

**T.C.  
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
KÜLTÜREL ÇALIŞMALAR ANABİLİM DALI**

**KİŞİLERARASI İLETİŞİM AÇISINDAN RETORİK  
UNSURLARININ AKADEMİSYENLERİN KİŞİSEL İMAJININ  
OLUŞUMUNDAKİ ROLÜ (SAKARYA ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ)**

**Semih ÖZDEMİR**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Çiğdem ÇALAPKULU**

**NİSAN - 2023**

**T.C.**  
**SAKARYA ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**KİŞİLERARASI İLETİŞİM AÇISINDAN RETORİK  
UNSURLARININ AKADEMİSYENLERİN KİŞİSEL  
İMAJININ OLUŞUMUNDAKİ ROLÜ (SAKARYA  
ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ)**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Semih ÖZDEMİR**

**Enstitü Anabilim Dalı: Kültürel Çalışmalar**

**"Bu tez 26/04/2023 tarihinde online olarak savunulmuş olup aşağıdaki isimleri bulunan jüri üyeleri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir."**

<b>JÜRİÜYESİ</b>	<b>KANAATI</b>
Doç. Dr. Ali KORKMAZ	Başarılı
Dr. Öğr. Üyesi Bülent KABAŞ	Başarılı
Dr. Öğr. Üyesi Çiğdem ÇALAPKULU	Başarılı

## ETİK BEYAN FORMU

Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve Etik Kurul Onayı gerektiği takdirde onay belgesini aldığımı beyan ederim.

**Etik kurul onay belgesine ihtiyaç var mıdır?**

**Evet**

**Hayır**

(Etik Kurul izni gerektiren araştırmalar aşağıdaki gibidir:

- Anket, mülakat, odak grup çalışması, gözlem, deney, görüşme teknikleri kullanılarak katılımcılardan veri toplanmasını gerektiren nitel ya da nicel yaklaşımlarla yürütölen her türlü araştırmalar,
- İnsan ve hayvanların (materyal/veriler dahil) deneysel ya da diğer bilimsel amaçlarla kullanılması,
- İnsanlar üzerinde yapılan klinik araştırmalar,
- Hayvanlar üzerinde yapılan araştırmalar,
- Kişisel verilerin korunması kanunu gereğince retrospektif çalışmalar.)

**Semih ÖZDEMİR**

**26/04/2023**

## ÖNSÖZ

İknanın olduğu her yerde retorik vardır ve retoriğin olduğu her yerde anlam vardır.

Kenneth Burke'nin de vurguladığı üzere retorik, etkili ve ikna edici konuşma becerisidir. İnsanlar iletişim sırasında retoriği ne kadar etkin kullanırlarsa, sahip oldukları kişisel imajlarını da o kadar güçlendireceklerdir. Kişilerarası iletişimde, retorik araçların etkin bir şekilde kullanılmasının akademisyenlerin kişisel imajının oluşumunda büyük rolü bulunmaktadır. Bu bağlamda ülkemizde retorik becerisinin kişisel imaja olan etkisinin yeterince araştırılmamış olması, tez çalışmasının yürütülmesinde harekete geçiren bir güç olmuştur. Bu kapsamda, nicel analiz yöntemiyle, Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi'nden 323 öğrenciye anket çalışması uygulanarak tezin amacına ulaşılması hedeflenmiştir.

Yüksek lisans dönemimde derslerime giren ve yardımcı olan, Prof. Dr. Metin Işık'a, Dr. Öğr. Üyesi Bülent Kabaş'a, Doç. Dr. Hasan Hüseyin Taylan'a; tez sürecimde fikirleriyle yol gösteren, olumlu bakış açısı ve rehberliğiyle çalışmalarımdaya aydınlık pencerelerden bakmamı sağlayan değerli danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Çiğdem Çalapkulu'ya sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Tüm hayatım boyunca her daim beraber olduğum, yüksek lisans eğitim sürecinde de inancımı ve kararlılığımı her daim canlı tutan, aldığım kararlarda beni destekleyen ve bana güvenen anneme ve babama sonsuz şükranlarımı sunarım.

Bu tezi, başta annem olmak üzere, eğitim hakkı ellerinden alınmış tüm kadınlara ithaf ediyorum.

