

فن الخطابة
ومهارات تطوير الأداء الخطابي

HİTABETTE
MAHARET GÖSTERMENİN TEMEL
YOLLARI VE AKADEMİK FAALİYETLERİN
ADIM ADIM İNCELENMESİ



د. نزار نبيل أبو منشار

DR.NİZAR NABEEL ABUMUNSHAR AL-HİRBAWİ

HİTABET

**HİTABETTE MAHARET GÖSTERMENİN TEMEL YOLLARI VE
AKADEMİK FAALİYETLERİN ADIM ADIM İNCELENMESİ**

**DR.NİZAR NABEEL ABUMUNSHAR AL-HİRBAWİ
TERCÜME: GAMZENUR ARSLAN**

**YÜCE ALLAH ŞÖYLE BUYURUYOR: “İÇİNİZDE HAYRA ÇAĞIRAN, İYİLİĞİ
EMREDİP KÖTÜLÜKTEN MEN EDEN BİR TOPLULUK BULUNSUN. İŞTE ONLAR
KURTULUŞA ERENLERDİR!” (AL-İ İMRAN/١٠٤)**

ÖNSÖZ

Günümüzde fikir ve görüş tarafları, fikir sahasındaki dayanaklar ve delillerle birbirleriyle çatışır. Bu da fikir ve görüş etrafında birbirlerini etkileyen insanlardan ve güçlü üsluplardan kaynaklanır.

Televizyon ekranları, radyolar, seminerler, konferanslar, topluluklar vb. saatler boyunca doğru ya da yanlış fikirler ve konuşmacılarla doludur. Bu durumda kelimelerden ve onun etkilerinden bahsedebilir ya da halka liderlik etmek için seçkin sesleri yolumuza katabilir miyiz?

İlk görev ayrılığa düşmemek... Şöyle ki kim toplumda güzel hitap edip iyi ya da kötü etki verirse ve hitap da ilmi delillere ve mantıklı temellere dayanırsa, temsil gücünü toplum ya da bireyi bilinçlendirme ve kuvvetli ses tonu arasında toplar. Bundan dolayı o, davranış ve hareketlerini bilen, insanlarda en ufak bir şüphe oluşturmayan etkili ve usta bir kümeyi oluşturur.

Görevimiz insanlara hitap ederken ve onları anlarken " Emrolunduğun şeyi açıkla! " ayeti ve " Benden bir ayette olsa tebliğ ediniz! " hadisini kendimize yol edinmektir. Peygamber efendimiz sallallahu aleyhi ve sellem'in Mekke'de kabilelere, heyetlere ve krallara yaptığı hitap bu yöndeki en güzel örneği teşkil eder. Konuşmasında onlara önemli mesajlar atmış ve mantıklı ve doğru kullandığı sözlerle onların akıllarında ve kalplerinde etki ve güven sağlamıştır.

Ve burada bizim, içinde büyük bir ustalık ve kuvvet olan kelimelerin doğasını, kullandığımız kelimeleri ve insanlar üzerinde nasıl bir etkiyle başlayacağımızı iyi bilmemiz gerekir.

Tabii ki bu uzman bilgi; sorumluluklara, yeteneklere ve temel öğelere güvenir. Ancak bilgi; kabiliyetler, hazırlıklar, alışkanlıklar, köklü farklılıklar ve yaratıcılık için sağlam kazanımların inşa edilmesiyle genel ilimler kazanmış olmaktadır.

Bu mütevazı çabada, anlamanızı istediğim büyük ya da küçük mesajları açık bir şekilde ulaştıran kısa hikâyelere işaret etmeyi, sanat ve ilimlerden aktarabildiğimi en iyi şekliyle aktarmayı denedim.

Batı ve Arap dünyasının yaratıcı ve usta tecrübelerinden yararlandım. Etkili konuşmada farklı yolları açıkladım ve yaşadıkları olaylarla insan bilgisini zenginleştiren bu sayfalarda; sınırlı genel hitabet, anlatım, etkileşim, iletişim, siyasi bilimler vb. ilgili belli başlı talimatları anlattım.

Burada farklılığı iddia etmiyorum. Ancak çabalı işlerin verimli olmasında; uygun akıl, fikirler ve yaratıcılık, sahibindeki konuşma ustalığının ve yeteneklerin geliştirilmesiyle birlikte tüm yenilikleri ağırlamak vardır.

ALLAH-U TEÂLÂ'DAN AMELLERİN KABULÜNÜ VE İHLÂSLI ÇABA DİLİYORUM.

DR. NİZAR NABEEL HİRBAWİ

HİTABETİN TANIMI

Hitabetin kurumlar için fiili yetenekler alanındaki adımlarının gerçek gelişimi ve doğru anlama metotlarıyla tasarlanan birçok tanımı vardır.

Hitabetin amacı burada : " Konuşmalarda hedefin gerçekleşmesi için çeşitli araçlar vesilesiyle diyoloğun kontrol altına alınabilmesidir. "

Gerçek konsantrasyon isteyen etkileyici bir konuşma aşağıdaki şu görevlerle olur:

١. Etkili konuşma rastgele değil, yönlendiricidir.

٢. Şüphesiz ki bu özel konuşma, genel bir kategoriye ya da toplumun parçalarından bir kesite yöneltilir.

Burada gerçek yaratıcılık; kişisel özellikler ve hedef kitlenin anlama seviyeleriyle bağlantı kurmaktır. Kitlelere konuşurken konuşmada istenilen hedefe ulaşabilmek için dolaylı etkiler ve yaratıcılık belirlenmelidir.

Şöyle ki; örneğin toplumun bir parçası olan ٣-٥, ٥-١٢, ١٢ ve ١٦ yaş aralığındaki çocuklara konuşma yapılırken, konuşmanın daha çok resimlerle zenginleştirilmesi en iyi faydayı verir.

٣. Konuşmadaki istenilen hedef yaratıcılığın gerçek kriter olmasıdır. Kelimelerin rastgele, içi boş ve sürekli tekrar edilmesi vb. hedef gruplarda ciddi etkiler kurmaz.

Temiz, hedefli, kısa ve ciddi bir hitabet hedefsiz ve çok yönlü uzun konuşmalardan her zaman daha iyidir.

Çağımızdaki en büyük sorunlardan biri araştırmacıların çoğunun konuşmalarını röportajla yapıp kendilerini ispat etmeye çalışmaları ya da sürekli kendileriyle ilgili konuşmalarıdır. Bu konuşmacıların hitabetleri hedefsizdir. Ve bu da konuşmalarında dinleyenlere verdikleri önem ve değerın kaybolması anlamına gelmektedir.

٤. Hitap yolunu; çağdaş teknoloji araçları, görsel, işitsel, yazılı propagandalar, reklamlar ve medyanın özel teknikleriyle belirlemek lazımdır.

Şöyle ki burada medya; işitsel sunumlarda, mescit konuşmalarında ve kitle konuşmaları boyunca mikrofon ve artan seslerdir. Ve burada kitaplar, gazeteler, dergiler vb. gibi yazılı medya, uydu ve televizyon gibi görsel medya kaynakları dikkatli medya organlarıdır.

Tüm bunlar var olan düşünceler değil, düşünceleri iletme yollarıdır!

