



LİDER OLMAK İSTİYORSANIZ, ÖNCE TOPLUM ÖNÜNDE KONUŞMASINI BİLMELİSİNİZ

Anthony Wall

Demokrasi liderler rejimidir. Liderler de dâima halk ve toplumla temas etmek zorundadırlar. İki tarafın birbirini anlaması için liderin iyi ve man-elde etmek pek güç birşey değildir. Solda görülen desen için renk filitrelerine lüzum yoktur, filtre-ler (renkli camlar) sırf renkli desenler içindir, tabii bu takdirde renkli ilim kullanmakta gerekir.

İngiliz gazetociliğinin babası sayılan John Wilkes yüzüne bakılmayacak kadar çirkin bir adamdı fakat bütün kadınlar onu severdi, çünkü diliyle bütün insanları kalbini fethetmesini çok iyi bilirdi «Beni beş dakika dinleyen herkes yüzümün çirkinliğini unuttur.» dedi.

Evet, sözler bazan mucizeler yaratabilir. Söz kudret demektir, insanlara bilgi vermek, onları etkilemek, onları hayran bırakmak, eğlendirmek ve harekete geçirmek için kullanılan bir kudret. Buna sahip olan kimsenin elinde ölçülemeyecek kadar büyük bir avantaj vardır, insanlar bunun farkında olurlar ve onu dinlerler, çok daha iyi ve kabiliyetli insanlara kimse metelik vermez, çünkü onlar bil-

diklerini, duyduklarını veya yapmak istedikleri şeyleri iyi bir şekilde ifadeden âcızdırlar.

Özellikle iş hayatında bugün herşey karşılıklı konuşmalarla halledilmektedir. İdareciler görüşlerini, yönetim kurullarında, sosyal toplantılarda veya toplum önünde açıkça savunmak zorundadırlar. Birçoklarına bu çok güç gelir; içimizden pek az birkaç kişi doğuştan hatiptir. İki kişi arasında herhangi bir resmîlik taşımayan bir konuşma ile toplumun önüne çıkıp serbestçe konuşmak arasında muazzam fark vardır.

Bir uzmanın söylediği gibi: «insan beyni hayret verici birşeydir, doğar doğmaz işlemeğe başlar ve yalnız toplum önüne çıkıp da konuşmak gerekince stop eder.»

Toplum önüne çıkınca heyecanlanır, sinirlenir mîsiniz? Tabii, tıpkı sahneye çıkan astistlerin, konuşmacıların heyecanlandığı gibi. Emin olun ki heyecanlanmayanlar hissiz insanlardır ve dinleyicilerini sikarlar. Tarihin en büyük hatiplerinden birçokları konuşmalarından önce, konuşurken ve konuşmadan sonra tir tir titrerlerdi.

Cesur olunuz. Unutmayınız ki toplum sizin iyi, başarılı olmanızı ister. Karşınızdaki topluluk siz

dinlemediği gelmiştir. Sizinle alay etmediği değil. Onlar sevk edilmek, harekete getirilmek, yönetilmek isterler. Her psikolog size toplumun esas arzusunun başarılı bir olayın iştirakçisi olmak olduğunu söyler.

Belki siz aslında iyi bir konuşmacısınız. Eğer böyle ise, International Management'in beş muhteşim memleketin başarılı hatipleri ile yaptığı mülakatlarda tespit ettiği fikirlerle bu husustaki kendi düşüncelerimizi bir mukayese ediniz!

Sizden toplum önünde bir konuşma yapmanızı istediklerini varsayalım. Herhangibir şeye girişmeden önce dinleyicilerinizin kimler olduğunu, neyle ilgilendiklerini, ortamın ne olduğunu ve tam olarak ne üzerine konuşacağınızı tespit ediniz. Birçok konuşmacı bu noktaları önceden göz önünde tutmamış olduğu için toplum önünde dili tutulmuş, kasatı kesilmiştir.