**Semih ÖZDEMİR**

**26/04/2023**

## İÇİNDEKİLER

<b>TABLO LİSTESİ.....</b>	<b>iv</b>
<b>ŞEKİL LİSTESİ .....</b>	<b>xiv</b>
<b>ÖZET .....</b>	<b>xv</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xvi</b>
<b>GİRİŞ.....</b>	<b>1</b>
<b>BÖLÜM 1: RETORİK VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE.....</b>	<b>3</b>
1.1. Retorik ve Tanımı.....	3
1.1.1. Retorik Kavramının Tarihçesi .....	4
1.1.2. Retorikte İknanın Üç Kanıtı ve Kairos .....	13
1.1.2.1. Ethos.....	15
1.1.2.2. Pathos .....	18
1.1.2.3. Logos .....	19
1.1.2.4. Kairos .....	20
1.2. Retorikte Beş Ana İlke .....	21
1.2.1. Inventio .....	21
1.2.1.1. Genel ve Özel Topicsler (Konular) .....	23
1.2.2. Dispositio .....	26
1.2.2.1. Exordium.....	27
1.2.2.2. Narratio.....	28
1.2.2.3. Confirmatio .....	28
1.2.2.4. Refutatio .....	39
1.2.2.5. Conclusio.....	40
1.2.3. Elocutio .....	41
1.2.3.1. Konuşma Figürleri.....	42
1.2.3.2. Stilin Dereceleri.....	51
1.2.4. Memoria.....	52
1.2.5. Actio.....	54
1.2.5.1. Sözsüz İletişim Becerileri.....	56
<b>BÖLÜM 2: KİŞİSEL İMAJ VE ÖZELLİKLERİ.....</b>	<b>76</b>

2.1. İmajın Tanımı ve Özellikleri .....	76
2.2. Kişisel İmajın Tanımı Ve Özellikleri .....	77
<b>BÖLÜM 3: KİŞİLER ARASI İLETİŞİM AÇISINDAN RETORİK</b>	
<b>UNSURLARININ AKADEMİSYENLERİN KİŞİSEL İMAJININ</b>	
<b>OLUŞMASINDAKİ ROLÜ: SAKARYA ÜNİVERSİTESİ İLETİŞİM</b>	
<b>FAKÜLTESİ ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA .....</b>	
<b>80</b>	
3.1. Araştırmanın Amacı .....	80
3.2. Araştırmanın Konusu.....	80
3.3. Araştırmanın Önemi .....	80
3.4. Araştırmanın Yöntemi .....	80
3.4.1. Hipotez.....	81
3.4.1.1. Alt Problemler .....	81
3.4.2. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	82
3.4.3. Araştırmanın Evreni.....	82
3.5. Bulgular ve Yorum .....	82
3.5.1. Anket Çalışması Sonuçlarına Yönelik İstatistikler .....	83
3.5.1.1. Öğrencilerin Demografik Özelliklerine Dair Bulgular .....	83
3.5.1.2. Akademisyenlerin Kişisel İmajının Oluşmasında Retorik Unsurlarının Kullanımına Yönelik Sorular .....	86
3.5.1.3. Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Betimsel İstatistikler .....	113
3.5.1.4. Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Betimsel İstatistikler .....	116
3.5.1.5. Verilerin Normal Dağılım Olup Olmadığına Dair Analizi .....	119
3.5.1.6. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Cinsiyetlerine Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları.....	120
3.5.1.7. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Yaş Dağılımlarına Göre Anlamlı Farkların Olup Olmadığını Anlamaya Yönelik Kruskal Wallis H Testi Sonuçları.....	122
3.5.1.8. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Okudukları Bölümlere Göre Anlamlı Farkların Olup Olmadığını Anlamaya Yönelik Kruskal Wallis H Testi Sonuçları.....	131

3.5.1.9. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Sınıf Dağılımlarına Göre Anlamlı Farkların Olup Olmadığını Anlamaya Yönelik Kruskal Wallis H Testi Sonuçları.....	139
3.5.1.10. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Hane Aylık Gelir Durumu Dağılımlarına Göre Anlamlı Farkların Olup Olmadığını Anlamaya Yönelik Kruskal Wallis H Testi .....	141
3.5.1.11. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Kitap Okuma Sıklığı Dağılımlarına Göre Anlamlı Farkların Olup Olmadığını Anlamaya Yönelik Kruskal Wallis H Testi .....	150
3.5.1.12. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Yaşadıkları Yere Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları.....	155
<b>SONUÇ .....</b>	<b>158</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>162</b>
<b>EK .....</b>	<b>167</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>173</b>

## TABLO LİSTESİ

<b>Tablo 1:</b> Stilin Dereceleri .....	52
<b>Tablo 2:</b> Sözsüz İletişim Türleri .....	57
<b>Tablo 3:</b> Ses ve Özellikleri .....	70
<b>Tablo 4:</b> KMO and Bartlett's Test .....	82
<b>Tablo 5:</b> Cronbach's Alpha Değeri.....	83
<b>Tablo 6:</b> Cinsiyetiniz .....	83
<b>Tablo 7:</b> Yaşınız.....	84
<b>Tablo 8:</b> Bölümünüz .....	84
<b>Tablo 9:</b> Sınıfınız .....	85
<b>Tablo 10:</b> Hane Aylık Gelir Durumunuz .....	85
<b>Tablo 11:</b> En Son Ne Zaman Kitap Okudunuz .....	86
<b>Tablo 12:</b> Hayatınızın Çoğunluğunu Nerede Geçirdiniz .....	86
<b>Tablo 13:</b> İletişim Esnasında Sürekli Başka Şeylerle Uğraşır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?.....	87
<b>Tablo 14:</b> Konuşurken Zengin Bir Kelime Dağarcığına Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?.....	87
<b>Tablo 15:</b> Konuşmalarında Konunun İçeriği Net Bir Şekilde Anlaşılır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	88
<b>Tablo 16:</b> İletişimi Geri Bildirimlerle (Dönütlerle) Destekler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	89
<b>Tablo 17:</b> Dinlerken Karşısındaki Kişiyle Empati Kurar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	89
<b>Tablo 18:</b> Kendisine Yöneltilen Sorulara Açık ve Net Cevaplar Vermekten Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?.....	90
<b>Tablo 19:</b> Konuşma Esnasında Sürekli Araya Girerek, Karşısındaki Kişinin KonuşmaHakkını Elinden Alır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	91
<b>Tablo 20:</b> Konuşurken Laf Kalabalığı Yapmamaya Özen Gösterir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?.....	91
<b>Tablo 21:</b> Konuşurken Kullandığı Dil, Anlaşılabilir Nitelikte Açık, Net ve Kesindir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?.....	92