Bu sebeple konuşmacı fikirlerini medya yoluyla atmak, istenilen seviyelere ulaşmak ve genel bilinçlendirmeyi şekillendirmek için ona verilen fırsatları alma fikrine sahiptir. Ve sorunlar için en uygun başlama şekli, ayrıntılı görülen yollara ve birikimlere engel olmaktır.

◦. Konuşmayla kurulan kalkınma alanları üzerinde yoğunlaşan sözlü hitapda uzmanlık vardır. Böyle bir konuşma dil ve akıl bakımından güvenilirdir.

Sözlü hitap; genel hitabet, kitleler, sempozyum, konferans, radyo ve televizyon konuşmaları vb. iletişim yollarını kapsar. Bu iletişim yollarının bugüne kadar aktif iletişimde büyük bir önderliği vardır. Ve; düşünce metotları ile fikir birikimi alanında toplum ya da bireyler için doğrudan izlere sahiptir.

HİTABETTEN ÖNCE

Toplumlarla ya da bireylerle konuşmadan önce, oluşturacağımız soruların cevaplanması sanat yapmaktan çok daha önemlidir. Bu sorular ve kısa cevapları fikirleri karışık ve şekilsiz olan konuşmacılarda fiili etkiler kurar.

Konuşmacı ve hitap şekli, sözleri ve seviyeleri arasında zihinden yapılan işlerin kendiliğinden şekillenmesiyle bu sorular hakkında cevaplar üretilir.

Sorular şunlardır:

“ Kim? Ne konuşuyor? Ne zaman konuşuyor? Niçin konuşuyor? Nasıl konuşuyor? Ve nerede konuşuyor? ”

Bu sorular hakkındaki cevaplar, güçlük seviyeleri ve onların izleri muhataplar üzerinde denenir.

Ben şuralıyım... Benimle şunun oğlu ya da Şu Őahsın elçisi mi konuŐacak? Niçin? Bu elçi toplum üzerinde etkili mi? Bugüne kadar açığa çıkardığı deliller ne? Bu konuşmada falan filancadan niçin daha iyi? Şu grubun Őunlarla alakası ortaya çıkacak mı? Düzenli mi? Siyasi mi? Genç kesim mi? Yoksa bayanlardan mı oluşuyor?

Tüm bu sorular ve diğerleri ilk soru olan 'KİM?' sorusunun cevabıyla bağlantı kurar.

Zaman, mekân, hitap formüllerini, ses düzeyleri vb. başka görevler dikkat çekerler.

Eğer kim içinde konuşmacının Őahsıyla ilgili delilleri olan bir hitap kurmak için falanı falandan ayırt etmek istiyorsa konuşmanın zamanı, mekânı, konuşmadaki ses tonu ve kişinin konuşması için seçilen kelimeleri gerçek resimler ve etkilerle birlikte kitlelerin aktifliğini biçimlendirmelidir.

Burada konuşmada yakalanmak istenen bazı noktalara değinilir. Bazısında çocuklar, gençler, bazılarında kadınlar, seviyeli siyasi Őahsiyetler, bazısında ise edebi davalar dikkate alınır. Diğerinde ciddi siyasi konuşma, bazısında duygu, bazısında akıl, bazısında eksik cümleler vb. olması tamamen hitabeti Őekillendirir.

ETKİLİ KONUŞMANIN ESASLARI

Arap dili sanatlarından hitabet sanatı... Diğer sanatlardan ayrı olarak bu sanatta hüküm kurma, ciddilik, biçimlendirme, dallara ayırma, başarılı nitelikler, başarısızlık ve ayrıntılara inme vardır. Bu sebeple, milyonlar ve şahıslar arasında ya da iki kişi arasında konuşma yapmadan konuşma yapmadan önce temel esasları ve işaretlerini anlamak gerekir. Bu esaslar:

• GİRİŞ

Konuşmanın açılması için konuşulan kelimelerle dinleyicilere ulaşılır.

Yaratıcı bir giriş için, içinde ayırt edici değerler olduğunu bildiğin tecrübeli, etkili ve nitelikli önemli sıfatlarla başlanmalıdır.

Bakınız mesela bazı konuşmalar hep rutin hitabet girişiyle başlar: " Gerçek hamd, Allah'a mahsustur. O'na hamd eder ve O'ndan yardım dileriz ve kötülüklerden O'na sığınırız..."

Bunun gibi değerli bir girişte garanti vardır. Ancak sürekli tekrarlanması çoğu kez dinleyicilerde gerçek bir bıkkınlık yaratır. Ve konuşmada dilsel, fiziksel ve bilgi bakımından zayıflığa işaret eder.

Yaratıcı bir başlangıcın en önemli özellikleri:

1. Kısa ve öz olmalıdır.

٢. Temel konuşmalarda garantisi olan bir içerik bulunmalıdır.

٣. Konuşma; kısa ayetler, etkili sözler ya da şiirlerden bir beyit gibi toplum için cezbedici ibareler ya da nitelikli kelimeleri kapsmalıdır.

٤. Başlanan kelimeler konuşanın şahsiyetini ve fikir kimliğini ortaya koyar. Mesela “Bismillahirrahmanirrahim”, “iyi akşamlar” ya da “hello” ... Bütün bu başlangıç işaretleri konuşanın şahsiyetine, fikir kimliğine, inancına, şahsi niteliklerine, dünya değerlerine vb. işaret eder.

• GARANTİLİ KONUŞMADA GELİŞME

Bu kısım yapılmak istenen konuşmada içeriği pekiştirir. Bu bölümde siyaset, kültür, bilgi, ya da toplum vb. vardır.

Gelişme; içinde söylenen isteklerin olduğu konuşma metnidir. Bu bölümde konuşmanın içinde insanlara iletmek istediğin değerler, kavramlar ve düşünceler ortaya koyulur.

Gelişme ya da metin için yaratıcı özellikler, konuşmada gösterilen manzara, iyi gösterme, dilin ulaşması, izleri, kuvveti ve konunun gizlenmesi konuşmacının şahsiyeti ve gücüyle bağlantı kurar. Bu ayırıcı özellikler şunlardır:

١. İnsanlara ulaştırılmak istenen hedeflerin içine uyarıcı ve açık bir şekilde olaylar konulmalıdır.

٢. Hadislerle, kıymetli şiirlerden bölümlerle, Arap örnekleriyle, sözlerle, güzele bağlanmış olaylarla ya da ayet-i kerimelerle başladığında akıcı anlatımlı ve güçlü başlanır.

٣. Farklı uzman dairelerde ve araştırma merkezlerinde incelenen raporlar samimiliği, gerçek çalışmaları uzmanlığı ve gelişmişliği içine alır. Şüphesiz ki burada boş ve rastgele konuşmalar değil, rakamlar ve oranlarla dinleyiciyi cezbeden konuşmacının kimliği vardır.

٤. Cezbedici ve uyarıcı ifadeler kullanmak.

Bu ifadeler ve cümleler ya iki bölüm arasında ya da önemli bir şey söylerken dinleyenleri uyarması için kullanılır.

- Mesela konuşmacı şunları söyleyebilir:

Sayın katılımcılar;

Sevgili üyeler;

Baylar ve bayanlar...