Siz dinleyicilerinizin sizi dinlemelerini ve sizi sevmelerini isterseniz, onlara hoş şeyler söyleyin, komplıman yapın. Onları tanıdığınızı ve onlarla ilgilendiğinizi belli edecek şekilde haklarında herkesin bildiği bazı şahsî ayrıntıları söyleyerek kalbelerini kazanınız. Açılıştaki söyleyeceğiniz dramatik bir söz toplumun dikkatini çekmek bakımından çok faydalıdır. Meselâ kanser ile ilgili bir konferansta bir doktor sözlerine şöyle başlamıştı: «Beş sene içinde bu salonda bulunan 10 kişi kanserden ölmeğe mahkûmdur.» Veya bir fıkrâ da aynı şekilde dikkati çeker, yalnız yerinde ve ölçülü olması şarttır. Uygun bir nükte de aynı işi görür: «Merak etmeyiniz, sözlerim bu senenin mini etekleri gibi kısa olacaktır.»

Biri anlatmışlarsa bu iyi konuştuğumuzun delilidir.

Mollère

Ünlü İngiliz toplum önünde söz söyleme öğretmeni John May şöyle der: «Söyleyeceğiniz ilk kelimeler bir elektrik düğmesini çevirip odanın ışıklarını yakmışınız gibi toplumu ışığa boğmalıdır. Eğer ilânların yaptığı gibi siz de onların şahsî menfaatlarına hitap edebilirsiniz, sizi devamlı olarak dinleyebilirler. Mizah ve şaka çok etkili bir silâhtır, dinleyiciler bir kere ağızları açık güldüler mi, her şeyi fazla seçmeden yutabilirler. Fakat ölçüsüz nükte yapmaktan kaçınınız. Konuşmasını yakışık almayan fıkrâlarla dolduran bir konuşmacı fikir bakımından doğru hareket etmiştir, fakat yanlış örnekler seçmiştir. Belki dinleyiciler ilk anda farkına varmadan gülerler, fakat sonra bu hareketi yadırgarlar. Yapılmaması gereken başka önemli bir nokta da dinleyicilerden özür dilemek, toplum önünde böyle

bir konuşmanın kolay birşey olmadığından bahsetmektir. Toplum yetkili bir şahıs tarafından yönetilmek ister, zayıf kendinden emin olmayan bir başı bozuk tarafından değil.»

Hiç bir güzel konuşma rastgele olmamıştır. Onun için iyice hazırlanmalısınız. Vermek istediğiniz tam mesajı bir tek basit cümle ile ifade ederek işe başlayınız ve bunu yazınız. Bunu çerçeveleyecek şekilde düşüncünüz ve aklınıza geldikçe ilgili fikirleri, verileri, misâlleri, hikâye ve fıkrâları buna ekleyiniz. Kendinize ait düşünceler en iyidir. Başkalarından, ikinci elden alınan şeyler kitap kokar ve derinlikleri yoktur. Konuşmamız tabii, canlı olmalı, kulağa hoş gelmeli ve kolay anlaşılmalıdır.

Ne söyleyeceğiniz o'sunuz.

Çizero

Her konuşmanın bir şekli, karakteri olmalıdır. Bir zenci hatibin şu sözünde büyük bir hakikat vardır: «Onlara ne söyleyeceğimi söylerim, onlara ne söylemekte olduğumu söylerim ve sonra da onlara ne söylemiş olduğumu söylerim.»

Konuşmanızın müsveddesini yaptıktan sonra küçük noktalarının altını çizip ve onları ayrı ayrı kartlara geçirin. Sonra müsveddeyi atın. Kartları konuşmanızı prova için kullanınız, aynı zamanda konuşurken de onlardan faydalanabilirsiniz. Kartların bir faydası daha vardır, kağıtlar ellerin titredüğünü daha çok belli eder. Her karta yazacağınız bir tek kelimeden ibarettir. Kartlar numaralanarak sıraya konulmalı ve kenarlarından raptiye ile iyice tutturulmalıdır. Eğer bunu yapmazsanız onları bir kere elinizden düşürdünüz mü, dinleyicilerin gözleri önünde tekrar toplamak size hayatınızın en sıkıntılı ve şaşkırtıcı anlarını yaşatır. Konuşmanızın karttaki notlarınıza bakarak provasını yapınız ve konuştuğunuz sözlerinizle bu tek kelimelerin arasını örünüz. Konuşmanızı bir papağan gibi ezberlemeğe çalışmayınız. Şiir okur gibi yapılan bir konuşma yapmacık olur. Aynı zamanda ezberlenmiş konuşmada söyleyeceklerinizi kolayca unutabilir, dinleyicilerinizi ise daha kolay kaydedebilirsiniz. Sizin yaptığınız ve söylediğiniz herşeyin o anın ilhamından doğduğu inancı dinleyicileri uyanık tutar ve meraklarını kamçılar.