<b>Tablo 22:</b> Konuşurken Kurduğu Cümleler Anlamlı Değildir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	93
<b>Tablo 23:</b> Ders Anlatırken Çok Önemli Noktaları Sözcük ve İfadelerle Yineler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	93
<b>Tablo 24:</b> Kelimeleri Seçerken Karşısındaki Kişilerin Algılama Düzeyini Göz Ardı Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	94
<b>Tablo 25:</b> Konuşma Esnasında Sürekli Duraksayarak (A, E, I Gibi Seslerle) ..... .Konuşmanın Akıcılığını Bozar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	95
<b>Tablo 26:</b> Konuşurken Kurduğu Cümleler Yorumu Yer Bırakmayacak Derecede Açıktır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	95
<b>Tablo 27:</b> Ders Anlatırken Önemli Noktaları Vurgulamadan Geçer. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	96
<b>Tablo 28:</b> Ders Anlatırken Soyut Kavramları Somutlaştırmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	97
<b>Tablo 29:</b> İletişim Esnasında Başka İşlerle İlgilenmeden Yalnızca Karşısındaki Kişiye Odaklanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	97
<b>Tablo 30:</b> Konuşmasında Gereksiz Sözcükleri Kullanmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	98
<b>Tablo 31:</b> Konuşmasında Kullandığı Cümleler Dinleyenleri, Sıkılmadan Dinlemeye Sevk Edecek Niteliktedir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	99
<b>Tablo 32:</b> Ders Anlatırken Jest ve Mimiklerini Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	100
<b>Tablo 33:</b> Ders Anlatırken Yüzü Her Zaman Tahtaya Dönüktür. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	100
<b>Tablo 34:</b> Dersi Normal Süresinden Fazla Sürede İşler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	101
<b>Tablo 35:</b> Yumuşak, Rahatlatıcı Ses Tonuyla Hitap Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	102

<b>Tablo 36:</b> Ders Sırasında Çabuk ve Telaşlı Hareket Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	102
<b>Tablo 37:</b> Konuşma Esnasında El ve Kol Hareketlerini Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	103
<b>Tablo 38:</b> Konuşurken Tekdüze Veya Cansız Bir Ses Tonu Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	104
<b>Tablo 39:</b> Konuşurken İnsanlara Öylesine Bakar Ya Da Gözlerini Kaçırır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	104
<b>Tablo 40:</b> Konuşma Sırasında Rahat Bir Vücut Duruşuna Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	105
<b>Tablo 41:</b> Konuşma Sırasında Kaşlarını Çatar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	106
<b>Tablo 42:</b> Konuşurken Göz Temasından Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	106
<b>Tablo 43:</b> Konuşma Sırasında Gergin Bir Vücut Duruşuna Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	107
<b>Tablo 44:</b> Konuşurken Çeşitli Ses Tonlamaları Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	108
<b>Tablo 45:</b> Konuşurken Beden Dilini Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	108
<b>Tablo 46:</b> Konuşurken Hareketli ve Canlıdır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	109
<b>Tablo 47:</b> Konuşma Sırasında Yavan Bir Yüz İfadesine Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	110
<b>Tablo 48:</b> Konuşma Sırasında El-Kol Hareketleri Yapmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	110
<b>Tablo 49:</b> Konuşurken İnsanlara Doğru Eğilir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	111
<b>Tablo 50:</b> Konuşma Sırasında Göz Temasını Sürdürür. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	112
<b>Tablo 51:</b> Konuşurken İnsanlara Gülümser. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	112

