sesle okur, böylece hem görsel hem de işitsel izlenim edinirdi.

d. Bütün bunların ötesinde görsel izlenimler edindiğinizden emin olun, onlar kalıcıdır. Gözden beyne giden sinirler, kulaktan beyne giden sinirlerden on beş kat daha güçlüdür. Mark Twain notlarını kullandığında konuşmasının ana hatlarını hatırlayamazdı, notlarını bir

kenara bırakıp çeşitli başlıkları hatırlamak için onlarla ilgili resimler çizmeye başladığında tüm problemleri ortadan kalktı.

4. Belleğin ikinci kanunu tekrarlamaaktır. Binlerce Müslüman öğrenci Kuran'ı ezberler ve bunu büyük ölçüde tekrarlama gücü ile başarırlar. Yeterince sık tekrarladığımızda pek çok şeyi ezberleyebiliriz.

Ancak tekrarlarken şu gerçekleri göz önüne alın:

a. Bir şeyi belleğinizde yer edene kadar sık sık

tekrarlayın. Bir iki kez tekrarladıktan sonra bir kenara bırakın, sonra dönün ve tekrar üzerinden geçin. Bu şekilde aralıklarla tekrarladığınızda bir şeyi tek bir kerede ezberlemek için harcadığınız zamanın sadece yarısını harcayacaksınız.

b. Herhangi bir şeyi ezberledikten sonra ilk sekiz saatte unutacaklarınız ilk otuz günde unutacaklarınız kadardır. Bu yüzden konuşmanızı yapmadan önce birkaç dakika notlarınıza bir göz atın.

5. Belleğin üçüncü kanunu ilişki kurmaktır. Herhangi bir şeyi hatırlamanın tek yolu onunla diğer gerçekler arasında ilişki kurmaktır. Bu konuda Prof. James, "Zihindeki her şey tanıtılmalıdır, tanıtıldığında da zaten orada önceden varolanlarla ilişki kurulmuş olur. Deneyimlerini sürekli olarak göz önüne alan kişi bunlar arasında çekimli bağlantıyı sağlayacağından en iyi belleğe sahip olacaktır," demiştir.

6. Bir gerçek ile zihinde zaten varolan diğer gerçekler arasında ilişki kurmak istediğinizde yeni gerçeği tüm açılar-

dan düşünün. Onunla ilgili şu tür sorular da sorun: "Bu neden böyle? Bu nasıl böyle? Ne zaman böyle oldu? Nerede böyle oldu? Öyle olduğunu kim söyledi?"

7. Yabancı birinin adını öğrenirken ona adıyla ilgili sorular yöneltin. Görünümünü ismiyle ilgili olarak dikkatle gözlemleyin. İsmi ile yüzü arasında bağlantı kurmaya çalışın. Mesleğini öğrenin ve Pen Athletic Club'taki gibi, ismi ile mesleği arasında ilişki kurmayı sağlayacak anlamsız ifadeler yaratın.

8. Tarihleri hatırlamak için onlarla zihninize zaten yerleşmiş olan diğer tarihler arasında ilişki kurun. Örneğin, Sha-kespeare'in 300. doğum yıldönümü İç Savaş'a denk gelmişti.

9. Konuşmanızda ele alacağınız noktaları hatırlamak için bunları birbirlerini yönlendirecek şekilde

mantıklı bir sıraya dizin. Ayrıca belli başlı noktalardan anlamsız bir cümle de oluşturulabilir. Örneğin, "İnek bir puro içti, Napoleon'a çarptı ve ev din ateşiyle yandı," gibi.

10. Tüm bu önlemlere karşın, birdenbire ne söyleyeceğinizi unutursanız, son cümleinizde kullandığınız son kelimeyi yeni cümleinizin ilk kelimesi olarak kullanın, bu sizi içinde bulunduğunuz güç durumdan kurtaracaktır. Bu arada gerçekte söylemeyi planladığınız şeyleri düşünmeyi de unutmayın elbette.

89

BEŞİNCİ BÖLÜM

,
BAŞARILI BİR KONUŞMANIN ,
VAZGEÇİLMEZ UNSURLARI

Bu satırların yazıldığı gün, 5 Ocak, Sör Ernest Shackleton'ın ölüm yıldönümüydü. Shackleton, Antarktika'yı bulmak için "Quest" adlı iyi bir gemiyle güneye doğru yol alırken öldü. "Quest"e girerken ilk göze çarpan şey pirinç levhaya kazınmış olan şu satırlardı:

Düşlüyorsan ve düşlerinin sana hükmetmesine
izin vermiyorsan,
Düşünüyorsan ve düşüncelerine esir düşmüyorsan,
Zaferle de yenilgiyle de yüzleşebiliyor, Her ikisi
karşısında da aynı tavrı alabiliyorsan,
„i.. Yüreğini, gücünü ve iradeni
,, Son sınırına kadar zorlayabiliyorsan,
Yitirdiklerini kabullenebiliyorsan, "Durma, devam
et!" diyen arzularından başka ; Hiçbir şey kalmasa
da içinde,
, Yaşama bağlı kalabiliyorsan.
. Sana bahsedilen her dakikanın,
^ Altmış saniyesini de kullanabiliyorsan,
Senindir dünya ve içindeki her şey,
Ve demektir ki,
Adam olacaksın sen, oğlum!

Shackleton bu dizeleri "Quest'in Ruhü" olarak adlandırmıştı. Gerçekten de bu, Güney Kutbu'na ulaşmaya veya topluluk karşısında konuşma konusunda güven kazanmaya çalışan kişilere yaraşır bir ruhtu. Bunu söylemek hiç hoşuma gitmiyor, fakat topluluk önünde konuşma çalışmasına yeni katılanların hiçbiri bu ruhu taşıyor. Yıllar önce, eğitim çalışmalarına ilk başladığım dönemlerde çeşitli gece okullarına kayıtlı olan öğrencilerin çok büyük bir bölümünün daha amaçlarına ulaşmadan ne denli yorulup isteksizleştiklerini gördüğümde çok şaşırmıştım. Bu durum hem çok şaşırtıcı hem de çok üzücüydü. Kitabın neredeyse yarısına yaklaştık ve okuyucuların bir kısmının henüz dinleyici korkusunu yenemedikleri ve özgüven kazanamadıkları için umutlarını yitirdiklerini deneyimlerimden biliyorum. Sabırsız zavallılara ne yazık. Zamanla iyileşmeyen yara var mıdır?

Kararlı Olmanın Gerekliliği

,

Fransızca, golf ya da topluluk önünde konuşma gibi herhangi yeni bir şeyi öğrenmeye başladığımızda asla düzenli bir ilerleme kaydedenleyiz. İstikrarlı bir gelişme gösteremeyiz. Gelişimimizi birdenbire sıçramalarla, ani çıkışlarla sürdürürüz. Bir süre değişmeden kahr veya gerileyebilir, hatta daha önce elde ettiklerimizi kaybedebiliriz. Bunlar psikologlar tarafından çok iyi bilinen ve onların "öğrenme eğrisinde-ki platolar" olarak adlandırdıkları durgunluk veya gerileme dönemleridir. Topluluk önünde konuşma kursu öğrencileri bu platolardan birinde bazen haftalarca kalabilirler. Ne kadar çok çalışsalar da oradan kurtulamazlar. Güçsüz olanlar

ümitsizlik içinde kursu bırakırlar. Dayanıklı ve

kararlı olanlar, bir gece yarısı, nedenini bilmeksizin, birdenbire büyük bir ilerleme sağladıklarını anlarlar. Platodan bir uçak gibi havalanırlar. Birdenbire usta olurlar. Konuşmalarında doğallık, güç ve güveni aniden kazanırlar.

Bu sayfalarda da vurguladığımız gibi, dinleyici ile yüz yüze geldiğiniz ilk birkaç dakika içinde çabuk gelip geçen korku hissi, biraz şok, biraz endişe deneyimini daima yaşıyor olabilirsiniz. Fakat eğer bir süre direnirseniz ilk anda yaşadığınız korkunun dışında her şeyi bertaraf edersiniz ve geriye sadece bir ilk an korkusu kalır. İlk birkaç cümleden sonra kontrolü ele alırsınız. Konuşmayı olumlu bir havada, keyifle sunarsınız.

Ondan Hiçbir Zaman Vazgeçmeyin

Bir zamanlar hukuk eğitimi almak isteyen bir genç önerilerini almak üzere Lincoln'e yazdığı anda, Lincoln'ün ona cevabı şöyle olmuştu: "Eğer siz avukat olma konusunda kararlı iseniz, işin yarısından çoğunu başarmışsınız demektir. Şunu daima aklınızda tutun; başarma konusunda kararlı olmanız her şeyden çok daha önemlidir."

Lincoln bunları biliyordu. Bunları daha önce yaşamıştı. Tüm yaşamı boyunca aldığı eğitim toplam bir yıldan fazla değildi. Ya kitaplar? Lincoln bir defasında, bir kitap ödünç alabilmek için evinden 50 mil uzaklığa yürümek zorunda kaldığını söylemişti. Bütün gece kulübede şömine yanardı. Kimi zaman bu ateşin ışığında kitap okurdu. Kulübenin tahtalarının arasında aralıklar vardı, Lincoln kitaplarını bu aralıklardan birine saklardı. Sabahleyin okumak için yeterince ışık olduğu zaman yapraklardan yapılmış yatağının üzerinde döner, gözlerini ovuşturur, kitabını alıp kaldığı yerden hevesle okumaya başlardı.

Bir konuşmacıyı dinlemek için 20-30 mil yürür, eve

döndüğünde tarlalarda, ormanda, Gentryville'deki Jones'un bakkalında toplanan kalabalığın önünde, kısacası her yerde konuşma yapardı. New Salem ve Springfield'deki edebiyat ve tartışma gruplarına katılır ve şu anda sizin yaptığınız gibi, günlük olaylar hakkında konuşma pratiği yapardı. Aşağılık kompleksi onu her zaman rahatsız etmişti. Kadınların yanında utangaç ve sessiz olurdu. Mary Todd ile flört ederlerken, sıkılgan ve sessiz bir şekilde oturur, söyleyecek tek kelime bulamazdı. Hep Mary Todd konuşurdu. Ancak daha sonra pratik yaparak ve kendi başına çalışarak usta konuşmacı Senatör Douglas ile tartışabilecek düzeye gelmeyi başardı. Gettysburg'da ve yine ikinci açılış konuşmasında güzel konuşma sanatının en üst noktasına erişerek insanlık tarihine geçen konuşmayı yapan kişi de odur.

"Avukat olma konusunda kararlı iseniz, işin yarısından çoğunu başarmışsınız demektir," şeklindeki ifadesinin ardında kendi karşılaştığı engeller ve bunlara karşı verdiği çetin mücadele yatar.

Devlet Başkanı'nın odasında Abraham Lincoln'ün mükemmel bir resmi vardı. Theodore Roosevelt şöyle söylüyordu: "Kimi zaman bazı şeyleri çözemediğimde, birtakım haklar ve çıkarlar birbirine karıştığında karar almak güçleşir. Böyle durumlarda Lincoln'e bakar, benzeri koşullarda ne yapacağını tahmin etmeye çalışırdım. Bu size tuhaf gelebilir ama bu gerçekten problemlerimin çözümünü kolaylaştırırdı." Neden Roosevelt'in planım denemeyesiniz? Eğer cesaretinizi yitiriyorsanız ve konuşmacı olma konusundaki savaşı-

92

93

minizden vazgeçmeyi düşünüyorsanız cebinizden üzerinde Lincoln'ün resmi olan 5 dolarlıklardan bir

tane çıkarın ve kendinize "Bu koşullar altında o olsaydı ne yapardı?" diye sorun. Ne yapacağını biliyorsunuz. Ne yaptığını da biliyorsunuz. Lincoln senatörlük yarışında Stephan A. Douglas'ı yendikten sonra takipçilerine, "Bir yenilgi de yüz yenilgi de yaşasalar asla vazgeçmemelerini" salık vermişti. Ödülün Kesinliği

Harvard'lı ünlü Psikolog Prof. William James'in şu sözlerini ezberleyene kadar bir hafta boyunca her sabah kahvaltı masanızda bu kitabı açıp okumanızı ne çok isterdim. "Eğitimleri hangi düzeyde olursa olsun, gençlerin aldıkları eğitim konusunda endişe duymalarına izin vermeyin. Çalışma gününün her saatini azimle çalışarak geçiriyorsa, güvenle işin sonucunu kendi haline bırakabilir. Peşinde olduğu hedef ne olursa olsun, sonunda bir sabah uyandığında, kendini kuşağının yetkin kişilerinden biri olarak bulabileceğinden emin olmalıdır."

Ünlü Profesör James'e tekrar döneceğimi belirttikten sonra şunu söylemeliyim: Konuşma ile ilgili çalışmanızı azimle ve hevesle devam ettirir, akıllıca araştırmalar yapmaya devam ederseniz sonunda bir sabah güvenle dolu bir halde uyanıp, kendinizi şehrinizin ya da topluluğunuzun usta konuşmacılarından biri olarak bulabilirsiniz. Bunlar size gerçeklikten uzak gelebilir, ama doğrudurlar. İstisnalar elbette vardır.

Zihniyeti ve kişiliği alt seviyelerde olan, hiçbir konuda konuşmayan bir kişi şehrinin Daniel Webster'ı olamayacaktır, ama genel anlamda bu iddia doğrudur.

94

Bunu somut bir örnekle gösterelim.

New Jersey eski valisi Stokes Trenton'daki topluluk önünde konuşma kursunun kapanış davetine katılmıştı. O gece öğrencilerin yaptığı konuşmaların Washington'daki Temsilciler Meclisi veya Senato'da dinlediği konuşmalar kadar iyi olduğunu söylemişti.

Trenton'da konuşma yapanlar birkaç ay önce dinleyici korkusuyla dili tutulan işadamlarıydı. Onlar bu işe yeni başlayan Cicero'lar değil, her Amerikan kentinde rastlanabilen tipik işadamlarıydı. Bir sabah uyandıklarında kendilerini şehirlerinin iyi konuşmacılarından biri olarak buldular.

Bir konuşmacı olarak başarınızın temeli iki şey oluşturur; doğal yeteneğiniz ve isteklerinizin derinliği ile gücü. Profesör James, "Hemen her konuda yardımınıza yetiyecek şey, duyduğunuz hırsıdır," diyor. "Eğer bir sonuçla yeterince ilgileniyorsanız onu elde edeceğiniz kesindir. Zengin olmayı isterseniz zengin olursunuz, öğrenmeyi isterseniz öğrenirsiniz, iyi olmayı isterseniz iyi olursunuz. Tek yapmanız gereken bunları gerçekten istemenizdir. Ayrıca birbirleriyle çelişik yüzlerce şeyi aynı anda ve aynı şiddetle istememeniz gerekir." Profesör James şöyle de diyebilirdi: "Eğer kendine güvenen bir konuşmacı olmak istiyorsanız, kendine güvenen iyi bir konuşmacı olursunuz. Fakat bunu gerçekten istemek zorundasınız."

Özgüven ve topluluk önünde konuşma yeteneği kazanmaya çalışan binlerce kadın ve erkek tanıyorum ve onları gerçekten dikkatle izledim. Başarılı olanlardan sadece birkaçı üstün bir zekâya sahipti. Birçoğu sıradan insanlardı. Ama bu kişiler kararlıydılar. Daha akıllı olanlar kimi zaman casıretsizliğe kapılıyor veya kendilerini para kazanmaya kaptırıyorlardı, bu yüzden de pek yol katedemiyorlardı. Fakat ce-

95

sur ve belirli bir amaca ulaşmaya kararlı olan sıradan bireyler sonunda en üst noktaya ulaşıyorlardı.

Bu tamamen insana özgü ve doğal bir durumdur. Aynı şeyi ticarete ve profesyonel yaşamda da her zaman görmez misiniz? İhtiyar Rockefeller iş hayatında

başarının ilk koşulunun sabır olduğunu söylemişti. Sabır bizim konumuzda da başarılı olmanın en önemli koşullarından biridir.

Marshal Foch dünyanın şimdiye kadarki en büyük ordusunu zafere ulaştırdığında sadece tek bir faziletinin olduğunu açıklamıştı: Asla umutsuzluğa kapılmamak.

Fransızlar 1914'te Marne'a doğru geri çekilirlerken General Joffre emrindeki generalleri iki milyon kişiden oluşan ordunun geri çekilmesini durdurup saldırıya geçmeleri konusunda görevlendirdi. Bu yeni savaş dünya tarihindeki en kararlı savaşlardan biriydi. Joffre'ın üssüne kumanda eden Foch Joffre'a askeri kayıtlardaki en etkileyici mesajlardan birini gönderdikten sonra iki gün daha devam etmişti.

Mesajı şöyleydi: "Üssüm elden gidiyor. Sağ kanat geri çekiliyor. Durum mükemmel. Saldırmalıyız."

Bu saldırı Paris'i kurtardı.

Öyleyse, savaş çok ağır ve ümitsiz ise, üssünüz elden gidiyor ve sağ kanadınız geri çekiliyorsa, "durum mükemmel" dir. Saldırın! Saldırın! Saldırın! Böylelikle varlığınızın en iyi parçasını kurtaracaksınız; cesaretinizi ve inancınızı!

"Wüd Kaiser" e Tırmanış

Birkaç yaz önce Wild Kaiser olarak anılan Avusturya Alpleri'nin zirvesine tırmanmaya hazırlanıyordum.

Baede-ker bu çıkışın zorluğundan ve amatör dağcılar için bir rehberin şart olduğundan söz etmişti.

Yanımdaki arkadaşım ve

96

i

ben amatördük, rehberimiz de yoktu. Biri bize başarılı olup olmayacağımızı sorduğunda "Elbette başarılı olacağız," diye cevapladık.

"Böyle düşünmenizi sağlayan nedir?" diye sordu bize.

"Bunu rehbersiz başaranlar oldu, bu yüzden bunun mümkün olduğunu biliyoruz. Üstelik hiçbir zaman

hiçbir işe yenilgiye uğrayacağımı düşünerek başlamam," dedim.

Alpler'e tırmanırken bu işi acemice yapıyordum, fakat aslında topluluk önünde konuşmaya kalkışmaktan Everest Te-pesi'ne tırmanmaya kadar her şey için geçerli olan psikolojik durum budur.

Başarıyı düşünün. Kendinizi en iyi şekilde kontrol altına almış halde topluluk önünde konuşma yaptığınızı hayal edin.

Bunu yapacak gücünüz vardır. Başarılı olacağınıza inanın. Kesinlikle başarılı olacağınıza inandığınızda başarıyı getirecek şeyleri yapabilirsiniz.

Amiral Dupont gambotlarını neden Charleston Limanı'na çıkarmadığına ilişkin yarım düzine mükemmel neden sıralamıştı. Amiral Farragut konuşmayı sessizce dinledikten sonra, "Fakat sizin düşünmediğiniz başka bir neden daha var," dedi.

|?<

"O nedir?" diye sordu, Amiral Dupont.

(,

"Bunu yapabileceğinize inanmamıştınız," cevabını aldı.

Topluluk önünde konuşma eğitimine katılan kişiler için yararlı şey, kendilerine güvenlerinin artması ve başarma yeteneklerine olan inancın fazlalaşmasıdır. Zaten ele alman herhangi bir işi başarmada bundan daha önemli bir şey var mıdır?

Kazanma İsteği

\$<:-

Burada Elbert Hubbard'ın akıllıca önerisinden bir bölümü aktarmadan geçemeyeceğim. Ortalama bir kadın ya da erkek bu akıllıca öneriyi uygular ve yaşama geçirirse daha mutlu, daha başarılı olur.

"Kapıdan dışarı çıktığınız anda karnınızı içeri çekin, başınızı dikleştirin ve ciğerlerinizi mümkün olduğunca çok havayla doldurun. Güneş ışınlarını

içinize çekin, arkadaşlarınızı gülümseyerek selamlayın ve her el sıkışmanıza duygularınızı da katın. Yanlış anlaşılmaktan korkmayın, bir saniyenizi bile düşmanlarınızı düşünerek geçirmeyin. Ne yapmak istediğinizi zihninizde kesinleştirin, yönünüzü değiştirmeksizin ulaşmak istediğiniz hedefe doğru ilerleyin. Zihninizi yapmak istediğiniz büyük ve önemli şeylerle meşgul edin. Günler akıp giderken kendinizi gelgitlerden gereksinimi olan şeyleri kapmaya çalışan mercan böcekleri gibi, isteklerinizi gerçekleştirmek için bilinçsizce fırsatları yakalamaya çalışırken bulacaksınız. Zihninizde olmak istediğiniz yetenekli, dürüst ve yararlı insanın resmini çizin, bu düşünce sizi zamanla çizdiğiniz o kişiliğe dönüştürecektir. Düşünce yücedir. Doğru bulduğunuz zihinsel tavrınızı, cesur tavrınızı, samimi ve neşeli tavrınızı koruyun. Doğru düşünmek yaratmak demektir. Her şeyin temeli istektir ve her içten dua cevap bulur. Yüreklerimiz nasıl olmamızı istiyorsa o hale geliriz. Karnınızı içeri çekin ve başınızı dikleştirin. Bizler krizalitler içindeki ilahlarız." Napoleon, Wellington, Lee, Grant, Foch gibi bütün büyük askeri liderler, bir ordunun kazanma isteğinin ve kazanabileceğine ilişkin güveninin tam olmasının başarıyı etkileyen diğer tüm faktörlerden daha önemli olduğunun farkındaydılar.

Marşal Foch, "Yenilen doksan bin kişinin zafer kazanan doksan bin kişi olamamasının nedeni zafere inanmıyor olmaları ve cesaretlerinin ve manevi dirençlerinin kırıkmasıdır," demiştir. Diğer bir deyişle, doksan bin kişi gerçekte fiziksel olarak yenilgiye uğramamış, zihinsel olarak çökmüştür. Bunun nedeni de cesaret ve güvenlerini yitirmiş olmalarıdır. Böyle bir ordu için umut

yoktur, böyle bir insan için de umut kalmamıştır.
Birleşik Devletler Deniz Kuvvetleri'nin eski üst
düzey vaizlerinden Frozier, Birinci Dünya Savaşı
sırasında gönüllü olarak vaizlik yapmak isteyenlerle
görüşmeler yaptı. Donanmada başarılı bir vaaz için
gerekli olan vazgeçilmez özelliklerin neler olduğu
sorulduğunda şöyle cevaplamıştı: "Nezaket,
girişimcilik, yiğitlik ve cesarettir."

Bunlar konuşmada başarılı olmanın gerekleridir.
Bunları parolanız kabul edin. Robert Service'in
aşağıdaki şiirini savaş marşınız olarak benimseyin.
Ormanda kaybolup bir çocuk gibi korktuğunda,
Ve ölüm gözlerinin içine baktığında,
Bir çıban gibi hassas olduğunda,
Kurallara göre,
Gitmelisin ölmeye.

Ama insanlık kanunu der ki

"Sonuna kadar savaş!"

Ölüm engellenir böylece.

Açlıkta ve kederde

Kolaydır böbürlenmek.

Asıl zor olanı,

Ölümlle yüz yüze gelmek.

99

Bu oyundan sıkıldın mı?

Bak şimdi ayıp ettin.

Sen gençsin, sen cesursun, sen zekisin.

Biliyorum, haksızlık ettiler sana,

Şikâyet etme ama.

Hadi kalk, elinden geleni yap, savaşmaktan kaçma

Çalışırsan gün senin olur.

İhtiyar bir ödlele olma.

Cesaretini topla yeter, vazgeçmek kolaydır,

Asıl zor olan başını dik tutmaktır.

Yenilgiye ağlamak kolay, çok kolay ölmek

Yerlerde sürünmek kolay, çok kolay ezilmek

Ama savaşmak da var, tüm umutlar sönse bile

En güzeli bu oyunu oynayabilmek.
En yorucu yarıştan çıktığında,
Yıkılmış, yenilmiş, yaralı olsanda
Dene bir kez daha, çok kolay ölmek.
Asıl zor olan hayatta kalabilmek.

100

ÖZET

1. Golfu, Fransızca'yı, topluluk önünde konuşmayı, kısacası hiçbir şeyi düzenli bir ilerleme kaydederek öğrenmeyiz. Ani çıkışlar, ani sıçramalarla ilerleme kaydederiz. Sonra birkaç hafta duraksadığımız veya edindiğimiz bazı özellikleri yitirdiğimiz olur.

Psikologlar bu duraklama dönemini "öğrenme eğrisinin platoları" olarak adlandırırlar. Uzun bir süre çalışmanıza rağmen bu platoların birinden kurtulmayı başa-ramayabiliriz. İlerleme sürecimize ilişkin yöntemle ilgili bu garip gerçeği bilmeyen bazı insanların bu platolarda cesaretleri kırılır ve tüm çabalarından vazgeçerler. Bu çok üzücü bir durumdur, çünkü ısrarcı olup pratik yapmaya devam etseler kendilerini birdenbire bir kuş kadar hafiflemiş hissedecekler ve bir gecede büyük bir ilerleme kaydedeceklerdir.

2. Belki de her zaman konuşmaya başlamadan önce endişe duyacaksınız. Fakat azmederseniz, başlangıçta yaşadığınız korkunun dışındaki her şeyin üstesinden kısa sürede gelirsiniz. Konuşmaya başladıktan birkaç dakika sonra bu korku da ortadan kalkacaktır.

3. Profesör James, kimsenin eğitiminin sonucuyla ilgili endişe duymaması gerektiğine işaret etmiş ve inançla çalışmakta olan kişi için, "Ulaşmak istediği hedef ne olursa olsun, bir sabah uyandığında kendini kuşağının en yetkin kişi-

101

si olarak bulacağı çok kesindir," demiştir. Harvard'm bu ünlü bilgesinin dile getirdiği bu psikolojik gerçek, sizin konuşmayı öğrenme

abalarınız için de söz konusudur. Bu, Şüphe götürmeyen bir konudur. Başarılı kişiler genellikle olağanüstü yetenekleri olan kişiler değillerd . Fakat azimli ve kararlıydılar. Devam ettiler ve hedeflerine ulaŐtılar.

4.Topluluk önünde konuşma çalıŐmanızda başarılı düşünün. O zaman başarılı gerektiren unsurları yerine getirebilirsiniz.

5. Cesaretiniz kırıldığında Toddy Roosevelt'in yöntemini uygulayın; yani Lincoln' n resmine bakarak, "Aynı durumda o olsaydı ne yapardı?" sorusunu kendinize yöneltin.

6. Birinci Dünya Savaşı sırasında Birleşik Devletler Deniz Kuvvetleri'nde üst düzey görevli papazın vaaz konusunda başarılı olmak için gerekli gördüğü, vazgeçilmez dört unsur vardı. Neydi bunlar?

102

ALTINCI BOLUM

 Y  KONUŞMANIN SIRRI

Birinci Dünya Savaşı'ndan kısa bir süre sonra Londra'da S r Ross ve S r Keith Smith adlarındaki iki kardeŐle tanıştım. Londra'dan Avustralya'ya ilk uçuşu henüz gerçekleŐtirmişler, bunun  zerine Avustralya h k meti tarafından elli bin dolarla  d llendirilmişlerdi. İngiltere İmparatorluğu'n-da büyük bir sansasyon yaratarak Kral'dan S r unvanı almışlardı.

 nl  doğa fotoğrafçısı YüzbaŐı Harley gezilerinin bir bölümünde onlarla birlikte uçarak bir film çekmişti. Bu geziyi anlatan bir konuşma hazırlamaları konusunda kendilerine yardım edip konuşmayı nasıl sunacaklarına ilişkin onlara bilgi verdim. Bu konuşmayı Londra'daki Philharmonic Hall'da kardeŐlerden biri öğleden sonra, diğeri gece olmak üzere günde iki kez, dört ay boyunca sundular. Aynı deneyimi yaşamışlar, dünyanın yarısını uçakta yan-yana oturarak geçmişler ve kelimesi kelimesine

aynı konuşmayı sunmuşlardı. Yine de konuşmaları aynı değildi.

Etkili bir konuşmada kerimeden daha önemli şeyler vardır. Önemli olan konuşmanın verdiği tattır. "Ne söylediğinizden çok nasıl söylediğiniz esastır."

Bir keresinde halk konserinde Paderewski, Chopin'in mazurkasını çalarken yanımda oturan genç bayan da notaları takip ediyordu. Şaşırılmıştı, anlayamıyordu. Parmakları o an çalmakta olan aynı notalarda ısrarla geziniyordu. Fakat onun yorumu sıradandı.

Paderewski'nin yorumu ise ilham doluydu, harikaydı, izleyiciyi büyütüyordu. Fakat bunun kay-

103

nağı notalar değil, onlara dokunma tarzıydı. Sıradan ile ola-!-) ğanüstü arasındaki farkı yaratan Paderewski'nin dokunuşa kattığı duygu, sanatsallık ve kişilikti.

Büyük Rus ressamı Brullov bir kez öğrencisinin çalışmasını düzeltmişti. Öğrenci değişen çizgisine şaşkınlık içinde bakarak "Çok az dokunarak onu bambaşka bir resme dönüştürdünüz. Bu nasıl oldu?"

diye sorduğunda Brullov, "Sanat küçük şeylerle başlar," diye cevap vermişti. Bu söz Paderewski'nin çalışması ve Brullov'un öğrencisinin çizimi için olduğu kadar konuşma için de geçerlidir.

Aynı şey kelimelere dokunma konusunda da geçerlidir. İngiliz Parlamentosu'nda her şeyin konuşmanın anlamına değil tarzına bağlı olduğuna dair eski bir özdeyiş vardır ve bu sözü Qunitilian yıllar önce İngiltere henüz Roma'nın ko-lonisiyken dile getirmiştir.

İyi bir sunum zayıf bir konunun dahi uzun yol almasını sağlar. Üniversite yarışmalarında en iyi malzemeye sahip olan konuşmacının mutlaka kazanan kişi olmadığı dikkatimi çekmişti. Elindeki malzemeyi en iyi malzeme olarak gösteren kişi kazanır.

Lord Morley keyifli ve alaycı bir üslupla şu

gözlemde bulunmuştu: "Bir konuşmada önemli üç unsur vardır; konuşmayı kimin yaptığı, nasıl dile getirdiği ve ne söylediği. Bu üç şeyden en az önemlisi üçüncüsüdür." Biraz abartılı, öyle değil mi? Ama yüzeyi kazıdığınızda altında parıltıdayan doğruyu göreceksiniz. Edmund Burke'ün kaleme aldığı konuşmalar öylesine mükemmel bir mantık dizini, akıl yürütme ve kompozisyon ile oluşturulmuştur ki bugün bile bu ülkedeki üniversitelerde yarısında klasik hitabet modelleri okutulmaktadır. Fakat Burke konuşmacı olarak kötü bir üne sahipti. İçinde varolanı çevresindekilere sunma, onları ilginç ve

104

etkili hale getirme konusunda yetenekli olmadığından Avam Kamarası'nda onu bir akşam yemeği zili kadar sıradan buluyorlardı. Konuşmak için ayağa kalktığı anda diğer üyeler öksürmeye başlar, ayaklarını sürüyerek sessizce yürür ve toplu olarak kendilerini dışarı atarlardı.

Çelik kaplı bir mermiyi tam bir güçle fırlattığınız halde karşınızdaki kişinin giysisinde tek bir delik bile açamayabilirsiniz. Ama bir mumyağı kandilinin arkasına barut koyarsanız bunu bir tahta parçasının içinden geçirebilirsiniz. Üzgünüm ama böyle bir konuşma, arkasında güç olmayan çelik kaplı bir konuşmadan daha etkileyicidir.

O halde şimdi sizin konuşma tarzınıza bakalım.

Konuşma Tarzı Nedir?

Herhangi büyük bir mağaza, oradan aldığınız bir şeyi evinize teslim ederken ne yapar? Sürücü, getirdiği paketi arka bahçeye attıktan sonra çekip gider mi? Birinin elindekiler-den kurtulmaya çalışması ile onu teslim etmesi aynı şey midir? Postacı telgrafı kime aitse ona teslim eder. Fakat tüm konuşmacılar bunu yapar mı?

Binlerce insanın tipik konuşma tarzına ilişkin bir örnek vereyim. İsviçre Alpleri'ndeki tatil

yerlerinden biri olan Murren'e gitmiştim ve Londra'daki bir şirket tarafından işletilen bir otelde kalıyordum. Aynı firma konuklara konuşma yapması için İngiltere'den her hafta birkaç konuşmacı gönderiyordu. Aralarından biri tanınmış İngiliz romancısıydı. Konuşmanın konusu "Romanın Geleceği" idi. Konuşmacı konuyu kendisinin seçmediğini itiraf etti ve uzun lafın kısası, aslında bu konuya ilişkin söylenecek değerli pek bir şeyin olmadığını belirtti. Aceleyle birtakım notlar almıştı. İzleyici-

105

nin karşısına çıktığında, onları yok sayarak, hatta onlara bakmaksızın, bazen dinleyicilerin başının üzerinden ileriye gözlerini dikerek, bazen notlarma bazen yere bakarak konuşmasını yaptı. Gözlerinde uzak bir bakış, sesinde uzak bir seslenişle kelimelerini sanki boşluğa akıtıyordu.

Bu tür bir performansa konuşmanın sunumu denilemez. Bu kendi kendine konuşmadır. İletişimsizliktir. İyi bir konuşmadaki vazgeçilmez ilk öge iletişimdir. Dinleyici konuşmacının zihninden ve yüreğinden kendi zihnine ve yüreğine doğrudan bir mesajın gönderildiğini hissetmelidir. Kumdan başka şey olmayan susuz Gobi Çölü'nde dahi biraz önce anlattığımdan daha iyi bir konuşma yapılabilirdi. Gerçekten de konuşma bir grup canlı insana değil de sabit bir noktaya yapılıyor gibiydi.