- Bunlar ise daha etkili ve derin örneklerdir:

Ey hakkı ve gerçeği koruyanlar!

Ey özgür ve değişen nesil!

Ey özgür ve ihlâslı ümmetin umudu!

Ey sevgili, özgür ve temizler! Vb.

Bu ifadeler dinleyenlerin hafızasına canlılık verir ve zayıf olmadan ve bıkmadan konuşmadaki faydanın devamlılığını sağlar.

İdeal konuşmacı; kelimelerin kitleleri cezp etmesinin sürekliliği için kelime aralıklarının paylaşılmasını iyi hesaplayan, kelimelerin seçimini ve bu ifadeleri iyi formüle edebildir.

◦ **Olay ve tarih arasında hedeflerin bağlanması. Bu; konuşmacının isteğiyle beraber delillerin ve uzun boylu metinlerin samimi, açık bir şekilde ve resimlerle konuşmacının fikri üzerinde delil ortaya koyması ve tarihi tanıkları sunmasıdır.**

Değerli imkânlarla peygamberin yolundan gidilmesi, genelde var olan bilgiler, konuşmacının konuyu kurallar, açıklama ve uzun uzun olaylarla bağlaması ve olaylar arasında bağlantı kurması Müslüman bir halka yapılan hitabette fayda verendir.

٦. Hitabetin bu bölümünde hayvan simgelerinin hikâyeleri, önceki ümmetler, tabiinler ya da rivayetlerin denklığı temel alınması. Dinleyicinin unutmasının zor olduğu ve kalplerde derin izler bırakan bölümdür.

٧. Yerinde ve kısa Arap örneklerini kullanmak. Şöyle ki; Arap örnekleri gerçekten derin izleri olan, ulemaların mesajlarının anlaşıldığı, genel düzen ve kelimelerle kısa ve öz örneklerdir.

Kim bir şeyi defalarca tecrübe edip başaramadıysa onun akli yıkıcıdır!

Örneğin bu atasözü, engellerin zorlaştığı önceki tecrübelerin tekrar edilmesinin zorunluluğu için öyle uzun uzun açıklamalara ihtiyaç duymaz. Şöyle ki bu küçük örneği vermek; kitleler için zihinde kısa, toplu, direk ve güçlü mesajlar iletmeyi sağlar.

• KAPANIŞ

Kapanış; kelimelerin ve ifadelerin insanlarla birlikte sonlandırıldığı bölümdür.

Ne yazık ki insanların çoğu kapanış kelimelerini önemsemezler. Kapanışı bazıları genel ifadelerle konuşmak, bazıları giriş gelişmedeki konunun ortaya atıldığı bölüm, diğerleri konuşmanın girişini uzatarak bu bölümü unutturmak ve bir diğerleri ise kapanışı yaparken hızlı ve düşük sesle konuşmak vb. olarak görürler.

Ancak kapanış konuşma unsurlarının en önemlisidir. Giriş ve gelişmede farklılık ve başarıyı hedefleyen kitlesel işaretler, güçlü ve etkili başlama ve konuşmacının nasıl faydalandığı kapanışta anlaşılır.

Kapanışta etki vermek ve yükselebilmek için 'anlamak' temel şarttır. Önemi:

١. Gerçekten kısa olmalıdır. Konuşmacı kapanış özetini sağlam ve farklı etkiler yaratan bir ya da iki satırla yapabilir.

٢. Hitabette kapanış; fikirleri benzeştirerek ve profesyonel bir üslupla delil ileri sürerek temel fikrin özetini kapsamalıdır. Kapanışta şiirlerden beyitlerle konuşma metnindeki fikir doğrulanmalıdır.

٣. Kapanış konuşmasında farklı bir güç ortaya konulmalıdır. Dinleyicilerin zihninden silinmeyen kelimelerin çoğunun kapanış bölümünden olduğu unutulmamalıdır. Dinleyicilerin aklında konuşmacının hep son sözü kalır.

Etkili bilgi, şiirlerden bir beyit, kısa olaylar, ayet-i kerimeler, rakamlar ya da faydaların ortaya konulduğu bir kapanışta kuvvetli unsurlar vardır.

Konuşmacıların bazıları içinde hitap konuşması olan ve hoşlarına giden bazı güçlü ifadeleri severler. Mesela:

“Allah insanları bazen zor şartlara dirensinler bazen de kolay geçsinler diye yarattı.”

Ya da “Müslüman kendini Allah’a adanmış bir varlıktır.”

Veya bunun gibi etkili, uzman ve güçlü kelimeler ya da ifadeler kullanılabilir.

TEK BAŞIMA MÜKEMMEL DEĞİLİM

Kim kitlelerle konuşmak isterse konuşmasında açık, net ve düzgün olmalıdır. Bu alanda sadece senin değil, seni dinleyenler ve başka konuşmacılarında var olduğu unutulmamalıdır. Mesela; hayra davet eden ve kendi imkânlarıyla iyilik için savaşan bin kişi, ya da insanlara çözüm diliyle hitap eden kötü bir grup olabilir.

Bu çeşitlilik; siyasi, dini, mezhebi, kültürel, etnik, ahlaki vb. değerler içerir. Konuşmacının konuşmasında kendi şahsiyeti ve değerleriyle ilgili iddialar ortaya koyması lazımdır. Ve ortaya attığı fikirler dinleyenlere önemli etkiler vermelidir. Başka konuşmacılara rağmen, kullandığı bu fikirler onun şahsiyetinin ne kadar güçlü olduğunu yansıtmalıdır.

Buradaki farklılık, başarının ve etkinin sırlarını anlamaktan geçer. Ve bu etki ve başarıyı konuşmacının kendinin ortaya koyması gerekir.

Konuşmacı, başka konuşmacıların varlığını ve herkesin yanlış yapabileceğini bilmeli ve umudunu asla kaybetmemelidir. İnsanlara hayır ve şerri nakletme konusunda çabalı olmalıdır. Aynı zamanda, şeytanın adamlarıyla ilgili iyi bir ders vermeli ve bu konuda sabrı elden bırakmamalıdır.

KONUŞMACININ DIŞ GÖRÜNÜŞÜ VE ÜSLUBU

Bazı insanlar etki alanlarında, sadece söylem çözümlerini seçmenin ve kelimeleri rötuşlamanın yeterli olduğunu düşünürler. Ve zayıflara oranla çoğu dinleyicilerin iyi kararında uzmanlık ve dersler sabittir.

Konuşmacının dış şekli, elbiseleri, uyumu, göze hitabı konuşmaya başlamadan önce dinleyenlere konuşmacının şahsiyeti hakkında fikir verir. Bu; kılık kıyafeti ve saç şekli anlamına gelir ve en az konuşmanın içeriği ve kuvveti kadar önemlidir.

Renkler ve tutarlı giysiler (her gün yeni olması şart değil), saç şekli, giriş çıkış yolları, kelimelerin seçildiği yerler, gözüyle ve kulağıyla konuşmanın güzelliği, akli, insanlar önünde konuşmacının durduğu yer ve kullandığı kuvvetli kelimeler... Bunların hepsi önemli görevlerdir.

KELİMEYE NE ZAMAN BAŞLAYIP NE ZAMAN BİTİRECEKSİN?