Konuşmalarınızı, yanınızdaki herkesi çılgına döndürüncüye kadar başıra başıra prova ediniz. Kartınıza dinletiniz. Sekreterinize dinletiniz, arkadaşlarınıza dinletiniz, teypinize ve aynanıza dinletiniz.

Bu, her türlü lüzumsuz ve dinleyicilere fena etki yapacak, ceketinizin yakasını tutmak, burnunuzu, oğmak, kulağınızı kaşımak, kravatınızı sıkmak, ke-

limeleri yutmak gibi hareketlerden tam zamanında kurtulmanın biricik yoludur. Prova ederken sizi dinleyenlerden böyle bir hareketinizi gördükleri zaman parmaklarıyla masaya vurmalarını rica ediniz. Zamanla bu vuruşlar kafanızda birer bomba tesiri yapar ve siz de bütün bu kötü hareketlerden kurtulmuş olursunuz.

**Kolaylaştırınız, zorlaştırmayınız
Müjdelayınız, nefret ettirmeyiniz.**

Bz. Muhammed

John May öğrencilerini kollarını bağlayarak konuşmalarına bile müsaade etmez ve şöyle der: «Dinleyici kitlesini ikna etmek bir kadına aşk ilân etmeğe benzer, böyle bir şeyi pek şaşkın olmayan kimse kollarını bağlayarak konuşmaz. İnsanları kazanmak için onların gözlerinin içine bakmak lazımdır. Siz konuşurken bir yandan da toplumun evet, demesini beklemektesiniz. Onun için onlara bakın ve onları güven dolu ve dostça bakışlarınızla ipnotize edin.» Toplum önünde konuşmanın üç altın kuralı da şunlardır:

- Herkesin göreceği şekilde dimdik ayakta durun.
- Herkesin, hatta en arkadakilerin bile iyice işiteceği kadar yüksek sesle konuşun.
- Gülümseyin, hatta o anda canınız gülümsemek istemese bile.

Hazırlanmak sinirleri teskin eden en iyi ilâçtır. Winston Churchill yapacağı her konuşmanın her dakikası için bir saat çalışırdı. Mark Twain'de, «irticalen yapacağım iyi bir konuşma için üç haftadan fazla hazırlanırım» derdi.

«İrticalen» yapılan bütün konuşmalar, dinleyicilerin önüne çıkmadan çok önce hazırlanır. O yalnız hazır tuttuğu konuşmasını verecek en iyi zamanı bekler. Kısaçık bir rakibi birgün Churchill'e ömrünün en iyi yıllarını irticalen yapacağı ukalalıkları prova ederek geçirmekle suçlamıştı.

Hazır cevaplık. Fransız Millet Meclisinde vaktiyle baytarlık yapmış ve radical bir politikacı olan bir millet vekili vardı. Mecliste çok hararetli tartışmaların cereyan ettiği bir gün aristokrat muhafazakâr milletvekilllerinden biri alay edici ve küçük düşürücü bir tonla «siz aslında bir hayvan cerrahisi değil miydiniz?» şeklinde bir söz sarfedince radical milletvekili derhal, (o bu soruyu belki aylarca önceden beklemiş ve ona hazırlanmıştı) «evet efendim, demişti, hasta mısınız?»

Bir konuşma ne kadar sürmelidir?