Bir konuşmanın sunumu çok basit olmakla beraber aynı zamanda çok da karışık bir süreçtir ve çoğunlukla yanlış anlaşıldığı gibi suistimale de uğrar.

İyi Konuşma Yapmanın Sırrı

Konuşma yapmaya ilişkin pek çok anlamsız ve boş şey yazılmıştır. Ayrıca konuşma birtakım kurallara ve ayinlere bağlanarak gizemli bir havaya büründürülmüştür.

Tanrı'nın ve insanın gözünde kötülük kaynağı olarak

kabul edilen eski moda söylevler konuşmayı gülünçleştirmiş-tir. İşadamı kütüphaneye ya da kitapçıya gittiğinde "hitabet" konusunda yazılmış, hiçbir yararı olmayan kitaplarla karşılaşmıştır. Diğer taraftan tüm ilerlemelere karşın öğrenciler hâlâ Webster'ın veya Ingersoll'ün süslü konuşmalarını ezberlemeye zorlanmaktadırlar. Fakat bu konuşmacılar eğer bugün yaşasalardı Bayan Ingersoll ve Bayan Webster'ın kulla-

106

nılmaktan dolayı yıpranmış şapkaları gibi modası geçmiş ve bugünün ruhundan uzak konuşmacılar olurlardı.

İç Savaş'tan itibaren tamamen yeni konuşma okulu ortaya çıktı. Bu, günün ruhunu yakalaması açısından bir telgraf kadar açık olma özelliğine sahip bir tarzdır. Bir zamanlar moda olan bu eski tip kelimelere en nazik dinleyiciler bile hoşgörü göstermezlerdi.

İster on beş kişilik iş toplantısı, ister bir çadırdaki bin kişilik topluluk olsun, modern bir dinleyici konuşmacının doğrudan doğruya sohbet ederek ve her bir izleyici ile aynı tarzda, tek tek görüşme yapıyormuşçasına konuşmasını ister.

Aynı tarzda ama aynı güçte değil. Buna çabaladığında güçlkle duyulacaktır. Aynı zamanda doğal görünmeye çalıştığı için, kırk kişi ile konuşurken, bir kişiyle konuştuğunda harcadığından çok daha fazla enerji sarf edecektir. Tıpkı bir binanın tepesindeki heykelin, aşağıdan ona bakanlar tarafından gerçek yaşamdaki oranlarda görülebilmesi için muazzam büyüklükte yapılması gibi.

Mark Twain, Nevada'daki bir maden kampında yaptığı konuşmayı bitirirken yaşlı bir madenci yanına yaklaşıp "Bu sizin doğal konuşma tonunuz mu?" diye sormuştu.

Dinleyicinin istediği budur. "Doğal konuşma

tonunuzun" bir parça yükseltilmesi.

Biraz önce bir romancının bir konuşmasını nasıl sunduğundan söz etmiştim. Aynı salonda, birkaç gece sonra Sör Oliver Lodge'un konuşmasını dinleme zevkine eriştim. Konuşma konusu "Atomlar ve Dünyalar" idi. Sör Lodge yarım yüzyıldan uzun bir süre bu konu üzerinde düşünmüş, çalışmış, deneyimlerde bulunmuş ve araştırmıştı. Kalbinin, zihninin ve yaşamının vazgeçilmez bir parçası haline gelen ve dile getirmeyi çok istediği bir şey vardı. Fakat bir konuşma ya-

107

pacağını unuttu - ben bunu unuttuğu için Tanrı'ya şükrettim. Çünkü onun kaygısı, konuşma yapmak değildir. Onu ilgilendiren şey, dinleyicilere atomdan söz etmektir. Bildiklerini doğru, anlaşılır duyguları da hesaba katarak aktarmak istiyordu. Gördüklerini ve hissettiklerini bizim de görüp hissetmemizi istiyordu.

Sonuçta ne oldu? Olağanüstü bir konuşma yaptı. Hem çekici hem de güçlü bir sunumdu bu. Dinleyicileri çok etkiledi. Sör Lodge sıradışı yeteneğe sahip olan bir konuşmacıydı. Fakat eminim o kendini böyle görmüyordu. Ve eminim dinleyenlerden ancak birkaçı onu bir konuşmacı olarak kabul etmişlerdi.

Bu kitabı okuyan sizler topluluk karşısında konuşma yaptığınızda, sizi dinleyenler topluluk önünde konuşma konusunda eğitim aldığınızdan şüphelenirlerse bundan memnurluk duymam. Tersine asıl istediğim, dinleyicilerin bu konuda eğitim aldığınızı hayal bile edemeyecekleri kadar doğru konuşmanızdır. İyi bir pencere dikkat çekmez, sadece ışığın geçmesine izin verir. İyi bir konuşmacı da öyledir. Öylesine doğaldır ki dinleyiciler asla konuşma tarzına dikkat etmezler, bilincinde oldukları sadece anlatılan konudur.

Henry Ford'un Öğüdü

^

Henry Ford "Bütün Ford'lar birbirinin aynıdır, ama birbirinin aynı olan insan yoktur. Her yeni hayat güneşin altındaki yeni bir şeydir, daha önce ona benzeyen hiçbir şey olmamıştır ve gelecekte de olmayacaktır. Genç insan bu fikri kendisi için benimsemelidir. Onu diğerlerinden ayıracak olan bireyselliğin kıvılcımını aramak ve o kıvılcımı ateşlemelidir. Toplum ve okullar bu kıvılcımı ondan uzaklaştırmaya çalışır-

108

lar, onlar herkesi aynı kalıba sokma eğilimindedirler. Fakat size söylüyorum, bu kıvılcımın yok olmasına izin vermeyin, o sizin önem kazanma konusunda tek gerçek iddianızdır."

Tüm bunlar topluluk önünde konuşma için iki katı doğrudur. Dünyada size benzeyen başka bir insan daha yoktur. Yüz milyonlarca insanın iki gözü, bir burnu ve bir ağzı vardır ama hiçbiri tam olarak size benzemez; hiçbiri bütünüyle sizin özelliklerinize, yöntemlerinize ve düşünme tarzınıza sahip değildir. Konuştuklarında ve kendilerini ifade ettiklerinde pek azı sizin konuşmanızdaki doğallığa ulaşabilecektir. Başka bir deyişle, siz bireyselliğe sahipsiniz. Bir konuşmacı olarak bu sizin en değerli vasfınız. Ona sıkıca sarılın, onu bağrınıza basın. Onu geliştirin. O sizin konuşmanıza içtenlik ve güç katacak olan parıltıdır. "O sizin önem kazanma konusunda tek gerçek iddianızdır."

Sör Oilve Lodge diğerlerinden farklı konuştu. Çünkü o farklıydı. Konuşma stili, sakalı ve kel kafası gibi bireyselliğinin vazgeçilmez bir parçası idi. Lloyd George'u taklit etmeye çalışsaydı bu yapay olurdu ve başarısızlığa uğrardı.

Amerika'daki en ünlü tartışmalar 1858'de Illinois'daki kırsal kasabada Senatör Stephen A. Douglas ile Abraham Lincoln arasında geçmişti.

Lincoln uzun boylu ve hantal, Douglas ise kısa boylu ve inceydi. Onların fizikleri kadar kişilikleri, zihniyetleri ve huyları da farklıydı.

Douglas oldukça kibar bir insandı. Lincoln ise birini karşılamak üzere kapının önüne çoraplarıyla çıkan demiryolu işçisi gibiydi. Douglas'ın hareketleri inceydi, Lincoln'ünkiler ise kaba.

Douglas mizah yoksunuydu, Lincoln gelmiş geçmiş en büyük fıkra anlatıcılarından biriydi. Douglas çok seyrek gülümserdi, Lincoln her şeyi benzetmeler ve örneklemelerle anlatırdı. Douglas kendini beğenmiş ve küstah tavırlıydı,

109

Lincoln ise alçakgönüllü ve merhametliydi. Douglas'm zihninde düşünceler şimşek çıkardı, Lincoln'ün zihni daha ağır işlerdi. Douglas bir fırtına gibi, düşünmeksizin konuşurdu, Lincoln daha sessiz, ve tedbirli konuşmayı tercih ederdi.

Her iki adam da birbirlerine benzememelerine rağmen yetenekli konuşmacılardı. Çünkü kendileri olma cesaretine ve mantığına sahiptiler. Herhangi biri diğerini taklit etmeye çalışsaydı çok kötü bir şekilde başarısızlığa uğrardı. Fakar her biri özel yeteneğini en üst düzeyde kullandığı için bireysel ve güçlü olmayı başardı. Siz de aynı yolu izleyin. Bu direktifi vermek kolaydır ama ya uygulamak?

Uygulamak kesinlikle kolay değildir. Marshal Foch'un savaş sanatı hakkında söylediği gibi, "Teorik olarak kolaydır, fakat maalesef uygulamada zordur."

Dinleyici topluluğu karşısında doğal olmak pratik yapmayı gerektirir. Küçük bir oğlan ya da kız çocuğuyken, dört yaşlarındayken, kürsüye çıksaydınız dinleyici karşısında doğal konuşmayı başarabilirdiniz. Fakat yirmi dört veya otuz dört yaşındayken kürsüye çıkıp konuşmaya başladığınızda neler olur? Dört yaşmdayken sahip olduğunuz bilinçsiz doğallığı koruyabilir misiniz? Bunu

yapabilirsiniz belki, ama sert, resmi ve mekanik hale geleceğiniz ve bir kaplumbağa misali kabuğunuza çekileceğiniz kesindir.

İnsanlara iyi konuşmayı öğretmek, onlara yeni bir özellik kazandırmak değil, engelleri ortadan kaldırmak özgürleştirmek, biri onları yere serdiğinde gösterecekleri tepki kadar doğal davranmalarını sağlamaktır.

Yüzlerce kez konuşmacıları konuşmalarının ortasında durdurup onlardan "insan gibi konuşmalarını" istedim. İnsanları doğal konuşmaları için zorladığım ve onları bu konuda eğitmeye çalıştığım için yüzlerce gece eve zihinsel olarak

110

yorgun ve sinirli bir şekilde döndüm. İnanın bana, bu sanıldığı kadar kolay değildir.

Doğallığı sağlamanın tek yolu pratik yapmaktır.

Pratik yaparken kendinizi sert bir tarzda konuşurken bulduğunuzda, durup kendinize sert bir dille şöyle söyleyin: "Hey! Ters giden nedir? Kendine gel, insan ol." Sonra izleyiciler arasından arkalarda oturan ve en donuk bakan kişiyi bulup ona bakarak konuşmaya başlayın. Oradaki diğer kişileri o an tamamen unutun. Onunla sohbet edin. Size bir soru yönelttiğini ve sizin de bunu cevapladığınızı hayal edin. Ayağa kalkarak konuşmuş olsaydı ve siz de onu cevaplasaydınız bu süreç hemen ve kaçınılmaz bir şekilde konuşmanızı daha çok sohbet havasmda, daha doğal ve açık bir hale getirecekti. O halde bu sistemin böyle işlediğini düşleyin.

Hatta sorular yönelterek onları cevaplayacak kadar ileri gidebilirsiniz. Örneğin, konuşmanızın ortasında "Bu iddiaya ilişkin bir kanıtımın olup olmadığını sorarsanız, yeterince kanıtım var," diyebilirsiniz. Ardından hayali sorunuzu cevaplayarak devam edebilirsiniz. Böyle bir tarz dinleyiciye oldukça doğal gelecektir. Konuşmanın

monotonluğunu ortadan kaldıracak, açık, kulağa hoş gelen ve sohbet havasındaki bir konuşmaya dönüştürecektir.

Samimiyet, coşku ve ileri derecede istek de size yardımcı olacaktır. İnsan duygularının etkisinde olduğunda gerçek benliği ortaya çıkar. Engeller ortadan kalkar. Duygularının sıcaklığı tüm engelleri yok eder. İçinden geldiği gibi davranır, içinden geldiğince konuşur. Yani doğaldır.

Sonuçta, bu sayfalarda tekrar tekrar yer alan konuşma tarzında vurgulandığı üzere, konuşmalarınıza yüreğinizi katın.

Dekan Brown, Yale İlahiyat Fakültesi'nde verdiği "vaaz"

111

konulu konferansında şunları söylemişti: "Bir arkadaşımın Londra'daki bir görevi sırasında yaptığı tanımlamayı asla unutamam. Bu arkadaşım Vaiz George MacDonald idi. O sabah Kutsal Kitap dersinde Tevrat'ın on birinci bölümünü okumuştı. Ayın zamanı geldiğinde şöyle dedi: 'Bu inanç adamlarını hepiniz duydunuz. Size inancın ne olduğunu anlatmaya çalışmayacağım. Burada bunu benden daha iyi yapabilecek ilahiyat profesörleri var. Burada bulunmakla size ancak inanmanız konusunda yardımcı olabilirim.' Ardmdan tüm dinleyicilerin zihinlerine ve kalplerine inanç aşılama üzere, kendi inancını büyük bir içtenlikle ortaya koydu. Kalbi işindeydi, konuşma şekli etkileyiciydi. Çünkü dayanağı, içten ve güzel olan içsel yaşamıydı."

"Kalbi işindeydi." İşte sır budur. Ancak bu tür önerilerin pek kabul görmediğini biliyorum. Bunlar muğlak görünürler, belirgin değildirler. Ortalama öğrenci kusursuz kurallar ister. Kesin bir şey. Elle tutulur bir şey ister. Kurallar, bir arabayı idare edecek yönlendirmeler kadar kesin olmalıdır. Öğrencilerin istediği budur. Benim onlara vermek

istediğim de budur. Bu hem onlar hem de benim için kolay olacaktır. Öyle kurallar vardır ki, içinde sadece ufak bir yanlış barındırdığında işlemez. Kurallar konuşmanın tüm doğallığını, içtenliğini, canlılığını ve gücünü alır. Biliyorum, çünkü gençlik günlerimde enerjimin büyük bölümünü bunları denemek için kullandım, fakat burada bunlara yer vermeyeceğim. Josh Billings'in parlak anlarından birinde söylediği gibi "Göründükleri gibi olmayan pek çok şeyi bilmenin hiçbir anlamı yoktur."

112

Topluluk Önünde Konuşma Yaparken Bunları Yapıyor musunuz?

Burada konuşmayı daha açık ve daha canlı hale getirecek bazı özellikleri tartışacağız. Aslında bunu yapmaktan çe-kiniyorum. Çünkü bazıları emin bir şekilde "Anlıyorum, kendimi bunları yapmaya zorlar sam çok daha iyi olacağım," diyecektir. Hayır, iyi olmayacaksınız. Kendinizi bunları yapmaya zorladığınızda konuşmanızı tamamen cansız ve mekanik bulacaksınız.

Bu prensiplerin çoğunluğunu dünkü görüşmenizde kullandınız. Geçen akşamki yemeği nasıl bilinçsizce sindirdiyse-niz bunları da öyle kullandınız. Bu prensipleri kullanmanın yolu budur. Bu tek yoldur. Ayrıca daha önce belirttiğimiz üzere, topluluk önünde konuşmada olduğu gibi bu prensiplerin yerleşmesi de sadece pratik ile mümkündür.

Bir: Önemli Sözleri Vurgulayın, Önemsizleri İkinci Planda Bırakın.

Konuşmada kelimenin bir hecesini vurgularız, üstelik kuvvetle vurgularız, diğerlerini ise taşların üzerinden geçen asfalt silindiri gibi hızla geçeriz. Aynı şeyi cümleleri söylerken de yaparız. Bir ya da iki önemli kelimeyi New York 5. Cadde'deki Empire State binası gibi öne çıkarırız.

Bu açıklamış olduğum tarz, duyulmamış ya da

olağanüstü bir tarz değildir. Dinleyin, bunu her zaman duyabilirsiniz. Dün bunu belki yüz belki de bin defa yaptınız. Yarın da kuşkusuz yüz kez yapacaksınız.

İşte size bir örnek. Cümleyi okuyun, büyük harfle yazılan kelimeleri vurgulayarak, diğerlerini ise hızlı hızlı okuyun. n

Etkisi nasıl oluyor? , , , , ,

, , , .

113

Giriştiğim her işi BAŞARDIM. Çünkü, bunu İSTİYORDUM. Hiçbir zaman KARARSIZ olmadım ve bu bana diğer insanlar karşısında AVANTAJ SAĞLADI.

Napoleon

Bu satırları okumanın tek yolu bu değildir. Bunları başka bir konuşmacı farklı okuyabilir. Bu konuda değişmez kurallar yoktur. Bunlar tamamen kişiye bağlıdır.

Aşağıda seçilmiş olan cümleleri yüksek sesle, içten bir anlam vererek, fikirleri açık ve ikna edici hale getirerek okuyun. Önemli kelimeleri vurgulayıp, diğerlerini hızla geçebiliyor musunuz?

Yenildiğinizi düşünürseniz yenilirsiniz.

Cesaret edemeyeceğinizi düşünürseniz,

Cesaret edemezsiniz,

Kazanmak istiyor, ama kazanamayacağınızı düşünüyorsanız,

Kazanamayacağınız kesindir.

Yaşamda savaşları her zaman

Güçlü ya da hızlı olanlar kazanmaz.

Eninde sonunda kazanan,

Kazanabileceğine inanandır.

ANON

İnsan karakterinin belki de en önemli özelliği değişmez kararlılığıdır. Büyük adam olmaya ya da hayatta başarı kazanmaya karar veren bir çocuk sadece kafasındaki binlerce engeli ortadan kaldırmak

için değil, bin saldırı ve yenilgiye rağmen kazanmak için uğraşmalıdır.

THEODORE ROOSEVELT

114

İki: Sesinizin Perdesini Değiştirin.

Konuşma sırasında sesimizin perdesi aynı kalmaz; yükselir ve alçalır, tıpkı denizin yüzeyinin sürekli dalgalanması gibi tekrar tekrar iner, çıkar. Neden? Bunu kimse bilmez ve umursamaz. Fakat yarattığı etki memnunluk vericidir ve doğal olmanın yolu da budur. Bunu öğrenmek zorunda kalmadık, çocukluğumuzda anlamadan ve farkında olmadan bu özelliği edindik. Ancak ayağa kalkıp dinleyici ile yüz yüze geldiğimizde sesimiz Nevada'nın çölleri gibi durgun, donuk ve tekdüze bir hal alır.

Kendinizi yüksek ve tekdüze bir tarzda konuşurken bulduğunuzda bir saniye durun ve kendinize şunları söyleyin: "Ruhsuz bir Kızılderili gibi konuşuyorum. Haydi bu insanlarla konuş. İnsan ol. Doğal ol." Böyle konuşmanın size bir yararı olacak mı? Belki biraz. Yalnızca durmak bile size yardımcı olacaktır. Kurtuluşunuzu pratik yaparak sağlamaksınız.

Seçtiğiniz herhangi bir deyişi ya da kelimeyi, sesinizin tonunu alçaltıp yükselterek, ön bahçedeki defne ağacı gibi, belirginleştirebilirsiniz.

Brooklyn Cemaati'nin ünlü başkanı Dr. S. Parker bunu sık sık yapardı. Sör Oliver Lodge da, Br-yan da, Roosevelt de, ünlü konuşmacıların hemen hemen tamamı da bunu uygulardı.

Aşağıdaki cümlelerde italikle yazılmış olan kelimeleri, cümlenin diğer kelimelerinden daha düşük tonda okuyun. Etkisi nasıl oluyor?

Bir tek meziyetim var, asla ümitsizliğe kapılmamak. Marshal Foch. Eğitimin büyük amacı bilgi değil uygulamadır

:

'

Herbert Spencer.

115

86 yaşımdayım, yüzlerce insanın başarı merdivenini izledim. Başarı için gerekli tüm unsurların içinde en önemlisi

inançtır.

Kardinal Gibbons.

Üç: Konuşmanızın Hızını Değiştirin.

Küçük bir çocuk konuştuğunda ya da sıradan bir konuşma yaptığımızda sürekli olarak konuşma hızımızı değiştiririz. Bu çok hoş ve doğaldır. Bilinçsizce yapılır. Etkilidir. Gerçekten de bir fikri ön plana çıkarmanın en iyi yollarından biridir. Missouri Tarih Topluluğu'nca yayımlanan, Wal-ter B. Stevens'm Reporter's Lincoln (Gazetecinin Lincoln'ü) adlı eserinde Lincoln'ün önemli bir noktayı vurgulama konusunda en çok bu yöntemi benimsediği belirtilmektedir.

"Bazı kelimeleri hızla geçer, vurgulamak istediği kelimeye ya da ifadeye geldiğinde yavaşlar, o kelimenin üzerinde durur, sonra cümlemin geri kalan kısmını hızla geçerdi. Vurgulamak istediği bu kelime ya da kelimelere, onların ardından gelen düzinelerce kelimeye ayırdığından daha fazla zaman ayırırdı," demektedir Stevens.

Böyle bir yöntem oldukça dikkat çekicidir. Bunu örnekleyelim. Topluluk önündeki konuşmalarımda genellikle Kardinal Gibbons'un aşağıdaki ifadesini dile getirirdim. Cesaret kelimesini vurgulamak istiyordum, bu yüzden italikle yazılmış olan kelimelerin üzerinde oyalanır, sanki o kelimelerden etkilenmişçesine konuşur, sonuçta gerçekten de etkilenirdim. Lütfen aşağıdaki bölümü yüksek sesle okuyup aynı yöntemi deneyin ve sonuçları not edin. Ölümünden kısa süre önce Kardinal Gibbons şöyle demişti: "86 yaşımdayım. Yüzlerce insanın başarı merdivenini tırmanmasını izledim. Başarı için gerekli tüm unsurların

içinde en önemlisi inançtır. İnsan cesur değilse, önemli hiçbir şey yaşamaz."

Şunu deneyin: Alçak bir sesle, hızla ve önemsiz bir şeyden söz ediyormuş gibi, "otuz milyon dolar" deyin. Şimdi üzerinde durarak, duygu katarak ve miktarın büyüklüğünden çok etkilenmiş görünerek "otuz bin dolar" deyin. Otuz bini otuz milyondan fazla imiş gibi göstermiş olmadınız mı?

Dört: Önemli Fikirlerden Önce ve Sonra Duraklayın. Lincoln konuşurken sık sık duraksardı. Sıra dinleyicilerinin zihninde derin bir etki yaratmasını istediği büyük bir fikre gelince öne doğru eğilir, bir an doğrudan dinleyicilerinin gözlerinin içine bakar ve hiçbir şey söylemeden dururdu. Bu ani sessizliğin etkisi tıpkı ani bir sesin etkisi gibi olurdu; dikkat çekerdi. Herkes dikkat kesilir, tetikte ve uyanık bir halde arkasından ne gelecek diye beklerdi. Örneğin, Lincoln'ün Douglas ile yaptığı ünlü tartışmalar biterken, tüm belirtiler onun yenilgisini gösterirken, morali bozulur, eski alışkanlığı olan melankolinin etkisine girer, bu duygu sözlerini de etkilerdi. Sonuç konuşmalarından birinde, ağlamaklı gözlerle onu dinleyen yarısı ilgisiz yarısı içten görünen insan topluluğuna baktı. Bir an durup sessiz kaldı. Ellerini savaştırmaktan aciz ve yorgun bir hale gelmişcesine kavuşturdu ve kendine özgü tekdüze sesiyle konuşmaya başladı: "Dostlarım, benim ya da Yargıç Douglas'ın Birleşik Devletler Sena-tosu'na seçilmemiz küçük bir fark yaratır, çok küçük bir fark. Fakat bugün size sunduğumuz önemli konu, bir kişinin kişisel menfaatlerinin veya politik özelliklerinin çok ötesindedir. Evet, dostlarım," diyerek tekrar duraksadı, dinleyiciler onu pür dikkat dinliyorlardı. Şöyle devam etti: "Yargıç Douglas'ın ve benim bu zavallı, güçsüz ve kekeleyen dilleri-

117:

miz mezarda sessiz kaldığı zaman dahi bu konu yaşamaya, nefes almaya ve parıldamaya devam edecektir."

Lincoln'ün biyografi yazarlarından biri konuyla ilgili olarak şunları anlatır: "Bu basit kelimeler ve kelimelerin dile getiriliş tarzı dinleyenlerin yüreğine işlemiştir."

Lincoln vurgulamak istediği ifadelerden sonra da duraklardı. Kelimelerin anlamı tam olarak yerleşip görevini yerine getirirken sessiz kalması gücüne güç katardı.

Sör Oliver Lodge konuşmasında önemli fikirlerden önce de sonra da duraklardı. Bir cümlede üç dört kez durduğu olurdu. Fakat bunu doğal olarak ve bilinçsizce yapardı. Sör Oliver'm yöntemlerini analiz etmediği sürece hiç kimse bunu fark edemezdi. Kipling, "Sessiz kalarak konuşmalısınız," demişti. Sessizlik konuşmada akıllıca kullanıldığında altın değerindedir. Güçlü bir araçtır, fakat işe yeni başlayan konuşmacılar tarafından pek dikkate alınmaz.

Aşağıda Holman'ın "Canlı Konuşmalar" adlı eserinden yaptığımız alıntıda konuşmacının yararlı duraklamaları nerelerde yapabileceğini gösterdim. Bunların duraklanabilecek en iyi yerler olduğunu değil, en iyi yerler olabileceğini söylüyorum. Nerede durmak gerektiğine dair kesin kurallar yoktur. Bu bir anlam, duygu ve mizaç sorunudur. Bugün konuşmanın bir yerinde duraklarken yarın aynı konuşmanın başka bir yerinde duraklayabilirsiniz. Bu bölümü yüksek sesle, hiç duraklamadan okuyun. Sonra işaretlediğim yerlerde duraklayarak tekrar okuyun. Duraklamaların etkisi nasıl oluyor?

"Mal satmak bir savaştır (durun ve savaş kelimesinin yerleşmesini bekleyin) ve onu sadece savaşçılar kazanabilir (durup bu noktanın yerleşmesini

bekleyin). Bu koşullardan hoş-

118

lanmayabilirsiniz, ama onları biz oluşturmadık ve biz değişti-remeyiz (durun). Satış oyununa başladığınızda cesaretinizi toplayın (durun). Eğer toplayamazsanız (durun ve bir saniye için şüpheyi uzatın) atış sırası size her geldiğinde gelişinde başarısız olacak ve oyun dışı kalacaksınız, aldığınız skor da 0'dan büyük olmayacak (durun). Atıcıdan korkan kişi hiçbir zaman üç vuruşluk atış yapamaz (durun ve bu fikrin yerleşmesini bekleyin). Topun derisini çıkaran ya da topu çitin üzerinden geçirip eve kadar fırlatan, kaleye her zaman erken ulaşan kişi (durun ve bu olağanüstü oyuncu hakkında ne söyleyeceğinize dair merakın artmasını bekleyin) yüreğinde değişmez bir kararlılığı olan oyuncudur." Aşağıdaki cümleleri yüksek sesle, güç ve anlam vererek okuyun. Nerelerde doğal bir şekilde durakladığınızı gözlemleyin.

Büyük Amerikan ölü Idaho'da, New Mexico'daya da Ari-
zona'da değildir. O, sıradan bir insanın şapkasının
altındadır. Büyük Amerikan ölü, fiziksel değil
zihinsel bir öldür.

J.S. Knox

İnsan hastalıklarının hepsine are yoktur, fakat her
derde

are olan şey açıklıktır.

Profesör Foxwell

Burada iki kişiye memnun etmek zorundayım. Tanrı'yı
ve Garfield'i. Burada Garfield'le yaşamak
zorundayım, Tanrıyla
daha sonra.

James A. Garfield

119

Bir konuşmacı bu bölümde sözünü ettiğimiz tüm
talimatlara uysa da yüzlerce yanlış yapabilir.
Topluluk önünde sohbet edercesine konuşabilir ve bu

sonuçta hoş olmayan bir ses tonuyla konuşup bir dilbilgisi hatası yapabilir. Uygunsuz ve saldırgan davranarak hoş olmayan şeyler yapabilir. İnsanın doğal konuşma yöntemini pek çok noktada geliştirmesi gerekir. Sohbet sırasında doğal konuşma yönteminizi mü-kemmelleştirin.

120

ÖZET

1. Bir konuşmada önemli olan kelimeler değil, konuşmanın verdiği tattır. "Ne söylediğinizden çok nasıl söylediğiniz esastır."

2. Pek çok konuşmacı dinleyicilerini göz önüne almaz, onların başlarının üzerinden ileriye doğru veya yere bakar. Böyle konuşmacılar kendi kendilerine konuşuyor gibidirler. Dinleyicileriyle aralarında iletişim yoktur, dinleyici ile konuşmacı arasında alışveriş yoktur. Bu tür bir tavır sohbeti de konuşmayı da öldürür.

3. İyi bir konuşma sohbet havası taşır ve doğrudandır. Karşınızdaki toplulukta ağır işiten insanlar olduğunu düşünün. Bütün istedikleri sizi duyup anlamaktır. O halde bunu yapın.

4. Herkes konuşma yapma yeteneğine sahiptir. Bunu sorgulamak isterseniz, kendinizde deneyin. Tanıdığınız en cahil kişiye bir yumruk atın; ayağa kalktığında size büyük olasılıkla bir şeyler söyleyecektir ve bunları kusursuz bir şekilde dile getirecektir. Topluluk önünde konuşma yaparken sizin de aynı doğallığa sahip olmanızı istiyoruz. Bunu geliştirmek için de pratik yapmak zorundasınız. Başkalarını taklit etmeyin. İçinizden geldiği gibi konuştuğunuzda dünyadaki her-

121

kesten farklı konuşmuş olacaksınız. Konuşmanıza bireyselliğinizi, kendinize özgü özelliklerinizi katın.

5. Dinleyicilerinizle, onlardan birinin ayağa kalkıp

sizinle konuşmalarım bekliyormuşçasına konuşun. Kalkıp size soru yöneltselerdi konuşmanızın hemen ve tamamen gelişme göstereceği kuşku götürmezdi. Öyleyse size birinin soru yönelttiğini ve sizin de onu cevapladığınızı hayal edin. Yüksek sesle şöyle deyin: "Bunu nasıl bilebildiğimi sorarsanız? Size anlatacağım..." Bu tür şeyler tamamen doğal görünecek, ifadenizin resmiliğini ortadan kaldıracak, konuşma tarzınızı sıcak ve insancıl hale getirecektir.

6. Konuşmanıza yüreğinizi katın. İçten olan gerçek duygular tüm kurallardan daha yararlı olacaktır.

7. Burada gerçek bir sohbette hepimizin bilinçsizce yaptığı dört şey yer alacak. Fakat bunları topluluk önünde yaptığınız konuşmalarda uyguluyor musunuz? Bir çok insan yapmıyor bunu.

a. Bir cümledeki önemli kelimeleri vurgulayıp önemsizleri hızla geçiyor musunuz? Her kelimeye aynı önemi mi veriyorsunuz yoksa kimisine biraz daha fazla mı dikkat çekiyorsunuz?

b. Küçük bir çocuğun konuşurken yaptığı gibi ses tonunuzu sık sık yükseltip alçaltarak mı konuşuyorsunuz?

c. Önemsiz kelimeleri hızla geçerek, öne çıkarmak istediklerinize daha fazla zaman ayırarak konuşmanızın hızında değişiklikler yapıyor musunuz?

d. Önemli fikirlerden önce ve sonra duraklamalarda bulunuyor musunuz?

''

,

122

YEDİNCİ BÖLÜM KÜRSÜDE VARLIK GÖSTERME ve KİŞİLİK Carnegie Teknoloji Enstitüsü başarılı yüz işadamına zekâ testi uyguladı. Bunlar savaş sırasında ordudakilere uygulanan testlerle benziyordu. Alınan sonuçlara göre, işadamlarının başarısını üstün zekâdan çok kişiliğin etkilediği ortaya çıktı. Bu çok önemli bir sonuçtur. İşadamları için çok

önemlidir, eğitimciler için çok önemlidir, profesyoneller için çok önemlidir, konuşmacılar için çok önemlidir.

Topluluk önündeki konuşmada - hazırlık dışında - belki de en önemli faktör kişiliktir. Elbert Hubbard konuyla ilgili olarak "Etkili ve güzel konuşmayı sağlayan kelimeler değil, konuşma stilidir," demiştir. Aslında önemli olan stil artı fikirlerdir. Fakat kişilik menekşe parfümü gibi analiz edilmesi zor ve belirsiz bir kavramdır. Kişinin tüm özelliklerini içine alır; fiziksel, ruhsal, zihinsel özellikler, tercihler ve eğitimi; kısacası tüm yaşamı. Einstein'ın İzafiyet Teorisi kadar karışık ve anlaşılması zordur.

Kişilik kalıtım ve çevre ile belirlenir ve değiştirilmesi ya da geliştirilmesi oldukça güçtür. Yine de düşünme yoluyla kişiliğimizi güçlendirebilir, çekici kılabiliriz. Doğanın bize sunduğu bu garip şeyden mümkün olduğunca fazla yararlanabilmek için çabalayabiliriz. Bu hepimiz için çok önemli bir konudur. Gelişme olasılıkları sınırlı olsa da tartışmaya ve araştırmaya olanak verecek kadar geniştir.