<b>Tablo 52:</b> Ders Esnasında Alaycı Tavırlarla Karşısındaki Kişiyi Kırır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı? .....	113
<b>Tablo 53:</b> Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler.....	114
<b>Tablo 54:</b> Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler.....	117
<b>Tablo 55:</b> Normallik Testi .....	119
<b>Tablo 56:</b> Konuşurken Çeşitli Ses Tonlamaları Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Cinsiyete Göre Mann Whitney U Testi.....	120
<b>Tablo 57:</b> Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Cinsiyete Göre Mann Whitney U Testi .....	121
<b>Tablo 58:</b> Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Cinsiyete Göre Mann Whitney U Testi .....	122
<b>Tablo 59:</b> Ders Anlatırken Yüzü Hep Tahtaya Dönüktür. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	123
<b>Tablo 60:</b> Kendisine Yöneltilen Sorulara Açık ve Net Cevaplar Vermekten Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	123
<b>Tablo 61:</b> Konuşurken Kullandığı Dil, Anlaşılabilir Nitelikte Açık, Net ve Kesindir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	124
<b>Tablo 62:</b> Konuşurken Kurduğu Cümleler Anlamlı Değildir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi.....	124
<b>Tablo 63:</b> Kelimeleri Seçerken Karşısındaki Kişilerin Algılama Düzeyini Gözardı Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	125

<b>Tablo 64:</b> Ders Anlatırken Önemli Noktaları Vurgulamadan Geçer. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi.....	126
<b>Tablo 65:</b> Ders Anlatırken Soyut Kavramları Somutlaştırmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi.....	126
<b>Tablo 66:</b> İletişim Esnasında Başka İşlerle İlgilenmeden Yalnızca Karşısındaki Kişiyi Odaklanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	127
<b>Tablo 67:</b> Konuşurken Tekdüze Veya Cansız Bir Ses Tonu Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi.....	128
<b>Tablo 68:</b> Konuşma Sırasında Rahat Bir Vücut Duruşuna Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi.....	128
<b>Tablo 69:</b> Konuşma Sırasında Kaşlarını Çatar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi.....	129
<b>Tablo 70:</b> Konuşurken Çeşitli Ses Tonlamaları Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi.....	129
<b>Tablo 71:</b> Ders Esnasında Alaycı Tavırlarla Karşısındaki Kişiyi Kırar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi.....	130
<b>Tablo 72:</b> Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	130
<b>Tablo 73:</b> Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	131
<b>Tablo 74:</b> Ders Anlatırken Yüzü Hep Tahtaya Dönüktür. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi.....	132

<b>Tablo 75:</b> İletişimi Geri Bildirimlerle (Dönütlerle) Destekler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	132
<b>Tablo 76:</b> Kendisine Yöneltilen Sorulara Açık ve Net Cevaplar Vermekten Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	133
<b>Tablo 77:</b> Konuşurken Laf Kalabalığı Yapmamaya Özen Gösterir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	133
<b>Tablo 78:</b> Yumuşak, Rahatlatıcı Ses Tonuyla Hitap Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	134
<b>Tablo 79:</b> Ders Anlatırken Soyut Kavramları Somutlaştırmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	135
<b>Tablo 80:</b> İletişim Esnasında Başka İşlerle İlgilenmeden Yalnızca Karşısındaki Kişiyi Odaklanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	135
<b>Tablo 81:</b> Konuşma Sırasında Rahat Bir Vücut Duruşuna Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	136
<b>Tablo 82:</b> Konuşurken Beden Dilini Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	137
<b>Tablo 83:</b> Ders Esnasında Alaycı Tavırlarla Karşısındaki Kişiyi Kırar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	137
<b>Tablo 84:</b> Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	138

<b>Tablo 85:</b> Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi .....	138
<b>Tablo 86:</b> Konuşmasında Gereksiz Sözcükleri Kullanmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Sınıfa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	139
<b>Tablo 87:</b> Konuşma Sırasında Göz Temasını Sürdürür. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Sınıfa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	140
<b>Tablo 88:</b> Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Sınıfa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	140
<b>Tablo 89:</b> Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Sınıfa Göre Kruskal Wallis H Testi .....	141
<b>Tablo 90:</b> İletişim Esnasında Sürekli Başka Şeylerle Uğraşır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi .....	142
<b>Tablo 91:</b> Konuşurken Kullandığı Dil, Anlaşılabilir Nitelikte Açık, Net ve Kesindir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi.....	142
<b>Tablo 92:</b> Yumuşak, Rahatlatıcı Ses Tonuyla Hitap Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi .....	143
<b>Tablo 93:</b> Ders Anlatırken Çok Önemli Noktaları Sözcük ve İfadelerle Yineler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi.....	143
<b>Tablo 94:</b> Ders Anlatırken Önemli Noktaları Vurgulamadan Geçer. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi .....	144

<b>Tablo 95:</b> Ders Sırasında Çabuk ve Telaşlı Hareket Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi .....	145
<b>Tablo 96:</b> İletişim Esnasında Başka İşlerle İlgilenmeden Yalnızca Karşısındaki Kişiye Odaklanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi.....	145
<b>Tablo 97:</b> Konuşmasında Gereksiz Sözcükleri Kullanmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi .....	146
<b>Tablo 98:</b> Konuşma Esnasında El ve Kol Hareketlerini Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi .....	146
<b>Tablo 99:</b> Konuşurken Çeşitli Ses Tonlamaları Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi .....	147
<b>Tablo 100:</b> Konuşma Sırasında El-Kol Hareketleri Yapmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi .....	148
<b>Tablo 101:</b> Ders Esnasında Alaycı Tavırlarla Karşısındaki Kişiyi Kırar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi .....	148
<b>Tablo 102:</b> Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi.....	149
<b>Tablo 103:</b> Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi.....	149
<b>Tablo 104:</b> İletişimi Geri Bildirimlerle (Dönütlerle) Destekler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi.....	150