Bu dinleyicilere ve ne üzerine konuştuğunuzuz tâbidir. Fakat genellikle sözlerinizi kısa

kesin. Abraham Lincoln'un meşhur Gettysburg Söylevi yalnız 272 kelimedir ve aşağı yukarı 2 dakika sürmüştür. Yediden on dakikaya kadar iyi bir konuşma yapılabilir, dakikada 100 kelime söylemek şartıyla. Daha fazla konuşmak için çok iyi bir konuşmacı olmanız gerekir, aksi takdirde dinleyiciler esnemeğe başlar. Bazı konuşmacılar dinleyicilerini bir saat bile yerlerinde perçinleyebilirler. Japonya Millî Gelişme Kurumu başkanı Keiichiro Hirata böyle insanlardan biridir. O senede 20 konuşma yapar.

«Konuşmalarım genellikle bir saat on dakika kadar sürer, diyor Hirata, eğer daha kısa sürecekse o zaman maksadımı açıklamak için oldukça acele etmeliyim. Ben dinleyicilerime geleceğe ait haberler veren bir peygamberim, şahsiyetimi topluma aşılacak ve içimi boşaltmaktan hoşlanırım. Fakat bir komedi aktörü değilim. Öyle olsaydım belki konuşmalarımdan kazanırdım.»

Hirata'nın dinleyicileri yüksek idareciler, işçiler veya öğrenciler olabilir. Onun başarısının sırrı adeta ezbere bildiği konular üzerinde konuşmasıdır. Aynı zamanda o insanları nelerin ilgilendirdiğini çok iyi bilir.

Arada sırada belki, bir diplomatın yaptığı gibi, sizde konuşmanızı okumak zorunda kalabilirsiniz. Fakat bunu yalnız gerçekten lüzumlu olduğu takdirde yapınız, meselâ resmî bir beyanda bulunmanız gerektiği takdirde, çünkü böyle bir durumda her kelimenin önemi vardır. Bundan başka her fırsatta kartlarınıza bakarak serbestçe konuşunuz.

Basının rolü :

Basını sakın unutmayınız. Eğer önemli birşey söyleyecekseniz, gazeteciler muhakkak orada olacaklardır. Onların ihtiyaçlarını göz önünde tutun ve önceden onlara konuşmanızın yazılı bir özetini verin.

İnsan Eflatun gibi düşünmeli fakat İmmenem gibi konuşmalıdır.

Aristo

Bu hususta Avusturya'nın iş sahasında en ünlü konuşmacısı 74 yaşındaki Dr. F. Mayer-Gunthoff konuşmalarından önce uzmanları yanına çağırarak onlardan gerekli bütün bilgileri ister. Onlarla resmî olmayan yuvarlak masa toplantıları yaparak fikirlerini tartışır. Sonra bir özet kaleme alır, bu yapacağı konuşmanın bir iskeletidir ve aynı zamanda gazetecilere yazılı olarak verilecek bir not vazifesini görür.

Fakat bunun dışında kimse Dr. Mayer-Gunthoff'un ne söyleyeceğini önceden kestiremez. O en elâstik konuşmacılardan biridir ve sözlerine en yeni haberleri karıştırarak onları canlandırmasını pek

güzel bilir. Onun hakkında bir iş arkadaşı şöyle der: «O dinleyicilerini bir şahin gibi gözetler ve sözlerini onların tepkilerine göre ayarlar. Büyülenmiş dinleyiciler yerlerinden kımlıdayamazlar ve yüzlerinin canlılığından konuşmacının ne kadar etkisi altında kaldıkları pek kolay anlaşılır.»

Birçok konuşmacılar konuşmalarına yarayacak bilgileri bir dosyada toplarlar. Bunun bir tehlikesi, bunların eskimesidir. Dinleyicilerinizin yaşlarını daima göz önünde tutmalısınız. Eğer onlar genç insanlarsa, 20 sene önce geçmiş olaylar veya kahramanları onlara birşey ifade etmez.