Kendinizi tam olarak ortaya koymak istiyorsanız dinleyicinin karşısına dinlenmiş halde çıkın. Yorgun konuşmacı hiç

123

çekici olmaz. Hazırlığınızı ve planlamanızı son ana kadar erteleyip sonra da iki ayağı bir pabuca girmiş bir halde çalışarak kaybettiğiniz zamanı kazanmaya çalışmak gibi yaygın bir hataya düşmeyin. Bunu yaptığınızda beyniniz canlılığını ve tazeliğini yitirir, karşınıza aşılması güç engeller çıkar ve bedensel zehirler depolarsınız.

Saat dörtte bir topluluk önünde önemli bir konuşma yapmak zorundaysanız hafif bir öğle yemeği yiyin, eğer mümkün ise öğle uykusu ile zindeleşin.

Fiziksel, zihinsel ve sinirsel dinlenmeye gereksiniminiz vardır.

Geraldine Farrar yeni arkadaşlarına iyi geceler dileyerek erkenden yatar ve onları gecenin geri kalan bölümünde kocasıyla sohbet etmeleri için başbaşa bırakırdı. Arkadaşları bu duruma çok şaşırırlardı. Fakat Farrar sanatının gereklerini biliyordu.

Madam Nordica, primadonna olmak için sosyal çevredeki sevilen her şeyden vazgeçmek gerektiğini söylemişti. Arkadaşlar ve cezbedici yemekler gibi. Önemli bir konuşma yapmak durumunda olduğunuzda açlığınızı kontrol edin. Bir aziz gibi tedbirli bir şekilde yiyin. Pazar günü öğleden sonraları, Henry Ward Beecher saat beşte kraker yer, süt içer, sonra da hiçbir şey yemezdi.

Madam Melba, "Şarkı söylediğim geceler akşam yemeği yemezdim. Saat beşte balık, tavuk ya da kuzu etinden biri ile birlikte elma suyu veya bir bardak sudan oluşan hafif bir yemek atıştırırdım. Operadan veya konserden eve döndüğümde kendimi daima çok acıkmış bulurdum," demişti.

Profesyonel bir konuşmacı olana kadar Melba ve Beecher'in ne denli akıllıca davrandıklarını anlamamıştım. Her gece çok kuvvetli bir yemekten sonra iki saatlik bir konuşma yapmaya çalışırdım. Deneyimlerim bana ordövr ardın-

124

dan biftek ve fırında patates, salata, sebze ve tatlıdan oluşan yemeği yedikten bir saat sonra ayakta dikilip konuşmanın kendime, anlatacağım konuya ve vücuduma haksızlık olduğunu öğretti. Beynimde olması gereken kan midemdeki biftek ve patatesle uğraşıyordu. Paderewski haklıydı.

Konserden önce istediği her şeyi yediğinde içindeki hayvanın harekete geçtiğini, hatta parmak uçlarına kadar gelip çalmasını engellediğini, onları

körelttiğini söylemişti.

Neden Bir Konuşmacı Diğerinden Daha Fazla İlgi Çeker Enerjinizi köreltecek hiçbir şey yapmayın. Enerji çekicidir. Konuşmacıları ve konuşmayı öğretecek eğitimcileri seçerken aradığım ilk özellikler canlılık, dirilik ve coşkudur. İnsanlar, ilkbaharda buğday tarlasının etrafında toplanan yaban kazları gibi, bir enerji dinamosu olan kişinin çevresinde toplanırlar.

Bunun örneklerine Londra'daki Hyde Park'ta sık sık rastladım. Mermer Kemer girişinin yakınındaki nokta, her inançtan ve renkten konuşmacının buluşma yeridir. Bir Pazar günü öğleden sonrasında seçiminizi yaparak bir Katolik'ten Papa'nın yanılmazlık doktrini konusundaki açıklamasını, bir Sosyalist'ten Kari Marx'm ekonomik müjdesi ile ilgili propogandasını, bir Hintli'den Müslümanların iki kadınla evlenmelerinin neden bir hak olduğunun açıklamasını dinleyebilirsiniz. Bir konuşmacının etrafında bir avuç insan varken diğerinin etrafında yüzlerce kişi toplanır. Neden? Farklı konuşmacıların çekim gücü arasındaki farklılığın açıklaması seçilen konu mudur? Hayır. Bunun açıklaması daha çok konuşmacının kendisinde aranmalıdır. Popüler olan konuş-

125

maçı ilgi gösteren ve sonuçta ilgi çeken kişidir. Konuşması yaşam doludur ve konuşmanın bir ruhu vardır. Çevresine canlılık ve hareket saçar, sürekli dikkatleri üzerinde toplar.

Giysilerden Nasıl Etkilenirsiniz?

Bir psikolog ve bir üniversite rektörü, büyük bir grup insana anket gönderip onlara, giysilerin kendilerini nasıl etkilediğini sordular. Ankete katılanların hepsi isim vermeksizin şunları açıkladılar: Güzel, hatasız ve kusursuz bir şekilde giyindiklerinde, bunun farkında olmak, bu duyguyu

yaşamak açıklanması zor fakat çok belirgin ve çok gerçek bir etki oluşturunuyordu. Kendilerine çok güven duymalarını sağlıyor, kendilerine olan inançlarını artırıyor ve özsaygıyı yüceltiyordu. İnsanlar başarılı göründüklerinde başarıyı düşünmenin ve başarılı olmanın daha kolay geldiğini açıkladılar. Giyenlerin üzerinde giysilerin yarattığı etki böyleydi.

Peki giyinme şekli dinleyicileri nasıl etkiler?

Erkek konuşmacı sarkık pantolonlu ise, ayakkabıları ve ceketini şekil-sizse, göğüs cebinden kalemler sarkıyorsa, giysisinin değişik yerlerinden bir gazete veya pipo ya da bir kutu tütün görünüyorsa; kadın konuşmacının çirkin, sarkık bir çantası varsa, iç çamaşırı görünüyorsa, dinleyicinin konuşmacıya, konuşmanın ancak kendi görünümüne gösterdiği özen kadar saygı duyduğunu birçok kez fark ettim.

Dinleyiciler, konuşmacının zihninin taranmamış saçlar, boyasız ayakkabılar veya sarkık çanta gibi özensiz olabileceğini düşünmezler mi?

Grant'in Yaşamındaki Pişmanlıklardan Biri

General Lee ordusuyla birlikte teslim olmak üzere Ap-promattox Mahkemesi'ne geldiğinde yeni üniforması ve bir yanına astığı olağanüstü değerdeki kılıcıyla kusursuz giyinmişti. Grant ise ceketsiz ve kılıcsızdı, bir tişört ile pantolondan oluşan sivil bir giysisi vardı. Anılarında "Öylesine iyi giyimli, uzun boylu ve kusursuz görünümlü bir adamın yanında oldukça garip bir tezat oluşturunuyordum," diye yazmıştı Grant. Gerçekten de o tarihi ana uygun giyinmemiş olması Grant'in yaşamındaki gerçek pişmanlıklardan biriydi.

Washington'daki Tarım Bölümü'nün deney çiftliğinde birkaç yüz adet arı vardır. Her arı kovanının içine büyük bir büyüteç konmuştur ve tek bir düğmeye basılarak kovanın içi elektrikle aydınlatılabilir. Böylece her an, gece gündüz, bu arılar en ince

ayrıntısına kadar incelenebilen denekler haline gelirler. Konuşmacı da öyledir, büyütecini ve spotların altındadır ve bütün gözler onun üzerindedir. Kişisel görüntüsündeki ufak uyumsuzluklar, düzlükler ortasındaki bir tepe gibi kendini gösterir.

"Daha Konuşmadan Önce Beğenilmeyiz ya da Kabul Görürüz"

Birkaç yıl önce American Magazine'e New Yorklu bir bankacının yaşamöyküsünü yazıyordum. Bankacının bir arkadaşından, onun başarısının neye bağlı olduğunu açıklamasını istediğimde, bu kişi bankacının başarısının büyük bölümünü çekici görünmesine bağlamıştı, İlk önce düşünüldüğünde abartı olarak gelebilir, fakat ben bunun doğru olduğuna inanıyorum. Diğer kişilerin yüzlercesinin iyi bir mali mu-

126

127

hakemeye sahip olmasının yanı sıra daha fazla deneyimi de bulunabilirdi. Fakat onun diğerlerinde varolmayan bir özelliği vardı: Çok uyumlu bir kişilik, bir başka özelliği de sıcak, içten gülümsemesiydi. Bu, gülümsemeyle karşısındaki kişinin güvenini kazanıyordu. Hepimiz böyle bir kişinin başarısını görmek isteriz ve ona yardımcı olmaktan mutluluk duyarız.

Bir Çin atasözü şöyle der: "Gülümsemeyen kişi dükkân açmasın." Brooklyn Ticaret Odası tarafından yürütülen topluluk önünde konuşma kursuna katılan bir öğrenciyi düşünüyorum. Her zaman dinleyicilerinin karşısına orada bulunmaktan hoşlandığını, bu işi severek yaptığını gösteren bir havayla çıkardı. Bizi görmekten mutluluk duyuyormuş gibi davranır ve sürekli gülümserdi. Bu yüzden de dinleyicileri hemen ve ona ısınır ve yakın davranırlardı.

Fakat soğuk, sıkıcı bir tavırla konuşan ve yaptığı

işten memnuniyet duymayıp bitirdiğinde de Tanrı'ya şükredecek-miş gibi görünen konuşmacılar da izledim. Biz izleyiciler de bir süre sonra benzeri şeyleri hissediyorduk. Çünkü bu tür tavırlar bulaşıcıdır. Profesör Overstreet'in "İnsan Davranışını Etkileme" adlı eserindeki gözlemi şöyledir: "Benzer benzeri oluşturur. Dinleyicilerimizle ilgilendiğimizde, büyük olasılıkla, onlar da bizimle ilgilenir. Kaşlarımızı çatarsak, onlar da içlerinden veya görünür bir halde kaşlarını çatacaklardır. Çekingen ve şaşkın görünürsek bize olan güvenlerini yitireceklerdir. Kendimizle böbürlenir ve yüz­süz davranırsak kendilerini koruyan bir egoizmle tepki göstereceklerdir. Daha konuşmadan önce onay görür ya da reddedilebiliriz. Bu nedenle tavrımızın sıcak bir karşılık alacağından emin olmalıyız." |-

128

Dinleyicilerinizi Bir Araya Toplayın

Topluluk önünde konuşan biri olarak sık sık öğleden sonraları büyük bir salona yayılmış küçük bir dinleyici topluluğuna ve akşamları da yine aynı salonda bu kez büyük dinleyici gruplarına hitaben konuşmalar yaptım. Öğleden sonraki grubun sadece hafif bir gülümsemeyle geçtiği şeylere akşam grubu içten kahkahalarla gülüyordu. Öğleden sonra grubunun son derece tepkisiz davrandığı yerlerde akşam grubu beni bolca alkışlıyordu. Bunun nedeni neydi?

Öğleden sonraları gelmeyi tercih eden yaşlı kadın ve çocuklardan oluşan grubun akşam topluluğundan daha etkin ve geniş görüş açılı olmaları beklenemezdi elbette. Fakat bu yüzeysel bir açıklamadır.

Gerçek şu ki, dağınık haldeki bir topluluk kolayca harekete geçirilemez. Dinleyiciler arasındaki açık aralıklar ve boş sandalyeler kadar coşkunun azalmasına neden olan hiçbir şey yoktur.

Henry Ward Beecher vaaz üzerine Yale'de verdiği konferanslarında şunları söylemişti:

"İnsanlar sık sık 'Büyük bir gruba hitap etmenin küçük bir topluluk karşısında konuşmaktan daha ilham verici olduğunu düşünmez misiniz?' diye sorarlar.

'Hayır,' derim. On iki kişiye de bir kişiye konuştuğum kadar iyi konuşabilirim, yeter ki bu insanlar benim etrafımda toplanmış ve birbirlerine dokunabilecekleri kadar yakın oturuyor olsunlar. Buna karşılık aralarında upuzun boşluklarla ikili gruplar halinde oturan çok kalabalık bir grupla boş bir oda arasında bir fark yoktur. Dinleyicilerinizi biraraya toplayın, böylece daha az bir çabayla onları etkileyebilirsiniz.

Büyük izleyici topluluğu karşısında insan bireyselliğini yi-

129

tirme eğilimindedir. Grubun bir üyesi haline gelir ve daha , kolay etki altında kalır. Sizi dinlerken, yarım düzine insandan biriyken tepkisiz kalacağı şeylere kahkahalarla güler ve alkış tutar. İnsanların diğerleriyle tek bir vücut olarak davranması yalnız başına hareket etmesinden çok daha kolaydır. Örneğin, savaşa gidenler istisnasız bir şekilde dünyanın en tehlikeli ve riskli işini yapmayı, birbirlerine yanaşmayı isterler. İkinci Dünya Savaşı boyunca Alman askerlerinin birbirlerinin koluna girerek savaşa gittikleri biliniyor.

Kalabalıklar! Kalabalıklar! Kalabalıklar! Bunlar çok garip bir fenomendirler. Bütün büyük halk hareketleri ve reformlar grup zihniyetinin yardımı ile yol almıştır. Konuyla ilgili olarak Everett Dena Martin'in "Kalabalıkların Davranışı" adlı eseri ilginç bir kitaptır.

Küçük bir gruba hitaben konuşma yapacaksak küçük bir oda seçmeliyiz. Büyük bir salonun boşucu boşluklarında insanları yalnız kalacak şekilde yaymaktansa, küçük odanın geçitlerine sıkıştırmak

daha iyidir.

Eğer dinleyicileriniz dağılmışlarsa, onlara öne doğru gelmelerini ve size yakın oturmalarını söyleyin. Konuşmaya başlamadan önce bunda ısrar edin.

Büyük bir dinleyici topluluğunuz yoksa ve konuşmacının kürsüde durması konusunda bir neden veya gereklilik bulunmuyorsa, kürsüye çıkmayın. Dinleyicilerinizle aynı düzeye inin. Onlara daha yakın durun. Bütün resmi kalıplardan sıyrılın. Onlarla içten bir ilişki kurun. Konuşmayı sohbet havasına dönüştürün.

130

Binbaşı Pond Camları Kırdı

Havayı temiz tutun. Topluluk karşısında konuşma sürecinde oksijenin gırtlak, yutak ve gırtlak kapağı kadar yaşamsal öneme sahip olduğu bilinmektedir. Cicero'nun eşsiz hitabet sanatı ya da Musichall Rockettes'in dişi zarafeti, kötü havayla zehirlenmiş odadaki izleyiciyi uyanık tutmaya yetmez.

Bu yüzden, eğer konuşmacılardan biriysen, daima konuşmaya başlamadan önce pencereleri açıp dinleyicilerden iki dakika beklemelerini isterim. Brooklynli ünlü vaiz Henry Ward Beecher popüler bir konuşmacı olarak zirveye ulaştığı sırada onun menajeri olan Binbaşı James B. Pond on dört yıl boyunca Birleşik Amerika ve Kanada'yı tamamen gezmişti. Pond, dinleyiciler toplanmadan önce Beecher'in konuşma yapacağı salon, tiyatro ve kiliseye gider ve ışıklandırmayı, oturma yerlerini, ısıyı ve havalandırmayı kontrol ederdi. Pond yaygaracı, gürültücü, yaşlı bir ordu görevlisiydi ve otorite kullanmayı severdi. Bu yüzden eğer mekan çok sıcaksa veya havasızsa, camları da açtıramıyorsa elindeki kitapları pencereye fırlatır, camları kırardı. "Bir vaaz için Tanrı'nın lütfundan sonraki en iyi şeyin oksijen olacağına" inanırdı.

Yüzünüze Işık Gelsin

Bir grup insan önünde İspritizma'yı (Ruhaniyet) göster-miyorsanız, mümkünse odayı ışıkla doldurun. Bir termos şişesinin içi gibi karanlık ve yarı aydınlatılmış bir odada coşkuyu artırmak ancak bir bıldırcını ehliileştirmek kadar kolaydır.

131

David Belasco'un sahne prodüksiyonuna ilişkin makalelerini okuyun. Ortalama bir konuşmacının iyi bir aydınlatmanın öneminden haberdar olmadığını keşfedeceksiniz.

Bırakın ışık yüzünüzü aydınlatsın, insanlar sizi görmek istiyorlar. Çehrenizde oluşan birtakım gizli değişiklikleri göstermek kendinizi ifade etmenin çok gerçek bir parçasıdır. Kimi zaman bunlar kelimelerinizden daha anlamlıdır. Işığın tam altında ya da önünde durursanız yüzünüze gölge düşer.

Konuşmaya başlamadan önce en uygun aydınlatmayı seçmek daha akıllıca değil midir?

Kürsüde Gereksiz Şeyler Bulundurmayın

Masanın arkasına saklanmayın. İnsanlar konuşan kişiyi tamamen görmek isterler. Hatta onu tam olarak görmek için geçiş aralıklarına doğru eğilirler.

Masanızda zaten bir masa, sürahi ve bir bardak bulunacaktır. Fakat boğazınız kuruduğunda bir tutam tuz veya limon tadı tekrar Mağara'dan daha güçlü bir şekilde tükürük salgılamanızı sağlayacaktır.

Su da sürahi de istemiyorsunuz. Kürsünün üzerine yığılan diğer bütün kullanışsız ve çirkin eşyaları da istemiyorsunuz.

Çeşitli otomobil üreticilerinin Broadway'deki satış mağazaları çok güzel ve düzenlidirler, gözü okşarlar. Paris'teki büyük parfümeri ve kuyumcuların mağazaları da sanatsal ve lüks bir biçimde düzenlenmiştir. Neden? Çünkü, böylesi iyi iş demektir. İyi döşenmiş bir yer daha fazla saygı, güven ve hayranlık uyandırır.

Aynı nedenle, konuşmacının arka planı da hoş olmalıdır. Benim düşünceme göre, ideal düzenlemede hiç mobilya ol-

132

| f

mamalıdır. Konuşmacının arkasında da yan tarafında da lacivert kadife bir perdenin dışında dikkat çekici hiçbir şey bulunmamalıdır.

Fakat genelde konuşmacının arkasında neler neler olur? Haritalar, birtakım işare.'er ve çizelgeler, belki birbirinin üzerine yığılmış birçok tozlu sandalye. Peki sonuç nedir? Ucuz, özensiz ve düzensiz bir ortam. O halde bütün gereksiz şeyleri ortadan kaldırın.

Henry Ward Beecher, "Topluluk önünde konuşmada en önemli şey konuşmacının kendisidir," demiştir.

O halde bırakın, konuşmacı Junfrow'nun karlarla kaplı tepelerinin İsviçre'nin mavi göklerine uzanışı gibi göze çarpsın.

Kürsüde Konuk Olmasın

Bir defasında, Kanada Başbakanı Ontario'nun Londra'da yaptığı konuşmada onun yanındaydım. Bir ara uzun saplı süpürgesi olan bir temizlik görevlisi camları tek tek açarak odayı havalandırmaya başladı. Bu durumda ne oldu? Dinleyiciler kısa bir süre konuşmacıyı göz ardı ederek, temizlik görevlisi sanki mucizevi bir iş yapıyormuşçasına dikkatle ona baktılar.

Bir dinleyici topluluğu hareket eden kimselere bakmaktan kendini alamaz. Konuşmacı sadece bu gerçeği hatırladığında üzücü ve gereksiz sıkıntılı durumlardan kendini koruyabilecektir.

Birincisi; parmakları oynatma, giysileriyle oynama ve birtakım küçük simgesel hareketler yapma gibi insanlar üzerinde bırakacağı izlenimi olumsuz etkileyen davranışlardan kaçınabilir. New York'ta dinleyici grubunun ünlü bir konuşma-

cinin bir taraftan konuşma yaparken diğer taraftan da kürsünün kaplaması ile oynayan ellerini yarım saat boyunca seyrettiğini hatırlıyorum.

İkincisi; dinleyicileri yerleştirirken sonradan gelen dinleyicileri görüp dikkatleri dağılmayacak şekilde oturmalarını sağlamalıdır.

Üçüncüsü; kürsüye konuk çağırmamalıdır. Birkaç yıl önce Brooklyn'de, Raymond Robins bir dizi konuşma yapmıştı. Birkaç kişiyle birlikte ben de kürsüde onunla birlikte oturmak üzere davet edilmiştim.

Fakat bunun konuşmacıya haksızlık olduğunu düşünerek reddettim. İlk gece konuklardan pek çoğunun sürekli bacaklarının konumunu değiştirerek bacak bacak üzerine attığını ve onların her hareketinde dinleyicilerin bakışlarını konuşmacıdan misafirlere çevirdiklerini fark ettim. Ertesi gün Bay Robins'e durumu açıkladım ve daha sonraki gecelerde akıllıca davranan kürsüye tek başına . çıktı.

David Belasco, çok fazla dikkat çektikleri için sahnede kırmızı çiçeklerin durmasına izin vermezdi. Öyleyse konuşmacı, dinleyiciyle yüz yüze konuşurken yanında hareket etmeksizin duramayan birinin oturmasına neden izin versin? Buna izin vermemelidir. Zaten eğer akıllı bir kişiye izin vermeyecektir de.

Oturma Sanatı

Konuşmacının dinleyici karşısında, konuşmaya başlamadan önce oturmaması daha iyi olmaz mı?

Fakat eğer oturmak zorundaysak nasıl oturduğumuza dikkat etmeliyiz. Geceyi bekleyen av köpeklerine benzer hareketlerle etrafta bir iskemle bulmak için bakman insanlar

görmüşsünüzdür. Etrafında dönüp sandalyeyi yerleştirdikten sonra eğilip bir kum çuvalı kadar

kontrollü bir şekilde kendilerini sandalyeye bırakırlar.

Oturmasını bilen kişi, bacaklarının sandalyeye değdiğini hisseder ve başından kalçasına kadar tüm vücudunu kolayca dik tutarak, mükemmel bir kontrolle sandalyeye gömülür.

Denge

Daha birkaç sayfa önce giysilerinizle veya takılarınızla oy-namamanızı, bunun dikkat çektiğini söylemiştik. Bunun başka bir nedeni daha vardır. Zayıf olduğunuz ve kontrolünüzü sağlayamadığınız izlenimini verir. Size katkısı olmayan her hareket aleyhinizdedir. Asla tarafsız hareket yoktur.

Öyleyse, hareketsiz durun ve fiziksel olarak bedeninizi kontrol edin. Bu, zihinsel kontrolü ve dengeyi sağladığınız izlenimini verecektir.

Dinleyicilerinize konuşmayı sunmak üzere ayağa kalktığınızda başlamak için acele etmeyin. Amatörler acele eder. Derin bir nefes" alın. Dinleyicilerinize bir an bakın ve eğer bir gürültü veya karışıklık varsa sessizlik oluncaya kadar bekleyin.

Göğsünüzü dik tutun. Ama bunun için neden dinleyici karşısına çıkmayı bekleyesiniz ki? Bunu neden günlük yaşamınızda da yapmayasınız? Böylelikle topluluk karşısında da bilinçsiz olarak aynı şeyi yapabilirsiniz.

Luther H. Qulick, "Etkili Yaşam" adlı kitabında şöyle yazmıştı: "On kişiden biri bile görünümüne önem vermez. Boynunuzu yakanıza yaslayın." Ayrıca günlük olarak yapmak üzere bir alıştıırma önermiştir. "Yavaşça ve mümkün olduğunca güçlü bir şekilde nefes alın. Ayrıca boynunuzu yakanı-

135

za doğru bastırın ve orada tutun. Bunu abartılı bir şekilde yapmanın bir sakıncası yoktur. Sorun omuzlar arasındaki sırt bölgesini dik tutmaktır. Bu, göğsünüzü derinleştirir."

Ya ellerinizle ne yapmalısınız? Onları unutun. En ideali onları iki yanınıza sarkıtmanızdır. Eğer elleriniz size bir salkım muz hissi veriyorsa, dinleyicilerin dikkatini çektikleri kanısına kapılmayın.

Kollarınızı iki yanınıza dinlenir gibi sarkıtmanız en iyi görüntüyü verecektir ve en az dikkati çekecektir. Bu pozisyonu hiçbir eleştirmen yargılayamaz. Aynı zamanda gerektiğinde ellerin doğallıkla hareket edebilecekleri, engelsiz ve serbest bir pozisyonudur bu.

Fakat, çok heyecanlandığınız zaman ellerinizi arkanızda kavuşturursanız veya cebinize sokarsanız ya da kürsünün üzerine koyarsanız utangaçlığınızı yenmenizde tüm bunların size yardımcı olduğunu gördüğünüzde ne yapmalısınız? Sağduyunuzu kullanın. Bu kuşağın pek çok ünlü konuşmacısını dinledim. Tamamı değil ama birçoğu konuşurken genellikle ellerini ceplerine sokuyorlardı. Bryan, Chavncey M. Depevv, Teddy Roosevelt bunu yapardı. Son derece titiz Disraeli bile kimi zaman buna karşı koyamazdı. Onlar bunları yaptı diye gökkubbe yıkılmadı ve hava durumu raporlarına göre, eğer hafızam beni yanıltmıyorsa, ertesi sabah güneş zamanında doğdu. Kişinin söyleyecek şeyleri varsa ve bunları dinleyicilerine de kabul ettirecek şekilde dile getiriyorsa elleriyle ve ayaklarıyla ne yaptığıнын pek önemi yoktur. Eğer kafası ve kalbi doluysa bu tür ikinci derece detaylar büyük ölçüde başlarının çaresine bakacaklardır. Tüm bunların ötesinde konuşma sırasında en önemli şey ellerin ve ayakların pozisyonu değil, içinde bulunulan psikolojik durumdur.

136

El Hareketleri Adı Altında Öğretilen Gülünç Saçmalıklar

Bu doğal olarak karşımıza hareketin yanlış

anlaşılması sorununu getirir. Ben, topluluk önünde konuşma konusunda ilk dersimi orta batıdaki bir yüksekokulun müdüründen almıştım. Hatırladığım kadarıyla bu dersin ana konusu hareketlerdi ve ders sadece yararsız olmakla kalmıyordu, aynı zamanda yanıltıcı ve zarar vericiydi. Kollarımı gevşek bir halde iki yanıma sallandırmam, avuç içlerim arkaya dönük, parmaklarım yarı kapalı ve başparmağım bacağıma değer vaziyette durmam gerektiği söylenmişti. Kolu zarif bir kıvrımla havaya kaldırma, bileği klasik bir şekilde döndürme, başparmaktan başlayarak sırasıyla ikinci, bir sonraki ve en son küçük parmağı açma talimleri yaptırılmıştı. Tüm bu estetik ve süslü hareketlerden sonra kol tekrar aynı zarif ve doğal olmayan kıvrımı izleyerek bacağın yanındaki yerini alacaktı. Bütün bu yapılanlar ruhsuz ve yapaydı. Duygudan ve dürüstlükten uzaktı. Hiç kimsenin hiçbir yerde kendi iradesiyle yapmayacağı bu hareketlerin alıştırmaları bize yaptırılıyordu.

Kendi bireyselliğimi hareketlerime yansıtırmam ve hareket ettiğimi hissetmemi sağlama konusunda herhangi bir teşvikleri yoktu. Yaşamın özünü ve akıcılığını bu sürece katma ve hareketleri doğal, bilinçsiz ve kaçınılmaz kılma konusunda çabaları da yoktu. Serbest, içimden geldiğim gibi davranmama, kabuğumdan sıyrılmama ve insan gibi davranıp konuşmama izin yoktu. Katılmaktan pişmanlık duyduğum bu çalışma bir daktilo kadar mekanik, eski bir kuş yuvası kadar cansızdı.

Bu tür gülünç soytarılıkların yirminci yüzyılda öğretildiğine inanmak zor, fakat sadece birkaç yıl önce yayınlanmış

137

olan bir kitabın tamamında insanlar otomatikleştirilmeye çalışılıyordu. Onlara bu cümlede hangi, şu cümlede hangi hareketin

yapılacağı, hangi hareketin tek, hangisinin çift elle yapılacağı, hangi elin yüksekte, ortada veya aşağıda tutulacağı, bu parmağın nasıl, şu parmağın nasıl tutulacağı anlatılıyordu. Bir defasında sınıfın önünde yirmi kişinin dikildiğini, hepsinin kitaptan aynı süslü konuşma bölümünü okuduğunu, aynı kelimelerde aynı hareketleri yaparak oldukça gülünç bir duruma düştüğünü görmüştüm. Yapay, zamanı öldüren, mekanik ve zarar getirici özelliklere sahip olan bu yöntem yüzünden insanların gözünde konu önemini yitirmişti. Massachusetts'teki büyük bir yüksekokulun dekanı enstitülerinde topluluk önünde konuşma kursu verilmediğini, çünkü şimdiye kadar pratik, nasıl duygu katılarak konuşulacağını öğreten kursa rastlamadığını söylemişti. Dekana kesinlikle katılıyorum.

Hareketler üzerine yazılanların onda dokuzu boş yere iyi cins beyaz kâğıt ve siyah mürekkep tüketmekten daha da kötü bir israftır. Kitaptan alman herhangi bir hareketin kitaptan alındığı çok bellidir.

Hareketin kaynağı kalbiniz, zihniniz, konuya olan ilginiz, konuyu başkalarının da sizin gibi görmelerine ilişkin isteğiniz ve dürtülerinizdir. En değerli hareket anında ortaya çıkan harekettir. Kendiliğinden ortaya çıkan bir gramlık şeyin değeri bir ton kurala bedeldir.

Hareket, akşam yemeği giysisi gibi istendiğinde hemen üste geçirilebilecek bir şey değildir.

Öpüşmeler, karın ağrısı, kahkahalar veya deniz tutması gibi içte varolan koşulların dışa vurumudur. Bir kişinin hareketleri ona ait olan diş fırçası gibi son derece kişisel olmalıdır. Doğallık içinde davranıldığında, her insanın birbirinden farklı oluşu gibi hareketleri de bireysel olacaktır.

I

Hayır, iki kişi tamamen aynı tarzda hareket etmeye zorlanmamalıdır. Uzun uzadıya, hantal ve yavaş

düşünen Lin-coln'ün hareketlerini hızlı konuşan, aceleci ve zarif Doug-las'a benzetmeye çalıştığını bir düşünün. Bu çok gülünç bir şey olacaktır. .Lincoln'ün biyografi yazarı ve avukat ortağı Herndon'un açıklamasına göre:"Lincoln hareketlerini ellerinden çok başıyla yapardı. Başını sık sık kullanır, bir taraftan diğer tarafa çevirir dururdu. Düşüncesini daha güçlü bir şekilde ifade etmeye çalıştığında bu hareketi daha da önem taşırdı. Bazen bu hareket elektrik kıvılcımının yanıcı bir maddeye sıçraması gibi ani çıkış şeklinde oluşurdu. Bazı konuşmacıların yaptıkları gibi havayı bölüp boşlukları parça parça etmezdi. Asla sahnede etkili olmaya uğraşmadı. Konuşması ilerledikçe hareketleri rahatlık kazanırdı, böylece zarafeti artardı. Mükemmel bir doğallığı ve güçlü bir bireyselliği vardı; bunlar onu daha da ağırbaşlı kılardı. Parıltıyı, gösterişi, yerleşik birtakım kalıpları ve yapmacıkhğı küçümserdi. Fikirlerini dinleyicilerinin zihnine yerleştirmeye çahşırken sağ elinin uzun ve kemikli parmağı dünya kadar anlam ve vurgu taşırdı. Bazı zamanlar, neşesini veya hoşnutluğunu ifade etmek istediğinde, bu hoşlandığı şeyin ruhunu kucaklamaya can atarcasma, avuç içleri yukarıya bakacak şekilde, iki elini birbirine elli derecelik açıyla birleştirerek havaya kaldırırdı. Eğer nefret şeklindeki bir duygusunu dile getiriyorsa - örneğin, kölelik gibi - her iki kolunu da yumruklarını sıkarak havaya kaldırırdı ve bu tamamen bir lanetleme işaretiydi. Bu onun en etkili hareketlerinden biriydi, nefret ettiği şeyi yerde sürükleyip unufak edecek şekilde ayağının altmda ezeceği konusundaki kararlılığını en canlı şekilde gösteren hareketti. Daima ayaklan aynı hizada olacak şekilde dikilirdi, ayak-

lan uç ucaydı. Destek için hiçbir yere tutunmaz veya yaslanmazdı. Duruşunda ve davranışlarında ancak birkaç değişiklik yapardı. Asla bağıra çağıra konuşmaz, kürsüde ileri geri yürüyüp durmazdı. Kollarını rahatlatmak amacıyla sol eliyle ceketinin yakasını tutarken başparmağı yukarı dönük olurdu ve hareket ettirebilmek için sağ elini serbest bırakırdı."

St. Gaudens Lincoln'ü, Şikago'daki Lincoln Park'ta sergilenen heykelinde işte bu duruşu ile göstermiştir. Lincoln'ün metodu böyleydi. Theodore Roosevelt daha enerjik, coşturucu ve hareketliydi, tüm yüzü duygu yüklü olurdu, yumruğunu sıkardı, bütün vücudu sanki bir ifade aracıydı. Br-yan'ın açık avucunu ileriye doğru uzatma alışkanlığı vardı. Gladstone sık sık açık avucuyla veya yumruğuyla masaya vururdu ya da ayağını yankılı bir gürültü çıkaracak şekilde yere vururdu. Lord Rosebery sağ kolunu kaldırdıktan sonra muazzam bir güç ifadesiyle tekrar aşağı indirirdi. Fakat asıl güç öncelikle konuşmacının düşüncelerinde ve inançların-daydı, hareketleri güçlü ve sürekli kılan da buydu. Kendiliğinden olma... Yaşam... En iyi hareketler böyledir. Burke'in kemikleri belirgin olan bir yapısı vardı ve hareketleri oldukça hantaldı. Pitt kollarını havada beceriksiz bir palyaço gibi sallardı. Sör Henry Irving'in bir ayağı özürlüydü ve oldukça garip hareketleri vardı. Lord Macaulay'ın kürsüdeki hareketleri kabaydı. Grattan'ın ve Parnell'inkiler de öyle. Cambridge Üniversitesi'nden Lord Curzon parlemen-to hitabetine ilişkin konuşmasında şunları söylemişti: "Görünen o ki büyük konuşmacılar kendilerine özgü hareketleri yapıyorlar. Güzel bir dış görünüş ve zarif hareketler büyük bir konuşmacıya kuşkusuz yardımcı olacaktır; fakat eğer çirkin ve hantal olursa bu özelliklerinin pek bir anlamı yoktur."