<b>Tablo 105:</b> Dinlerken Karşısındaki Kişiyile Empati Kurar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi .....	151
<b>Tablo 106:</b> Yumuşak, Rahatlatıcı Ses Tonuyla Hitap Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi .....	151
<b>Tablo 107:</b> Ders Sırasında Çabuk ve Telaşlı Hareket Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi .....	152
<b>Tablo 108:</b> İletişim Esnasında Başka İşlerle İlgilenmeden Yalnızca Karşısındaki Kişiyile Odaklanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi .....	152
<b>Tablo 109:</b> Konuşmasında Gereksiz Sözcükleri Kullanmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi.....	153
<b>Tablo 110:</b> Konuşma Sırasında Kaşlarını Çatar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi.....	154
<b>Tablo 111:</b> Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi.....	154
<b>Tablo 112:</b> Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi.....	155
<b>Tablo 113:</b> Ders Anlatırken Soyut Kavramları Somutlaştırmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşanılan Yere Göre Mann Whitney U Testi .....	156
<b>Tablo 114:</b> Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Yaşanılan Yere Göre Mann Whitney U Testi.....	156



<b>Tablo 115:</b> Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Yaşanılan Yere Göre Mann Whitney U Testi.....	157
---	-----

## ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: İknanın 3 Temel Unsuru .....	15
Şekil 2: Konuşmacının Ethos Kapsamındaki Özellikleri.....	17
Şekil 3: Baş Hareketleri .....	60
Şekil 4: Baş Pozisyon Duruşları.....	61
Şekil 5: Güven Verici Konuşmacının Hareketleri .....	63
Şekil 6: Kol Kavuşturma Hareketleri.....	65
Şekil 7: Konuşmacının Doğru Beden Duruşu.....	68
Şekil 8: Yüz İfadeleri ve Taşıdıkları Anlamlar .....	69
Şekil 9: İş Bakışı .....	73
Şekil 10: Sosyal Bakış.....	74
Şekil 11: Mahrem Bakış.....	74
Şekil 12: İmajın Unsurları ve Oluşumu .....	77
Şekil 13: Kişisel İmajın Bileşenleri.....	78

## ÖZET

**Başlık:** Kişilerarası İletişim Açısından Retorik Unsurlarının Akademisyenlerin Kişisel İmajının Oluşumundaki Rolü (Sakarya Üniversitesi Örneği)

**Yazar:** Semih ÖZDEMİR

**Danışman:** Dr. Öğr. Üyesi Çiğdem ÇALAPKULU

**Kabul Tarihi:** 26/04/2023

**Sayfa Sayısı:** xvi (ön kısım) + 166 (ana kısım) + 6 (ek)

İletişim, bireyin toplum içerisinde varlığını sürdürebilmesi için sahip olması gereken temel bir unsurdur. Retorik, etkili ve ikna edici konuşabilme becerisidir. Bu beceriye sahip olan birey, toplum içerisinde kendisini rahatlıkla ifade edebilir, mesajını hedefe ulaştırabilir ve aynı zamanda toplum içerisinde güçlü bir yer ve intiba kazanabilir. Kişisel imaj, bireyin iletişime geçtiği andan itibaren bıraktığı izlenimdir. İletişimin, kişisel imaj oluşumdaki rolü tartışılmazdır. Kişisel imajın güçlendirilmesi, iletişim bağlamında bireyin retorik unsurlarını etkin bir şekilde kullanmasına bağlıdır.

Araştırma kapsamında, kişiler arası iletişim bağlamında akademisyenlerin kullandıkları retorik unsurlarının, akademisyenlerin kişisel imajının oluşumundaki rolü üzerine bir çalışma yürütülmüştür. Bu kapsamda retorik ve kişisel imaj konularında yapılan literatür çalışmaları araştırmanın teorik kısmını oluşturmuştur. Araştırmanın sahadaki uygulama kısmını ise Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencilerine uygulanan olan anket çalışması oluşturmuş olup, çalışma sonunda elde edilen veriler IBM SPSS Statistics 25 paket programı ile değerlendirilmiştir. Araştırma evrenini Sakarya Üniversitesi'nin 52.914 öğrencisi oluştururken, araştırma örneklemini ise 323 kişiden oluşan Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencileri oluşturmaktadır. Araştırmada nicel analiz yöntemi kullanılmış olup, veriler anket yoluyla toplanmıştır.

