**BELLEK VE ÖĞRENME MEDTODLARI**

Yalnız Kulak %20 Kalıcı

Yalnız Göz %30 Kalıcı

Kulak+Göz %50 Kalıcı

Kulak+Göz+Tartışma %70 Kalıcı

Kulak+Göz+Tartışma+Deneme+Kullanma %90 Kalıcı

**DİKKATLE DİNLENEBİLEN KONUŞMA HAZIRLIĞI**

Dinleyicilerini Tanı

Konuyu ve Sınırlarını Sapta

Hedefini Belirle

Dilini Belirle

Konuşma Hızını Ayarla

Monoton Olma

Renk ve Karakter Cinslerini İyi Seç

Organize Ol (Giriş-Gelişme-Sonuç)

Ayna Karşısında Hazırlan

Yol Gösterici Ol

**GÜNCEL DAVRANIŞ**

DİREKT GÖZ İLİŞKİSİ

BEDEN DURUŞU

MESAFE VE BEDENSEL TEMAS

JESTLER

MİMİKLER

SES TONU

AAA VEYA EEE’LER

**KİŞİLERARASI İLETİŞİMDE ENGELLER**

Duymak istenen duyulur

Bildiğiyle çelişenler görmezden gelinir

Veren kaynakla ilgili değerlendirilir

Değer yargısı – Çevre baskısı altında uygulanır

Kelimeler herkes için ayrı anlam taşır

Tutarsız işaretler

Ses tonu

Yüz ifadeleri

Beden dili

Duyguların etkisi

Gürültünün etkisi

Selektif algılama

**ENGELLERİ GİDERME**

Geribesleme

Yüz yüze iletişim

Alıcıya karşı duyarlılık

Sembolik anlamları algılama

Direkt, basit dil

Gereksiz tekrar

Savunucu değil destekleyici olma

**İYİ İLEİTİŞİMİN 10 ŞARTI**

1) Söylemek istediğini belirle

Alıcıların tutumunu hesaba al

2) Mesajın gerçek amacını belirle

Bilgi almak Harekete geçirmek

Bilgi vermek Tutum değiştirmek

Dil, ses tonu, genel yaklaşımnı belirle

3) İletişim ortamını belirle (hesaba al)

Ne zaman

Yalnız veya toplum içinde

4) Plânlarken başkalarına danış

5) Veriş tarzı, ses tonu, ifade, di

Alıcı içerikten çok tarzdan etkilenir

6) Alıcıya yararlı mesaj fırsatlarını değerlendir

7) Geribesleme ile reakisyonları belirle

8) Tutarlı ol

Geçmişle

Uzun vadeli amaçla

9) Davranışlar mesajı desteklesin

10) Anlaşırken anlamaya da çalış

**DEĞERLENDİRME FAKTÖRLERİ**

Konuşma kalitesi

Konuşmacının davranışları

Konuşmanın organizasyonu

Konuşmacının grup hakimiyeti

Her biri %25 öneme sahiptir.

**SORU ÇEŞİTLERİ**

Hakikatin doğmasına yardımcı ol

Grubun konuyla ilgili mevcut bilgilerini almak

Tartışalacak konuyu hızlıca sergilemek

Muhakemeye yardımcı

Grubun muhakeme kabileyitini arttırmak

Güç/karışık fikirlerin anlaşılması

Konunun ayrıntılarının anlaşılması

Tartışma yaratacak

Doğacak görüşlerden faydalandır

Konunun güçlü ve zayıf yanları seçilir

Deneme soruları

Alıcıların kaybolup olmadığını sergiler

**CEVAPLAMA**

Soru bitsin

İşitilmeyen ya da zor anlaşılanları tekrarla

Gösteri sorularını kısa ve öz cevapla

Konu dışı olanları konu dışı olduğunu açıkla

Teknik soruların cevabını halk dili ile cevapla

Düşüncesiz, basit soruları gruba ve sorana cevapla

Kızgin, asabi ve alaycı ifade takınma

Kışkırtıcı sorulara kapılma, becerebiliyorsa tartışmasını gruba bırak

Tatmin edici cevabın yoksa, gruptan cevap ara, yine yoksa inceleyip cevaplayacağını belirt

Soru gelmezse soru yaratıcı hazırlık yap

Özel durum sorularını dışarıda (1:1) cevapla

**DİNLEYİCİ TİPLERİ**

A) Yetenekli

B) Yavaş algılayan

C) Utangaç

D) Olumsuz davranıp hata bulan

E) Bilgiç

F) Çok konuşan

G) Umursamaz

H) Karıştırıcı

**BİRKAÇ GÖRÜŞ**

I. Konuşmacı olmak doğuştan değildir

II. Konuyu iyi bilmek yeterli değildir

III. İyi konşma tarzı başarılı konuşma yapmaz

IV. İyi konuşmacı aktör değildir

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Sorunları Belirle |  |
|  |
| Önceliklerini Sapla |
|  |
| Bilinen Çözüm Var mı? |
| Var |  | Yok |
|  |  |
| Sorunu Tanımla |
|  |
| Nedenlerini Analiz Et |
|  |
| Çözümleri Topla |
|  |
| Çözümleri önceliğine göre sınıfla, en iyisini seç |
| Uygula |  |
|  |
| Değerlendirme Yap |
|  |
| Etkilimi |
|  |
| Hayır | Evet | Neden |
|  |  |  |
| Kontrol Et |
|  |
| İkinci Soruna Geç |