Yıllar önce ünlü Gypsy Smith'in vaazını dinlemiştim. Binlerce insanı İsa'ya yönlendiren bu kişinin konuşmasını dinle-

140

diğimde büyülenmişim. Birtakım hareketler yapıyordu, ama nefes alırken ne kadar bilinçliyse bu hareketleri yaparken de ancak o denli bilinçliydi. İdeal olanı da budur.

Eğer alıştıırma yapıp bu ilkeleri uygularsanız, konuşmada uygulayacağınız kendinize özgü hareketleri bulursunuz. Size hareketlere ilişkin kurallar veremem; her şey konuşmacının mizacına, yaptığı hazırlığa, coşkusuna, kişiliğine, aktaracağı konuya, dinleyiciye ve ortama bağlıdır.

Size Yardımcı Olabilecek Öneriler

Burada her şeye rağmen yararlı olabilecek birkaç sınırlı öneride bulunacağız. Bir hareketi monoton hale gelinceye kadar tekrarlamayın. Dirsekten gelen kısa ve ani hareketlerde bulunmayın. Omuzdan yapılan hareketler kürsüde daha iyi görünür. Hareketlerinizi çok hızlı sonuçlandırmayın. Eğer işaret parmağınızı düşünceyi vurgulamakta kullanıyorsanız, bunu tüm cümle boyunca yapmaktan çekinmeyin. Bunu yapmamak sıklıkla karşılaşılan ciddi bir hatadır. Bu sizin ifadelerinizi bozar; küçük şeylerin önemli, gerçekten önemli olan noktaların ise diğerleriyle karşılaştırıldığında önemsiz görünmesine neden olur. Gerçek dinleyiciler karşısında gerçek konuşma yaparken sadece size doğal gelen hareketleri yapın. Fakat, alıştıırma yaparken gerektiğinde belirli hareketleri kullanabilmek için kendinizi zorlayın. Buna kendinizi zorladığınızda kısa süre sonra bu hareketler siz aramaksızın kendiliğinden ortaya çıkacaktır.

Kitabınızı kapatın. Hareketleri basılı sayfalardan öğrenemezsiniz. Siz konuşurken ortaya çıkan kendi dürtüleriniz herhangi bir eğitimcinin size

anlatabileceklerinden çok daha güvenilir ve çok daha değerlidir.

141

Hareketler ve sunum üzerine size anlattıklarımızın hepsini unutsanız bile şunu hatırlayın: Eğer bir kişi söyleyecekleri ile sarılıp sarmalanmışsa, mesajını karşısındakine iletmeye çok hevesli ise kendini unuttur, içinden geldiği gibi konuşur ve davranır, üzerinde fazla çalışmamış olsa dahi hareketleri ve sunuşunda eleştirilecek pek bir şey olmaz. Şüphenez varsa birinin yanına gidip ona bir yumruk atın. Ayağa kalktığı anda yapacağı konuşmanın tam bir hitabet cevheri olduğunu göreceksiniz. Konuşmanın sunumu üzerine okuduğum en iyi dokuz kelime şöyle:

Fıçıyı tamamen doldur.

Tıpasını aç.

Bırak doğa iyice coşsun.

142

ÖZET

1. Carnegie Teknoloji Enstitüsü'nün yaptığı araştırmalara göre iş yaşamında başarı sağlamada kişilik, nitelikli bilgidен daha önemlidir. Bu sonuç iş yaşamında olduğu kadar konuşma konusunda da geçerlidir. Kişilik kavranması zor, anlaşılması güç ve gizemli bir şeydir. Kişiliği geliştirme yönünde birtakım talimatlar vermek olanaksızdır; fakat bu bölümde verilen birtakım öneriler konuşmacının en iyi şekilde görünmesine yardımcı olacaktır.
2. Yorgun olduğunuzda konuşmayın. Dinlenin, iyileşin, enerji toplayın.
3. Konuşma yapmadan önce temkinli bir şekilde yemek yiyin.
4. Enerjinizi köreltmeyin, çünkü enerji manyetiktir. Yaban kazlarının buğday tarlasında toplanmaları gibi insanlar da enerjik konuşmacının

etrafında toplanır.

5. Derli toplu ve çekici giyinin. İyi giyindiğini bilmek insanın kendine olan saygısını ve özgüvenini artırır. Konuşmacının pantolonu sarkık, ayakkabıları boyasız, saçları dağınıksa, ceketinin cebinden kalemler fırlıyorsa veya sarkık ve çir-

143

kin bir çantası varsa dinleyiciler ona ancak giyimine gösterdiği özen kadar saygı gösterirler.

6. Gülümseyin. Dinleyicilerin önünde iken orada olmaktan mutluluk duyduğunuzu hissettirin. Profesör Overstreet şöyle demişti: "Benzer, benzeri doğurur. Dinleyicilerimizle ilgilendiğimizde büyük olasılıkla onlar da bizimle ilgilenirler. Daha konuşmadan önce onay görür veya reddediliriz. Bu yüzden tavrımızın sıcak bir karşılık alacağından emin olmalıyız."

7. Dinleyicilerinizi bir araya toplayın. Dağınık bir şekilde oturmuş olan bir grup kolaylıkla etki altına alınamaz. Birey yalnız başına veya geniş bir odada dağınık olarak oturan bir grupta konuşmayı dinlediğinde sorgulayacağı ya da etkilenmeyeceği şeyleri yoğun bir dinleyici grubunun üyesi iken dinlediğinde bunlara gülecek, bunları alkışlayacak veya onaylayacaktır.

8. Eğer küçük bir gruba hitap ederseniz onları küçük bir odada toplayın. K kürsüye çıkmayın. Onlarla aynı seviyeye inin. Konuşmanızı içten, resmi olmayan bir havada ve sohbet biçiminde yapın.

9. Konuşma yaptığınız mekanın havasının temiz olmasını sağlayın.

10. Odanızı ı ışıkla doldurun. Işığın doğrudan doğruya yüzünüze gelmesini sağlayın, böylece tüm mimikleriniz görülebilir.

I

11. Mobilyanın arkasında durmayın. Masaları ve sandalyeleri bir kenara itin. Kürsünün üstünü kaplayan gereksiz ve göze hoş görünmeyen şeyleri

ortadan kaldırın.

12. Eğer kürsüde konuklarınız varsa onların zaman zaman hareket etmeleri kaçınılmazdır ve onların en ufak hareketlerinde bunun dinleyicilerin dikkatini çekeceği muhakkaktır. Dinleyici hareket eden nesneye, hayvana ya da insana bakmaktan kendini alamaz. O halde neden kendinizi sıkıntıya sokup riske atasınız?

144

145 ''

SEKİZİNCİ BÖLÜM KONUŞMAYA NASIL BAŞLANIR

Northwestern Üniversitesinin eski yöneticisi Lynn Harold Hough'a bir kez "Deneyimlerinize göre konuşmada en önemli şey nedir?" diye sordum. Bir dakika düşündükten sonra sorumu şu şekilde cevapladı: "Bütün dikkatleri bir anda üzerinde toplayan, çekici bir açılış yapmak." Hough açılıшта da kapanışta da kullanacağı kelimeleri titizlikle önceden planlardı. John Bright da aynını yapardı, Gladstone da, Webster da, Lincoln de öyle. Pratikte, her konuşmacı sağduyusuna ve deneyimlerine dayanarak bunu yapar.

Ya yeni başlayanlar? Bunu nadiren yaparlar. Bunu planlamak zaman alır, düşünmeyi gerektirir ve güce bağlıdır. Ünlü olmak acı veren bir süreçtir. Thomas Edison, Sör Jos-hua Reynolds'ın şu cümlesini fabrikasının duvarlarına asmıştı:

"Düşünmekten kaçman insanın başvurmayacağı yol yoktur."

Yeni başlayanlar genellikle o anın verdiği ilhama güvenirlir fakat sonuçta şunu görürler:

"Tuzaklarla doludur."

"Geçilecek yollar."

Düşük bir haftalık ücretle çalışırken Britanya İmparator-luğu'nun en zengin ve en nüfuzlu gazatesinin sahibi olma mücadelesi veren Lord Northcliffe, başarıllı olma konusunda Pascal'ın şu üç

kelimesinin ona şimdiye dek okuduğu her şeyden daha fazla yardımcı olduğunu söylemişti:

"İleriye görmek yönetmektir."

Bu konuşmanızı planlarken masanızın üzerinde durabilecek en mükemmel deyiştir. Zihniniz dile getireceğiniz her kelimeyi kapacak kadar taze iken nasıl başlayacağınızı önceden görün. En sonunda, söyleyecek hiçbir şeyiniz kalmadığında nasıl bir izlenim bırakacağınızı önceden görün.

Aristo'dan bugüne kadar bu konu hakkında yazılan kitaplarda konuşma üç bölüme ayrılmıştır: Giriş, gelişme, sonuç. Giriş, son dönemlere kadar bir fayton gezintisi kadar aheste olmayı sürdürebildi. Konuşmacı hem haberleri getiren hem de eğlendiren kişiydi. Günümüz toplumunda gazetenin, derginin, radyonun, televizyonun, telefonun, tiyatronun doldurduğu yeri yüz yıl önce konuşmacılar dolduruyordu.

Fakat koşullar şaşırtıcı bir şekilde değişti. Dünya yeniden oluştu. Son yüzyılda, buluşlar sonucunda yaşam, Bels-hazzar'dan ve Nebuchadnezzar'dan beri tüm eski çağlar boyunca sahip olduğundan çok daha fazla hız kazandı.

Otomobiller, uçaklar, radyo ve televizyon...

Gittikçe artan bir hızla hareket ediyoruz. Konuşmacı da zamanın bu sabırsız ve hızlı temposuna ayak uydurmak zorunda. Eğer bir giriş yapacaksanız, inanın bana, bu giriş bir reklam panosundaki reklamlar kadar kısa olmalıdır. Bu çağdaş dinleyicinin mizacıyla ilgili bir şeydir.

"Söyleyecek bir şeyiniz var mı? Tamam, öyleyse çabuk ve çok kısa söyleyin. Hatiplik yapmayacaksınız. Bize gerçekleri çabucak anlatın ve oturun."

Woodrow Wilson Kongre'de konuşma yaparken deniz savaşında ultimatom gibi önemli bir soruya ilişkin görüşünü sadece kerimeyle açıkladı ve dinleyicinin tüm dikkatinin konu üzerinde odaklanmasını sağladı:

"Ülkenin dış ilişkilerinde ortaya çıkan durumu size içtenlikle açıklamak görevimdir."

Charles Schwab New York'un Pennsylvania topluluğuna

146

147

hitaben yaptığı konuşmadaki ikinci cümleyle can alıcı noktaya dokunmuştur:

"Bugün Amerikan yurttaşlarının zihnini meşgul eden en önemli soru şudur: 'İş dünyasında yaşanan çöküşün nedini nedir ve gelecekte ne olacaktır?' Kişisel olarak ben iyimserim..."

Ulusal Yazarkasa Şirketi'nin satış yöneticisinin personeline hitaben yaptığı konuşmanın açılışı da öyleydi. Girişte, sadece bu üç cümlenin dinlenmesi kolaydır, kendi güçleri ve enerjileri vardır:

"Emir alan sizler, fabrika bacasının tütmesini sağlayan kişiler olarak kabul edilirsiniz. Geçen iki yaz ayı boyunca bacamızdan çıkan duman etrafı yeterince karartacak kadar çok olmamıştır. Artık, sıcak günler bitti, canlı iş mevsimi başladı. Size bu konudaki kısa ve kesin bir isteği aktarıyoruz: Biz daha fazla duman istiyoruz."

Fakat deneyimsiz konuşmacılar konuşmalarının açılışlarında böylesine açık ve net olmayı başarabilecekler midir? Eğitimsiz ve becerinden yoksun konuşmacıların büyük bölümü şu iki yoldan biriyle başlayacaklardır ki ikisi de kötüdür. Hemen bunları tartışalım.

Sözde Gülünç Bir Öyküyle Başlamaktan Kaçının

Üzücü, ama nedense acemiler sık sık bir konuşmacı olarak komik olmaları gerektiği hissine kapılırlar. Aslında yaradılışları gereği bir ansiklopedi kadar ağırbaşlı olabilirler, fakat konuşmak üzere ayağa kalktıklarında Mark Twain'in ruhunun onlara geçtiğini hissederler ya da öyle hissetmeleri gerektiğini düşünürler. Bu yüzden açılışı komik bir öyküyle yapma eğilimindedirler. Özellikle de konuşma

akşam yeme-

148

i

ğinden sonraysa. Bu durumda ne olur? Bu anlatımın bir sözlük kadar ağır olma şansı yirmide ondur.

Ölümsüz Ham-let'in ölümsüz sözleriyle öyküler

"bitkin, bayat, yavan ve yararsız" olacaktır.

İşi eğlendirmek olan kişi, koltuklar için para ödemiş izleyiciler karşısında hedef şaşıırırsa izleyiciler onu yuhalarlar ve "Sadede gel artık!"

diye bağırırlar. Fakat konuşmacıyı dinleyen grup

öylesine paylaşımcıdır ki komik olmaya çalışan

konuşmacının başarısızlığı yüzünden kalplerinin

derinliklerinde acı duyarlarlarken gülmek için de

ellerinden geleni yapacaklardır. Bu tür bir

fiyaskoya zaman zaman şahit olmadınız mı?

Konuşma alanındaki tüm zorlukların içinde dinleyici

gül-dürebilmekten daha zor ne vardır? Mizah çok

kritik bir olaydır ve bireysellikle, kişilikle

yakından ilişkilidir.

Unutmayın, komik olan öykünün kendisi değildir. Onu

başarılı kılan anlatım tarzıdır. Mark Twain'e ün

kazandıran tanınmış öykülerini anlatan kişilerin %

99'u büyük bir başarısızlık yaşayacaktır. Lincoln'un

Illinois'in 8. Adli Bölgesi'n-deki meyhanelerde

tekrar tekrar anlattığı öyküleri okuyun. İnsanlar bu

öyküleri dinlemek için millerce uzaklıktan

geliyorlardı. Bütün gece oturup bu öyküleri

dinliyorlardı. Bu öyküleri dinlerken oturduğu

sandalyesinden yuvarlanan insanları gözlerimle

gördüm. Bu öyküleri yüksek sesle ailenize okuyun ve

onları güldürüp güldüremediğinize bakın. İşte

Lincoln'un büyük bir başarıyla anlattığı

öykülerinden biri. Neden onu anlatmayı

denemiyorsunuz? Özellikle de bir dinleyici

topluluğunun önünde olmaksızın: Illinois

düzlüklerinin çamurlu yollarından geçerek evine

ulaşmaya çalışan yolcu, fırtınaya yakalanmış ve gecikmişti. Gece mürekkep kadar siyahtı, yağmur gökyüzü delinmişesine yağıyordu, gök-

149

gürültüsü kızgın bulutlan dinamit patlaması gibi yarıyordu. Birbiri peşi sıra akan şimşeklerin ışığında devrilen ağaçlar görülüyordu. Gürültü sağır edici boyuttaydı. Sonunda, yardıma ihtiyaı olan bu adam, yaşamında o ana dek daha korkuncunu duymadığı o gümbürtüyle birlikte dizlerinin üzerine kt. Genelde dua etmezdi ama "Ah Tanrım!" diye fısıldadı. "Sence bir sakıncası yoktur nasılsa. Lütfen bize biraz daha ışık ve biraz daha az gürültü ver." Kendisine mizah yeteneği bahşedilen nadir kişilerden biri olabilirsiniz. Eğer yleyse bunu her anlamda geliştirin. Nerede konuşursanız konuşun sizden üç kat hoşlanılacaktır. Fakat eğer başka yönlerden yetenekliyseniz Chauncey M. Depew'in paltosunu giymeye kalkışmanız budalalık olur. Depew'in, Lincoln'n ve Jop Hedges'in konuşmaları üzerinde çalıştığınızda özellikle açılışta anlattıklarında sadece birkaç öykünün yer aldığını görünce şaşırabilirsiniz. Edwin James Cattell bana sadece mizah olsun diye asla komik bir öykü anlatmadığı sırrımı vermişti. Öykünün anlattıklarıyla ilişkili olması gerekiyordu, anlattığı bir noktayı örnekleme-liydi. Mizah sadece pastanın üzerini kaplayan krema gibi, sadece katlar arasındaki çikolata gibi olmalıdır, pastanın kendisi değil. Birleşik Devletler'deki en mizah dolu konuşmaları yapan Strickland Gillilan, konuşmasının ilk üç dakikasında asla bir öykü anlatmamayı kural olarak benimsemişti. Kendisi bu uygulamayı önermeyi uygun görüyorsa o halde siz ve ben neden uygun görmeyelim? Konuşmanın açılışı fazla, ağır ve ciddi mi olmak zorundadır? Kesinlikle değil. Eğer olabilirse yerel bir mizah konusuna, konuyla ilişkili bir olaya veya

diğer konuşmacıların işaret ettiği şeylere değinerek gülme isteğinizi harekete geçirin. Tuhaf durumları gözlemleyin. Bunları abartın.

150

Belki de keyifli bir ortam yaratmanın en kolay yolu kendiniz hakkında espri yapmaktır. Kendinizi gülünç ve utanç verici bir durumda betimleyin, bu mizahın özü haline gelecektir. Eskimolar bacağını kırmış olan birine dahi gülerler. Çinliler ikinci katın penceresinden düşüp ölen köpeğe gülerler. Biz bu konuda biraz daha duyarlıyız, ama şapkasını yakalamaya çalışan birine ya da muza basıp düşen birine gü-lümsemez miyiz?

Hemen herkes ilgisiz fikirleri veya özellikleri bir araya getirerek dinleyicileri güldürebilir. Örneğin, bir köşeyazarı-nın çocuklardan, işkembeden ve Demokratlar'dan nefret ettiğini açıklaması gibi. Rudyard Kipling'in İngiltere'de yaptığı politik konuşmalarından birinin açılışında nasıl akıllıca bir şekilde izleyicileri güldürdüğüne dikkat edin. Kipling anekdotlardan yararlanmıyor, fakat kendine ait deneyimler ve çelişkileri esprili bir tarzda vurgulayarak anlatıyordu.

"Lordlarım, bayanlar ve baylar; gençliğimde Hindistan'dayken çalıştığım gazete için suç vakalarını haber yapardım. Çünkü bu, ilginç bir işti. Kalpazanlarla, tefecilerle, katillerle ve bu tür işleri yapmaya kalkışan sporcularla tanışmamı sağlıyordu (kahkahalar). Bazen davadan sonra cezalarını çekmekte olan bu arkadaşlarımı hapishanede ziyaret ediyordum (kahkahalar). Cinayetten ömür boyu hapse mahkûm olan birini hatırlıyorum. Çok zeki biri olan ve oldukça etkili bir tarzda konuşan bu adam bana yaşamöyküsü diye tanımladığı şeyi anlattı. Dedi ki: 'Bir insan sahtekârlığa başladığında bir olay diğerinin peşi sıra gelir, ta ki başka birini yoldan çıkarıp

kendisi tekrar yoluna doğru devam edeceği pozisyona gelinceye kadar.' (Kahkahalar). Evet, bu durum kabinenin şu anki durumunu aynen açıklıyor (kahkahalar ve tezahüratlar).'"

151

Metropolitan Yaşam Sigortası Şirketi'nin yöneticilerinin yıllık yemeğinde William Howard Taft'ın espri yaparken izlediği yol aşağıda anlatıldığı gibiydi. En güzel yönü de espri yaparken aynı anda izleyicilerine ince iltifatlarla bulunmasıydı.

"Sayın Başkanım ve Metropolitan Yaşam Sigortası Şirketi Mensupları:

"Dokuz ay önce eski evimde, konuşma yapma konusunda birtakım endişeleri olan beyefendinin akşam yemeği sonrası konuşmasını dinledim. Akşam yemeğinden sonra konuşma yapma konusunda oldukça deneyimli olan bir arkadaşına danıştığını söyledi. Arkadaşının ona önerisi şöyleydi. Bir akşam yemeği sonrası konuşma yapması için en iyi dinleyici türü zeki, iyi eğitilmiş fakat yarı sarhoş olanlardı (kahkahalar ve alkışlar). Şimdi bir akşam yemeği sonrası konuşmacı-sıyım ve rahatlıkla söyleleyebilirim ki bu dinleyici topluluğu şimdiye kadar gördüğüm en iyi topluluklardan biri. Sözünü ettiğim unsurlardan birinin eksikliğini telafi eden bir şey var.

(Alkışlar) Sanırım o da Metropolitan Yaşam Sigortası Şirketi'nin ruhudur (uzun uzun alkışlar)."

Özür Dileyerek Başlamayın

Özellikle yeni başlayan kişinin konuşmanın açılışında yapacağı en büyük gaf özür dilemedir.

"Ben aslında bir konuşmacı değilim... Konuşmaya hazır değilim... Söyleyecek hiçbir şeyim yok..."

Asla! Asla! Kipling'in bir şiirinin ilk kelimeleri şunlardır: "Boşa ilerlemek faydasız." Bir konuşmacı konuşma açılışını böyle yaparsa dinleyiciler de onun gibi hissedeceklerdir.

Kendinizi hazır hissetmiyorsanız, dinleyicilerin bir bölü-

152

mü bunu siz söylemeseniz de fark edecektir. Bir kısmı ise anlamayacaktır. O halde niye dikkatleri bu konuya çekeceksiniz? Onları kendileri için hazırlık yapmaya değer bulmadığınızı, sizin için eski ve önemsiz bir şeyi onlara sunacak kadar iyi bulduğunuzu söyleyerek dinleyicilerinizi neden aşağılayacaksınız? Hayır! Hayır! Sizin özürlerinizi duymak istemiyoruz. Biz bilgilendirilmek ve ilgilenilmek için oradayız.

Dinleyicilerin karşısına çıktığınız anda doğal ve kaçınılmaz olarak dikkat çekersiniz.

Sonraki beş dakikada bunun devam etmesi zor değildir. Zor olan bunu daha sonraki beş dakikalarda da sürdürmektir. İlgiyi bir kez yitirdiğinizde, bunu tekrar kazanmanız eskisinden iki kat daha zor olacaktır.

O halde birinci cümleye ilginç şeylerle başlayın. İkinciye veya üçüncüye değil. Birinciye! B-İ-R-İ-N-C-İ. Birinci!

"Nasıl?" diye soracaksınız. Oldukça geniş bir konu olduğunu biliyorum. Birtakım verileri kullanmak zordur, kendi yönteminizi izlemek zorundasınız. Her şey size, konunuza dinleyicinize duruma bağlı. Yine de buradaki önerilerin biraz olsun işinize yarayacağını umuyorum.

Merak Uyandırın

Burada Bay Hawell Healy'mn Philadelphia'daki Pan Ath-letic Club'da yaptığı konuşmanın açılışına yer veriyoruz. Acaba ondan hoşlanacak mısınız? Hemen ilginizi çekecek mi?

"82 yıl önce, yılın bu zamanlarında, Londra'da, daha sonra ölümsüzleşen, küçük bir öykü yayımlandı. Ona pek çok kişi 'Dünyanın en büyük küçük kitabı,' diyordu. İlk kez piyasaya çıktığında Strand'da ya da

Pall Mall'da karşılaştan arka-

153

daşlar birbirlerine 'Onu okudun mu?' diye soruyorlardı. Cevap kaçınılmaz şekilde şöyleydi:

'Evet, Tanrı onu korusun, okudum.'

"Yayımladığı gün bin adet satıldı. On beş gün içinde satışı on beş bine çıktı. O günden beri sayısız baskı yaptı ve hemen her dile çevrildi. Birkaç yıl önce J. P. Morgan orijinal elyazmasını inanılmaz bir fiyata satın aldı ve kitap şimdi Morgan'ın kütüphanesi olduğunu söylediği New York'taki muhteşem sanat galerisinde, onun diğer paha biçilmeyen ha-zineleriyle birlikte duruyor."

Dünyaca ünlü bu kitap nedir? Dickens'm ünlü "Bir Noel Şarkısı" (Christmas Carrol) adlı kitabı Bunu başarılı bir konuşma açılışı olarak kabul eder misiniz? Dikkatinizi çekti mi ve anlatıldığı süreç boyunca ilginizde artış oldu mu? Neden? Merakınızı artırıp sizi beklettiği için mi?

Merak: Ona kim karşı koyabilir ki?

Ormanda sadece meraktan dolayı saatlerce uçup beni izleyen kuşlar gördüm. Yüksek Alpler'de vücuduna bir çarşaf sarıp yerde emekleyerek dağ keçilerinin dikkatini çekmeye, onların merakını artırmaya çalışan bir avcı tanıyorum. Köpekler meraklıdır, aynı şekilde kediler de. Aslında iyi tanıdığımız insan ırkı da içinde olmak üzere tüm hayvan cinsleri meraklıdır.

Öyleyse dinleyicilerinizin merakını ilk cümleyle artırın ve onların ilgili dikkatlerini kazanın.

Lowell Thomas, Albay Thomas Lawrence'm

Arabistan'daki maceraları hakkındaki konuşmasına şu tarzda başladılar:

"Lloyd George, Albay Lawrence'ı modern zamanların en romantik ve en renkli karakterlerinden biri kabul ettiğini söyler."

*•<•

,

Bu tarz bir açılış konuşmasının iki avantajı vardır: Birincisi; tanınmış, ünlü bir kişiden söz etmek daima dikkat çeker. İkincisi; böyle bir ifade merak uyandırır. "Neden romantik?" Bu doğal bir sorudur. Bunu, "Neden renkli?", "Onun hakkında daha önce hiçbir şey duymadım... Ne yapmıştı?" gibi sorular izler.

Lowell Thomas, Albay Thomas Lawrence ile ilgili konuşmasına şu ifadeyle başlamıştı:

"Bir gün Kudüs'te Hristiyan Caddesi'nde yürürken bir doğu hükümdarının muhteşem giysilerine bürünmüş bir adamla karşılaştım. Bir yanına sadece Hz. Muhammed'in soyundan gelen kişilerin kullanacağı kavisli, altın bir kılıç sallandırmıştı. Fakat bu adamın görüntüsü Araplara benzemiyordu. Adamın mavi gözleri vardı, oysa Araplar mutlaka siyah ya da kahverengi gözlü olurlar."

Bu sözler sizi meraklandırdı, öyle değil mi? Daha fazla şey duymak istiyorsunuz. "O kimdi? Neden bir Arap kılığında-daydı? Ne yapmıştı? Ona ne oldu?"

Konuşmasına, "Bugün dünyadaki 17 ülkede hâlâ köleliğin var olduğunu biliyor musunuz?" sorusuyla başlayan öğrenci sadece merak uyandırmakla kalmaz, ayrıca dinleyicileri şaşırtır da. "Kölelik mi? Bugün mü? On yedi ülkede mi? İnanılmaz geliyor. Hangi ülkelerde?. Bu ülkeler nerede?"

Söze etki yaratacak bir ifadeyle başlamak insanlarda merak uyandırır ve bunun nedenini öğrenme isteği yaratır. Örneğin, bir öğrenci konuşmasına şu dikkat çekici ifadeyle başlamıştı:

"Geçenlerde parlamenterlerimizden biri kanunların görüşüldüğü bir toplantıda okulların iki mil yakınında kurbağaların iribaşa dönüşmesini yasaklayan bir kanun önerdi."

Gülümsüyorsunuz. "Konuşmacı şaka mı yapıyor? Ne ka-

dar saçma. Bu gerçekten oldu mu?..." Evet, konuşmacı devam ederek açıklıyor.

The Saturday Evening Post'taki "Gangsterlerle" başlıklı bir makale şöyle başlıyordu:

"Gangsterler gerçekten örgütlü müdür? Kural olarak öyle. Peki nasıl?..."

Gördüğünüz gibi makalenin yazarı birkaç kelimeyle konusundan söz etti ve gangsterlerin nasıl örgütlendiklerine dair merakınızı uyandırdı. Övülesi bir durum. Topluluk önünde konuşma yapmayı isteyen herkes, dergi yazarlarının okuyucunun ilgisi nasıl canlı tuttuklarına dair kullandıkları teknikler üzerinde çalışmalıdır. Basılmış konuşmalardan derleme yapma yerine, bunları okuyup kendiniz yöntemler geliştirebilirsiniz.

Neden Bir Öyküyle Başlanmasın?

Genellikle konuşmacıların kendi deneyimlerine ilişkin anlattıkları öyküleri dinlemekten hoşlanırlar. Russel E. Con-well "Elmas Tarlaları" adlı konuşmasını altı bin kez sundu ve bundan milyonlar kazandı. Peki bu olağanüstü popüler konuşması nasıl başlar?

"1870'te Tigris Nehri'ne gittik. Persepolis, Nineveh ve Babil'i gezdirmesi için Bağdat'ta bir rehber kiraladık..."

Evet, bir öyküyle başlıyor. İlgiyi canlandıran budur. Bu tür açılışlar genellikle mükemmel olur. Başarısızlığa uğraması zordur. Hareketlidir, yürür. Biz de onu izleriz. Sonunda ne olacağını bilmek isteriz.

Bu kitabın Üçüncü Bölümü'nde öykü ile konuşmaya başlamayı irdlemiştik.

Aşağıda The Saturday Evening Post'un tek bir sayısında çıkan iki öykünün açılış cümleleri yer almaktadır:

1. "Tüfeğin keskin sesi sessizliği bozdu."

2. "Temmuzun ilk haftası boyunca Denver'daki Montvi-ew Oteli'nde kendisi önemsiz, ama sonuçları önemli bir olay meydana geldi. Bu olay, bölge yöneticisi olan Bay Go-ebel'da öylesine bir merak uyandırdı ki, yarım düzine civarındaki Faraday Otelleri'nin olduğu gibi Montview Otel'in de sahibi olan Steve Faraday olaydan birkaç gün sonra olağan yaz ortası denetleme ziyaretini yaptığında ona olanları aktardı."

Bu açılışlardaki harekete dikkat edin. Bir zaferle başlıyorlar. Merakınızı uyandırıyorlar. Yazıyı okumak istiyorsunuz, daha fazla şey bilmek istiyorsunuz. Olayın nasıl olduğunu tam olarak bulmak istiyorsunuz.

En deneyimsiz, bu işe yeni başlayan bir konuşmacı bile öykü tekniğini ve merakınızı uyandırmayı ilkfc edinirse başarılı bir açılış yapabilir.

Özel Bir Örnekla Başlayın

Ortalama dinleyicinin uzun, soyut ifadeleri izlemesi oldukça zordur. Örneklemeleri dinlemek çok daha kolaydır. Öyleyse niçin bir örnekle başlamayasmız? Konuşmacılara bunu yaptırmak zordur. Biliyorum, çünkü denedim. Öncelikle kendilerini güzel birkaç cümle söylemek zorunda hissederler. Öyle yapmayın, bir örnek vererek başlayın, ilgi uyandırın, sonra genel ifadelerinizle devam edin. Bu tekniğe ilişkin örnek isterseniz lütfen Altıncı Bölüm'deki açılışa dönün.

Şu an okuduğunuz bölümün açılışında hangi teknik kullanılmıştır?

157

Bir Şey Gösterin

İnsanların dikkatini çekmenin dünyadaki belki de en kolay yolu insanlara bakabilecekleri bir şey göstermektir. Bu tür bir uyarım vahşilerin, yanmakıllılların, beşikteki bebeklerin, dükkânın

penceresindeki maymunların ve caddedeki köpeklerin bile dikkatini çeker. Bu yöntem bazen en ağırbaşlı dinleyicinin karşısında bile etkili bir şekilde kullanılabilir. Örneğin, Philadelphia'dan Bay S. S. Ellis konuşmalarının birinin açılışında, omuzundan daha yukarıya kaldırdığı elinde, başparmağı ile işaret parmağı arasında bir bozuk para tutuyordu. Doğal olarak herkes buna baktı. Ellis sordu: "Daha önce yürürken hiç bunun gibi bir bozuk para bulanınız oldu mu? Açıklandığına göre bulan şanslı kişilere birer daire gibi pek çok bedava şey verilecekmiş. Sadece aramak ve bu bozuk parayı bulduğunu bildirmek gerek..." Bay Ellis daha sonra bu tür yanıltıcı ve ahlaka aykırı uygulamalara başvuranları kınayarak konuşmasına devam etmiştir.

Soru Sorun

Bay Ellis'in konuşmayı açış tarzının önerilebilir nitelikte bir özelliği daha vardır. Konuşmaya soru yönelterek başlar, dinleyiciyi konuşmacıyla birlikte düşünmeye, onunla işbirliği yapmaya iter. The Saturday Evening Post'taki gangisterle-re ilişkin yazısının başındaki üç cümlede yer alan iki soruya dikkat edin. "Gangisterler gerçekten örgütlü müdürler?... Nasıl?" Bu soru anahtarını kullanmak, dinleyicinin zihnindeki kilidi açıp içine girmenin gerçekten en kolay ve en emin yollarından biridir. Diğer araçlar işe yaramadığında bu yöntemi her zaman kullanabilirsiniz.