Araştırmanın sonuçları değerlendirildiğinde, Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencileri, kişilerarası iletişimde retorik unsurlarının kullanılmasını akademisyenlerin kişisel imajının oluşumunda etkin bir araç olarak gördüğü ortaya konulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Retorik, Kişisel İmaj, Kişilerarası İletişim

## ABSTRACT

**Title of Thesis:** The Role of Rhetorical Elements in Interpersonal Communication in Forming the Personal Image of Academics (The Case of Sakarya University)

**Author of Thesis:** Semih ÖZDEMİR

**Supervisor:** Assist. Prof. Çiğdem ÇALAPKULU

**Accepted Date:** 26/04/2023

**Number of Pages:** xvi (pre text) + 166  
(main body) + 6 (ek)

Communication is a basic element that an individual must have in order to survive in society. Rhetoric is the ability to speak effectively and persuasively. An individual with this skill can easily express himself in the society, convey his message to the target and at the same time gain a strong place and impression in the society. Personal image is the impression that an individual leaves from the moment he or she communicates. The role of communication in the formation of personal image is indisputable. Strengthening the personal image depends on the effective use of the rhetorical elements of the individual in the context of communication.

Within the scope of the research, a study was conducted on the role of rhetorical elements used by academicians in the context of interpersonal communication in the formation of academics' personal image. In this context, literature studies on rhetoric and personal image constituted the theoretical part of the research. The field application part of the research was the questionnaire study applied to Sakarya University Communication Faculty students, and the data obtained at the end of the study were evaluated with the IBM SPSS Statistics 25 package program. While the research population consists of 52,914 students of Sakarya University, the research sample consists of the students of Sakarya University Faculty of Communication, which consists of 323 people. Quantitative analysis method was used in the research and the data were collected through a questionnaire.

When the results of the research were evaluated, it was revealed that Sakarya University Communication Faculty students see the use of rhetorical elements in interpersonal communication as an effective tool in the formation of the personal image of academicians.

**Keywords:** Rhetoric, Personal Image, Interpersonal Communication

# GİRİŞ

İletişim, insanlığın ve ona ait kültürlerin oluşmasında ve sürdürülmesinde başat rol oynamaktadır. İletişimi sağlayan en temel yapı taşı ise sözdür. Söz sayesinde insan duygularını ve düşüncelerini aktarabilmiş, geçmişten geleceğe köprü kurabilmiştir (Güzel, 2016).

Kişilerarası iletişim, en az iki kişinin karşılıklı bir şekilde duygularını ve düşüncelerini alıp verdikleri bir süreçtir (Çalışır, 2015). İletişim sürecine bütüncül olarak bakıldığında, kaynak ve mesaj çıkış noktası olarak kabul edilebilir. İletişimi başlatmak isteyen kişi, mesajı ulaştırmak istediği kişinin dikkatini çekerek etkileşim aşamasını başlatmış olur. Bu aşamada hedef, farklı kanallar aracılığıyla mesajın ortak hale getirilmesidir. Böylelikle iletişim ve etkileşim birlikte meydana gelmektedir. Etkileşim olmadan iletişim kurulamazken, etkileşim bu süreçte önemli bir sonuçtur ve iletişim sürecinin de bir parçasıdır (Çalapkulu, 2015).

Söz söylenme amacına göre farklı işlevler barındırabilir. İkna etmek de bu işlevlerin başlıcasıdır. Sözün kendi içerisinde taşımış olduğu potansiyel bir etkisi ve gücü bulunmaktadır. Retorik, sözün sahip olduğu bu etki ve gücü ortaya çıkaran konuşma sanatıdır (Güzel, 2016).

## **Araştırmanın Amacı**

Araştırmanın amacı, kişilerarası iletişim sırasında bireyin kişisel imajını güçlendirebilmesi adına retorik unsurlarını etkin bir şekilde kullandıklarını ortaya koymaktır. Eğitim-öğretim kurumlarında çalışan personellerin retorik unsurlarının kullanımına önem verdiği düşüncesinden hareketle, üniversitede çalışan akademisyenlerin retorik yetkinlikleri dikkate alınarak nicel bir çalışmanın yürütülmesi planlanmıştır.

## **Araştırmanın Konusu**

Bu araştırmanın konusu, iletişim esnasında akademisyenlerin kullandıkları retorik unsurlarını incelemek, kullanılma sıklığını belirlemek ve bu retorik becerilerinin akademisyenlerin kişisel imajlarının oluşumundaki etkisi üzerine bir çalışmadır. Bu

bağlamda 323 sayıda üniversite öğrencisine internet ortamından ulaşılarak uygulanan anketlerden elde edilen veriler değerlendirilerek araştırma yapılmıştır.

### **Araştırmanın Önemi**

İletişim, yaşamın her anında var olan bir unsurdur. Retorik, etkili ve ikna edici konuşabilme becerisidir. Kişisel imajın güçlendirilmesi, iletişim bağlamında bireyin retorik unsurlarını etkin bir şekilde kullanmasına bağlıdır. Araştırmanın önemi, güçlü bir iletişimin olmazsa olmazı olan retorik becerisinin kişisel imaja olan etkisine dair yeterli çalışmanın olmaması ve bu çalışmayla beraber literatürde kaynak oluşturacak olmasıdır.