Büyük idareciler bazen konuşmalarını başkalarına yazdırırlar. Sonradan bunu çok iyi incelemek lazımdır, aksi takdirde sizin de başınıza şu korkunç durum gelebilir: Bir genel müdür basın şefinden yapacağı bir konuşmayı hazırlamasını ister. Fakat bir süre sonra aralarında başka bir konu ile ilgili bir anlaşmazlık çıkar ve bu sert tartışmalara sebep olur. Konuşma günü gelir ve genel müdür tüm dinleyicilerin önüne çıkacağı zaman basın şefi kendisi ne bir kaç kâğıt uzatır. Kürsüde yerini alan konuşmacı ilk kâğıdı açar, onda çok karışık bir problemin tahlili vardır ve sonu şöyle bir soru ile bitmektedir: Sayın dinleyicilerim, şimdi bu konu üzerinde ne yapabiliriz? Adamcağız büyük bir şaşkınlıkla ikinci kâğıdı çevirince onun ve ondan sonrakilerin boş olduğunu ve birinin üstünde yalnız şu satırların yazılı olduğunu hayret ve şaşkınlık içinde görür: «Haydi şimdi işin içinden çık bakalım!»

İyi bir konuşma hataları az olan değil, mezhiyetleri çok olan konuşmadır.

Olduğunuz gibi görününüz. Toplumu yönetmek bir sanattır. Meksiko şehri ticaret bankası Genel Müdür Yardımcısı Enrique Uthhoff konuşmalarıyla yabancı sermayeyi memleketine çekmeğe çalışan iyi bir konuşmacıdır. O «Ben her konuşmadan önce

korkarım ve tirtir titrerim. Hatta alleme evde çok defa bana bunu artık yaptırmayın, çok ıstırap çekiyorum, derim.» «Dinleyiciler sizin kendinizi fazla ciddiye almadığınızı hissetmelidirler. Tabii bununla toplum önünde komiklik yapınız demek istemiyorum, fakat profesyonel bir hatibi taklit etmenize de lüzum yoktur. Dinleyiciler sizi alkışlarsa, yeniden sözlerinize başlamadan önce alkışın bitmesini beklemek yerinde olur. Eğer konuşmanıza ara vermeden devam ederseniz, dinleyiciler bundan onların alkışını istemediğiniz veya buna ve kendilerine önem vermediğiniz mânasını çıkarırlar.»

Uthhoff bir konuşmanın kıymetini düşüren şeyleri pek iyi bilir ve onlardan kaçınır. Ona göre en kötü şey sesin monoton olmasıdır, bunun kadar kötü olan bir şey de konuşmacının fazla heyecanlanarak bir demagog tavrı takınmasıdır. Onun en çok korktuğu şeylerden biri de mikrofona tam konuşma sırasında ârizalanmasıdır. «O zaman konuşmacı elinden geldiği kadar bağırmalı ve bütün şahsiyetini feda etmelidir.» der.

İyi konuşmalar mantık çerçevesinde kalan, fakat hislere hitap edebilen konuşmalardır.

Dinleyicilerin soru sormasına gelince, eğer onlar cevap vermeyeceğiniz, bilmediğiniz birşey sormuşlarsa, bilmediğinizi derhal kabul edin. Fakat eğer anladığınızı ve yetki sahibi olduğunuz konularda konuşursanız, hiç bir zaman böyle güçlüklerle karşılaşmazsınız. Dinleyicilerin arasından itirazcı ve oyun bozan gürlütlücüler çıkabilir. Onlara karşı fazla yumuşak davranmağa da lüzum yoktur, yalnız sakın sinirlenmeyiniz, bunu bir şaka konusu yapmağa çalışınız ve duruma uygun olduğu takdirde «irticalen» bir tekerleme ile dinleyicileri güldürmeğe çalışınız.

International Management'ten

Ve Tanrı dedi ki:

$$\frac{mv^2}{r} = \frac{Zc^2}{r^2}$$

$$mvr = n \frac{h}{2\pi}$$

$$r = \frac{r^2 h^2}{(2\pi)^2 mZc^2}$$

$$E = \frac{1}{2}mv^2 - \frac{Zc^4}{r}$$

$$E = \frac{2\pi^2 mZ^2c^4}{n^2 h^2} = R_y$$

Ve ışık oldu.

Dünyanın tanınmış üniversitelerinden M. İ.T. de öğrencilerin istirahat ettikleri bir salonun duvarında şöyle bir yazı göze çarpıyordu :