158

Neden Bir Ünlünün Sorusuyla Açılışı Yapmayasınız? Önde gelen kişilerin sözleri daima dikkat çekici bir güce sahiptir, öyle ki uygun bir cümleden alıntı yapmak iyi bir konuşmaya başlamanın en iyi yollarından biridir. İş yaşamda başarıyı tartışan şu girişi beğenir misiniz acaba?

"Elbert Hubbard, 'Dünyada bir tek şeyin karşılığında ödül olarak hem para hem de saygı alırsınız. Bu şey

inisiyatifdir. Peki inisiyatif nedir? Size söyleyeceğim. Doğru şeyi söylenmeden yapmaktır, ' diyor."

Bu girişin önerilmeye uygun birkaç özelliği vardır. Başlangıç cümlesi merak uyandırır, bizi ilgiye götürür, daha fazla şey duymak isteriz.

Eğer konuşmacı, "Elbert Hubbard" kelimelerinden sonra duraklamayı başarırorsa bu etkiyi artırır.

"Dünya büyük ödülleri ne için verir?" diye sorarız. "Çabuk anlatın bize. Sizinle aynı fikirde olmayabiliriz ama yine de bize fikrinizi söyleyin..."

" İkinci cümle bizi doğrudan konunun kalbine götürür.

Üçüncü cümle bir sorudur, dinleyiciyi tartışmaya, düşünmeye, küçük de olsa bir şeyler yapmaya davet eder. Dinleyiciler böyle şeyleri yapmaktan nasıl da hoşlanırlar! Böyle şeyleri yapmayı çok severler.

Dördüncü cümle inisiyatifi tanımlar. Bu açılıştan sonra konuşmacı insanın ilgisini çeken o örneklemeyle devam eder. Yapı hızla oluşturulduğunda Mo-ody böyle bir konuşmaya 10 puan verecektir.

. j

Konunuzu Dinleyicilerinizin Çıkarlarına Bağlayın Doğrudan doğruya dinleyicinizin çıkarlarına hitap edecek şekilde konuşmaya başlayın. Bu, başlangıç için varolan yöntemlerin en iyilerinden biridir. Dikkat çekeceği kesindir. Dikkate değer ve çok önemli şeyler genelde ilgimizi çeker.

159

Bu sadece sağduyudur, öyle değil mi? Ama pek sık kullanılmaz. Örneğin, dinlemiş olduğum bir konuşmacı gerekli periyodik sağlık tetkiklerinden söz ederek başlamıştı konuşmasına. Ömrü Uzatma Enstitüsü'nün öyküsünü, nasıl kurulduğuna ve nasıl çalıştığına da değinerek anlattı. Ne kadar anlamsız!

Dinleyicilerimiz bazı şirketlerin nasıl ve nerede kurulduğu ile ilgilenmezler, bu onlar için anlamlı

değildir. Fakat kendileriyle çok ilgilidirler. Neden bu köklü gerçeği anlamayalım? Neden bu şirketin onlar için ne denli büyük bir yaşamsal öneme sahip olduğunu göstermeyelim? Neden buna benzer şeylerle başlamayalım? "Yaşam sigortası tablolarına göre beklenen yaşam süresinin ne olduğunu biliyor musunuz? Sigorta istatistikçilerinin ifadelerine göre ortalama ömrünüz, şu anki yaşınızla 80 arasındaki farkın 2/3'üdür.

"Örneğin, şu anda 35 yaşındasınız, şimdi yaşınızla 80 arasındaki fark 45, bu sayının 2/3'ü kadar daha yaşamayı umabilirsiniz, yani 30 yıl daha... Bu yeterli mi? Hayır! Hayır! Hepimiz tutkuyla daha fazla yaşamayı isteriz. O tablolar milyonlarca kayda dayanarak hazırlanmıştır. Biz bunları aşmayı umabilir miyiz? Evet, doğru önlemlerle aşabiliriz; fakat ilk önemli adım fiziksel birtakım tetkikleri yaptırmaktır."

Daha sonra detaylarıyla neden periyodik sağlık tetkiklerinin gerekli olduğunu açıklarsak dinleyiciler bu tür hizmetler verecek olan bir şirketin kurulmasıyla ilgilenebilirler. Ama şirketten kişisel yönü olmayan bir tarzda söz etmeye başlamak, bu bir felakettir! Hem de ölümcül bir felaket! Başka bir örneği ele alalım: Bir öğrencinin, ormanlarımızı acilen korumaya almamız gerektiğini anlatarak başladığı konuşmasını dinlemiştim. Konuşmaya şöyle başlamıştı: "Biz Amerikalılar, ulusal kaynaklarımızla gurur duymalıyız..." Bu cümle-

160

den sonra ormanlarımızı nasıl utanmazca ve geri dönüşü olanaksız bir şekilde yok ettiğimizi anlatmaya devam etmişti. Fakat konuşmanın açılışı çok kötüydü, çok genel ve belirsizdi., Konunun önemini ortaya koymuyordu. Dinleyiciler arasında bir

matbaacı vardı. Ormanların katledilmesi onun işi açısından gerçekten çok anlamlıydı. Bir de bankacı vardı, bu konu onu bizim genel refahımızı etkilemesi açısından ilgilendiriyordu... Ve daha niceleri. O halde neden şöyle söyleyerek başlamayalım.

"Anlatacağım konu sizin işinizi etkiler Bay Appleby, sizinkini de Bay Saul. Aslında, bir ölçüde yediğimiz yiyeceklerin fiyatını, ödediğimiz kirayı etkiler. Bu hepimizin refahı ve geleceği ile ilgilidir."

Bu cümleler ormanların korunmasının önemini abartıyor mu? Hayır, ben abarttığımı düşünmüyorum. Bu sadece El-bert Hubbard'm, "Resmi büyük yapın ve olayı mutlaka dikkatleri çekecek şekilde yerleştirin," öğüdüne benziyor.

Şaşırtıcı Gerçeklerin İlgi Çekme Gücü

Önemli bir derginin kurucusu olan S. S. McClure şöyle demişti: "İyi bir dergi makalesi, bir dizi şok yaratandır."

Şaşırtıcı gerçekler bizi gündüz düşlerimizden uyandırırılar, yakalarlar, dikkatimizi çekerler.

Burada bazı örnekler var:

Baltimore'dan Bay N. D. Ballantine Radyo Mucizeleri üzerine olan konuşmasına şu cümlelerle başladı:

"New York'ta bir parça cam üzerinde yürüyen sineğin çıkardığı sesin radyoda yayınlandığında Orta Afrika'da Niaga-ra Şelalesi gibi gürleyebileceğini düşünebilir misiniz?"

New York'taki Harry O. Jones Şirketi'nin yöneticisi Bay Harry O. Jones'un Suç Vakaları adlı konuşması şu kelimelerle başlıyordu:

161

"Birleşik Devletler Anayasa Mahkemesi'nin Başında bulunan VWilliam Howard Taft şunları açıklamıştı: 'Ceza kanunlarımızın işleyişi medeniyetimizin yüz karasıdır.'"

Bu konuşmasının iki avantajı vardır; sadece şaşırtmakla kalmamaktadır, aynı zamanda bir hukuk

uzmanına ait olma özelliğini taşımaktadır.

Philadelphia'daki İyimserler Kulübü'nün eski başkanı Bay Paul Gibbons Suç konusundaki konuşmasına şu ilgi çekici ifadeyle başlamıştı:

"Amerika insanları, dünyadaki en kötü suçlulardır.

Bu iddia şaşırtıcı olduğu kadar doğrudur da.

Cleveland, Ohio'da-ki cinayet olayları

Londra'dakilerden altı kat fazladır. Londra'nın

nüfusuna oranlandığında ise 170 kez daha fazla

hırsızlık olayı yaşanmaktadır. Cleveland'da her yıl

tüm İngiltere, İskoçya ve Galler'dekilerin

toplamından daha da çok insan soyulmakta veya

soymaya teşebbüs edenlerin saldırısına uğramaktadır.

Her yıl St. Louis'de tüm İngiltere ve Galler'de

öldürülenlerden daha çok sayıda insan cinayete

kurban gitmektedir.

"New York'ta, tüm Fransa, Almanya veya İtalya ya da

İn-giltere'dekinden daha çok katil vardır. Bu

konudaki üzücü gerçek suçun cezalandırılma

biçimidir. Bir cinayet işlediğinizde idam edilme

riskiniz %1'den azdır. Sizin gibi barışsever

yurttaşların kanserden ölme riski birini vurup

asılma olasılığından on kat daha fazladır."

Bu açış konuşması başarılıydı, çünkü Bay Gibbons

gerekli gücü ve içtenliği kelimelerin arkasına

yerleştirmişti. Bu kelimeler yaşıyorlardı, nefes

alıyorlardı. Daha önce diğer öğrencilerin yine suç

olayları üzerine yaptıkları konuşmaları, verdikleri

benzer örnekleri dinlemiştim; fakat bu insanların

konuşmalarını açışları son derece aleladeydi. Neden?

Keli-

162

meler. Kelimeler. Kelimeler. Kurgu teknikleri

kusursuzdu, fakat ruh diye bir şey yoktu. Tarzları

tüm söylediklerinin gücünü azaltıyor ve geçersiz

kılıyordu.

İlgisiz Görünen Açılışların Değeri

Aşağıdaki açılış konuşmasını nasıl buluyorsunuz, neden? Çocukların evlenmesine karşı olan yasanın çıkmasından birkaç gün önce New York Kadın Seçmenler Birliği'nin yıllık toplantısında konuşan Marry E. Richmand'm sözleri şöyleydi:

"Dün buraya pek uzak olmayan bir şehirden trenle geçerken birkaç yıl önce orada gerçekleşen bir evliliği hatırladım. Bu bölgedeki pek çok evliliğin bunun gibi düşüncesizce ve adeta bir felaket olmasından dolayı bugünkü söyleyeceklerime bu bireysel örneklerin ayrıntılarıyla başlayacağım.

"Bu şehirde 12 Kasım günü on beş yaşındaki lise öğrencisi genç kız erişkinliğe henüz yeni yeni adım atmakta olan bir gençle ilk kez tanışmıştı. 15 Kasım'da, yani sadece üç gün sonra anne babanın rızasına gerek kalmaksızın evlenebilmek için kızın on sekiz yaşında olduğuna dair yemin ederek evlenme izni aldılar. Şehir sekreterinin bürosundan evlenme izniyle ayrıldıktan sonra hemen bir rahibe gittiler. (Kız katolik'ti.) Fakat rahip son derece haklı bir şekilde onları evlendirmeyi reddetti. Bir yolla, belki de rahip kanalıyla, çocuğun annesi evlenme girişimlerine ilişkin haberleri aldı. Kızın annesini onları daha bulamadan bir sulh hukuk hakimi çifti birleştirmişti. Damat gelini bir otele götürdü, orada iki gün iki gece kaldılar ve bu süre sonunda kızı terk etti, bir daha da hiç birlikte olmadılar." Şahsen ben bu açılışı çok beğendim. İlk cümle çok iyi, il-

163

günç bir anıyı anlatıyor. Ayrıntıları öğrenmek istiyoruz. Bir insana ait öyküyü dinlemek için oturduğumuz yere yerleşiyoruz. Ayrıca öykü çok doğal görünüyor. Çalışma tadı vermiyor: "Dün buraya pek uzak olmayan bir şehirden trenle geçerken birkaç yıl önce orada gerçekleşen bir evliliği hatırladım." Sesler doğal, akıcı ve insancıl. Sesler bir insanın

ilginç bir öyküyü bir diğetine anlatmasına benziyor. Dinleyici bundan hoşlanır. Fakat çok özenli olduğu için rahatsız edilebilir. Biz sanatı ama gizli tutulan sanatı istiyoruz.

164

ÖZET

1. Bir konuşmanın açılışını yapmak oldukça zordur. Başlangıçta dinleyicilerimizin zihinlerinin henüz taze ve kolayca etki altına alınabilecek durumda olması nedeniyle de oldukça da önemlidir. Sonucu şansa bırakılmayacak derece önemlidir. Bu yüzden önceden üzerinde dikkatle çalışılmalıdır.

2. Giriş kısa olmalı, sadece bir veya iki cümleden oluşmalıdır. Hatta bazen bundan tamamen vazgeçilebilir. Olabildiğince az sözcükle konunun özüne girin. Buna kimse itiraz etmez.

3. Acemiler esprili bir öykü anlatarak ya da özür dileyerek konuşmaya başlamaya meyillidirler. Genelde iki yol da kötüdür. Çok az insan esprili bir anekdotu başarıyla anlatabilir. Bu tür bir girişim dinleyiciyi eğlendirmek yerine sıkar. Öyküler sadece öykünün hatırına anlatılmamalı, konuyla ilgili ve güncel olmalıdırlar. Espri, pastanın kendisi değil, pastanın üzerindeki krema olmalıdır. Asla özür dilemeyin. Çünkü, bu genelde dinleyiciler açısından onur kırıcıdır ve onları sıkar. Doğrudan doğruya söylemeniz gereken şeye geçin, bunu hızla dile getirin ve yerinize oturun.

4. Bir konuşmacı şu yollarla dinleyicinin dikkatini hemen çekebilir:

165

a. Merak uyandırarak (örnek: Dickens'ın Bir Noel Şarkısı adlı öyküsü.)

b. Bir insana ilişkin ilginç bir öyküyü anlatarak (örnek: "Elmas Tarlaları" konuşması.)

c. Özel bir örneklemeyle başlayarak (Kitabın Altıncı Bö-lümü'nün başlangıcına bakın.)

- d. Bir şey göstererek (örnek: Bulana bedava bir şeylerin verilmesini sağlayan bozuk para.)
 - e. Bir soru yönelterek (örnek: Yolda yürürken buna benzer bir bozuk para bulanınız hiç oldu mu?)
 - f. Etkili bir alıntıyla açılışı yaparak (örnek: Elbert Hub-bard'ın inisiyatifin değeri üzerine söyledikleri.)
 - g. Konunun dinleyicilerin temel ilgisini nasıl etkilediğini göstererek (örnek: "Ortalama ömrünüz şimdiki yaşıınızla 80 arasındaki farkın 2/3'üdür. Bunu periyodik sağlık tetkikleriyle daha da uzatabilirsiniz." vb.)
 - h. Şaşırtıcı gerçeklerle başlayarak (örnek: "Amerikan halkı uygar dünyanın en kötü suçlularıdır.")
5. Konuşmanızın açılışını çok resmi bir havada yapmayın. Fazla ayrıntıya da girmeyin. Açık, nedenselliği olan, kaçınılmaz bir görüntü sağlayın. Bunu zaten olmuş veya söylenmiş bir şeye başvurarak yapabilirsiniz (örnek: "Dün, buraya pek uzak olmayan bir şehirden trenle geçerken ... hatırladım...").

166

DOKUZUNCU BÖLÜM KONUŞMA NASIL BİTİRİLİR

Deneyimsizliğinizi ya da uzmanlığınızı, yeteneksizliğinizi ya da ustalığınızı konuşmanın en çok hangi bölümlerinde belli edersiniz, bilmek ister miydiniz? Konuşmanın başlangıcında ve sonunda. Tiyatroda, doğal olarak özellikle aktörleri konu alan bir deyiş vardır. "Onları giriş ve çıkışlarından tanırırsınız."

Başlangıç ve son! Hemen her aktivitede başarıyla yerine getirilmesi en zor bölümlerdir bunlar. Örneğin sosyal bir organizasyonda en zor şey oraya kibarca girmek ve orayı kibarca terk etmek değil midir? Bir iş görüşmesinde en çok başarılı bir başlangıç ve başarılı bir kapanış yapmakta zorlanmaz mıyız?

Bir konuşmanın stratejik açıdan en önemli noktası

kapanıştır; söylenen son sözler karşıdaki kişinin kulağında çınlayacak ve bunlar en uzun süre bellekte kalan sözler olacaktır. Yeni başlayanlar, bu yararlı noktanın önemini pek kestiremezler. Konuşmaları hep havada kalır sanki.

Bu kişilerin en sık yaptığı hatalar nelerdir? Gelin bunların birkaçım inceleyelim ve birlikte çözüm arayalım.

Birincisi, kişinin, "Söyleyeceklerim bundan ibaret. Sanırım konuşmamı burada bitirmem gerekiyor," demesidir. Bu bir kapanış değildir. Bu bir hatadır. Amatörce bir şeydir. Hatta affedilemez bir şeydir denebilir. Söyleyecek daha fazla şeyiniz yoksa neden doğruca yerinize dönüp konuşmayı bitirmekten söz etmeden konuşmayı bitirmekten söz etmeden konuşmayı bitirmiyorsunuz? Bunu yaparsanız kararı

167

dinleyenlerinize bırakmış olursunuz, bu da daha fazla güven ve zevk verecektir.

Bir de söylemesi gereken her şeyi söylediği halde bir türlü susmak bilmeyen konuşmacılar vardır.

Sanırım boğanın kolayca gitmesini sağlamak için en iyi yolun onu boynuzundan değil, kuyruğundan tutmak olduğunu söyleyen kişi John Billings'ti. Bu konuşmacılar boğanın boynuzlarına yapışırlar ve ondan kurtulmak istemelerine ve onca çaba sarf etmelerine karşın bir türlü kendilerine yardımcı olacak bir çite ya da ağaca yaklaşılamazlar. Bu yüzden aynı yerde, bir kısır döngü halinde dönerler dururlar; sürekli söylediklerini tekrar ederler ve kötü bir etki bırakırlar.

Bunun çözümü nedir? Kapanış planlanması gereken bir şeydir, değil mi? Bu planı dinleyicinin karşısında, stres altındayken ve zihniniz söylediğiniz şeyler üzerinde yoğunlaşmak zorundayken yapmanız akıllıca mıdır? Yoksa bunu daha önce sessiz, sakın bir şekilde yapmak daha mantıklıdır?

Webster, Bright, Gladstone gibi başarılı ve İngiliz diline son derece hakim konuşmacılar bile kendilerini konuşmalarını yazmak kapanış bölümünü ezbelemek zorunda hissediyorlardı.

Yeni başlayanlar da onların yolundan gitmeyi tercih ederlerse pişman olmayacaklardır. Konuşmacının konuşmasını hangi fikirlerle bitireceğini tam anlamıyla bilmesi gerekir. Hatta kapanış bölümünü her dafasında farklı ifadeler kullanarak ama düşüncelerini tam olarak ifade etmeye çalışarak prova etmesi yararlı olacaktır.

Doğaçlama bir konuşma yapılırken zaman zaman değişiklikler yapmak gerekebilir; konuşma beklenmedik gelişmeler nedeniyle kısaltılabilir ya da kesilebilir, dinleyicilerin tepkilerine karşılık vermek, bunlara uyum sağlamak gerekebilir.

168

Bu nedenle birden fazla kapanış konuşması hazırlanmalıdır. Bunlardan biri mutlaka uygun olacaktır.

Bazı konuşmacılar bir türlü sonuca ulaşamazlar. Sözlerinin tam ortasında, benzini bitmek üzere olan bir motor gibi tekleyip hedeften uzaklaşmaya başlarlar. Birkaç başarısız girişimin ardından da tamamen dururlar. Bu kişiler elbette daha fazla hazırlığa, daha fazla alıştırmaya kısacası depolarında daha fazla benzine ihtiyaçları vardır. Acemilerin birçoğu da pat diye duruverir. Kapanış yöntemleri yumuşaklıktan uzaktır ve bir son yok gibidir. Hatta buna kapanış bile denemez. Anı, sarsıntılı bir duruştur bu. Dinleyiciler üzerinde hiç hoş bir etli bırakmaz; amatörce yapıldığı hemen anlaşılır. Bu durum tıpkı bir arkadaşınızın sohbet sırasında konuşmasını kabaca kesip veda bile etmeden odayı terketmesine benzer.

Lincoln gibi bir konuşmacı bile ilk açılış konuşmasında bu hatayı yapmıştı. Bu konuşma gergin

bir ortamda yapılmıştı. Havada kapkara nefret bulutları dolaşıyordu. Birkaç hafta sonra bir kan ve vahşet kasırgası patladı. Lincoln G-neyliler'e karşı yaptığı konuşmasını şöyle bitirmeyi planlamıştı:

"Halinden memnun olmadığını bildiğim taşralı dostlarım; iç savaş gibi önemli bir konunun kararı size kalmış, bana değil. Hkmet size saldırmayacak. Siz saldırıya gemezseniz hiçbir karışıklık yaşanmaz. Siz hkmeti yıkmaya yemin etmediniz. Bense onu korumak ve savunmak için yemin ettim. Siz buna dayanarak saldırabilirisiniz. Bense hkmeti korumaktan asla kaçınmam. 'Barış mı olacak, kan mı dökülecek' sorusunun cevabını siz vereceksiniz. Ben değil!"

Lincoln, bu konuşmayı Bakan Seward'a okudu. Seward bu kapanışın fazla sivri, fazla ani ve fazla kışkırtıcı olduğunu

169

söyledi ve kendisi bir kapanış konuşması hazırlamaya karar verdi. Lincoln bunlardan birini kabul etti ve kendi konuşmasının son üç cümlesi yerine küçük değişiklikler yaparak Se-vvard'ın o cümlelerini kullandı. Sonuçta ilk açılış konuşması kışkırtıcı, sivri dilinden kurtulmuş, dostane ve şiirsel bir ifadeye dönüşmüştü.

"Konuşmamı bitirmek istiyorum. Biz düşman değil, dostuz. Asla düşman olmayacağız. Hırsımız bizi zorlasa da sevgi bağlarımızı koparmamalıyız. Acemi bir konuşmacı bir konuşmayı nasıl bitirmesi gerektiğini nasıl belirleyebilir? Mekanik kurallarla mı?

Hayır. Tıpkı kültür gibi, konuşma da mekanik kuralların uygulanamayacağı kadar hassastır. Bir kapanış konuşması duyarlı, neredeyse sezgisel olmalıdır. Konuşmacının kendisi bu konuşmanın bir uyum içinde, başarıyla yapıldığını hissetmiyorsa ve

bunun dinleyiciler tarafından nasıl isteyebilir?
Ancak yine de konuşmacı kendisini eğitebilir,
deneyim bir şekilde geliştirilebilir ve bunun için
başka konuşmaların başarılı olmasını sağladığı
bilinen yollara başvurulabilir. Gelin bir örneği
inceleyelim. İşte Galler Prensi'nin Toronto
İmparatorluk Kulübü önünde yaptığı kapanış
konuşması:

"Beyler, korkarım konudan uzaklaştım ve kendimden
çok fazla söz ettim. Ama Kanada'da hitap ettiğim en
kalabalık dinleyici grubuna konumumdan ve bunun bana
getirdiği sorumluluktan dolayı neler hissettiğimi
anlatmak isterim. Size bir tek şey için söz
verebilirim. Her zaman bu sorumluluğun gereğini
yerine getireceğim ve güveninize layık olmaya
çalışacağım."

Bu konuşmayı dinleyen kör bir adam bile konuşmanın
bittiğini hissedebilir. Çünkü konuşma, serbest
kalmış bir halat gibi havada sallanmıyor. Yarım
yamalak kalmamış, tam anlamıyla belirtilmiş.

1

Ünlü doktor doktor Harry Emerson Fosdick, Milletler
Cemiyeti'nin altıncı oturumunun açılışından sonraki
pazar günü Genova St.Pierre Katedrali'nde
konuşmuştu. Konuşmasının konusu "Kılıca sarılanlar,
kılıçlarla yok olurlar" sözüydü. Fosdick'in
konuşmasının kapanışının ne kadar güzel, yumuşak ve
bir o kadar güçlü olduğuna dikkat edin.

"İsa'yla savaşı bir arada düşünemeyiz. Konunun özü
bu. Bu düşünce Hristiyanlık bilincine yön
vermelidir. Savaş insanlığı en çok üzen, en zararlı
toplumsal günahdır, dine tamamen aykırıdır. Dinin
söylediği her şeye zıttır, dinin söylediği hiçbir
şeyle ilgisi yoktur. Dinin ve her türlü Hristiyan
doktrinin ateistlerden bile daha kötü bir biçimde
yadsınma-sıdır. Hristiyan Kilisesi günümüzün bu
büyük ahlaki sorununu sahiplendiğini, tıpkı

atalarımızın zamanında olduğu gibi bu gün de putperestliğe kesin bir ölçüt koyduğunu, vicdanını savaşan ülkesinin vicdanına bırakmayı reddettiğini ve Tanrı'nın krallığını milliyetçiliğe üstün tutarak ulusları barışa çağırdığını görmek mutluluk verici olmaz mıydı? Bu vatanseverliği değil, ilahlaştırmayı ink r etmektir.

"Bugün burada hükümet adına konuşamam. Ancak bir Amerikalı ve bir Hristiyan olarak davanıza inanan, davanız için dua eden, bunu sizinle paylaşmak için üzüntü duyan ve hak ettiğiniz başarıya ulaşmanızı gönülden dileyen milyonlarca yurttaşım adına konuşuyorum. Hepimiz aynı şey için, barış dolu bir dünya için çalışıyoruz. Uğrunda çabayı bu denli hak eden bir başka sonuç daha yoktur. Bunun alternatifi, insanlığın karşılaştığı en büyük felaket olacaktır. Fiziksel dünyadaki yerçekimi kanunu gibi, ahlaki dünyada da hiçbir insan ya da ulus Tanrı'nın kanununa karşı gelemmez. 'Kılıca sarılan kıl la yok olur.'"

Konuşmaların kapanış bölümlerinden oluşan bu derleme-

170

171

nin Lincoln' n İkinci Açılış Konuşmasındaki eşsiz tonlara ve melodiye sahip kapanış bölümüne yer verilmemesi halinde eksik kalacağını düşünüyorum. Oxford Üniversitesi Rektörü Earl Curzon bu konuşmanın "İnsanlığın zaferleri ve hazineleri arasında, güzel söz söyleme sanatının saf altını olduğunu, hatta bunun Tanrısal bir söylem olduğunu" söylemiştir.

"Savaş denen bu felaketin bir an önce başımızdan çekip gitmesini içtenlikle umuyor, bunun için tüm kalbimizle dua ediyoruz. Yine de Tanrı isterse, bu savaş insanların iki yüz elli yıllık çabalarının sonucu olan serveti son damlasına kadar tüketene ve

kamçı yaralarından damlayan her kanın bedeli, kılıç yardanından akan kanlarla ödenene dek sürecektir. Üç bin yıl önce söylenen sözler hâlâ geçerli: Tanrı'mn bütün hükümleri yerindedir ve haklıdır.

Hiç kimseye kötülük yapmadan, herkese iyilik etmeye çalışarak, Tanrı'mn bize gösterdiği doğrular çerçevesinde elimizdeki işi bitirmeye çalışalım; ulusun yaralarını sarmak, cepheye gidenlerin, şehitlerin arkalarında bıraktığı dul ve öksüzleri gözetmeye dikkat edelim; uluslar arasında barışın sağlanması ve ne pahasına olursa olsun korunması için mücadele edelim."

Buna göre bir insanın dudaklarından dökülebilecek en güzel kapanış konuşmasından birini okuruz. Düşünceme katılıyor musunuz! Sözlü edebiyatın bundan daha insancıl, daha sevgi ve içtenlik dolu bir örneğini verebilir misiniz? Willi-am E. Barton, Abraham Lincoln'ün Hayatı adlı eserinde şöyle diyor. "Bu konuşma Gettysburg Konuşması'dan sonra en büyük hitabıdır ve onun entellektüel ve ruhsal gücünü tam anlamıyla ortaya koymaktadır."

"Bu kutsal bir şiir gibi," diyordu Cari Schurz.

"Hiçbir baş-

172

kan, Amerikahlar'a böyle sözler söylememiştir.

Amerika hiçbir zaman yüreğinden böyle sözcükler kopup gelen bir başkana sahip olmamıştır."

Fakat siz Washington'daki başkan ya da Ottawa veya Canberra'daki başbakan gibi ölümsüz konuşmalar yapamayacaksınız. Sizin sorunuz belki de bir grup sosyal görevli önünde yaptığınız basit bir konuşmayı bitirmek olacak. Bunu nasıl yapacaksınız? Gelin bunu araştıralım. Bakalım işe yarar çözümler bulabilecekmiyiz?

Konuşmanızda Söz Ettiğiniz Noktaları Özetleyin

Zaman zaman konuşmak üç beş dakikalık bir konuşmada bile o kadar çok şeyden söz eder ki, kapanışta

dileyiciler bunların tümünü akıllarında tutmakta zorlanırlar. Ancak pek az konuşmacı bunu fark eder. Bu konular kendi kafalarında son derece açık ve berrak olduğundan dinleyicinin de bunları kolayca anladığını düşünürler. Fakat pek de öyle olmaz. Konuşmacı sözünü ettiği şeyleri bir süredir düşünmektedir. Ancak bunlar dinleyiciler için yeni şeylerdir ve bir avuç mermi gibi dinleyiciye atılırlar. Bazıları saplanabilir, büyük çoğunluğu ise o karışıldık içinde yuvarlanır gider. Dinleyiciler birçok şeyi hayal meyal hatırlama eğilimindedirler.

İrlandalı bir politikacının bir konuşma hazırlamak için şu reçeteyi verdiği söylenmektedir. "Önce onlara kendilerine neler anlatacağınızı anlatın. Sonra anlatın. Sonra da neler anlattığınızı anlatın." Fena bir fikir değil, değil mi? Aslında "Neler anlattığınızı anlatmak" yerinde bir öğüt. Ancak bunu hızlı bir şekilde yapmanız ve bir özet haline getirmeniz gerekiyor.

173

İşte size güzel bir örnek. Konuşmacı, Şikago demiryollarından birinin trafik sorumlusuydu "Kısacası, beyler, kavşaklar arasındaki uzaklığı ayarlayan bu aletle doğu, batı ve kuzeyde edindiğimiz deneyimler, aletin kullanım ilkelerinin ve işleyişinin mükemmelliği, bu aletin kullanımı sonucu önlenen kazaların getirdiği kazanç nedeniyle aletin güneyde de kullanılmaya başlamasını hiçbir kuşku duymaksızın öneriyorum."

Ne yaptığını gördünüz mü? Konuşmanın diğer bölümlerini dinlemediğimiz halde neler söylediğini anlayabiliyor, hissedebiliyorsunuz. Konuşmacı bütün bir konuşma boyunca söylediği şeyleri birkaç cümlede özetliyor çünkü.

Böyle bir tekniğin işe yarayacağını düşünmüyor musunuz? Eğer bunun yararlı olacağına inanıyorsanız,

aynı tekniği siz de uygulamaya başlayım.

Harekete Geçilmesini Sağlayın

Az önce verdiğimiz örnek, harekete geçiren kapanışın iyi bir örneği idi. Konuşmacı bir şey yapılmasını, yolun güney bölümüne de kavşaklar arasındaki uzaklığı ayarlayan aletin konmasını istiyordu. Bu isteğinin nedeni olarak kazaların önlenmesi sonucu sağlanacak tasarrufu gösteriyordu. Konuşmacı, bir hareket bekliyordu ve bunun olmasını sağladı. Bu sadece bir alıştırmaya konuşması değildi.

Demiryollarının yönetim kuruluna karşı yapılmıştı ve istenilen aletin kullanılmasını sağladı.

İçten Ve Kısa Bir İltifat

"Büyük Pennsylvania eyaleti, yeni bir günün gelişini hız-

174

landırma konusunda başı çekmelidir. En büyük demir çelik üreticisi olan, dünyadaki en büyük demiryolu şirketine sahip, tarımla uğraşan eyaletler arasında üçüncü sırada bulunan Pennsylvania, iş hayatımızın can damarı olmuştur. Şu anda da önünde daha önce hiç olmadığı kadar büyük başarılar uzanıyor. Onu liderliğe getirecek çok büyük bir fırsata sahip." Charles Schvvab, New York Pennsylvania topluluğu önünde yaptığı konuşmasını bu sözlerle tamamladı. Sözleri dinleyicilerin mutlu, huzurlu ve iyimser olmasını sağlamıştı. Bu, gerçekten güzel bir kapanış biçimi; ancak etkili olabilmesi için içten olması şart. Yağcılık yapmamak, aşırıya kaçmamak gerekiyor. Aksi halde rahatsız edici olabilir ve ters bir etki yaratabilir. Tıpkı sahte bir bozuk para gibi, kimse ona sahip olmak istemez.

*

Esprili Bir Kapanış

"Onlara kahkaha atarlarken hoşça kalın de," diyordu Ge-orge Cohan. Eğer bunu yapabilecek yetenek ve malzemeye sahipseniz, yapın! peki nasıl

yapacaksınız? Hamlet'in dediği gibi, işte bütün mesele bu.