Medya ve iletişim dünyasında kriterler ve değişmez kurallar vardır. Ve istenilen etki düzeylerini yakalamak için dengeli olmak ve bu kriterleri iyi anlamak lazımdır.

Psikoloji, kitlelerle ya da dinleyicilerle görüşmenin şekillenmesi ve düşünceli, etkili ve ciddi hitap durumlarıyla birlikte az ya da çok bir bağlantı halindedir. Fiziksel ve sözlü ifadeler ve olayların üretimi insanları yönlendirmek için ciddi izlenimler taşır.

Buradaki en büyük soru: ‘ Konuşmanın girişi için konuşmacının kelimeleri ortaya atmasıyla birlikte konuşma gerçekten başlar mı? ‘

Tabi ki de kesin cevabı “HAYIR!”

Konferans salonları, mescitte Cuma hutbeleri ya da kutlama salonlarında yapılan giriş konuşmalarına başlanması konuşmanın birinci aşamasının başladığını gösterir. Ve konuşmacı buradaki görüşleri ve açıklılığıyla insanlarda etki arar.

Burada şu beş göreve dikkat edilmelidir:

١. Konuşma yerine çok iyi bir giriş yapmak lazımdır.

٢. Konuşmacının gideceği yere göre en uygun elbiseyi seçmesi gerekir.

Mesela teselli ve matem olan bir yere gidildiğinde renkli elbise giyilmez. Ya da resmi toplantı salonlarında spor ayakkabı giymek olumsuz işaret eder vb.

٣. Engelli yollardan ve pot kırmaktan kaçınmak için minbere ya da sahneye yakın veya uzak oturmak hesaplanmalıdır.

٤. Konuşma yapmak için sahneye çıkarken adımlar sabit ve yavaş olmalıdır, aceleci ve rastgele değil. Ki bu yavaş adımlar konuşmacının kendine olan güvenini gösterir.

٥. Sahneye çıkınca mikrofon test edilmelidir. Kendi düzenine göre ya bir iki santim oynatılmalı ya da dönderilmelidir.

٦. Konuşmaya direk başlanmamalıdır. Önce kısa bir nefes alınıp kitlelere tebessümle bakılmalıdır. Bu; başlamadan önce dinleyicilere olan saygı ve sevginin sembolüdür..

٧. Giriş, gelişme ve kapanış kelimeleri söylenmelidir.

٨. Eldeki evrakların düzenli ve toplu ve sabit olmasına dikkat edilmelidir. Eldeki evraklar acele bir şekilde ayrılmış ve düzensiz olmamalıdır.

٩. Konuşmacı; sükûnetle, ağırbaşlılıkla, sakinlik ve hürmetle çıktığı sahneden yine sakinlik ve ağırbaşlılıkla ayrılmalıdır.

Kelimeleri söylemek sadece tümden bir parçadır. Ve etki bırakabilmek için ilk sekiz kural asla unutulmamalı!

Kelime o başlamadan önce başlar ve o bitirdikten sonra biter.

SES VE TONU

Eksiksiz bir dünya sesi ve uzman bir bilgide nitelik, seviye ve büyüklük vardır. Burada insanlar arasındaki bilgi etkileşimini sağlayan en önemli nitelik sesin vurgusudur. Konuşmacılarda ve dinleyenler arasında etki ve anlaşılmayı yaratan şey uzman ses bilgisidir.

Sesimi ne zaman yükseltip ne zaman alçaltacağım?

Ne zaman hararetli ve ne zaman daha sakin bir ses tonuyla giriş yapacağım?

Yüksek sesin durakları nedir?

Açık alanlarda ve kapalı salonlarda kitlelere nasıl hitap ediyorum?

İfadelerde kullandığım ses tonuyla iletmek istediğim mesaj ne?

Eğer ses acemi, gürültülü ve avaz avaz bağırlı değilse o sesin mesajında koruma ve tehditten çok sanat ve bilgi vardır. Konuşmada verilmek istenen mesaj iyi saptanıncaya kadar sesi iyi anlamak gerekir. Mesela tebessüm ve kahkahayla karıştırılmış bir ses tonu ya da kızgınlığın ifade edilmesi için ses yükseltilebilir.

Burada başlamadan önce hitabeti şekillendirmek için ne zaman gülüp ne zaman kızacağını, ne zaman şaka yapıp ne zaman coşku katacağını bilen resme nakşedilmiş gerçek bir sanattan bahsedebiliriz. Şüphesiz ki sesin tonu, sınırı, yükselişi, kelimelerin hızı bunların hepsi bu sanatla ilişkilidir.

Temel amacı kitleleri cezbetmek olan ses tonuyla işaretler göndermek gerekir. Konuşmacılar kelimelerin en iyisi oluşuncaya kadar dinleyenlerin bıkkınlığının ve sıkıntısının ortaya çıktığı tek bir ses tonuna güvenirler. Ve konuşmacı dinleyenlerle etkileşim karesinde onları cezbeden ve bol şanslı olan konuşmasında sesinin tonunu, yumuşaklığını ve sesinin azalıp artmasını iyi ayarlamalıdır.

Şunları düşünebilirsiniz:

Konuşmacı düşük ses tonuyla konuşursa arka saflardaki insanlar hemen hemen hiç duymazlar. İnsanlara zorla dinletmeli mi ve anlamaları için çaba harcanmalı mı? Ya da insanlara sesin iletilmesinde ve insanlara hitap etmede sorumlu kişi konuşmacı mı?

Konuşma boyunca ona yakın olan az sayıdaki kitle önünde yüksek sesle konuştuğu düşünülüğünde konuşmacı niçin bağırıyor? Böyle yaparsan insanların başları ağır ve konuşmandan tek bir kelime dahi anlamazlar.

Ses bir mesajdır. Kuvveti, zayıflığı, hızı, ağırlığı, süresi, birimi vb. hiç şüphesiz ki cezbeden faktörlerdir.

Konuşmacının kişisel görevi burada konuşmasının içinde geçen Kur'an-ı Kerimden ayetleri tecvitli okumayı uygulamaktır. Şöyle ki tecvitli okumak sesin farklılığı demektir. Ve bu da farklı kılınmak istenen ya da karakterize edilen sesleri cazip kılar.

Burada anlamak gerekir ki insanlar sana kul değil ve seni anlamak, dinlemek ya da tasdik etmek zorunda değiller. Toplumun sana değil senin topluma ihtiyacın var. Senden başka konuşma yapabilecek bin tane konuşmacı var. Ve senin burada sesini, düşüncelerini ve mesajını iyi iletip fikir ve saffın için insanları kazanmayı bilmen gerekir.

KİTLELERE HİTAP EDERKEN KORKU DURUMLARININ ÜSTESİNDEN NASIL GELECEĞİZ?

İnsanların çoğu kitlelerin önünde durmaktan ve onlarla konuşmaktan korkarlar. Bu korku içgüdüseldir şöyle ki insanlar tanımadıkları kişilerin önünde durmaktan çekinirler.

Bu korkuların üstesinden gelmek nasıl mümkün olacak?

Kesinlikle insanlar en zor aşamanın birinci defa olduğunu zannederler. Ancak nereye giderlerse kaçınıcı kere giderlerse gitsinler hep bir korkma durumu söz konusudur. Bugün en uzman konuşmacıya bile sorduğunuzda bu yolculuğa ilk başladıklarında insanlar önünde konuşmaktan nasıl korktuklarını ve korkularla nasıl yüzleştiklerini size anlatacaklardır.

Şüphesiz ki korku bir durumdur. Ancak bizim görevimiz " Benden bir ayette olsa tebliğ ediniz. (Buhari) " sözünü yol edinmektir. Ve bu görev bizi daima ileriye götürmelidir.

İlk aşama... Görevlerden korkmamak için psikolojik hazırlık ve psikoterapi ile üstesinden gelmek.

Bakıldığında, derslerle, tecrübe ve deneyimleri ifade etmeyle birkaç adımda psikolojik engellerin üstesinden gelmek mümkündür.

١. Seni yükselten şey faydalı ve doğru inançtır.

٢. Kendine güvenle birlikte diğer itiraz imkânlarının kabulünde ilerle.

٣. Arkadaşlarından bir grupta, ailenle ya da evde ön eğitim yap.

٤. Sınıfta ya da küçük mahalle camisinde veya ailenle yaptığın kısa konuşmalar güvenli bir başlangıçtır. Bu eğitimin bir görevidir.

٥. İmkânların doğrultusunda konuşma yapacağın mekânlarda konuşma öncesinde pratik yapabilirsin.

٦. Karşıdakinin hislerini anlamalısın. Senin yerine gelen herkes aynı durumu yaşayacak. O yüzden korkma.

٧. İyi bir koku, güzel ve şık elbiselerle iyi hazırlan. Bunlar her durumda kendine olan güvenini gösterir.

٨. Evrakları eline açılması kolay bir şekilde koy ve onları sıraya göre zımbala. Bu seni konuşma esnasında düzenin bozulması, insanlar önünde görünüşünün güzelliği ve evrakların düşmesinden kaynaklı bocalamalar ve korkulardan kurtarır.

٩. Konuşma yapacağın kürsüye sakın ve ağırbaşlı gir ve yine sakın ve ağırbaşlı bir şekilde ayrıl. Dik dur. Ve bunlarla adımlarının sağlamlığını ve önemini yükseltmeyi öğren.

١٠. Direk başlama. Önündeki mikrofona bak ve derin bir nefes al.

١١. ' La Havle Ve La Kuvvet İlla Billâh ' de, ilmin ve bilginden sıyrılmak ve Allah'tan iste. Hepsi olduğunda sen en kuvvetli hissedeceksin.

١٢. Hata imkânların üzerine kendini oturt. Bütün insanların hata yapabileceğini unutma. Yaptığın hatalar ölüm anlamına gelmez. Hatalar telafi edilir mi? Hatalar niçin oldu? Hiçbir şey olmaz. Tekrar dön ve hatalarını düzelt.

١٣. Arkadaşlarından destek iste. Konuşman esnasında kitlelerin içinde onları görmek sana kendini iyi hissettirir.

١٤. İnsanlara kullanacağın güzel ve hoş kelimelerin ecrini hatırla. Allah'ı zikret ve Allah'ın şu sözünün ecrini unutma: "Kulum beni nefsinde zikir edince, ben de onu nefsimde zikir ederim. Beni cemiyette zikir ederse, bende onu meleklerin içinde bulunduğu daha hayırlı bir cemiyette zikir ederim." Sen insanların arasında Allah'ı andığında Allah'ın da meleklerin arasında seni anmasını psikolojik olarak niçin istiyorsun?

١٥. Bazı başarısız konuşmacıları hatırla ve onlarla kendinin mukayesesini yap. İnsanlarla beraber bilgi ile konuşacağın aktif değerlendirmeler ve birkaç seneden beri konuşan ve başarısız olan yeni konuşmacıları değerlendir. Şöyle ki bu senin iradeye meydan okuduğunu gösterir.

١٦. "Allah'ım. Senin kolaylaştırdığından başka hiçbir kolay yoktur. Sen dilediğin zaman zor olan şeyi kolay kılarırsın."

"Allah'ım. Gireceğim imtihana doğrulukla girmemi sağla. Çıkacağım (bu) yerden doğrulukla çıkmamı nasip et ve benim için yüce katından yardım edici bir kuvvet ihsan eyle." Bu duaları asla unutma. Bu duaları hatırladığın her zaman etkisini hissedeceksin.

KONUŞMACILARIN HATALARI

Çok konuşmak, zengin Arap dilinin içeriği ile birlikte hitap kelimelerinin hepsini konuşmak demek değildir. Ve her konuşan etkili değildir.

Tecrübesiz konuşmacılar ya da aniden konuşma yapan biri kendilerinde gözetlenen birtakım hatalara düşerler.

١. Hazırlıksız olmak. Bizim dinimizde insanların mevkileri ne olursa olsun her konuşmayla ilgili hazırlıklı olmak vardır. Kitleler ve insanlar seni dinlemek için orada bulunuyorlar. Öyleyse sende konuşmana başlamadan önce hazır ol.

İnsanların dikkatini değiştir. Senin davranışlarında ihmal hissederlerse ve hazır olmadığını düşünürlerse onların akıllarında iyi bir izlenim bırakmazsın. Ve seni dinlemezler. O yüzden daima hazırlıklı ol.

٧. Somurtkanlık. İnsanlar seni asik suratlı ve somurtkan görmeye mecbur değiller. Ve senden cevher almak için orada bulunuyorlar. O yüzden insanlara gülümse. Ayrıca tebessüm; dinimizde sadakadır ve onun mesajı kitlelerle bir olduğunu göstermektir. Ve kalplere giden yolun gülümsemekten geçtiğini unutma.

٨. Beden hareketlerinde mantıklı davranışlar sergilemeli ve tek bir noktaya yoğunlaşmamalısın. Çok fazla el kol hareketi yapmak yanlıştır. Ve hitap ettiğin kitleye ve konuya göre uygun elbiseyi giyinmelisin.

٩. Kuşun kanatlarının biri üzerine yoğunlaşmak. Bu yoğunlaşma hitabetteki amaç veya kapalı kavramlar ve hitap değerleri üzerine dildeki güzellik, çeşitlilik, benzetmeler ve dil formülleri üzerine yoğunlaşma ya da tam tersini yapmak demektir.

İlimlilik, orta yolu bulmak ve profesyonel formüller hitap kuşunun yaratılması için kesinlikle iki kanat arasındaki dengeye bağlıdır.

١٠. Usandırıcı bir şekilde uzatmak. Şöyle ki konuşmacıların çoğu uzun saatler boyunca kitlelere konuşmada birbirleriyle yarış haline girerler. Ancak onlar bu durumda az ve öz olan kelimeleri kullanmayı ve birbirlerinin kullandıkları kelimelerin çoğunu unuturlar.

Ve insanların davranışlarını gözet. Bayanların, çocukların, yaşlıların ya da hastaların önünde konuşuyor olabilirsin. Konuştuğun kitleye ve konuya göre konuşmanın süresini ayarla. Eğer çok fazla uzatırsan seni sevmezler ve fikirlerini kabul etmezler.

٦. Sürekli rutinleri benimseme ve yenilenmemek. Bu konuşmacı bilinen hikayeler ve ayetler ezberlemiş ve senelerden beri bu düşüncelerin dışına çıkmamıştır. Bu şekilde sabit kalmış bir konuşmacı insanlara nasıl ulaşacak?

Burada yenilenme; her hitabette yeni fikirler üretmek, insanların daha önce duymadıkları farklı bir giriş, gelime ve kapanış yapmak ve yeni formüller üretmektir. İnsanlar tekrarları sevmezler ve sürekli yenilik isterler.

Bu yüzden “ Bu çarşıda her zaman yerinizi koruyun. ” derler.

٧. Bilinen kapsamlar dışına çıkmamak.

Cuma hutbelerinde ya da siyasi konuşmalarda hep aynı şeyleri söyleyen konuşmacılar ya sınırlanmış kelimelerin dışına çıkmazlar ya da tarihi hikâyeler, tanıklar ve etkiler getirirler. Bunların hepsi konuşmacı ve dinleyenlerin vasfını yansıtır.

Eskiler şöyle söylerler: su; siz ne kadar çabalarsanız çabalayın yine sudur. Sizin gördüğünüzü insanlarda görüyor ve ne duyuyorsanız onlarda aynısını duyuyorlar.

٨. Konuşmayı süslememek. İnsanlar faydalı şeyler ya da kendilerinin istedikleri şeyleri duymayı severler. Ve insanlar senin şahsiyetini en ince ayrıntısına kadar inceleyip bir sinema ya da dizi eleştirmeni gibi sürekli eleştirirler.

Konuşmanın her dakikasında dilini yenilemen gerekir. Savunduğın fikrini hadislerle, ayetlerle ya da iki mısra şiirlerle söyle. Daha sonra bu düşünceni daha güçlü atasözleri ve hikâyelerle pekiştir. Ve dinleyenlere latifli bilgiler ver. Tarihe nokta atışı yapabilirsin. Kitlelere bak ve eğer sıkıldılarsa küçük şakalar yap. Böyle yaparsan senin fikirlerin ve şahsiyetin kitlelere daha cazip ve etkili gelir.

٩. Kapanıştaki uzunluk. Hepimiz konuşmacıları dinleriz. Burada bazı konuşmacılar dinleyenlerin boyunları sanki darağacının ipiyle sıkılmış gibi sürekli yorum yaparlar. Onlarla yaşamıyorum.. Uzatmak için mazeretlerim var.. Ağırılık altında kalmayı istemiyorum.. Ve bundan sonra insanlar ve uzun dönemler için umut verici ve bedenleriyle değil zihinleriyle anladıkları ifadelerle veda konuşması yap.

Kısa kelimeler, özet kapanışlar ve iyi hazırlık. Eğer gelişmenin başlangıcını kapanışa ulaştırırsan kitlelere hitabın harika işlenmiş bir şekilde geri döner. Ve kapanışta diğer konuşmacılarla ilgili bir mesaj atmalısın.

١٠. Dil katilliği, delil yetersizliği ve dikkatsizlik.

Allah-u Teâlâ şöyle der: Zeynel Abidin (r.a) gibi olun. Ezan okunduğunda sanki rengi değişiyor ve ezanı yaşıyormuş gibi oluyor. Ve konuşma yaparken şu hadis'i hatırla. "İşittiği şekilde ulaştırın!" Bu emanettir. Evet, şüphesiz ki emanet bilgi ve ilimdir ve halkın sana güvenmesidir. Kitleler ne zaman senin bir yanlışını görüp sana taş atmadıysa o zaman size güveniyorlar demektir. Kitleler size bir fırsat vermişlerse o fırsatı asla kaybetme.

Her zaman yenilenebilir ve güçlü ol. İnsanlar her zaman senin doğruluğunu ve bilgilerini araştırırlar. Ve sen bilgilerinde ve ilminde değişirsen insanların sana olan takdirleri ve bakış açıları da değişir.

Tabii ki daha başka birçok hata var. Ancak sen ne zaman kendine güvenir, iyi hisseder ve hazırlıklı olursan o zaman şüphesiz ki sen etkili birisin.

HİTABET VE KENDİNİ BİLMEK

Son yıllarda insanlar, gittikleri yönler, eğilimleri, davranışları, hareketleri, analizleri ve araştırmalarında büyük bir sıçrayış görüyorum.

Bu analizler; toplumu inşa eden insanların var olan fikir tarzlarını, verdikleri seviyeleri, değişim için görüşmeleri, toplumsal, siyasi ya da fikir değişimlerini vb. sınıflandırır.

İnsan konuşmasında etkili ve bilinçli şekillenmeyle uzman özeti olan bu göreler şu üç denge üzerine kurulur:

- İNSAN; hoşgörülü ya da asabi, tutucu ya da açık, bilgili veya cahil, büyük ya da küçük, kadın, çocuk, hasta, engelli, sağlıklı vb. olabilir.

- **MEKAN; festival alanları, parti konuşmaları, kurum toplantıları, aile ve aşiret konuşmaları vb. Cuma hutbelerinden ya da akademik alanda yapılan konuşmalardan farklıdır.**
- **HİTABET VAKTİNDEKİ ÖZEL DURUMLAR; savaş zamanında çocuklarla konuşmak normal vakitlerde konuşmaktan, ekonomik kriz halinde bayanlarla konuşmak toplum kalkınması ve istikrarı vaktinde konuşmaktan ve işsizlerle iş bulma konuşmaları resmi kurumlarla konuşmaktan farklıdır.**

KİTLELER İÇİN PSİKOLOJİK BOYUT

Genel olarak, insanların ve konuşmacıların sorunlarla yüzleşmeden önce hitap ettiği kitlelerin psikolojik boyutlarını anlamış olmaları gerekir.

Kitlelerin doğası ve ondaki özel hareketlerin rolü için konuşmacı kitleleri anlamalı ve etkileşim halinde bulunarak tembelliklerin, isteklerin, yönlerin ve gerekli şeylerin farkında olmalı hatta bıkkınlıktan usandıkları ne varsa uzak durarak faydalı şeylere yoğunlaşmalıdır.

Eğer, konuşmacı kitlelerle konuşmakta etkileşimsiz kalıyor ve kitleleri bıktırıyorsa basit ve aniden ilgi gösterme, oturulan mekânları değiştirme ya da dikkat çekmek için karşılıklı soru ve cevaplar atarak hitabetin ilerleyişini değiştirmek gibi direk ve acele olarak üslubunu değiştirmesi gerekir.

DİNLETTİRME VE EĞLENDİRME YOLLARI

İnsanlar belli durumlarda münasip görülen üsluplarla kitleleri eğlendirme yollarına gitmelidirler. Belki mecbur olarak belki de amaca ulaşma için cezbetme kapısına başvururlar.

Kitleler senden önce konuşan konuşmacıların kullandıkları kelimelerden ve üsluplarından bıkmış olabilirler. Kitlelerin seni dinlemeleri için onları şahıs, mekân ve durumlarla beraber üslubunla yeniden etkilemen gerekir. Bunun için küçük şakalar ortaya atabilirsin.

İnsanlara dinlettirmek için belli taraflara atılır ya da mesela gerçek etkileri olan şakalar tedarik edilebilir. Burada zekâ; belirli etkiler oluşturmak için taraf ya da meseleler ortaya koyulmasıdır.

Örneğin; hepimiz Nasreddin Hoca hikâyelerini biliyoruz. Ancak, siyasi konuşmacılar kalktığında Nasreddin Hoca hikâyeleriyle yargı görüşleri için sanı ortaya atabilirler. Konuşmacı konuşmasında böyle küçük şakalar yaptığında dinleyiciler onu daha çok dinlemek isterler.

Burada kısa hikâyeler ve sembol üslupları kullanmak dinleyenler üzerinde doğrudan etki yaratır.

Mesela sen batıya bağımlılık fikrinde kitlelerden uzak durmak, batı desteğine itimat etmek ya da ihtilal için yapılan işlerden uzak durmak vb. istiyorsun. Hikâyelerde konuştuğın sembollerini kullanarak görüşlerini ortaya atman mümkündür. Örneğin:

Bir bahçede büyük hurma ağaçları varmış. Ve o büyük hurma ağaçlarının arasında küçük hurma ağaçları da bulunuyormuş. Günlerin birinde sapsız bir balta bahçenin ortasına gelmiş ve bunun üzerine küçük ağaçlar çok korkup şöyle söylemişler: " bizi kesmek için geldi." Bunu duyan büyük ağaçlar ise ' hayır içinizden birini sap yapmak için kesecek' demiş.

Bu küçük ve kısa örnekte insanların anlamasını istediğin izlerin daha fazlası vardır.

Burada imamlar ya da siyasetçilerin insanlar arasında kendi makamlarına uygun bir şekilde konuşmaları gerekir. Eğer ciddi konuşmalarında şaka yaparlarsa bu utanç verici olur ve tarih onların bu hatalarını asla unutmaz.

BEDEN HAREKETLERİ

Bin kişilik bir kitlenin önünde konuşma yaptığını varsayalım. Ancak konuşurken tek bir yöne bakıyorsun ve bakışlarını seyircilere dağıtmıyorsun. Bu ne demek?

Böyle yaparak dilinle değil ama gözlerinle " Ben sizi dikkate almıyorum. " gibi bir mesaj atmış olursun. Senin için onlar, onlar içinde sen önemli değil. Kısaca " Beni dinlemeyin ve aktif olmayın. Çünkü bu konuşma sizin için değil." der gibi bir intiba bırakırsın.

Eğer sabit konuşacaksan, tek bir beden hareketiyle insanların yüzlerinde somurtkanlık, gülümseme, tiyatro hareketleri ve el hareketlerinin çoğu nasıl kurulur ve onda ne gibi izler vardır?

Beden konuşur. Dilinden en kuvvetlisini koyar ve eğer konuşurken insanlarda etki hissedersen, kalplerine giden etkili bir konuşma yapmış olursun. Şayet onlar senin konuşmanı anlamazlarsa, onların gözünde sadece konuşma yapan biri olarak kalırsın.

Etkili konuşmacı beden hareketlerini iyi sorgulayandır. Şöyle ki ithaf ve doğruluğa işaret eden hararetli nefeslerle konuşursan sadece insanların hissettiği bir konuşmacı olursun. Ve eğer gülümseme, göz bakışı ve etkileşimle hazır bir şekilde konuşursan onlar senin başarını hissederler ve gözlerinde senden önce gelen konuşmacıların başarıları kaybolur.

Burada insanların günlük duydukları her gün onlarca düşünce, onlarca program sunumu, onlarca yayının geçtiği kültür, düşünce, siyaset ve haberleri hatırla. Ve burada taşkınlık, yanılma, haksızlık, iki yüzlülük, yalancılık, radyo, medya, düşünceler vb. oluşan fırtınalı denizde fikrin için insanları kendi safına çekmek vardır.

Bu iddiaya gerçekten hazır mısın?

KONUŞMADA ALINAN TEMELLER, ETKİ VE DERİNLİK

Akıllar ve kalplerde konuşmanın etki miktarının genişliği, insanların sadece kulağıyla duyduğu değil aklıyla, gözleriyle ve kalbiyle duyduğu ve inandığı düşüncelerle kişinin inancı üzerine bağlıdır.

Kalpden çıkan her şey direk kalbe isabet eder!

Konuştüğün kitlelerde ilerleyen düşünceler, düzenlemeler ve hitap yönünde etkili ve güçlü sebepler için sahip olunan güçler, akıllar, kalpler, duyulan ve görülen konuşmalarda kelimelerin dağıtım mühendisliği ve miktarı; akıl ve duygular arasında konuşma bağlantısı kurar.

Konuşmacıların çoğu özelliklede siyasiler, kelimelerin hazırlığı için vakit bulamazlar. Bu konuşmacıların konuştukları halk ve durumlarla ilgili hangi dille ve üslupla konuşacaklarına dair ani bir analiz yapmaları gerekir. Eğer yapmazlarsa sadece gelip öylesine konuşan daha önceki konuşmacılardan biri olurlar.

Şüphesiz ki böyle hükmeden bir konuşmacı yeteneklidir. Bu konuşmacılar bazen başarılılar bazen ise gerçekten çok çaba sarfederler. Fakat başarı bir sıfattır ve bu yeteneği konuşmacı çabalarıyla kazanır. Eğer etki veren konuşmacı kategorisine girmek istiyorsan, etkili bir değişime girmen gerekir.

Özetle... Konuşma; derin anlamlı kelimelerin çokluğu ya da süslü cümleler değil, akıl ve vicdan bilgileridir. Eskiden bir söz vardır: ' Az ve öz konuşmak iyidir'. Bu ne kadar etki verirsene o kadar başarılı olursun demektir.

Artık, nasıl başarılı bir konuşma yapacağım diye sorma! Önünde temiz ve açık bir yol var ve aklınla ve kalbinle bu yola konsantre ol. Fikrinin askerleri ve şiirler daima belleğinde hazır bulunsun. Çünkü bunlar; taşıdığın fikrinle ilgili senin delillerin olacak. Ve unutma akıllı insan her zaman en güçlü çalışmayı yapandır.

HER ZAMAN BÜYÜK OL!

Çocukların akli küçüktür. Büyüklerinki ise büyüktür.

Tereddütlü insanlar fikirlerini söylemekten her zaman çekinirler. Akıllı olanlar fikirlerini yansıtmadan önce defalarca kere düşünürler, cahiller ise düşünmeden acele ile konuşurlar. Sen kimlersin?

Kim başarı bayrağını eline alırsa o artık fikirlerinde, projelerinde, çalışmalarında vb. kısacası her alanda çok büyük olur.

Kabul etmeliyiz ki çağdaş siyaset dünyasının merkezinde yalancılık, menfaatçilik, çatışmalar ve güçler vardır.

Değişim bayrağını eline almak isteyen birinin kendi şahsiyetiyle alakalı etkili ve güçlü bir yol belirlemesi gerekir. Böyle yaparsan, sen meydanlara çıktığın zamanlarda güçlü ya da zayıf insanlar sana güçlü biri olarak bakarlar. Toplum için gücünü ortaya koymalısın: Ben buradayım. Ben güçlüyüm. Benden başkası hayır vermeyecek. Ve benim aklım başka gruplar ya da partiler gibi değil. Ben farklıyım.

Arap ülkelerindeki sol partiler bu oyunu çok iyi oynuyorlar. Ne zaman Sovyetler Birliği düştü, İslam ülkeleri yetim bir çocuk gibi kaldılar. Ve onların bu durumdan dolayı güçlü hitap formüllerine ihtiyaçları var. Sağ partiler ise 20.yüzyılın seksenli yıllarında sol partilerden daha güçlü oldular ve sol partiler düştü. Sol partiler için iki yol vardı. Ya düşecekler ya da kelimelerine güveneceklerdi. Hatta onlar gerçeği biliyorlar ve çok büyük sloganlar ortaya koyuyorlardı.

Eğer bir dünya projesine ya da büyük bir liderlik fikrine sahipsen sen büyüsun demektir. Böyle olduğunda, ne zaman konuşursan konuş insanların gözü hep senin üzerinde olur. Konuşman diğerlerinin konuşmasından farklı olmalı ve sen konuştuğunda binler hatta on binler senin konuşmanı dinlemeli. Diğerleri ne zaman küçük projeler ortaya koyuyorlar sen onlardan daha büyük ve daha güçlü bir fikir ortaya at. İnsanlar senin ağzından çıkan her kelimeye dikkat ederler ve senden çekinirler. Tüm bunları başarabildiğin zaman artık bu dünyada sen gerçek bir markasın.

SIYASİ HITAP DÜNYASI

Siyaset özel bir dünyadır...

Siyaset dünyasında; karışık değerler, sabitlikler, belirsizlikler, kurnazlıklar ve incelikle yoğrulmuş kelimeler vardır. Bazen görüşlerine ulaşmak için kibirlenmelerle ve düşmanı mağlup etmeye zorlanmalarla karşılaşsın, bazen de siyahtan beyaza ya da beyazdan siyaha gidip gelen insanlar görürsün.

Terazi dengesi üzerine kurulmuş siyasi merkez dünyasına şaşma. Şu ya da bu tarafa hizmet eden tüm yeni üyeler olaylara, fırsatlara, çekiciliğe ve menfaatlere önem veririler.

Medyanın burada siyasi yüz üretmede ve onu topluma takdim etmede önemli bir rolü vardır. Ve medya burada toplumun liderliğini oluşturur.

Siyasi hüner; profesyonel ve bilinçli bir şekilde veri ve var olanları toplamak ve onları şu ya da buna yüklemektir.

Burada olgunluk; bulunduğu taraf için medya kurumları, adlandırma şekilleri, önündeki mevcut medya yüzleri yatırımları ve genel görüş formülleriyle düşünebilmesi için destekleyici olayları, yönlendiricileri ve kuvvetli konuşma unsurlarını tüm kapasiteyle denemektir.

Siyaset; açık ya da gizli anlaşmalar, savaşlar, çelişkiler, ortak paydalar ve menfaatlerin olduğu kapalı bir savaş dünyasıdır. Ve bu dünya kimi zaman durulup, kimi zaman dalgalanır.

Siyaset; anlama ve analiz, derinlik ve geri dönüşüm, olaylar, menfaat soruşturmaları ve aksi iddia edilene kadar kazançlar için çalışma ve ispatlarla yapılan çalışmalardır.

Burada siyasi bir konuşma yapmak için bilinçlenmeye çok ihtiyaç vardır. Siyasi konuşmalar; Cuma hutbeleri ya da normal konuşmalardan çok daha farklıdır.

Bu bilinçlenmeyi, güzel okumaları ve başka konuşmaları anlayabilmeyi ve aynı zamanda fırsatları ve tehditleri iyi sunabilmeyi en yüksek siyasi tabakanın yapması gerekir. Ve bu tabaka, fikirlerin hangisinin hangi taraf için daha öncelikli ve güçlü olduğunu bilmelidir.

Burada gerçek iddia örneğin; en iyisini kurmak nasıl mümkün olacak? Ve siyasi hitap nesli yetiştirmek nasıl mümkün olacak? Uygun hitap formülleri olaylarla birlikte öğrenilir. Tüm adımlar ve olaylar için alan ve insan görüşlerinin inşası görevinin talebidir. Hayır ve şer arasında nerdesin bilmen gerekir.

Burada batı ve İslam medeniyetlerinden tanıklar, örnekler, izler, bilinen etkiler, felsefe ve tarih kitapları okumak önemlidir. Bunlardan öğrendiğin bilgilerle yaptığın konuşma boyunca kitlelerde kuvvetli etkiler ve iyi yönlendirmeler gözlenir.

ÖZET

Kendine güven. Hazırlığında ve bilgilerinde sağlam ol. Düşüncelerini toparla ve zihnini daima yeniliklere açık tut. İstedikğin görüşmeleri, muhabbetleri ve insanlara güveni koru. Konuşmanda, yaptıklarında ve onlarda yarattığın izlerde farkı gözden geçir.

KAPANIŞ

Allah ve Resulü rehberliğinde doğruluk ve kurtuluş izinden gitmemizi sağlayan, insanlığın en iyisi olmamız yolunda bize yol gösteren Rabbimize selam, dua ve hamd olsun.

Kitlelere en iyisini yansıtmak için çok çaba gösterdim. Kendi tecrübelerimi ve başka insanların tecrübelerini sorguladım. Yazdığım bu küçük notlar hitabette en iyisini ilerletebilmeniz için iyi bir fırsat.

Burada hitabetinin giriş, gelişme ve kapanış kelimelerden oluşmasına rağmen sende çok yüksek seviyelere, kuvvetli kişiliğe ve iyi bir hitaba neden olacak çok hassas bir konuya değinmek istiyorum.

Eğer, biri hitabet yaparken kelimelerinde yanlış bir şey söylese bu onu yetmiş yıl cehenneme sürükler. Ve kim hitabetinde doğru şeyler konuşursa bu onu en üst seviyelere terfi ettirir. Mesela; Süheyl bin Amr Hz. Muhammed ile seksen yıl boyunca savaşmıştır. Ancak o Müslüman olduktan sonra Huneyn savaşında Mekke halkına bir konuşma yapmış fakat konuşmasından sonra Mekke halkına bir tereddüt gelmiştir. Bunun üzerine o, şu meşhur sözlerini sarfetmiştir: " Ey Mekke halkı! Siz en son iman edenlerden oldunuz peki ya ilk kafir olanlardan mı olacaksınız? " bu sözden çok etkilenen Mekke halkının Müslümanlıkları daim olmuştur.

İnsanlar böyledir. Senin ağzından çıkacak tek bir kelimeye bakarlar. Buldukları kapkara tünelde senden gelecek umutlu bir haber ve ışığa bakarlar. Onlara sen ışık ol. Güç ve kudretini daima koru ve bu alanı hiç terk etme. Bu dünya menfaat dünyasıdır. Sen böyle güçlü ve sabit olduğunda onlar muhakkak seni kazanmak için can atacaktırlar.

Gerçek genç 'Ben buradayım!' der... Babam yaptı asla demez.

ALLAH YARDIMCINIZ OLSUN VE HER İŞTE KOLAYLIK KILSIN.
ALLAH SİZE HAYIRLARIN EN GÜZELİNİ VERSİN.

DR. NİZAR NABEEL ABUMUNSHAR HİRBAWİ