### **Araştırmanın Yöntemi**

Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencilerine akademisyenlerin kişisel imajlarının oluşumunda retorik becerisinin rolünün belirlenebilmesi adına çalışma yürütülmüştür. Çalışma kapsamında nicel yöntem seçilmiş olup, bu yöntem içerisinde de anket yöntemi kullanılmıştır. Anket çalışmasındaki soruları oluşturulurken konuya dair bilimsel makalelerden ve tezlerden yararlanılmıştır. Anket içerisinde yer alan sorular 5'li Likert ölçeği şeklinde tasarlanmıştır. Anket çalışmasında kullanılan ölçeklerin isimleri, edinildiği kaynakların ve ölçeği geliştiren araştırmacıların isimleri sırasıyla şu şekildedir; Doç. Dr. Mestan Küçük tarafından geliştirilen, "Sözsüz Yakınlık Ölçeğinin Türkçe Versiyonu İçin Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması" isimli makalesindeki "Sözsüz Yakınlık" ölçeği ve Dr. Öğr. Üyesi Serap Samsa Yetik tarafından geliştirilen, "Öğrencilerin Yükseköğretim Kurumlarında Görev Yapmakta Olan Öğretim Elemanlarının İletişim Biçimlerine İlişkin Algı ve Beklentileri (Pamukkale Üniversitesi Örneği)" isimli yüksek lisans tezindeki "Öğretim Elemanlarının İletişim Davranışlarını Ölçme" ölçeğinden yararlanılmıştır. Bu ölçekler, akademisyenlerin iletişim esnasında kullandıkları retorik unsurlarının onların kişisel imajlarının oluşumdaki etkisini incelemek amacıyla anket çalışmasında kullanılmıştır. Araştırma sonunda elde edilen veriler, IBM SPSS Statistics 25 paket programı aracılığıyla değerlendirilmiştir.

# BÖLÜM 1: RETORİK VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

## 1.1. Retorik ve Tanımı

Retorik, esas itibariyle, etkili ve ikna edici konuşma sanatıdır (Knowles, 2006). "Rhétorique", Yunanca "Rhētorikē Tekhnē" yani "Retorik Sanatı"ndan gelmektedir (Karaman, 2012).

"Yunanca rhetorike tekhnē, hitabet sanatı demektir ve ağızdan çıkan söz, söylenen söz anlamına gelen rhēma(ῥῆμα) kelimesi ve söylemek, konuşmak, ifade etmek anlamlarını taşıyan legō (λέγω) fiiliyle bağlantılıdır." (Dürüşken, 2010:134)

"Antik çağda en geniş ifadeyle "dili ikna edecek biçimde kullanma sanatı"olarak bilinen rhetorica: Eski Yunanca, rhetorikos: Konuşmacıya ilişkin olan yetenekli bir konuşmacı olmaya uygun, rhetorike tekhnē: Konuşma sanatı-konuşmacının sanatı, Rhetor: Konuşmacı ya da Rhetor: Toplum önünde konuşan kişi, rhetoreuo: Toplum önünde konuşma, söylev verme, rhetoreia: Toplum önünde pratik konuşma anlamlarına gelmektedir."(Karaman, 2012:7-8)

"Eski Yunanca'da "retorik" [ῥητορικέ] kelimesinden daha önceleri kullanılmış olan "retoreia" [ῥητορεία], hatibin, "retor"un söylevi, sanatla çekilmiş söylev anlamına gelir. "Retor" [ῥητορ] kelimesi, konuşma sanatını icra eden kişiyi belirtir ve söz sanatı icra etmek, anlamına gelen "retoreuo"[ῥητορεύω] fiilinden türemiştir..."(Bailly, 2000, aktaran, Altınörs, 2011:82).

Antik Yunan'da retoriğe dair farklı filozoflarca farklı tanımlamalar yapılmıştır:

"Gorgias: Konuşarak ikna etme yetisi, Aristoteles: Konuşmak suretiyle bütün ikna etme yöntemlerini keşfetme yetisi, Platon: Kandırma sanatı, Cicero: İkna etmeye yönelik biçimde konuşmak, Quintilianus: İyi konuşmak, Areus: Söz sanatının mükemmelliğine uygun olarak konuşma." (Dürüşken, 2001, aktaran, Güzel, 2016:36).

Retorik, çeşitli tanımlamalar aracılığıyla farklı boyutlarıyla ele alınmış olsa da, retoriğin konuşmadaki etkililiği ve inandırıcı rolü esas unsur olarak yer almıştır.

Tarihsel sürecine bakıldığında retorik neredeyse her alanda varlığını ispatlamıştır. Müzik, bilim, medya, iletişim, dilbilim, felsefe, hukuk, eğitim bilimleri, ilahiyat, politika, tiyatro bu alanlara örnek gösterilebilir. Retorik, bilgiyi muhatabına iletmede, sunmada taşıyıcı bir rol üstlenen araçtır (Temir, 2019).

### 1.1.1. Retorik Kavramının Tarihçesi

Retoriğin tarihi, günümüzden ortalama 2500 yıl öncesine dayanmaktadır. "Retorica, ilk olarak, İ.Ö. V. yüzyılda Sicilya'da yöneticiler ile halk arasındaki arazi kavgalarının neden olduğu bir çatışma ortamında doğmuştur."(Dürüşken, 2001, aktaran, Güzel, 2016:36)

Yazılı anlamda ise retorik kavramına ilk kez yer verilen en eski kaynak, Platon'un Gorgias Diyalogu olmuştur (Karaman, 2019).

Retorik, dönemin gezgin sofistlerince M.Ö.450'li yıllardan itibaren gündelik hayatta eğitim amacıyla ilk kez kullanılmıştır. Gorgias, İsokrates, Protagoras ve Lysias dönemin öne çıkan sofistlerindendi.

Sofistler her insanın erdem sahibi olması gerektiğine ve bu doğrultuda yetiştirilmesi gerektiğine inanıyorlardı. Öğretilmesi gereken temel ders ise etkili konuşma sanatı yani retorikti. O dönem bireyin toplum içerisinde iyi bir konuma gelebilmesi için kaliteli bir eğitim almasının yanı sıra retorığı de iyi bir şekilde öğrenip, kullanabilmesi gerekmekteydi. Bu sebeple dönemin sofistleri kendi eğitim müfredatları içerisinde retorığe önemli bir yer ayırmışlardır (Kömürcü, 2014).

Gorgias, söz sanatının başlatıcısı olup aynı zamanda edebi eserlerde retorığe yer vermiştir. Ona göre bir kişiyi ikna edebilmek için sunulan argümanların sağlam olması ve dinleyici üzerinde sempati uyandırılması gerekmektedir.

İsokrates, dönemi içerisinde retorik okulu kurmuş olup bu söylev okulunda birçok kişiye eğitim vermiş önemli bir isimdir. Ona göre başarılı bir konuşma özgünlük, uygun bir anlatı tarzı ve konunun güncelliği gibi özellikleri içermelidir (Karaman, 2012).

Protagoras ise topluluk önünde rahatlıkla konuşabilme becerisinin bireyin sahip olması gereken bir özellik olduğunu düşünmektedir (Kömürcü, 2014).

Demosthenes esasen kekeme olup, döneminin en iyi hatiplerinden birisi olarak kabul edilmektedir. Antik Roma döneminde yaşayan Quintilian, Institutio Oratoria eserinde kendisinden övgüyle söz etmiştir.

Sokrates ve öğrencisi Platon, retorik hakkında sofistlerden farklı düşünmekteydi. Gorgias diyalogunda geçen fikirlere bakıldığında, retorik sanatının uygulanmadan önce



bireyin doğru ile yanlış bilgiyi birbirinden ayırması gerektiğini bu şartlar sağlanmadığında ise kandırılma tehlikesi içerisinde olabileceğini söylemişlerdir (Kömürcü, 2014).

Aristoteles ilk öğretmen olarak da bilinen, antik dönemde çığır açan filozof olup aynı zamanda önemli bir retorik ustasıdır. Aristoteles, retorik konusunda ciddi çalışmalar yapan, konuyu sistematik olarak inceleyen ve konunun temel ilkelerini oluşturan önemli bir isimdir (Kömürcü, 2014).

Aristoteles, bu konuda Retorik adlı eseriyle retoriği inceleyip, retorikte yer verilen ikna tarzlarını açıklamış ve retoriğe yeni bir bakış açısı kazandırmıştır.

Retoriğin birçok farklı alanda kullanıldığını ifade eden Aristoteles'e göre bunun başlıca sebebinin retoriğin temelinde dinleyicinin ikna edilmesinin olmasıdır (Güzel, 2016).

Aristoteles retoriği, hem konuşmaları sınıflandırmak, incelemek ve yorumlamak için tutarlı bir sistem hem de kamusal diyalog için gerekli olabilecek bir konuşma sanatı veya tekniği olarak görmüştür. Aristoteles üç temel noktayı vurgulamıştır:

İlk olarak, retorik, kendi içerisinde tutarlılığa sahip bir araştırma alanı olarak incelenebilir. Retorik, salt akıcı konuşma tekniklerinden ibaret değildir. Aynı zamanda herhangi bir durumda mevcut ikna yollarını bulabilme becerisi gibi bir amacı da bulunur. Başka bir deyişle, bir konuşmacı karşısındaki dinleyici kitlesinin, bir ortamın ve bir olayın belirli niteliklerini dikkate alarak, bu çerçevede tam olarak neyin ikna edici olacağını anlayabilmelidir.

İkinci olarak, retorik ve mantık birbirleri için gereklidir, bir bakıma eşdeğerdir. Retorik ve mantık zıtlık barındırmaz aksine karşılıklı olarak birbirlerinin tamamlayıcısıdır. