

İLETİŞİM İLKELERİ



- İletişim kendinizde başlar
- İletişim diğerlerini içerir
- İletişimin hem bir içeriği hem de bir ilişkili boyutu vardır
- İletişim karmaşık bir süreçtir
- İletişimin niceliği, iletişimin niteliğini arttırmaz
- İletişim kaçınılmazdır, geriye döndürülemez ve tekrar edilemez

İLETİŞİM BAĞLAMI

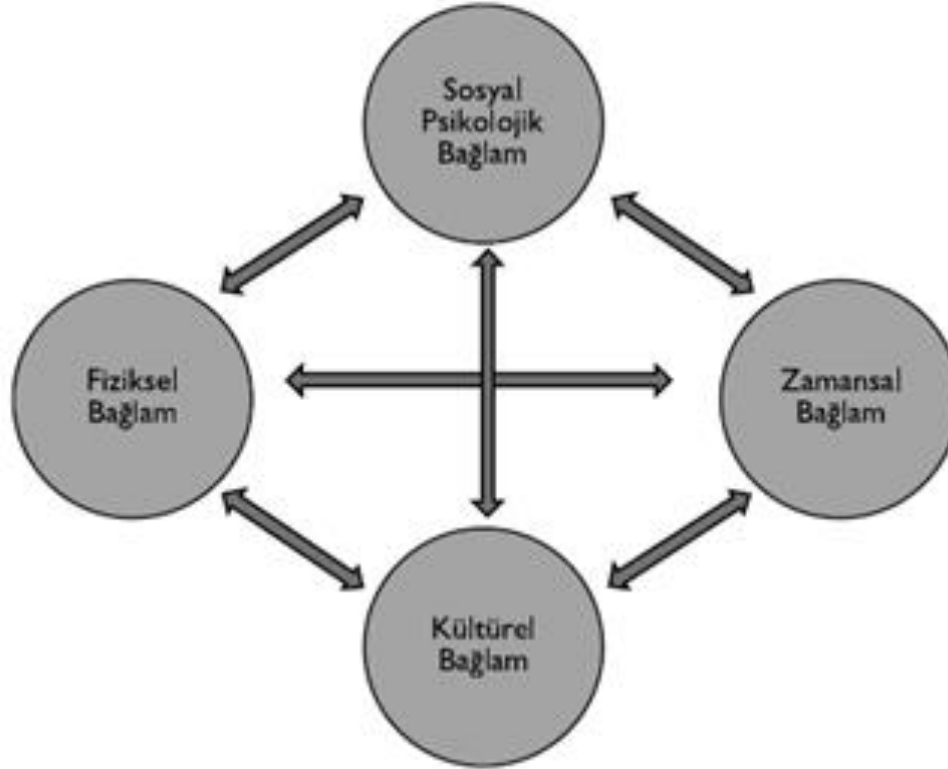


Bağlam, bir söz ya da davranışın içinde geliştiği ve ona anlam kazandıran çevre olarak da tanımlamaktadır.

İletişimin içinde geliştiği bağlam genellikle dört boyutla açıklanmaktadır. Bunlar sırasıyla

- fiziksel,
- sosyal-psikolojik,
- zamansal ve
- kültürel bağlamlardır.

İLETİŞİM BAĞLAMI



Şekil 1.3: İletişim Bağlamı

İLETİŞİM BAĞLAMI

-Fiziksel bağlam-



Fiziksel bağlam, iletişimin meydana geldiği elle tutulur, gözle görülür somut çevredir. İçinde bulunduğunuz oda, koridor, park ya da toplantı salonu fiziksel bağlama örnek olarak verilebilir. Fiziksel bağlamın mesajınızın içeriği (ne söylediğiniz) ve biçimi (nasıl söylediğiniz) üzerinde bazı etkileri olur.

İLETİŞİM BAĞLAMI

-Sosyal-psikolojik bağlam-



Sosyal-psikolojik bağlam, katılımcılar arasındaki statü ilişkileri, roller ve insanların içinde iletişim kurdukları toplumun kültürel kuralları gibi öğeleri içerir. Ayrıca, belli bir durum içinde dostluğu ya da düşmanlığı, resmi olmayı ya da olmamayı ve ciddiyeti ya da şakacılığı da içerir. Örneğin; bir mezuniyet partisinde gerçekleşen iletişimin bir cenaze töreninde gerçekleşmesi düşünülemez.

İLETİŞİM BAĞLAMI

-Zamansal bağlam-



Zamansal bağlam, iletişimin gerçekleştiği bir günü içerdiği kadar tarihide içerir. Örneğin bir çok insan için sabahları iletişim kurmak için uygun bir zaman değilken diğerleri için çok ideal bir zaman olabilir.

İLETİŞİM BAĞLAMI

-Kültürel bağlam-



Kültür ilgili her şey *kültürel bağlamı* oluşturur. Kültür, bir toplumun tarihsel süreç içinde ürettiği ve kuşaktan kuşağa aktardığı her türlü maddi ve manevi özelliklerin bütünüdür. Kültürel faktörler tüm etkileşimlerinizi, ne söylediğinizi ve nasıl söylediğinizi etkiler. Kullanılan iletişim stratejileri bir kültürde işe yararken başka bir kültürde işe yaramayabilir.



SÖZEL İLETİŞİM

KONUŞMANIN TANIMI VE ÖNEMİ



Konuşma sözel iletişimin birkaç boyutundan biridir. İnsanı hayvandan ayıran en önemli özelliklerden biri konuőmadır.

Bireysel düzeyde konuşma kendimizi ifade edebilmemizin önemli bir yoludur. Düşünmenin aracıdır. Bunun yanı sıra kendimizi diğerklerine ifade etmemizi, sosyal ilişkiler kurmamızı, uzlaşabilmemizi, anlaşabilmemizi de sağlar.

İYİ BİR KONUŞMACININ SAHİP OLMASI GEREKEN ÖZELLİKLER

- *İyi bir konuşmacı gözlem gücünü geliştirmiştir*
- *İyi bir konuşmacı, seçtiği konuşma alanlarında geniş bir bilgi birikiminin desteğinden yararlanır*
- *İyi bir konuşmacı, amacına uygun yönde ve mantıklı bir akış içinde düşünme yeteneğini geliştirmiştir*
- *İyi bir konuşmacı kendi yeteneklerini değerlendirmeyi, sınırlarını saptamayı bilir*
- *İyi bir konuşmacı dinleyicisini yakından tanır*



İYİ BİR KONUŞMACININ SAHİP OLMASI GEREKEN ÖZELLİKLER



- *İyi bir konuşmacı, iletişimde ve konuşmada kişiliğin önemini göz önünde bulundurur*
- *İyi bir konuşmacı, konuşma eylemini oluşturan fiziksel öğelerin önemini bilir*
- *İyi bir konuşmacı kendi kendisinin titiz bir eleştiricisidir*
- *İyi bir konuşmacı ahlaksal sorumluluğu bulunduğunu hatırlardan çıkarmaz*

İYİ BİR KONUŞMANIN STRATEJİSİ



Etkili bir konuşma için üç parçalı bir yapı önerilmektedir. Bu parçalar;

- açılış,
- ana metin (ana bölüm) ve
- kapanıştan oluşmaktadır.

İYİ BİR KONUŞMANIN STRATEJİSİ



Açılış

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

Etkili bir açılışın bazı bölümleri vardır:

Çengel, Ana fikir ve Önserim

İYİ BİR KONUŞMANIN STRATEJİSİ

Çengel ve ana fikir

Çengel burada izleyicilerinizin dikkatini çekmenize yardımcı olan ve onları konuşmanızın ana fikrine doğru yönlendiren bir şeydir. Çengel yalnızca dinleyicilerin dikkatini çekmekle kalmamalı onları ana fikre, konuşmanın geri kalanına doğru yönlendirmelidir.



İYİ BİR KONUŞMANIN STRATEJİSİ



Çengel ve ana fikir

Kötü çengel örneği

“Bugünkü gazetede bir habere göre önümüzdeki on yıl içerisinde bu bölgede bir deprem olması beklenmektedir. Eğer bugün olursa hepimiz büyük bir ihtimalle ölürüz. Umudum odur ki bu benim harcamaları nasıl azaltır ve karlarımızı nasıl arttırırız konusundaki bu konuşmam sırasında olmaz.”