Lloyd George'un, John Wesley'in Mezarı gibi ciddi bir konuda yaptığı konuşmanın sonunda Metodistler'in gülmesi elbette beklenecek en son şeydi. Ama onun bunu nasıl akıllıca yaptığına ve konuşmayı nasıl yumuşak ve güzel bir şekilde toparladığına dikkat edin:

"Onun mezarının onarımını stlenmenize sevindim. Bu saygı duyulması gereken bir davranış. Kendisi temizlik ve düzenden yoksun her şeyden nefret eden bir insandı. "Dilerim hiç kimse salaş bir Metodist görmez" sözü de sanırım

175

ona ait. Yani salaş bir Metodist grememizin nedeni kendisidir. (Gülüşmeler) Kendisini yoldan geçerken görünce kapıya koşarak 'Tanrı sizi korusun Bay Wesley!' diye bağıran Derbyshire'lı kıza ne dediğini anımsıyor musunuz? 'Genç bayan,' demişti, 'yüzünüz ve stnz başınız daha temiz olsaydı duanız daha çabuk gerçek olurdu.' (Gülüşmeler) Dağınıklık konusunda işte böyle düşünüyordu. Onun mezarını dağınık bırakmayın. Bu onu her şeyden daha fazla incitirdi. Mezarıyla ilgilenin. Bu anılarla dolu kutsal bir kabirdir. Onu size emanet ediyorum. "

(Alkışlar)

Konuşmayı şiirsel Bir Alıntıyla Bitirmek

Konuşmayı bitirme yöntemleri içinde en etkili olanlar iyi bir espriyle ya da şiirsel bir alıntıyla bitirmektir. Aslında, mümkünse uygun bir şiir bulmak en ideal yöntemdir. Bu istenen etkiyi yaratacak, konuşmaya bir saygınlık ve özgünlük kazandıracak, güzellik katacaktır.

Rotary Kulübü yesi Sir Harry Lauder Edinburgh'da Amerikan Rotary yelerine yaptığı konuşmayı şu sözlerle tamamlamıştı:

"Bazılarınız evinize döndüğünüzde bana kartpostallar

gönderiyorsunuz. Siz göndermeseniz de ben göndereceğim. Bunun benden geldiğini hemen anlayacaksınız, çünkü üzerinde pul olmayacak.

(Gülüşmeler) Ama üzerinde şunlar yazacak:

"Mevsimler gelecek, mevsimler geçecek.

Biliyorum bir gün her şey bitecek,

-

Ama bir şey var, hiç değişmeyecek,

|•>

Kalbim sizi her zaman tutkuyla sevecek."

*

176

Bu dörtlük Harry Lauder'ın kişiliğine ve konuşmasının içeriğine son derece uygundu. Bu nedenle de Lauder çok başarılı oldu. Eğer fazlasıyla ciddi ve tutucu bir Rotary üyesi konuşmasının sonunda bu şiire yer verseydi gülünç olabilirdi. Uzun yıllar konuşma üzerine verdiğim dersler benim şunu net bir şekilde görmemi ve hissetmemi sağladı; her durumda uygun olabilecek genel birtakım kurallar belirlemek olanaksız. Konu, zaman, yer ve kişi çok önemli. Aziz Pa-ul'un söylediği gibi, "Herkes kendi kurtuluşunun yolunu aramalı."

Bir işadınının New York'tan ayrılıyor olması nedeniyle düzenlenen veda yemeğine katılmıştım. Bir düzine insan kalkıp konuştu; onlardan ayrılacak olan arkadaşlarını övdüler ve ona hayatta başarılar dilediler. Bu konuşmalardan yalnızca biri belleklerden silinmeyecek bir şekilde tamamlandı. Bu bir şiirden yapılan alıntıyla bitirilen bir konuşmaydı. Konuşmacı arkadaşına döndü; duygu dolu bir sesle, ağlayarak, "Evet, sana iyi şanslar diliyorum. Sana kendim için dileyebileceğin en iyi şeyleri diliyorum," dedi ve şunu okudu:

"Doğulular gibi, elimi yüreğime koydum. Allah'ın huzuru seninle olsun. Geldiğin ve gittiğin her yerde Allah'ın en güzel çamları büyüsün. Çalıştığın günler

ve dinlendiğin gecelerde, Allah'ın sevgisi sen korusun. Doğulular gibi elimi yüreğime koydum, Allah'ın huzuru seninle olsun."

Brooklyn'deki L.A.D. Motorları şirketi başkan yardımcısı Bay J.A. Abbott, çalışanlarına "Bağlılık ve İşbirliği" konu-

177

sunda bir konuşma yapmıştı. Konuşmasını Kipling'in Se-cond Jungle Book (İkinci Orman Kitabı) adlı eserinden aldığı şu şiirle bitirdi:

İşte bu Orman Kanunu; gökyüzü kadar eski ve gerçek > Buna uyan Kurt zenginleşir, uymayanlar ise ölmelidir. Ağaca sarılan sürüngen gibi, bu kanun da bir ileri bir geri gider gelir.

Çünkü Sürü'nün gücü Kurt, Kurt'un ki ise Sürü'dür. Yaşadığınız yerde bir kütüphaneye gider ve bir konuşma hazırlamak zorunda olduğunuzu, bu konuşmayı daha etkili kılmak için de bir şiire ihtiyaç duyduğunuzu söylerseniz, buradaki görevli size alıntı yapmanız için uygun bir kaynak kitap önerecektir.

... İncil'den Yapılan Alıntılarının Gücü
Eğer konuşmanız sırasında Kutsal Kitap'tan alıntı yapabiliyorsanız, şanslısınız demektir. İncil'den yapılan alıntının etkisi çok büyük olacaktır. Ünlü finans uzmanı Frank Wander-lip, Birleşik Devletler'e Karşı Birleşik Borçlar konulu konuşmasında bu yöntemi kullanmıştır:

"Eğer alacağımız konusunda fazla ısrarlı olursak, bu alacağı büyük olasılıkla tahsil edemeyiz. Bencilce bir tutum takınırsak nakitle değil nefretle karşılaşırız. Ama eğer cömert, akıllıca cömert davranırsak alacaklarımızın tamamı ödenebilir. Yaptığımız iyilik bize kayıp değil kazanç sağlar." Kendi hayatını kurtarmaya çalışan kişi hayatını kaybeder. Hayatını benim için ve İncil için kaybedense aslında hayatını kurtarmış demektir."

Zirveye Çıkma

Zirveye çıkma, konuşmayı bitirmenin popüler yollarından biridir. Bu oldukça zor bir yoldur ve her konuşmacının uygulayabileceği ve de her konuda uygulanabilecek bir bitirme biçimi değildir. İyi yapılması halinde etkisi mükemmel olur. Cümle cümle güçlenir ve zirveye ulaşır. Üçüncü Bölüm'de yer verdiğimiz Philadelphia hakkındaki ödül kazanmış konuşma buna iyi bir örnektir.

Lincoln, Niagara Şelalesi hakkındaki bir konuşmasında bu yöntemi kullanmıştır. Burada her karşılaştırmanın bir öncekinden güçlü olduğuna ve Lincoln'ün Colomb, İsa, Musa ve Adem'le kendi çağını karşılaştırarak etkiyi artırdığına dikkat edin.

"Belirsiz geçmişini hatırlatıyor. Colomb bu kıtayı ilk keşfettiğinde, İsa çarmıhta acı çekerken, Musa İsrail'i Kızüde-niz'e götürdüğünde ve Adem ilk yaratıldığında, Niagara şimdi olduğu gibi burada çağlamaya devam ediyordu. Bu gün kemikleri Amerika'nın tepelerini kaplayan devlerin gözleri, o zaman tıpkı bizim gözlerimiz gibi Niagara'ya çevrilmişti. İlk insan ırkından beri var olan, hatta ilk insandan daha yaşlı olan Niagara bugün on bin yıl önceki kadar güçlü ve taze. Mamutların ve Mostolar'ın yaşadıklarını ancak kemik kalıntılarından anlıyoruz, onlar bile Niagara'yi görmüşler. Niagara bunca zamandır bir kez bile durmadı, kurumadı, donmadı, uyumadı, dinlenmedi." Wendell Philips aynı tekniği Toussaint L'Ouverture hakkındaki konuşmasında kullanmıştı. Konuşmanın kapanış bölümüne aşağıda yer veriyoruz. Bu konuşma enerji doludur ve canlıdır. Belki günümüz için biraz fazla süslüdür, ama aynı zamanda ilginçtirde.

Konuşma yarım asırdan fazla bir zaman önce yazılmıştır. Wendel Philips'in John Brown ve To-

!t
Ilı

ussaint'in tarihi önemine ilişkin tahminlerinin ne kadar yanlış olduğunu görmek şaşırtıcı değil mi? Gördüğünüz gibi, tarihi tahmin etmek, gelecek yılın borsasını ya da yağ fiyatlarını tahmin etmek kadar güç.

"Ona Napoleon diyebilirdim, ama Napoleon imparatorluğa doğru tutmadığı sözlerle ve bir kan denizinden geçerek yürüdü. Bu adam ise sözünü hep tuttu. En büyük felsefesi 'Misilleme yok' idi. Bu sözler onun yaşam kuralıydı. Fransa'da oğluna söylediği son sözler şunlardı: 'Oğlum bir gün Santo Domino'ya geri döneceksin. Fransa'nın babanı öldürdüğünü unutma.' Ona Cromwell diyebilirdim; ama Cromwell yalnızca bir askerdi; kurduğu devlet de kendisiyle birlikte mezara gömüldü. Ona Washington diyebilirdim, ama büyük Virginialı'nın köleleri vardı. Bu adam ise egemenliği altındaki yerlerde köle ticaretine izin vermektense imparatorluğunu tehlikeye atmayı tercih ederdi.

Benim bir fanatik olduğumu düşünebilirsiniz; çünkü tarihi gözlerinizle değil önyargılarınızla okuyorsunuz. Fakat elli yıl sonra, gerçek duyulduğunda, Tarihin Gücü Phocion'u Yunanistan'a, Brütüs'ü Roma'ya, Hampden'i İngiltere'ye, Lafogette'i Fransa'ya koyacak, Washington'u uygarlığın en parlak, en mükemmel çiçeği, John Brovvn'u öğle vaktinin olgun meyvesi seçecek, sonra da kalemini güneş ışığına batırıp hepsinin üzerine açık mavi renkte o askerin, o devlet adamın, o şehidin, Toussaint L'Ouverture'un adını yazacak..."

i

Parmak Yere Değince

,

İyi bir son ve iyi bir başlangıcı bulana kadar arayın. Son» ra bunları birleştirin.

...,->

Konuşmasını bu hızlı, aceleci çağın ruh haline uygun olarak kesmeyi bilmeyen konuşmacı hiç kimse tarafından hoş karşılanmayacaktır.

Tarsus Soul'ü gibi bir aziz bile bu günahı işlemişti. Dinleyiciler arasında "Eutychus adlı genç bir adam" uyuyakalıp pencereden düşerek boynunu kırana kadar vaaz vermeye devam etmişti. Soul zavallı adam düştükten sonra bile konuşmasını kesmemişti belki de. Kim bilir? Bir gece Brooklyn'de Üniversite Kulübü'nde dinlediğim bir doktoru anımsıyorum. Uzun bir gece olmuştu. Birçok konuşmacı konuşmasını tamamlamıştı. Doktorun sırası geldiğinde saat gecenin ikisiydi. Eğer yeterince nazik ve düşüncel olsaydı birkaç cümle eder ve insanların evlerine gitmelerine izin verirdi. Ama o böyle mi yaptı? Hayır. Canlı hayvanları kobay olarak kullanmanın yanlışlığı konusunda tam kırk beş dakika süren bir tirada başladı. Daha o konuşmasının yarsına gelmeden dinleyiciler tıpkı Eutychus gibi onun da pencereden düşmesini ve konuşmasını engelleyecek şekilde bir yerini kırmasını dilemeye başlamışlardı.

Saturday Evening Post'un editörü Bay Loriner popülerliklerinin zirvesinde olan bazı yazı dizilerini yarıda kestiğini söylemişti. Lorimer'e göre "Popülerlikte zirveden hemen sonra doyuma ulaşılıyordu."

Aynı şey konuşma açısından da geçerli. Dinleyicinin sizi dinleme konusunda en hevesli olduğu an konuşmanızı kesin.

İsa'nın en önemli konuşması olan Dağdaki Vaaz beş dakika sürmüştü. Lincoln'ün Gettysburg konuşması on cümleden ibaretti. Siz de kısa konuşmaya çalışın. Nyasa Başdiyakozu Dr. Johnson Afrika'daki yerliler

hakkında bir yazı yazmıştı. Bunun için tam kırk dokuz yıl onlar-

180

181

la yaşayıp onları gözlemlemişti. Johnson'un anlattığına göre bir köy toplantısında bir konuşmacı çok uzun konuştuğumda dinleyiciler onu "İmetusha! İmetusha!" Yani "Yeter! Yeter!" diye bağırarak susturuyorlardı.

Bir başka kabile de konuşmacının tek ayak üzerinde durabildiği sürece konuşmasına izin veriyordu. Konuşmacı, ayak parmağı yere değdiği an susmak zorundaydı.

Ne kadar ve ne kadar tutucu olursa olsun, dinleyicilerin' çoğu uzun konuşmalardan nefret eder. Öyleyse onların varlığı sizi uyarsın. Ve onlardan konuşmayı öğrenin.

ÖZET

1. Bir konuşmada kapanış bölümü konuşmanın stratejik açıdan en önemli unsurudur. En son söylenen şey, en uzun süre bellekte kalır.
2. "Benim söyleyeceklerim bundan ibaret. Artık konuşmamı bitirmeliyim," demek yanlış olur. Konuşmanızı, bitireceğinizi söylemeden bitirin.
3. Siz de Webster, Bright ve Gladstone gibi konuşmanızın sonunu önceden planlayın. Prova yapın. Konuşmanızın kapanışı kelime kelime aklınızda olsun. Konuşmanın sonunu iyi toparlayın
4. Konuşmanın kapanışı için önerilen yedi yol:
 - a. Değininilmek istenen noktaları özetlemek, yeniden ifade etmek ve ana hatların altını çizmek. .;•
 - b. Harekete geçilmesini sağlamak. :
 - c. Dinleyicilere içtenlikle iltifat etmek.
 - d. Dinleyicileri güldürmek.
 - e. Uygun bir şiirden alıntı yapmak.
 - f. İncil'den alıntılar yapmak.
 - g. Zirveye çıkmak. :

182

183

5. İyi bir başlangıç ve iyi bir kapanış yapın ve bunları bir-leştirin. Dinleyicilerin bunu istediklerini belli etmelerine fırsat bırakmadan siz konuşmanızı bitirin. Unutmayın; "Popü-lelikte zirveden hemen sonra doyum noktasına ulaşılır".

184

ONUNCU BOLUM ANLAMI NETLEŞTİRMEK

Ünlü bir İngiliz piskopos, Birinci Dünya Savaşı'ndaki Up-ton Kampı'nda okuma yazma bilmeyen bir birliğe konuşma yapmıştı. Askerler siperlere gönderilmek üzerelerdi; ama birkaçı dışında neden gönderildiklerini bilen yoktu. Bunu biliyorum; çünkü onları sorgulamıştım. Piskopos onlara "uluslararası dostluk" tan ve "Sırbistan'ın da güneşin altında bir yere sahip olma hakkı bulunduğundan" söz etmişti. Askerlerin yarısı Sırbistan'ın bir kasaba mı yoksa bir hastalık adı mı olduğunu bilmiyordu. Sonuçlar açısından düşünecek olursak, piskopos Nebular hipotezinden de söz etse bir şey fark etmeyecekti. Yine de o konuşmasını bitirene dek bir asker bile salonu terk etmedi; çünkü askeri polisler bunu engellemek için ellerinde tüfeklerle kapıda bekliyorlardı.

Amacım piskoposu küçümsemek değil. Eğer piskoposun karşısında yüksekokul mezunlarından oluşan bir grup olsaydı, konuşması son derece etkili olabilirdi. Ama askerlerin karşısında başarısız oldu; hem de son derece başarısız. Seyircisini tanı mıyordu, üstelik yaptığı konuşmanın amacını ve bu amaca nasıl ulaşılacağını da bilmiyordu.

Bir konuşmanın amacı derken neyi kastediyoruz? Bir konuşmanın, konuşmacı bunun farkında olsun ya da olmasın, dört hedefi vardır. Bu hedefler nelerdir?

1. Bazı şeyleri netleştirmek
2. Etkilemek ve ikna etmek

3. Eyleme geçilmesini sağlamak

4. Eğlendirmek

. ,Y,

..;.

185

Gelin bu hedefleri bir dizi somut örnekle açıklamaya çalışalım.

Her zaman mekaniğe karşı ilgi duymuş olan Lincoln bir zamanlar kayıkları kumlarda ve diğer şeylerden kurtarmak için bir alet icat etmiş ve patentini almıştı. Hukuk bürosunun yakınındaki bir atölyede çalışarak aletin modelini hazırlamıştı. Aletin hiçbir işe yaramadığı anlaşılmıştı, ama Lin-coln'ün hevesi kırılmamıştı. Arkadaşları bürosuna gelip modele baktıklarında, onlara açıklama yapmaktan çok hoşlanıyordu. Bu açıklamaların amacı açıklıktı. Gettysburg'da yaptığı ölümsüz konuşmasında, Henry Clay öldüğünde yaptığı ve Clay'in hayatını anlattığı konuşmak ise amacı etkilemek ve ikna etmektir. Elbette ikna edici olduğu kadar açık da olmalıydı; ama burada düşündüğü ilk şey açık olmak değildi. Jüri önünde yaptığı konuşmalarda, kararın müvekkili lehine olmasını sağlamaya çalışıyordu. Politik konuşmalarda oy kazanmaya çalışıyordu. Burada hedef, eylemdi.

Başkan seçilmeden iki yıl önce, Lincoln "keşifler" üzerine bir konuşma hazırladı. Amacı eğlendirmektir. En azından öyle olmalıydı. Ama Lincoln bu amacı gerçekleştiremedi. Popüler bir konuşmacı olamadı. Hatta bir kasabada tek bir kişi bile onu dinlemeye gelmedi.

Oysa daha önce sözünü ettiğimiz konuşmalarda amacını ve bu amaca nasıl ulaşılacağını biliyordu. Nereye gitmesi gerektiğini ve oraya nasıl gidileceğini biliyordu. Pek çok konuşmacı bunları bilmediğinden başarısız olur ve hüsrana uğrar.

Örneğin bir kez, Amerikalı bir milletvekilinin konuşması sırasında ıslıklanıp yuhalandığına ve eski

New York Hipod-romu'nda sahneyi terk etmeye zorlandığına tanık olmuştum. Çünkü bilinçsizce ve kuşkusuz akılsızca bir şey yapmış,

186

açıklığı amaç olarak benimsemişti. O günlerde savaş sürüyordu. Milletvekili de izleyicilere ABD'nin yaptığı hazırlıkları anlatıyordu. İzleyicilerin ise bir şeyler öğrenmek gibi bir istekleri yoktu. Onlar eğlenmek istiyorlardı. On-on beş dakika süreyle, milletvekilini sabırla ve kibarlıkla dinlediler. Konuşmanın çabuk biteceğini umuyorlardı. Ama öyle olmadı. Uzadıkça uzadı. Sabırlar taşmış, izleyiciler iyice sıkılmışlardı. Biri dalga geçmek için tezahürat yapmaya başladı. Diğerleri de ona katıldılar. Bir dakika içinde yaklaşık bin kişi ıslık çalıp bağırmaya başlamıştı. Konuşmacı izleyicilerin bu tepkisini anlamadı ve ısrarla konuşmasını sürdürdü. Bunun üzerine izleyiciler daha da kötü bir tepki gösterdiler. İyice öfkelenmişlerdi. Milletvekilini susturmakta kararlıydılar. Protesto fırtınası giderek şiddetlendi. Sonunda öylesine bir gürültü koptu ki konuşmacının sözleri yirmi adım uzaklıkta bile duyulmamaya başladı. O da konuşmasını kesmek zorunda kaldı. Yenilgisinin farkına varmıştı. Büyük bir aşağılanmışlık duygusu içinde kürsüden çekildi. Bu örnekten ders alın. Amacınızı iyi belirleyin. Konuşmanızı hazırlamadan önce bu amacı kafanızda şekillendirin ve seçiminizidikkatle yapın. Bu amaca nasıl ulaşacağınızı da bilin. Sonra da tüm hünerinizi kullanarak, akılcı yollardan ona ulaşmaya çalışın.

Söylenenleri Daha da Netleştirmek İçin

Karşılaştırmalara Başvurmak

Açık ve net bir biçimde konuşmanın önemini ve güçlüğünü küçümsemeyin. Bir akşam İrlandalı ünlü bir şairin kendi şiirlerini okuduğunu duymuştum.

İzleyicilerin yüzde onundan fazlası, onun ne söylediğini anlayamamıştı. Topluluk
187

önünde ya da özel konuşmalar yapan pek çok konuşmacı için de aynı şey geçerlidir.

Kırık yıldır üniversite öğrencilerine ve halka yönelik konferanslar veren Sir Oliver Lodge ile topluluk önünde konuşmanın inceliklerini tartıştılar. Sir Oliver Lodge, en önemli şeyin bilgi ve hazırlık, ikinci önemli şeyin ise "açık olmak için çaba harcamak" olduğunu söyledi.

Fransa-Prusya savaşı patlak verdiğinde General Von Moltke şunları söylemişti: "Unutmayın, beyler, yanlış anlaşılma olasılığı olan bir emir yanlış anlaşılacaktır."

Napoleon da bu tehlikenin farkındaydı.

Sekreterlerine en sık verdiği talimat şuydu: "Açık olun! Açık olun!"

Havarileri, İsa'ya, halka neden mesellerle bir şeyler öğretmeye çalıştığını sorduğunda İsa şu yanıtı vermişti: "Çünkü onlar görmedikleri ve duymadıkları şeyleri anlamazlar."

Anlattığınızı şeye yabancı olan dinleyicilerinizin, sizi insanların İsa'yı anladığından daha kolay anlamalarını bekleyebilir misiniz?

Bu çok zor. O halde ne yapabiliriz? İsa bu durumda ne yapmıştı? Bunu en basit ve en doğal yoldan çözmüştü. İnsanlara bilmedikleri şeyleri, bildikleri şeylere benzeterek anlatmaya çalışmıştı. Cennet Krallığı nasıl bir yerdi? Filistinli sıradan köylüler bunu nereden bilebilirlerdi? İsa onlara bunu bildikleri nesne ve hareketlerle anlatmıştı: Cennet Krallığı, bir kadının üç ölçü un içinde mayalanana kadar sakladığı hamura benzer.

Yine Cennet Krallığı, kocaman inciler arayan bir tüccara benzer.

Yine Cennet Krallığı denize atılan ağa benzer. Bu

sözler son derece açıktı, bunu anlayabilirlerdi.
Dinleyiciler arasın-

188

daki ev kadınları her hafta hamur yoğuruyorlardı,
balıkçılar her gün ağları denize atıyorlardı,
tüccarlar da incilerle uğraşıyorlardı.

Davut Yehova'nın uyanıklığını ve şefkatini nasıl
ifade etmişti?

"Tanrı ben istemediğim halde benim çobanım oldu.
Beni yeşil çayırlarda yatırdı. Beni durgun suların
kenarına götürdü..."

Kurak ve çorak bir yerde yeşil çayırlar...

Koyunların içebileceği durgun sular. Kırsal kesimin
insanları bunları anlayabilirlerdi.

İşte size bu ilkenin kullanımıyla ilgili çarpıcı ve
şaşırtıcı bir örnek. Bazı misyonerler, İncil'i
Afrika'da, Ekvator yakınlarında yaşayan bir
kabilenin diline çeviriyorlardı. Şu ayete

takıldılar: "Günahlarınız kıpkırmızı olsa da kar
gibi bembeyaz olacak." Bunu nasıl çevireceklerdi?

Kelimesi kelimesine mi? Bu çok anlamsız olurdu.

Yerliler bir gün bile kaldırımla-rındaki karı
temizlememişlerdi ki. Karın ne olduğunu bile
bilmiyorlardı. Karla kömür katranı arasındaki farkı
bile bilmezlerdi. Ancak pek çok kez hindistancevizi
ağacına çıkmışlar, öğle yemekleri için yiyecek
toplamışlardı. Böylece misyonerler bilinmeyen
bilinene çevirmeye karar verdiler ve ayeti şöyle
çevirdiler: "Günahlarınız kıpkırmızı olsa da hin-
distancevizinin içi kadar beyaz olacaktır." Bundan
iyisi can sağlığı değil mi?

Bir kez Warrensburg'da Eyalet Öğretmenler
Koleji'nde, bir türlü ilgi çekici ve açık konuşmayı
beceremeyen, çünkü Afrikalı misyonerlerin aksine,
dinleyicilerin bildiği şeylerden söz etmek için çaba
sarf etmeyen bir konuşmacının Alaska hakkında
yaptığı konuşmayı dinledim. Konuşmacı bi-

'|„||

I

r,.....

ze Alaska'nın 590.804 mil karelik bir yüzölçümüne sahip olduğunu, nüfusun 64.356 olduğunu söyledi. Bunlar sadece örnek.

Yarım milyon mil kare. Sıradan bir insan için bunun ne anlamı olabilir? Her insan mil karelerle düşünmeye alışık değildir ki. Bu, onun zihninde herhangi bir şey canlandırmasını sağlamaz. Yarım milyom mil karenin Teksas'ın yüzölçümünün kaç katı olduğunu bilemez. Konuşmacının, Alaska'nın ve adalarının kıyı şeridinin dünyanın çevresinden uzun olduğunu, yüzölçümünün de Vermont, New Hampshire, Maine, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, New York, New Jersey, Pennsylvania, Delaware, Maryland, Batı Virginia, Kuzey ve Güney Carolina, Georgia, Florida, Mississippi ve Tennessee'nin yüzölçümleri toplamına eşit olduğunu söylediğini düşünün. Bu, dinleyicilere daha açık bir fikir vermez miydi? Konuşmacı, Alaska'nın nüfusunun 64.356 olduğunu söylemişti. Her on kişiden biri, nüfus sayımı sonuçlarını beş dakika -hatta bir dakika- bile aklında tutamaz. Çünkü "altmış dört bin üz yüz elli altı" sayısı hızla söylendiğinde zihinde güçlü bir etki bırakmaz. Kumlara yazılan harfler gibi silinir gider. Nüfusu, dinleyicilerin önceden bildiği bir şeyle ifade etmek çok daha iyi olmaz mı? Örneğin, St. Joseph dinleyicilerin yaşadığı küçük Missouri kasabasından fazla uzakta değildi. Birçoğu St. Joseph'e gitmişlerdi. Alaska'nın nüfusu o zamanlar St. Joseph'in nüfusundan on bin daha azdı. Neden Alaska'nın nüfusunu, bildiğiniz bir kasabanın nüfusuyla kar-şılaştırmayasınız? Buradaki konuşmacı şöyle diyemez miydi: "Alaska, Missouri'nin sekiz katı büyüklüğüne sahiptir. Nüfusu ise Warrensburg'un

yalnızca on üç katıdır."

Aşağıdaki örneklerde hangi ifade daha açık, a mı b mi?

a) En yakın yıldız on beş trilyon mil uzağımızda.

b) Dakikada bir mil hızla giden bir tren en yakın yıldıza kırk sekiz milyon yılda ulaşır. Eğer bu yıldızda bir şarkı söy-lenseydi ve ses buraya gelseydi, bizim bu şarkıyı duymamız için aradan üç milyon sekiz yüz bin yılın geçmesi gerekirdi. Yine bu yıldıza ulaşabilecek bir örümcek ağı beş yüz ton ağırlığında olurdu.

a) Dünyanın en büyük kilisesi olan St. Peter 212 metre yüksekliğinde, 110 metre genişliğindedir.

b) St. Peter Kilisesi Washington'daki Capitol binasına benzer iki binanın üst üste gelmiş halinin iki katı yüksekli-ğindedir.

Sör Oliver Lodge, atomların doğası ve büyüklüğü hakkında bir konuşma yaparken bu ilkeden yararlanmıştı. Avrupa'da bir dinleyici topluluğuna bir damla sudaki atom sayısının Akdeniz'deki su damlası sayısına eşit olduğunu söylediğini duymuştum. Dinleyicilerinin pek çoğu Cebelitarık'tan Süveyş Kanalı'na bir haftadan fazla sürede gidildiğini biliyordu. Lodge, konuyu daha da netleştirmek için bir su dam-lasındaki atom sayısının dünya üzerindeki çimenlerin sayısına eşit olduğunu da eklemişti.

Bundan böyle konuşmalarınızda bu ilkeden yararlanın. Eğer büyük piramitten söz ediyorsanız önce dinleyicilerinize bunun 138 metre olduğunu söyleyin, sonra da bu ölçüyü her gün gördükleri bir binanın ölçüleriyle karşılaştırın. Bir sıvının kaç bin litre olduğunu söyledikten sonra, bu sıvının bilinen ölçülerde bir yeri kaç kez doldurabileceğini belirtin.

Mesafeleri kilometreler veya millerle

söyleyeceğinize bu yerin blunduğu yerden ne kadar

uzaklıkta olabileceğini söyleyebilirsiniz.

190

191

Teknik Terimler Kullanmaktan Kaçının

Eğer teknik bir işiniz varsa -doktor ya da mühendisseniz-ya da belirli bir alanda uzmanlaştıysanız bu mesleğin dışından olan insanlarla konuşurken, kendinizi ifade ederken ve belirli ayrıntıları verirken çok dikkatli olmalısınız.

Dikkatli olmalısınız diyorum, çünkü mesleğim gereği dinlediğim pek çok konuşmada insanların tam bu noktada hataya düştüğünü ve başarısız olduğunu gördüm. Konuşmacılar kendi uzmanlık alanları konusunda dinleyicilerin ne cahil olduğunun farkında değillerdi sanki. Peki ne oluyordu? Dinleyiciler onların söylediklerinden hiçbir şey anlamıyorlardı elbette.

Bir konuşmacı olarak ne yapabilirsiniz? Indiana eski Senatörü Beveridge'in usta kalemiyle yazdığı şu öğüdü okuyup uygulayabilirsiniz:

"Dinleyiciler arasından en zeki görünen kişiyi seçip onun konuyla ilgilenmesini sağlamaya çalışmak yerinde bir uygulamadır. Bu, ancak gerçeğin ve yürütülen mantığın açık bir biçimde ifadesiyle sağlanabilir. Hatta bundan daha iyi bir yöntem de konuşmanızın merkezine, ailesiyle sizi dinlemeye gelmiş küçük bir çocuğu almaktır.

Kendi kendinize ya da eğer isterseniz yüksek sesle dinleyicilerinize, bir çocuğun bile tartışılan konuyu anlayıp belleğinde tutabileceği kadar açık ve anlaşılır konuşacağınızı söyleyebilirsiniz."

Bir doktorun konuşmasında "diyaframdan soluk almanın bağırsakların perilstatik hareketlerine yardım ettiğini ve sağlığa yararlı olduğunu" söylediğini anımsıyorum. O konuşmasının bu bölümünü bu cümleyle bitirmiş, bir başka konuya atlamak üzereydi ki onu

durdurdum. Diyaframda soluk almanın diğer soluk alma tekniklerinden ne açılardan farklı olduğunu, fiziksel açıdan neden yararlı olduğunu ve peristaltik hareketin ne olduğunu anlayanların ellerini kaldırmalarını istedim. El kaldıranların sayısının azlığı doktoru şaşırttı. Konuya dönüp daha geniş bir açıklama yaptı: "Diyafram, akciğerlerin tabanı ve karın boşluğunun tavanında göğüs zeminini oluşturan ince kastır. Hareket halinde olmadığı ve göğüsten soluk alıp verildiği zaman ters döndürülmüş bir lavabo gibi kavisli olur.

"Karından soluk alınırken her soluk kas düzleşene kadar ona baskı yapar. Mide kaslarından belinize baskı yaptığını hissedersiniz. Diyaframın aşağıya yaptığı bu baskı karın boşluğunun üst kısmına - mideye, karaciğere, pankreasa ve dalağa masaj yaparak bunları uyandırır.

"Yeniden soluk verdiğinizde mideniz ve bağırsaklarınız yukarı, diyaframa doğru yeniden yeniden baskı ve masaj yapar. Bu masaj eliminasyon sürecine yardımcı olur.

"Sağlık bozukluklarının büyük bir kısmı bağırsaklarda başlar. Derin bir diyaframdan soluk alma sonucunda mide ve bağırsaklar yeterince çalışırsa hazımsızlık, kabızlık çekilmez, toksinler kolayca dışarı atılır."

Lincoln'ün Açıklığının Sırrı

Lincoln söylediği her şeyi herkesin anlayabileceği bir şekilde ifade etmekten çok hoşlanır, buna büyük önem verirdi. Meclis'e yaptığı ilk konuşmasında "ballandırma" sözünü kullanmıştı. Lincoln'ün yazar arkadaşı Bay Detrees, bu sözün Illionis'teki bir halk konuşmasında kullanılabileceğini, ama tarihi bir devlet belgesinde kullanılabilecek kadar ağırbaşlı olmadığını söylemişti. Lincoln şöyle karşılık vermişti: "İnsanların 'ballandırma'sözünün

anlamını anlayamadıkları-

192

193

I

nı görürsem, bunu değiştirebilirim. Aksi halde dokunmam bile."

Lincoln, Knox Koleji'nden Dr. Gulliver'a, sade ve açık dille olan tutkusunu şöyle açıklamıştı:

"Çocukken yanımda anlayamayacağım bir şeyler söylendiğinde ne kadar sinirlendiğimi anımsıyorum. Hiçbir şey beni daha fazla sinirlendirmiyordu. Bu beni çıldırtıyordu. Akşamları aile dostlarının babamla konuşmalarını duyduktan sonra yatak odama kapanıyor, bir aşağı bir yukarı yürüyerek bana çok 'karanlık' gelen bazı sözcüklerin anlamını çıkarmaya çalışıyordum. Böyle bir fikir avına çıktığımda, istesem de uyuyamıyordum; ta ki aradığımı bulana dek. Anlamı çözdüğümde, bu kez bunu çocukların anlayabileceği şekilde nasıl ifade edebileceğimi bulmaya çalışıyordum. Bu, benim için bir tutku haline geldi. O günden beri de bu tutkumdan kurtulamadım."

Bir tutku? Evet, Lincoln için bu, gerçek bir tutkuydu. New Salem Okulu'nun Müdürü de bunu doğruluyor ve şöyle diyordu: "Lincoln'ün bir düşünceyi en iyi şekilde ifade edebilmek için saatlerce çalıştığına şahidim."

İnsanların baza şeyleri açık bir biçimde ifade edememelerinin nedeni, bunların kendileri için de yeterince açık olmaması. Belirsiz izlenimler! Ayırt edilemeyen düşünceler! Sonuç? Bir fotoğraf makinesinin sisli havada işlevini yerine getirememesi gibi, onların zihni de iyi çalışmaz. Bütün insanlar açıklık konusunda Lincoln kadar duyarlı olmalı, onun yöntemlerini kullanmalılar. Görme Duyusuna Hitap Edin

<

; Gözden beyne giden sinirler, kulaktan beyne gidenler*

den çok daha büyüktür. Bilim, görselliğe işitsellikten yirmi beş kat fazla önem verdiğimizi öne sürmektedir.

Bir Çin atasözü şöyle diyor: "Görmek duymaktan yüz kat iyidir."

O halde, eğer açık olmak istiyorsanız söylediklerinizi gör-selleştirin. Ünlü yazarkasa şirketinin başkanı John H. Pet-terson'ın planı buydu. Petterson, Sistem dergisine yazdığı makalede izleyici ile ve satış birimiyle konuşurken uyguladığı yöntemleri anlatmıştı:

"Yalnızca konuşarak karşınızdakilerin ilgisini canlı tutamazsınız. Bunun yanında çarpıcı ek bir şeye ihtiyacınız vardır. Konuşmanızı, doğruyu ve yanlış gösteren resimlerle, sözlerden daha etkileyici olan şekiller ve şekillerden daha ikna edici olan resimlerle destekleyebilirsiniz. İdeal bir sunumda bir resmin, söylenebilecek her şeyden çok daha etkili olduğunu öğrendim.

Küçük, tuhaf çizimler her zaman son derece etkilidir. Benim, karikatürler ve "çizgi konuşmalardan oluşan bir sistemim var. İçinde dolar işareti olan bir daire az para, dolar işaretli bir çanta çok para anlamına geliyor. Yuvarlak suratlarla pek çok şey ifade edebiliyorsunuz. Bir yuvarlak çizin; göz, burun, ağız, kulak yerine çizgiler koyun. Bu çizgiler üzerinde oynayarak pek çok şey ifade edebilirsiniz. Eski kafalı bir adamın ağzı aşağı, çağdaş bir insanınki yukarı doğrudur.

Çizimler oldukça sadedir. Etkin bir karikatürist olmak için iyi çizimler yapmak şart değildir. Önemli olan düşünceleri ve zıtlıkları ifade edebilmektir. Yan yana duran büyük bir çantayla küçük bir çanta yanlış yolun karşısındaki doğru yola girilmesini sağlar. Biri çok, diğeri az para getirir. Konuşurken

bunları kabataslak çizerseniz, insanların zihninin dağılmasını engelleyebilirsiniz. Si-

194

195

zi izlerler ve değinmek istediğiniz noktaları kavrarlar. Ayrıca komik şekiller insanı neşelendirir de.

Eskiden mağazalarımda dolaşırken yanıma bir ressam alır, doğru yapılmayan şeyleri kabataslak çizmesini isterdim. Sonra bu taslakları çizime dönüştürürdüm. Adamlarımı bir araya toplar, onlara bunları gösterirdim. Tepegöz denen aleti duyar duymaz hemen bir tane aldım ve çizimleri ekrana yansıttım. Bu, elbette çok daha etkili oldu. Sonra film makineleri çıktı. İlk makinelerden birini aldım. Şimdi pek çok film ve diadan oluşan bir arşivimiz var."

Elbette her konu ya da durum çizimlere olanak tanımaz. Ancak bunlardan mümkün olan her zaman yararlanmak gerekir. Çünkü bu çizimler dikkat çeker ve söylenmek istenen şeyi netleştirirler.

Bozuk Paralardan Hisse Dağıtan Rockefeller
Bay Rockefeller de Colorado Yakt ve Deiiiir
Şirketi'nin mali durumunu açıklarken görsellikten nasıl yararlandığını Sistem Dergisi'nde şöyle anlatmıştı:

"Çalışanlarımızın Rockefellerlar'm Colorado'daki hisselerinden büyük kârlar kazandıklarını düşündüklerini fark ettim. Onlara bunu pek çok kişi söylemişti. Onlara durumu açıkladım. Colorado Yakıt ve Demir Şirketi'ne bağlı bulunduğumuz on dört yıl içinde bu hisselerin sahiplerine tek kuruş kazandırmadığını söyledim.

"Bir toplantıda şirketin mali durumuna ilişkin uygulamalı bir örnek verdim. Masanın üstüne bozuk paralar koydum. Şirketin ilk görevi maaşları ödemek olduğundan maaşları temsil eden miktarı ayırdım. Sonra memurların maaşlarını da ayırdım. Kalan kısım

da yöneticilerin maaşıydı. Hisse sahiplerine para kalmamıştı. Sonra şu soruyu sordum: "Hepimizin ortak olduğu bu şirkette ortakların üçünün tüm kazancı almaları, dördüncü ortağın hiç bir şey almaması adil mi?

Verdiğiniz görsel örnekler açık ve net olsun.

Örneğin "Köpek" sözü gözünüzde bir hayvanın resmini belli belirsiz canlandırmanızı sağlar. Bu hayvan bir İspanyol Cocker'ı, İskoç Terrier'i, ya da St.

Bernard olabilir. "Buldog" dediğim zaman ise imge daha netleşir. "Benekli Buldog" dediğim zaman daha da net bir resim oluşur. "Bir at" demektense, "Siyah bir midilli" demeyi tercih etmek gerekir. "Kümes hayvanı" yerine "Kırık bacaklı beyaz bir Çin horozu" demek daha etkili olur.

Önemli Olayları Değişik Sözcüklerle Yineleyin Napoleon, retorik sanatının en önemli prensibinin tekrar olduğunu söylemişti. Ona göre son derece açık olan bir fikrin başkaları tarafından da anlaşılması her zaman mümkün değildi. Yeni fikirleri kavramak için zaman gerektiğinin, bunun için zihni bu konular üzerinde yoğunlaştırmak gerektiğinin farkındaydı. Sözün kısası fikirlerin yinelenmesi gerektiğini biliyordu. Ama bunu aynı dille yapmamak gerektiğini biliyordu. Çünkü bu da insanları rahatsız ederdi. Ancak ifadeler değişirse dinleyiciler bunu yineleme olarak görmezlerdi.

Bir örnek verelim. Merhum Bay Bryan şöyle demişti: "Sizin anlamadığınız bir konuyu başkalarının anlamasını sağlayamazsınız. Konuyu zihninizde ne kadar netleştirirseniz bunu diğerlerine o kadar açıldıkla sunarsınız."

Burada ikinci cümle ilk cümlenin farklı bir biçimde ifadesidir. Arka arkaya söylendiğinde zihninin bunun ikinci yineleme olduğunu farketmeye zamanı olmaz. Sadece konunun netleştiğini hisseder.

••'- Acemi konuşmacılar bu ilkeyi göz ardı etmektedirler. Ne acı!

Genel Örneklerle ve Özel Olaylara Yer Verin
Söylediklerinizi açık ve net kılmanın en kesin yolu konuşmada genel örneklerle ve somut olaylara yer vermektir. Bunlar arasındaki fark nedir? Adı üzerinde; birincisi genel, ikincisi özeldir. Şimdi aradaki farkı örnekleyelim ve somut birer örnek verelim. Şu durumu ele alalım: "Şaşırtıcı derecede büyük gelirler elde eden kişiler var." Bu durum yeterince açık mı? Konuşmacının ne demek istediğini anladınız mı? Hayır. Konuşmacı bile böyle bir söylemin dinleyiciler üzerinde nasıl bir etki uyandırabileceğini bilemez. Bu söz Ozark Dağları'ndaki bir taşra doktorunun, kasabadaki bir aile doktorunun selinin beş bin dolar olduğunu düşünmesine yol açabilir. Başarılı bir maden mühendisi, diğer meslektaşlarının yılda yüz bin dolar kazandığını düşünebilir. Bu, son derece kapalı ve berraklıktan uzak bir ifadedir. Konuşmacının söylemek istediklerini açıkça ifade edebilmek ve "şaşırtıcı derecede büyük gelir" ile ne kastettiğini belirtmek için birkaç ayrıntıya yer vermesi gerekmektedir.

"Birleşik Devletler Başkanı'ndan bile fazla kazanan avukatlar, dövüşçüler, şarkı sözü yazarları, romancılar, oyun yazarları, aktörler ve şarkıcılar var."

Bu çok daha açık değil mi? Yine de konuşmacı, tam bir ayırım yapmadı. Özel olaylardan değil, genel örneklerden yararlandı.

Bu nedenle durum bulanıklığını koruyor. Biz bunu somut olaylarla söyleyemeyiz. Bunu yapmak konuşmacının görevidir. Şunları söyleyerek her şeyi daha açık hale getirebilir.

"Ünlü dava avukatları Samuel Untermeyer ve Max Ste-

ver yılda neredeyse bir milyon dolar kazanıyorlar. Jack Dempsey'in yıllık gelirinin yarım milyon dolara yakın olduğu biliniyor. Hiç eğitim görmemiş olan zenci dövüşçü Jue Lovis daha yirmili yaşlardayken yarım milyon dolar kazandı. Irvin Berling'in yaptığı müziğin ona yarım milyon dolar kazandırdığı söyleniyor. Sidney Kingsley oyunlarından haftada on bin dolar kazanıyordu."

Somut ve kesin örnekler verin. Bu yalnızca açık değil, aynı zamanda etkili ve ikna edici olmanızı sağlayacaktır.

Dağ Keçisini Taklit Etmeyin

Profesör William James öğretmenlere yaptığı konuşmalardan birinde, anlatılan bir konunun ya da bir dersin bir saat sürmesi gerektiğini belirtmişti. Ben de bir süre önce konuşması üç dakika ile sınırlı bir konuşmacının on bir noktaya değinmek istediğini söylediğini duymuştum. Yani her konuya on altı saniye ayırıyordu! Akıllı başında bir insanın böyle anlamsız bir şey yapması inanılmaz geliyor, değil mi? Bu çok uç bir örnek ama bu tür yanlışlar acemi konuşmacılar için hep engel oluşturuyor. Bu örnekteki konuşmacı, turistlere Paris'i bir günde gezdirmeye çalışan bir rehberle benziyor. Amerika Ulusal Tarih Müzesi'ni yarım saatte gezebilir-seniz, bunu da yapabilirsiniz. Ama ne açık ne de ilgi çekici olabilirsiniz. Konuşmaların başarısız olmasının en genel nedeni, konuşmacının en fazla konuyu ele alma konusunda dünya rekoru kırmaya çalışmasıdır. Konuşmacı bir dağ keçisi gibi bir konudan diğerine atlar.

Pek çok konuşma kısa olmak zorundadır, bu nedenle yerinde kesmeyi bilmek gerekir. Örneğin işçi sendikaları hakkında konuşacaksanız üç-beş dakika içinde sendikaların neden kurulduğunu, hangi yöntemleri kullandıklarını, neler ba-

sardıklarını, nasıl yanlışlar yaptıklarını ve anlaşmazlıkları nasıl çözdüklerini anlatmaya çalışmayın. Bunu yapmaya kalkışırsanız kimse söylediklerinizi açık seçik anlayamaz. Konuşmanız da karmaşık, amacına ulaşmayan bir konuşma olarak kalır.

Sendikaların yalnızca bir yönünü ele alıp bunu irdelenmek ve örneklemek sizce de çok daha akıllıca değil midir? Bu konuşma tek bir izlenim bırakır. Son derece açıktır, kolay dinlenir ve hep bellekte kalır.

Ancak mutlaka konuyu birkaç yönü ile ele almak zoryn-daysanız, konuşmanın sonunda bir özetlemeye gitmeniz iyi olur. Gelin bunun nasıl işe yaradığını görelim. İşte size bu bölümün özeti. Bunları okumak, anlatılanları hatırlamanızı ve daha iyi anlamanızı sağlamıyor mu?

ÖZET

1. Açık olmak son derece önemli, bir o kadar da zordur. İsa, öğretmek istediklerini mesellerle öğretmek zorunda olduğunu söylemiş ve şöyle demişti: "Çünkü, onlar görmedikleri ve duymadıkları şeyleri anlamazlar."

2. İsa bilinmeyenleri, bilinenlerden söz ederek açıklıyordu. Tanrı'nın krallığını hamura, denize atılan ağlara, inci alan tüccarlara benzetiyordu. Siz de böyle yapın. Alaska'nın büyüklüğünden söz etmek istiyorsanız, bunu mil karelerle ifade etmek yerine, bu alana sığabilecek eyaletleri sayın. Nüfûsun, bulunduğunuz kasabanın nüfusuyla karşılaştırın.

3. Sıradan bir dinleyici topluluğuna seslenirken teknik terimler kullanmayın. Siz de Lincoln gibi, bir çocuğun bile anlayabileceği şekilde, sade ve açık konuşmaya çalışın.

4. Anlatmak üzere olduğunuz şeylerin öncelikle

kendi zihninizde sular kadar berrak olmasına dikkat edin.

5. Görselliğe önem verin. Resimlerden, örneklerden yararlanın. Açık olun. "Sağ gözünün üzerinde siyah bir benek olan bir Terrier"den söz etmek istiyorsanız, sadece "köpek" deyip geçmeyin.

6. Düşüncelerinizi tekrar ifade edin, ama aynı ifadeleri

200

201

iki kez kullanmayın. Cümlelerinizi değiştirin ve düşüncelerinizi dinleyicilerinize fark ettirmeden yineleyin.

7. Soyut durumları; genel örnekler, hatta mümkünse belirli örnekler ve somut olaylarla netleştirin.

8. Pek çok konuya değinmeye çalışmayın. Geniş bir konunun bir ya da ikiden fazla bölümünü ele alabileceğinizi düşünmeyin.

9. Konuşmanızı, söylediğiniz şeyleri özetleyerek tamamlayın.

'V -"US ,j«h*>

202

ON BİRİNCİ BOLUM DİNLEYİCİLERİN İLGİSİNİ ÇEKMENİN YOLLARI

Şu anda okuduğunuz sayfa, baktığınız kâğıt ne kadar sıradan değil mi? Daha önce böyle binlerce sayfa gördünüz. Bu artık size sıkıcı ve yavan gelir. Ama size öyle bir gerçekten söz ederim ki ilginiz tekrar aynı sayfa üzerinde yoğunlaşabilir. Gelin görelim. Şu anda baktığınız sayfayı katı bir madde olarak görüyorsunuz. Oysa gerçekte katı bir maddeden çok bir örümcek ağına benziyor. Fizikçi bunun atomlardan oluştuğunu biliyor. Peki bir atom ne kadar küçük biliyor musunuz? Onuncu Bölüm'de de gördüğünüz gibi bir bardak sudaki atom sayısı Akdeniz'deki damla sayısına ve dünyadaki çimen sayısına eşit. Peki bu sayfayı oluşturan atomlar neden oluşuyor?

Elektronlar ve protonlar denen daha küçük şeylerden. Bu elektronlar merkez protonun etrafında dönüp duruyorlar. Aradaki madde dünyayla ay arasındaki mesafeye eşit. Elektronlar yörüngelerinde saniyede yaklaşık on bin millik hızla dönüyorlar. Yani şu anda elinizde tuttuğunuz kâğıdı oluşturan atomlar sessiz bu cümleyi okumaya başladığınızdan beri New York ile Tokyo arasındaki mesafe kadar yol katettiler.

Belki de iki dakika önce bu sayfanın son derece sıradan, sıkıcı ve hareketsiz olduğunu düşünüyordunuz. Oysa burada Tanrı'nın sırlarından biri gizli. Bu bir enerji hortumu adeta. Şimdi bununla ilgileniyorsunuz, çünkü bu sayfayla ilgili yeni ve ilginç bir şey öğrendiniz. İnsanların ilgisini çekmenin sırlarından biri de bu işte. Günlük ilişkilerimizde bundan mutlaka yararlanmalıyız. Tamamen yeni olan bir şey il-

203

ginç değildir. Tamamen eski olanın da bizim için çekiciliği kalmamıştır. Eski şeyler hakkında yeni şeyler duymak isteriz. Örneğin Burges'teki Katedral'den ya da Mona Lisa'dan söz ederek Büonisli bir çiftçinin ilgisini çekemezsiniz. Bunlar onun için çok yeni şeylerdir. Eskiden ilgilendiği şeylerle arasında hiçbir bağlantı yoktur. Ama onlara Hollandalı çiftçilerin toprağı deniz seviyesinin altında işlediklerini, çit yerine hendekler kazdıklarını anlatırsanız ilgilerini çekmeniz mümkün olabilir. Hollandalı çiftçilerin inekleri kışın evlerinde beslediklerini, ineklerin dantel perdelerin arkasından lapa lapa yağan karı izlediklerini de anlatabilirsiniz. Bunları şaşkınlıkla dinleyeceklerdir. İnekleri ve çitleri çok iyi bilirler, ama onlar hakkında öğrendikleri bu yepyeni şeyler onlara ilgi çekici gelecektir. Bunları büyük bir coşkuyla arkadaşlarına da

anlatacaklarına emin olabilirsiniz.

İşte size bir konuşma daha. Bunu okuduktan sonra ilginizi çekip çekmediğini düşünün. Çekiyorsa nedenini bulmaya çalışın.

Sülfürik Asit İnsanı Nasıl Etkiler

;

Sıvıların birçoğu litreyle, kuartla, galonla, fıçıyla ya da varille ölçülür. Kuartlarca şarap, galonlarca süttten söz ederiz. Yeni bir petrol kuyusu bulunduğunda ne kadar petrol çıktığını varillerle ifade ederiz. Bütün bunların dışında, çok büyük miktarlarda üretildiği ve tüketildiği için tonla ölçülen bir sıvı vardır. Bu, sülfürik asittir.

Yaşamımızda sülfürik asit. pek çok şekilde karşımıza çıkar. Petrol ve benzinin arıtılmasında kullanılan sülfürik asit olmasaydı arabalar çalışmazdı. Yine sülfürik asit olmasaydı,

204

ofisinizi, yemek masanızı, yatak odanızı aydınlatan ampuller de yanmazdı.

Banyonuzda kullandığınız musluğun yapımında sülfürik asit kullanılmıştır. Küvetin cilalanmasında da sülfürik asit kullanılır. Sabunuzu bile kimyasal maddelerle reaksiyona giren sülfürik asit ile yapılmıştır. Havlunuz da sülfürik asiti yakından tanımaktadır. Saç fırçanızdaki kıllar, tarağınız da sülfürik asitten nasibini almıştır.

Giysinizin düğmelerini yapan düğmeci mutlaka sülfürik asite ihtiyaç duymuştur. Ayakkabılarınızın yapımında kullanılan sülfürik asiti siz de bu ayakkabıları cilalarken kullanırsınız.

Kahvaltıda kullandığınız fincan ve tabak renkliyse, sülfürik asit kullanılmadan yapılmış olmaları olanaksızdır. Gümüş kaplı çatal, bıçak ve kaşıklar da sülfürik asit banyosundan geçmişlerdir.

Ekmeğin hammaddesi olan buğday fosfat gübresi ile yetiştirilir. Bu gübrenin imalatında da sülfürik

asit yer alır.

Kısacası, sülfürik asit gün boyu karşınıza çıkar. Ondan bir türlü kurtulamazsınız. Savaş da barış da onsuz olmaz. Bu kadar önemli bir madde olan sülfürik asitin insanlar tarafından tanınmaması olanaksız görülmektedir. Ancak durum böyledir.

Dünyanın En İlginç Üç Şeyi

Sizce dünyanın en ilginç üç şeyi nedir? Cinsellik, mal mülk ve din. Birincisiyle bir hayat yaratılabilir. İkincisi bu hayatın devam etmesini sağlar. Üçüncüsü ise başka bir dünyada da hayatımızı devam ettireceğimizi düşünmemizi sağlamaktadır.

.._..

..*

205

Ancak kendi cinselliğimizle, kendi malımız ve mülkümüzle ve kendi dinimizle ilgileniriz. Bütün ilgilerimizi egolarımız belirler.

Örneğin "Peru'da Vasiyetler Nasıl Yazılır" konulu bir konuşma hiç ilgimizi çekmez; ancak "Vasiyetimizi Nasıl Yazmalıyız" konulu bir konuşmayı seve seve dinleyebiliriz. Eğer özel bir merakımız yoksa Hindu Dini ile ilgilenmeyiz. Ancak başka bir dünyada sonsuz bir mutluluğa kavuşacağımıza inanmamızı sağlayan bir dine yakın ilgi gösteririz.

Lord Northcliffe'e insanların neyle ilgilendiğini sormuşlardı. Lord Northcliffe cevabı tek kelime olmuştu: "Kendileriyle!" İngiltere'nin en zengin gazete sahibi olan Northcliffe'in bir bildiği vardı mutlaka.

Nasıl bir insan olduğunuzu bilmek ister misiniz? İşte şimdi çok ilginç bir konudan söz ediyoruz. Sizden konuşuyoruz. Size bir ayna tutuyoruz ve kendinizi olduğunuz gibi görmeyi sağlayacak bir yol öneriyoruz. Dalgınlıklarınızı izleyin. Peki dalgınlık nedir? Bu sorunun yanıtım The Mind in the Making (Faaliyet Halindeki Zihin) adlı yapıtında Profesör James Harvey Robinson veriyor.

Hepimiz uyanık olduğumuz her saat düşündüğümüzü düşünürüz. Uyurken de uyanıkken düşündüğümüzden daha mantıksız bir biçimde düşündüğümüzü biliriz. Araya bir şey girmediği sürece, dalgınlık adı verilen durumun içindeyiz-dir. Bu kendiliğinden meydana gelen ve sevilen bir düşünme biçimidir.

Düşüncelerimizi istedikleri yöne gitmeleri ko-nuunda serbest bırakırız. Bu yolu umutlarımız, korkularımız, doğal isteklerimiz, tatmin ya da hayal kırıklığı, sevdiğimiz ya da sevmediğimiz şeyler, aşklarımız, nefretlerimiz ve kırgınlıklarımız tarafından belirlenir. Bizim için bizden daha ilginç hiçbir şey yoktur. Bütün çabamıza karşın kontrol altına alamadığımız ve yönetemediğimiz düşüncelerimiz egolarımızın etrafında döner dururlar. Kendimizde ve başkalarında bu eğilimi görmek bizi şaşırtır. Bunu kibarca görmezden geliriz. Ancak üzerinde biraz düşünsek bu gerçeğin ne kadar belirgin olduğunu görürüz.

Dalgınlıklar, kişiliğimizin temelini oluştururlar. Bu, gizli kalmış ve unutulmuş deneyimlerimizin değiştirdiği doğamızın yansımasıdır. Bu dalgınlık bütün düşüncelerimizi etkiler.

"Unutmayın, insanlar ev işlerinden ve iş sorunlarından arta kalan zamanlarının büyük bölümünü kendilerini düşünerek, överek ve haklı çıkarmaya çalışarak geçirirler. Onları, İtalya'nın Amerika Birleşik Devletleri'ne olan borcunu ödemesi değil, aşçıların işten neden ayrıldığı ilgilendirir. Kullanışsız bir tıraş bıçağı, Güney Afrika'daki bir devrimden daha önemlidir onlar için. Asya'daki bir depremde yarım milyon insanın ölmesi, çektikleri diş ağrısı kadar rahatsız edici değildir. Tarihte yer almış en büyük on kişiyi tartışmak yerinde kendileri hakkında güzel şeyler konuşmayı tercih ederler.

* İyi Bir Konuşmacı Olmanın Yolları

Birçok insan, sadece kendisini ilgilendiren konulardan söz ettiği için kötü konuşmacı olmaktadır. Bu konular diğerleri için çok sıkıcı olabilir. O halde bunun tam tersini yapın. Karşınızdaki kişinin kendi ilgi alanlarından, işlerinden, elde ettiği başarılarından, ya da bu kişi bir anneyse çocuklarından söz etmesini sağlayın. Onu merakla ve hevesle dinleyin. Sonuçta konuşmayı siz yapmış olmazsınız belki, ama iyi bir konuşmacı olduğunuz kabul edilir.

Philadelphia'dan Bay Harold Dwight topluluk önünde
206

207

konuşma kurslarından birinin son dersinden sonra verilen yemekte son derece başarılı bir konuşma yapmıştı. Masada oturan herkesi birer birer ele almış, bu kişilerin başlangıçta nasıl konuştuklarını, nasıl bir ilerleme kaydettiklerini, yaptığı konuşmaları ve tartıştığı konuları anlatmıştı. Hatta bazılarını taklit bile etmişti. Herkes çok gülmüş ve bundan zevk almıştı. Böyle bir şeyi yapan Bay Dwight'ın başarısız olmak gibi bir olasılığı yoktu. Bu her yönüyle ideal bir konuşmaydı. Hiçbir konu insanları kendileri kadar ilgilendirmezdi. Bay Dwight da insan doğasını yakından tanıyordu.

İki Milyon Okuyucu Kazanan Bir Fikir

Birkaç yıl önce American Magazine şaşırtıcı bir gelişme gösterdi. Derginin satışlarında meydana gelen artış, basın dünyasında şaşkınlık yarattı. Bunun sırrı neydi peki? Yanıt Sör John M. Siddall'ın fikirlerinde gizliydi. Kendisiyle tanıştıgımda, Siddall derginin İlginç İnsanlar Bölümü'nün sorumlusuydu. Ben de onun için birkaç makale yazmıştım. Bir gün bana şunları söyledi: "İnsanlar çok bencil. Yalnızca kendileriyle ilgileniyorlar. Nasıl terfi edebileceklerini, nasıl daha fazla para

kazanacakların, sağlıklarını nasıl koruyacaklarını bilmek istiyorlar. Bu derginin editörü ben olsaydım, onlara dişlerini nasıl koruyacaklarını, ne sıklıkta banyo yapacaklarını, yazın nasıl serinleyeceklerini, nasıl statü sahibi olacaklarını, çalışanlarına nasıl davranmaları gerektiğini, nasıl ev sahibi olabileceklerini anlatırdım. Başka insanların öyküleri her zaman ilgi çeker. Ben de örneğin çok para kazanmış bir emlak alım satımcısına bunu nasıl başardığını anlattırır-dım."

Çok geçmeden Siddall derginin editörü oldu. O günlerde

208

derginin satışları çok kötüydü. Siddall söylediklerini birer birer yaptı. Nasıl bir tepkiyle karşılaştı dersiniz? Satış rakamları iki yüz bin, üç yüz bin derken yarım milyona ulaştı. Halk aradığını bulmuştu. Bir süre sonra satışlar bir milyonu buldu. Ardından da iki milyon oldu. Artmaya da devam etti. Dergi giderek büyümüşü, çünkü Siddall insanların bencil beklentilerine sesleniyordu.

Her Zaman İlgi Uyandırabilecek Konuşma Malzemeleri İnsanlara nesnelerden ya da düşüncelerden söz ederseniz çok büyük bir olasılıkla canlarını sıkarsanız. Ama onlara insanlardan söz ederseniz, ilgilerini çekmemeniz olanaksızdır. Örneğin yarın pek çok yerde yaplıacak pek çok konuşmanın ağırlıklı konusu ne olacak? İnsanlar! O şöyle yaptı. Bu böyle böyle dedi. Onu şunu yaparken yakaladım. Duydun mu, köşeyi dönmüş.

Amerika'da ve Kanada'da öğrencilere yönelik pek çok konuşma yaptım ve deneyimlerim sonucunda onların ilgilerini canlı tutmanın en iyi yolunun insanlar hakkında bir şeyler anlatmak olduğunu gördüm. Farklı bir şey yapıp genel ve soyut şeylerden söz ettiğinizde Johnny oturduğu yerde sıkıntıyla kıpırdayıp duruyor, Tommy yüzünü komik şekillere

sokuyor, Billy de oraya buraya bir şeyler atıp duruyordu.

Bir kez Paris'te Amerikalı bir grup işadamından "Nasıl Başarılı Olunur" konulu birer konuşma yapmalarını istedim. Vaaz verir gibi konuştular, birtakım değerleri övdüler ve dinleyicileri sıktılar. (Kısa bir süre önce, Amerikalı ünlü işadamlarından birinin radyoda yaptığı konuşmasında aynı hataya düştüğünü duymuştum.) Dersi kesip şöyle dedim: "Bize konferans vermenizi istemiyoruz.

Hiçbirimiz bundan zevk

209

almayız. Bizi eğlendirmedığınız sürece anlattığınız hiçbir şey ilgimizi çekmez. İnsanın ilgisini en çok şey övgü dolu dedikodulardır. Bize tanıdığınız iki kişinin öyküsünü anlatın. Birinin başarılı, diğerinin başarısız olmasının nedenlerini anlatın. Bunu büyük bir zevkle dinleriz. Üstelik hiç unutmayız ve bundan yararlanırsınız da. Bu sizin için de çok daha kolay olacaktır." Kursta kendisi bir türlü konunun üzerinde yoğun-laşamayan, dinleyicinin ilgisini de çekemeyen biri vardı. Benim insanlarla ilgili öyküler anlatma fikrimi çok sevdi ve iki arkadaşının öyküsünü anlattı. Bu iki arkadaşından birinin akli fikri paraydı. İki ayrı mağazadan iki gömlek alıyor, hangisinin daha kolay yıkandığını, daha çok dayandığını ve verilen paraya değdiğini gösteren çizelgeler hazırlıyordu. Mühendislik bölümünden mezun oldu. Kendisini öylesine üstün görüyordu ki sıradan bir işte çalışmak, en alttan başlamak istememişti. Gömleklerinin çizelgelerini hazırlamaya devam ederek karşısına olağanüstü bir iş fırsatının çıkmasını beklemişti.. Ama böyle bir fırsat hiç çıkmamıştı. Adam hayatından hiç memnun olmamıştı. Hâlâ da düşük bir mevkide çalışıyordu. Konuşmacı, bu adamın öyküsünü bir başka arkadaşınm-kiyle karşılaştırdı. Bu arkadaş insanlarla rahat

iletişim kurabiliyordu. Herkes onu çok seviyordu. Büyük işler yapmak istiyordu ama önce teknik ressam olarak işe başlamıştı. Buffa-lo'daki Pan-Amerikan sergisi için planlar çizmişti. Mühendislik bilgisine ihtiyaç duyulduğunu bildiği için Buffalo'ya taşınmıştı. Bir sre sonra da cana yakın kişiliği sayesinde oldukça saygın bir insanla tanışmıştı. İkiisi ortak olmuşlar, birlikte çalışmaya başlamışlardı. Sonunda bu kişi Western Uni-on'un sermaye ortaklarından biri olmuştu. Konuşmacının söyledikleri ana hatlarıyla böyleydi. Konu-

210

şan kişinin hoş konuşması konuşmayı akıcı kılmıştı. Bu adam aslında  dakikalık bir konuşmada bile söyleyecek bir şey bulamazdı. Bu kez yarım saat konuştuğunu görünce hayrete düştü. Dinleyiciler de zamanın nasıl geçtiğini anlamamışlardı. Bu onun ilk büyük zaferiydi.

İnsanların başından geçenlerin anlatıldığı konuşmalar ilgi çekici olur. Konuşmacı birkaç temel noktaya değinmeli, sonra da somut örnekler vermelidir. Böylece ilgiyi her zaman canlı tutabileceği çok açıktır.

Konuşmalarınızda mücadelelerden, zaferlerden söz edebilirsiniz. Zaferlerle mücadeleler her zaman ilgimizi çeker. Dünya âşığa âşıktır, diye bir deyiş vardır. Bu aslında doğru değil. Dünyanın âşık olduğu şer bu âşığın verdiği mücadeledir. Filmleri düşünün. Sonunda bütün engeller ortadan kalktığında başroldeki erkek kadına sarıldığında izleyiciler kalkmaya hazırlanırlar.

Dergilerdeki ykler de bu prensibi esas alırlar. Okuyucunun başroldeki kadını ya da erkeği sevdirebilirler. Sonra bu kadının ya da erkeğin bir şey şiddetle istemesini sağlayıp buna ulaşmak için nasıl mücadele ettiğini gösterirler.

Somut Örnekler Verin

Topluluk önünde konuşma kurslarından birinde biri felsefe doktoru, diğeri gençliğini donanmada geçirmiş kaba saba bir adam olan iki öğrencim vardı. Doktor üniversitede öğretim görevlisiydi, diğer adam ise bir seyyar satıcıydı. Seyyar satıcının konuşmaları doktorunkilerden fazla ilgi çekiyordu. Doktor çok güzel, mantıklı ve açık konuşuyordu. Ama bu konuşmalarda eksik olan bir şey vardı: Somutluk. Satıcının konuşmalarındaki belirlilik ve somutluk bu konuşmaları eğlenceleri kılıyordu.

211

Bu örneği vermemin nedeni öğretim görevlilerinin ya da seyyar satıcıların belirli özellikleri olduğunu göstermek değil, eğitimi ne olursa olsun konuşma yapma alışkanlığı olan kişinin nasıl ilgi çektiğini ortaya koymaktır.

Gelin birkaç örnek verelim.

Martin Luther "inatçı ve haylaz" olduğunu söylemek mi daha ilginç ve etkili, yoksa öğretmenlerinin onu günde on beş kez dövdüğünü mü? "İnatçı ve haylaz" sözleri pek ilgi çekmiyor. Oysa dövme sayısını belirtmek çok daha etkili oluyor.

Eskiden biyografiler bir sürü genel özellikten söz ederek yazılırdı. Aristo buna "zayıf zihinlerin sığınağı" diyordu. Artık kendini anlatan somut gerçeklere yer veriliyor. Eski yöntemle yazılan bir biyografide John Doe'nun "yoksul ama dürüst bir aileden geldiği" söylenirdi. Yeni yöntemle yazılанда ise John'un babasının ayakkabı alamayacak kadar yoksul olduğu, bu yüzden John'un üşüyen ayaklarına çuval sardığı, yine de onca yoksulluğa karşın süte hiç su karıştırmadığı söylenir. Bu John'un babasının yoksul ama dürüst olduğunu gösteren çok daha ilgi çekici bir yöntem değil midir?

Aynı yöntem günümüz konuşmacılarının da işine yaracaktır.

Resim Çizen Sözcükler

İlgi çekme konusunda sürekli göz ardı edilen, pek çok kişinin varlığından bile habersiz olduğu bir teknik vardır. Sözcüklerle resim çizme tekniğidir bu. Gözlerinizin önünde imgeler yaratan bir konuşmacı canınızı hiç sıkmaz. Sırada, renksiz sembollere başvuran bir konuşmacı ise dinleyicilerini uyutur.

,.,WA,, - ^.u, .,.,, ,.,.,.,

212

Resimler. Resimler. Resimler. Soluduğunuz hava gibi bedavadırlar. Bunları konuşmalarınız araştırma serpiştirmeniz bu konuşmaları çok daha eğlenceli kılacaktır.

Herbert Spencer Üslup Felsefesi adlı makalesinde parlak resimler çağrıştıran ifadelerin üstünlüğünden söz etmişti. Spencer şöyle demişti: "Genellerle değil özellerle düşünün. 'Bir toplumun alışkanlıkları, gelenekleri ve eğlence biçimleri ne kadar kaba ve barbar olursa cezaları o kadar ağır olur,' gibi bir cümle kurmak yerine 'İnsanlar savaşımlardan, boğa güreşlerinden, gladyatör dövüşlerinden ne kadar zevk alıyorsa suçluları asarak, yakarak ve işkence yaparak cezalandırmaktan o kadar zevk alırlar,' demeyi tercih edin.

İncil ve Shakespeare de resim çizen ifadelerle bolca yer vermiştir. Örneğin sıradan bir yazar kusursuz bir şeyi daha da güzelleştirmeye çalışmanın son derece gereksiz olduğunu söylerken Shakespeare şu benzetmeleri yapmaktadır: "Altını yaldızlamak, zambağı boyamak, menekşeye parfüm sıkmak."

Lincoln de sürekli görsel ifadelerle başvururdu. Bürokratik işlerden canı sıkıldığında renkli deyimler kullanarak şikâyetini dile getiriyordu. Örneğin, "Birini at satın almaya gönderdiğimde bana atın kuyruğunda kaç kıl olduğunu söylemesini istemiyorum. Bana özelliklerini saysın yeter,"

diyordu.

Zıtlıkların İlgi Çekme Gücü

1. Aşağıda Birinci Charles'm Maucly tarafından nasıl kınandığıma dikkat edin. Maucly yalnızca resimlerden değil, dengeli cümlelere de başvuruyor. Her zaman insanm ilgisini çeken zıtlıklar bu paragrafın da temelini oluşturuyor.

"Onu taç giyme töreninde verdiği sözü tutmamakla suçlu-

213

yoruz; ama bize onun evlilik yeminini tuttuğu söyleniyor. Onu halkını acımasız piskoposların eziyetine mahkûm bırakmakla suçluyoruz. O kendini küçük oğlunu dizine oturtup öptüğünü söyleyerek savunuyor. Biz onu özgürlük maddelerini ihlal ettiği için suçluyoruz. O sabahları altıda kalkıp dua ettiğini söylüyor. Onun bu kadar popüler olmasını güzel giysileri, güzel yüzü ve sakalının yanı sıra bu düşüncelere borçlu olduğunu düşünüyoruz."

İlgi Bulaşıcıdır

Şimdiye kadar dinleyicilerin ilgisini çeken şeylerden söz ettik. Ancak bu önerileri uygulayarak konuşan biri de sıkıcı olabilir. İnsanların ilgisini çekmek duygularla ve ruhla ilgili bir şeydir. Kesin kuralları yoktur.

Unutmayın, ilgi bulaşıcıdır. Eğer siz bu ilgiye yakalandıysanız, dinleyicilerin de yakalanacağı kesindir. Bir süre önce Baltimore'da bir toplantıda bir bey ayağa kalktı ve Chesape-ake Körfezi'nde aynı yöntemlerle kaya balığı avlanmaya devam edilirse balık neslinin tükeneceğini söyledi. Bu bir kaç yıl içinde olacaktı. Konuşmacı bu konu hakkında çok şey biliyordu ve çok içtendi. O bunları söyleyene kadar körfezde kaya balığı yaşadığını bile bilmiyordum. Sanırım dinleyicilerin çoğu da öyle. Ama konuşmacının ilgisi bize bulaşmıştı. Hep birlikte kaya balıklarını koruma konusunda bir dilekçe yazıp

ilgili yerlere verme kararı aldık.

İtalya'da Amerika Büyükelçisi olan ünlü yazar Richard Washburn Child'a bu kadar ilgi görmesini neye borçlu olduğunu sormuştum. "Hayat bana heyecan veriyor. Yerimde duramıyorum. Bunu insanlarla paylaşmak istiyorum," diye karşılık vermişti. Böyle bir konuşmacının etkisi altına girmemek olanaksız değil mi?

Londra'da dinlediğim bir konuşmadan sonra, yanımda oturan İngiliz romancı E. F. Benson bana konuşmanın son bölümünden ilk bölüme oranla daha fazla zevk aldığını söyledi. Nedeni sorduğumda şu yanıtı aldım: "Çünkü konuşmacı da son bölümden daha fazla zevk alır gibiydi. Konuşmacının ilgisine ve coşkusuna çok güvenirim."

Konuşmacının ilgisi gerçekten çok önemlidir. Bunu hiç unutmayın.

214

215

ON İKİNCİ BOLUM

DİKSİYONUNUZU NASIL GELİŞTİREBİLİRSİNİZ

i'iiliiiiii

i".

11 11'h

ÖZET

1. Sıradan şeylerle ilgili sıra dışı olgularla ilgileniriz.

2. En çok ilgilendiğimiz şey kendimiziz.

3. Başkalarının kendi ilgi alanları hakkında konuşmalarını sağlayan ve onları dinleyen kişi çok az konuşsa bile iyi bir konuşmacı olarak kabul edilir.

4. Başka insanlar hakkında anlatılanlar, övgü dolu dedikodular her zaman ilgi çeker. Konuşmacı anlatıklarını bu tür öykülerle örneklemelidir.

5. Konuşmanızın somut ve açık olmasına dikkat edin. Martin Lutherin "haylaz ve kontrol edilemez bir

çocuk" olduğunu söylemekle yetinmeyin. Onun günde on beş kez dövüldüğünü de ekleyerek iddianızı güçlendirin.

6. Konuşmanızda sözcüklerle resimler çizin.

7. Dengeli cümleler ve zıtlıklardan yararlanın.

8. İlgi bulaşıcıdır. Konuşmacıdan dinleyicilere geçer. Ancak önerileri mekanik şekilde uygulayarak ilgi çekici olama-' yacağınızı unutmayın.

Bir gün işsiz ve parasız bir İngiliz Philâdelphia sokaklarında dolaşıyordu. Ünlü işadamı Paul Gibbons'ın bürosuna gidip kendisiyle görüşmek istedi. Bay Gibbons, giysileri eski püskü olmuş, görünüşüyle hiç de iyi bir etki uyandırmayan bu adamla görüşmeyi biraz da meraktan kabul etti. Onunla kısa bir süre görüşmeyi planlamıştı, ama konuşma saatler sürdü. En sonunda Bay Gibbons Dillon Read and Com-pany'nin Philâdelphia müdürü Roland Taylor'a telefon etti. Bay Taylor da öğle yemeğinde görüştüğü bu gence iş verdi. Bu kadar kötü görünümlü bir adam böyle bir şeyi nasıl başarmıştı peki? Bu sorunun yek bir yanıtı var: O, konuştuğu dile hâkimdi. Bir iş için Oxford'dan gelmiş, ama işleri ters gidince beş parasız ve yapayalnız kalmıştı. Oxford mezunuydu. Öyle güzel konuşuyor, dili öyle iyi kullanıyordu ki insanlar onun görünümü önemsememeye başlıyordu.

Bu belki de ender görülebilecek bir durum. Ancak konuşmamıza göre yargılandığımız da bir gerçek. Sözcükler bizim inceliğiimizi dışa vuran, eğitim ve kültürümüzü gösteren, diğer insanlarla ilişkimizi şekillendiren önemli araçlardır.

Dünyayla dört şekilde ilişki kurarız: Ne yaptığımız, nasıl göründüğümüz, ne söylediğimiz ve nasıl söylediğimizle. Ancak öğrencilik hayatımız sona erdikten sonra konuşmamızı geliştirmek, kelime dağarcığımızı artırmak için hemen hiç çaba sarf etmeyiz. Sadece çevremizde duyduğumuz, sık

kullanılan ve hiçbir gücü kalmayan kelimeleri
kullanmaya başla-

216

217

rız. Konuşmamızın hiçbir ayırt edici özelliği
kalmaz. Kelimeleri yanlış telaffuz eder, dilbilgisi
kurallarını çiğneriz. En iyi eğitimi alan, adının
yanında unvanlar bulunan insanlar bunu yaparlarsa,
olanaksızlıklar nedeniyle eğitimini tamamlayamamış
insanlardan ne bekleyebilirsiniz ki?

Yıllar önce bir gün, Roma'da hayal kuruyordum.
Yanıma İngiliz kolonisinden bir yabancı geldi.
Kendini tanıttıktan sonra Roma'da yaşadıklarından
söz etmeye başladı. Çok geçmeden pek çok dilbilgisi
hatası yaptı. O sabah kalkmış, ayakkabılarını
parlatmış, tertemiz giysilerini giymişti. Çünkü hem
kendisinin hem de başkalarının ona saygı duymasını
istiyordu. Ama hatasız konuşmak için aynı çabayı
sarf etmemişti. Bir hanımefendiye karşı kaba bir
davranışta bulunmaktan utanırdı, ama dilbilgisi
kurallarını çiğnemekten, dinleyicilerin kulaklarını
tırmalamaktan utanmıyordu. Bunun farkında değildi.
Yanlış konuşarak eğitilmiş ve kültürlü biri
olmadığını ortaya koyuyordu.

Otuz yıl önce Harvard'ın rektörlüğünü yapan Charles
W. Elliot, "Anadili doğru kullanmak eğitimin
vazgeçilmez bir parçasıdır ve zihinsel bir kazanım
dır," demişti. Bu anlamlı söz üzerinde düşünün
lütfen.

Peki bunu nasıl başaracaksınız? Bunun pek çok yolu
var neyse ki. Lincoln de bu yöntemleri büyük bir
başarıyla uyguluyordu. Sözcükleri bu kadar iyi
kullanan ve düzyazıyla mükemmel bir melodi
yaratabilen pek az insan vardır. Babası bir
marangoz, annesi de sıradan bir kadın olan bu
özellik Lincoln'e Tanrı vergisi miydi? Böyle bir
varsayımı kanıtlaya-mayız. Lincoln Meclis'e

girdiğinde aldığı eğitimi tek bir sözcükle tanımlamıştı: "Yetersiz!" Tüm hayatı boyunca yalnızca on iki aylık bir eğitim almıştı. Öğretmenleri kimlerdi? Sürekli yer değiştiren ve domuz eti, mısır ve buğday karşılığın-.

218

da bir şeyler öğretmeye razı olan birkaç gezgin pedagog. Lincoln onlardan ve çevresindeki birkaç kişiden yardım almıştı.

Lincoln sürekli okuyordu. Geceleri yatağından kalkıp kitabın sevdiği bölümlerini tekrar okuyordu. Kendini şiire adamıştı. Kendi kendine ve halkın önünde şiirler okuyor, bu arada şiir yazmaya da çalışıyordu. Bir defter dolusu şiiri vardı, ama bunları başka insanlara okumaya utanıyordu.

Robinson, Bir Edebiyatçı Olarak Lincoln adlı eserinde şöyle diyor: "Kendi kendini eğiten bu adam zihnini kültür malzemeleriyle doldurmuştu. Artık okulda değildi, ama kendini bitmek bilmeyen enerjisini de kullanarak eğitiyordu."

Indiana'daki çiftliklerde mısır soyup domuz kesen bu adam Gettysburg'da insanlık tarihinin en güzel konuşmasını yaptı. Savaşta yüz yetmiş bin kişi savaştı, yedi bin kişi ölmüştü. Lincoln savaş anıları küllense de konuşmasının hatırlanacağını iddia etmişti. Bunun doğruluğundan şüphe edebilir miyiz?

Edward Everett Gettysburg'da iki saat boyunca konuşmuştu, ama konuşması unutuldu. Lincoln'ün konuşması ise iki dakikaydı. Bir fotoğrafçı fotoğrafını çekmek istemişti, ama o ilkel makinesini ayarlayana dek Lincoln konuşmasını bitirmişti bile. Lincoln'ün bu konuşması bronz bir levhaya yazılarak Ox-ford'da bir kütüphaneye konmuştur. Topluluk önünde konuşma kursuna katılan her öğrenci bunu bilmelidir: "Seksen yedi yıl önce , babalarımız bu kıtaya özgürlüğe âşık, tüm insanların eşit olduğuna

inanan bir ulus getirdiler. Şimdi bu ulus, kararlılığını ve sadakatini, uzun süre dayanıp dayanamayacağını ölçen bir iç savaşın içinde. Biz cephenin büyük bir bölümünde karşılaştık. Bu cephenin bir bölümünü ulusu ya-

219

satmak için canını verenlere istirahat yeri olarak ayırdık. Doğru yaptığımızı biliyoruz. Ama bu toprağı daha fazla par-çalayamayız. Burada savaşan tüm cesur insanlar bunu yapmamıza izin vermeyecek şekilde kutsadılar bu toprağı. Dünya bizim söylediklerimizi fazla önemsemeyecek ve çok geçmeden unutacak belki, ama o insanların burada yaptıkları unutulmayacak. Bu işi tamamlamak bizim görevimiz. Bize düşen şey kendimizi bu yüce göreve adanmak. Bu toprakların altında yatanların, buna hayatlarını adayanların verdiği güçle kendimizi daha çok adanmak. Onların boş yere ölmediğini göstermeye çalışmak. Tanrı'nın izniyle ulusu yeniden özgürlüğüne kavuşturmak. Halkı halkın yönetmesi ilkesini sonsuza dek korumak ve dünya üzerinde yaymaya çalışmak bizim görevimiz." Lincoln'ün bu son cümleyi kendisinin yarattığına inanılır. Peki öyle mi gerçekten? Lincoln'ün hukuk bürosunun ortağı Theodore Parker'ın hitaplarının bir kopyasını ona vermişti. Lincoln de bunları okumuş ve bazı sözcüklerin altını çizmişti: "Demokrasi, insanların kendi kendilerini yönetmeleridir." Theodore Parker da bu sözü Webster'dan almış olabilir. Webster "Halkın yönetimi halk için halk tarafından yapılır," demiştir. Yeni şeyler ne kadar az. En ünlü konuşmacılar bile kitaplara ne çok şey borçlular! Kitaplar! İşte sır burada gizli. Sözcük dağarcığını genişletmeyi amaçlayan insanlar başlarını kitaplara gömmek zorundalar. John Bright, "Kütüphaneye gittiğimde iki şeye üzülüyorum. Hayat çok kısa olmasına ve etrafımdaki ziyafetin tadını tam olarak

çıkaramamama," diyordu. Bright on beş yaşında okulu bırakmış ve pamuk tarlalarında çalışmaya başlamıştı. Ama kuşağının dile en hâkim, en ünlü konuşmacısı oldu.

Siz de diksiyonunuzu geliştirmek için bol bol kitap okumanız gerektiğini unutmayın.

Mark TVain'in Sözcükleri Kullanmasının Sırrı

Mark Twain sözcükleri kullanma becerisini nasıl geliştirmişti?

Twain genç bir adamken Missouri'den Nevada'ya kadar zorlu bir yolculuk yapmıştı. Yolcular ve atlar için yiyecek ve su taşıması gerekmişti. Fazla ağırlık tehlikeliydi. Bütün bu yolculuk sırasında çöllerden, Kızılderili bölgelerinden geçerken yanında bir Webster sözlük taşımıştı. Dile hâkim olmak istiyordu. Bunun gerekliliklerini yerine getirmeye girişmişti.

Pitt ve Lord Chatham da sözlüğü baştan başa okurlardı. Lincoln'ün biyografisini yazan Nicolay ve Hay'in söylediğine göre, Lincoln her akşam oturuyor ve görebildiği kadarıyla sözlüğü okuyordu. Bunu yaparken hem öğreniyor hem de eğleniyordu. Farklı olmak isteyen her yazar ve konuşmacı da aynı şeyi yapar.

Woodrow Wilson da İngilizce'yi kullanma konusunda son derece yetenekliydi. Bu yeteneğini nasıl geliştirdiğini şöyle anlatıyor: "Babam yanlış konuşmamıza tahammül edemezdi. Hemen hatamızı düzeltir, bilmediğimiz sözcüğü açıklardı. Sonra da bizden bunu belleğimize yerleştirmemizi ve kullanmayı alışkanlık haline getirmemizi isterdi." Cümlelerinin güzelliği ve dilinin sadeliğiyle ünlü bir konuşmacı son yaptığımız görüşmede bana bunun sırrını açıkladı. Konuşurken ya da okurken bilmediği bir sözcükle karşılaştığında bunu hemen not ediyordu. Sonra hemen o gece sözlüğe bakıp bunun anlamını öğreniyordu. Eğer o gün not ettiği sözcük

yoksa, bu kez Eşanlamlılar, Zıt Anlamlılar ve
220

221

Edatlar sözlüğünden birkaç sayfa okuyordu. Böylece her gün yeni bir sözcük öğreniyordu. Bu yılda 365 yeni ifade aracı anlamına geliyordu. Bunları sık sık tekrar ediyordu. Bir sözcüğü üç kez kullandıktan sonra iyice öğrendiğini fark etmişti.

Kullandığınız Sözcüklerin Romantik Öyküleri
Sözlüğe sadece anlam öğrenmek için bakmayın, sözcüklerin kökenini de bulmaya çalışın. Bu sözcüklerin cansız, sıkıcı şeyler olduğunu düşünmeyin. Aslında sözcükler çok renklidirler. Örneğin "Şeker için bakkala telefon et," gibi sıradan bir cümlede bile farklı dil ve uygarlıklardan gelen sözcükler vardır. Telefon Yunanca'dan gelmiş ve "tele" ve "fon" sözcüklerinden oluşmuştur. Tele uzak, fon ise ses demektir. İn-gilizce'ye Arapça'dan gelen "şeker" sözcüğünü ise Araplar İran'dan, onlar da Sanskritçe'den almışlardır.

Sözlüğe bakarak sözcüklerin kökenlerini öğrenin. Bu sözcükleri daha renkli ve ilgi çekici görmenizi sağlayacaktır.

Cümleyi Yüz Dört Kere Yeniden Yazmak

Ne kastettiğinizi tam olarak söyleyebilmek, en ince düşüncenizi bile ifade edebilmek için çaba harcayın. Fanny Hurst zaman zaman cümlelerini elli ya da yüz kez yeniden yazdığını söylemişti. Hatta bir cümleyi tam yüz dört kez yeniden yazmıştı. Mabel Habert de gazetede yayımlanacak bir öyküden birkaç cümle çıkarmak için bütün bir öğleden sonra uğraşmıştı.

: Vali Morris, Richard Harding Davis'in doğru sözcükleri bulabilmek için nasıl çalıştığını şöyle anlatıyor:

"Romanında kullandığı sözcükleri aklına gelen sayısız ifade arasından seçiyordu ve bu onun yaşamak

için verdiği mücadeleyi yansıtıyordu. Cümleleri, paragrafları, sayfaları, hatta bazen bütün bir öyküyü yeniden yazardı. Çıkarma prensibini uyguluyordu. Diyelim ki sokaktan geçen bir arabayı anlatmak istiyordu. Önce bütün ayrıntılarıyla, upuzun, süslü bir tasvir yapar, sonra bu ayrıntıları birer birer çıkarırdı. Her çıkarmadan sonra kendi kendine, "Resim duruyor mu?" diye sorardı. Eğer bu çıkarma resme zarar vermişse ayrıntıyı geri alır, bir başkasını çıkarırdı."

Birçoğumuzun sözcükler üzerinde bu kadar titizlikle duracak zamanımız ve gücümüz yoktur. Bu örnekleri dilin doğru kullanımına olan ilgiyi ve ünlü yazarların düzgün diksiyona ve ifadeye verdikleri önemi göstermek için aktardık. Konuşmacının konuşmanın ortasına da "Eeee" ve "Iıııı" sesleri çıkarması doğru değildir. Konuşmasında ifade kesinliği kazanması için her gün alıştırmaya yapmak zorundadır. Peki bunu yaparlar mı?

Müton'ın sekiz bin, Shakespeare'in ise on beş bin sözcük kullandığı bilinmektedir. Ortalama bir sözlükte elli bin ile yüz bin arası bir sayıda sözcük yer alır. Ortalama bir insan ise iki bin sözcük kullanabilmektedir. Kendisini idare edecek kadar fiil, bağlaç, isim ve sıfat bilir. Tembel bir zihne sahip olduğu için kendisini eğitmeye bile gerek duymadan işine gömülmüştür. Sonuç mu? Gelin bir örnek verelim. Colorado Grand Canyon'un kenarında unutamayacağım birkaç gün geçirmiştım. Bir gün bir bayanın bir Çin köpeği, bir müzik parçası, birinin huyu ve Grand Canyon için aynı sıfatı kullandığını fark ettim. Bu sıfat "güzel"di. Oysa "güzel" sözcüğüyle eşanlamlı pek çok sıfat bulabilirdi.

222

223

Örnek: •!

Güzel: Hoş, tatlı, enfes, nefis, zarif, çekici vb.

Mükemmel: Hatasız, kusursuz, eksiksiz vb.

Eski İfadelerden Kaçının

«iî '•d

Açıklığın yanı sıra özgün de olmaya çalışın.

Gördüğünüz şeyleri gördüğünüz gibi ifade edin. Daha önce yapılan benzetmeleri tekrarlamayın.

Kathleen Noris'e tarzın nasıl geliştirilebileceğini sormuştu. Aldığım yanıt şöyle olmuştu. "Klasik eserleri ve şiirleri okuyabilirsiniz. Çalışmanızdan basmakalıp ifadeleri çıkarabilirsiniz."

Bir derginin editörü de yayımlanmak üzere getirilen yazılarda basmakalıp iki ya da üç ifade bulduğunda bu yazıyı elediğini, çünkü orijinal ifadelerin olmadığı bir yazıda orijinal düşüncelerin de olamayacağını söylemişti.

224

ÖZET

1. İnsanlarla dört şekilde ilişki kurarız. Ne yaptığımız, nasıl göründüğümüz, ne söylediğiniz ve nasıl söylediğimizle. İnsanlar bizi dili kullanma biçimimize göre yargırlarlar. Harvard'da rektörlük yapan Charles W. Eliot, "Her insan için eğitimin en gerekli bölümlerinden biri dili doğru biçimde kullanmayı öğrenmektir," demişti.

2. Diksiyonunuz arkadaşlarınızdan büyük ölçüde etkilenir. O halde Lincoln'ü örnek alın ve büyük edebiyat ustala-rıyla arkadaşlık edin. Akşamlarınızı Shakespeare ile ve edebiyatın diğer ustalarıyla paylaşın. Bunu yaptığınızda dilinizin ve diksiyonunuzun siz farkında olmadan geliştiğini göreceksiniz.

3. Kitap okumaya zaman ayırın. Gün boyu boş zamanlarınızda okuyun. Gazete okumak için ayırdığınız zamanın bir kısmını kitap okumaya ayırın.

4. Okurken yanınıza bir sözlük alın. Bilmediğiniz

sözcüklerin anlamlarını öğrenin. Bunu kullanarak belleğinize yerleştirmeye çalışın.

5. Sözcüklerin kökenini araştırın. Böylece bu sözcüklerin cansız ve sıkıcı olmadığını, ne kadar renkli olduğunu göreceksiniz.

225

6. Eski, sıradan sözcükleri kullanmayın. Örneğin her şeyi güzel diye tanımlamayın. Eşanlamlı sözcükler kullanmaya çalışın.

7. Basmakalıp ifadeler kullanmaktan kaçının. Özgün olmaya çalışın. Farklı olma cesaretini gösterin.

226

(GELİŞİM DİZİSİNİN DİĞER KİTAPLARI

DÜNYANIN EN BÜYÜK SIRRI

OG MANDİNO

Dünyadaki En Büyük Satıcı'ran yazarı Og Mandino, bu kitabında da okuyuculara onları dünya üzerinde cennete ulaştıracak, yarınlarını özel kılacak, kendi hayatları ve gelecekleri üzerinde kontrol sahibi olmalarını sağlayacak öğüt ve önerilerde bulunuyor.

Bu kitabı ve verdiği

mesajı cennetle aranızda bir merdiven olarak düşündüğünüzde geçmişte yaşadığınız başarısızlık ve aksiliklerin üzerine çıkacak, keyif, gurur ve başarıyla

dolu yepyeni bir yere ulaşacaksınız.

OG MANDİNO, yalnızca söylediklerini uygulamakla kalmayan, aynı zamanda milyonlara kendi başarıları ve verimli yaşamını örnek almaları için ilham veren bir yazardır. Dünyanın en çok okunan kişisel gelişim kitapları yazarı olan Mandino'nun aralarında

Dünyadaki En Büyük Satıcı'nın da bulunduğu on sekiz kitabı yirmi dilde otuz altı milyondan fazla sattı.

GİZLİ KALMIŞ YÖNLERİNİZİ ORTAYA ÇIKARARAK HER

GÜNÜNÜZÜ HEYECAN VE MUTLULUK İÇİNDE

GEÇİREBİLİRSİNİZ! ;

İşinizi ne kadar severseniz sevin, hiçbir şeyin

yolunda

gitmediği günler mutlaka olacaktır. Dale Carnegie'mn bu kitapta yer verdiği, geçerliliği zaman içinde kanıtlanmış

öğütlerine kulak verirsiniz;

- Diğer insanların kendilerini önemli hissetmelerini sağlayabilir, üstelik bunu büyük bir içtenlikle yapabilirsiniz.

- Gereksiz gerginliklerden kaçınıp enerjinizi daha yararlı işler için harcayabilirsiniz.

- İnsanlara hemen "Evet!" dedirtebilirsiniz.

- Rutin işleri motive edici fırsatlar haline getirebilirsiniz.

- Düşman kazanmanın yollarını görüp bunlardan kaçınabilirsiniz.

- Eleştiriler karşısında gülümseyebilir ve elinizden gelenin en iyisini yapmaya çalışabilirsiniz.

İşten ve Yaşamdan Zevk Almanın Yolları yaşama ve insanlara karşı yepyeni bir bakış açısı

geliştirmenizi ve daha önce varlığından bile

haberdar olmadığınız yeteneklerinizi keşfetmenizi

sağlayacaktır. Dale Carnegie kendinizi ve zamanınızı

en iyi biçimde değerlendirmenize yardımcı olmayı

amaçlamaktadır.

V

v''

DOST KAZANMA VE İNSANLARI ETKİLEME SANATI

DALE CARNEGİE

HAYAL ETTİĞİNİZ İŞİN PEŞİNE DÜŞERSENİZ BU İŞİ

ELDE EDEBİLİRSİNİZ. ŞU ANKI İŞİNİZDE

DAHA İYİ OLMAK İSTERSENİZ BUNU DA

BAŞARABİLİRSİNİZ. İÇİNDE BULUNDUĞUNUZ

KOŞULLARI DEĞİŞTİRİP LEHİNİZE ÇEVİRMEK

SİZİN ELİNİZDE!

Bu kitapta yer alan, geçerliliği zaman içinde

kanıtlanmış

öğütler, elli yıldır binlerce ünlü inşam hem iş hem

de özel

yaşamlarında başarı merdiveninin zirvesine taşıdı.

Dost Kazanma ve İnsanları Etkileme Sanatı;

90'lı yılların rekabeti ve karmaşası içindeki okuyucuların da potansiyellerinin doruk noktasına ulaşmalarını sağlamak için gözden geçirildi ve günümüze uyarlandı. <

Bu kitabı okuduğunuzda; insanların sizden hoşlanmalarını ve

sizinle fikir birliğine varmalarını sağlamanın, onları kırıp

incitmeden değiştirmenin yollarını öğrenecek, yaşamın sizin

için daha kolay hale geldiğini göreceksiniz.

Zirvede herkese yer var. Yeter ki siz ulaşmayı bilin!

ÜZÜNTÜYÜ BIRAK YAŞAMAYA BAK

DALE CARNEGIE

Dale Carnegie'nin dünyanın her yerinde milyonlarca insan tarafından okunan kitabı Üzüntüyü Bırak

Yaşamaya Bak üzüntü alışkanlığının üstesinden gelmenize yardımcı olmayı amaçlamaktadır.

Carnegie'nin formülleri 1990'la-nn hızla değişen dünyasında da gerçekten çok işe yarayacaktır. Bu formülleri uygulayarak;

- İşinizle ilgili üzüntü ve endişelerinizden hemen kurtulabilirsiniz.

- Maddi sorunlardan kaynaklanan üzüntülerinizi en aza indirgeyebilirsiniz.

- Eleştirilerden yararlanmayı öğrenebilirsiniz.

- Kendinizi fazlasıyla yormaktan kaçınıp her zaman genç görünmeyi başarabilirsiniz.

- Her gün uyanık geçirdiğiniz saatlere bir saat ekleyebilirsiniz.

- Kendinizi keşfedebilir ve kendiniz olabilirsiniz.

Unutmayın; dünyada bir eşiniz daha yok!

ÖZBENLİĞİ .YAŞAMAK

F.LOTERY& S. MELCHIORRE

Bilinçli Bağlantı yoluyla, özbenliğinize bağlanmayı öğrenerek kendi iç gücünüzü ortaya çıkarabilir, kişisel sorunlarınızdan kurtulabilirsiniz. Bunu yaptığınızda ilişkilerinizin, kararlarınızın, hatta tüm yaşamınızın yepyeni bir boyut kazandığını göreceksiniz.

ÖZBENLİĞÎ YAŞAMAK, özbenliğinize ulaşmanızı ve gerçek kimliğinize dönmenizi sağlamayı amaçlayan kapsamlı bir çalışmadır. İki ünlü psikoterapist tarafından yazılan bu kitap, daha mutlu bir yaşam adına ruhu özgür bırakmak için uygulanabilecek teknikleri anlatmaktadır.

Spiritüel psikolojiyle ilgilenenler için vazgeçilmez bir kaynak olacak bu kitabı okuduğunuzda, özbenliğinizle güçlü bir bağlantı kuracak ve yepyeni bir güç kazandığınızı hissedeceksiniz.

"Kitabın özünü oluşturan Bilinçli Bağlantı Egzersizi, uygulanması oldukça kolay, etkili bir yöntemdir.

Verilen kısa örneklerin zekice olması, kitabı kolay okunur kılıyor ve kişinin özbenliğine ulaşma isteğini perçinliyor.

"SÖZ SÖYLEME VE İŞ BAŞARMA SANATI", hayatınızdaki önemli kişileri; dostlarınızı, müşterilerinizi, iş dünyasında karşılaştığınız kişileri

ve işverenlerinizi etkilemenizi sağlayacak pek çok pratik ve yararlı öneriye yer vermektedir.

Bu kitapta söylenenleri uygulayarak;

- Kendinize hâkim olmayı öğrenebilirsiniz.
- Kendinize daha fazla güven duymaya başlayabilirsiniz.
- Belleğinizi geliştirebilirsiniz.
- Söylediklerinizi daha net bir şekilde ifade edebilirsiniz.
- Konuşmanıza nasıl başlayacağınızı ve sözlerinizi

nasıl bitireceğinizi kestirebilirsiniz.

- Dinleyicilerin ilgisini çekebilirsiniz.
- Diksiyonunuzu geliştirebilirsiniz.
- Düşman kazanmadan tartışmalar yapabilirsiniz.

Yıllardır milyonlarca insan tarafından kullanılan ve geçerliliği kanıtlanmış olan bilgiler içeren "SÖZ SÖYLEME VE İŞ BAŞARMA SANATI'nın sizin de çok işinize yaradığını göreceksiniz.

ISBN 975-331-123-0 9789753 311236

DALE CARNNEGİE'NİN BÜTÜN YAPITLARININ YASAL TÜRKÇE YAYIM HAKLARI YALNIZCA YAYINEVİMİZE AİTTİR.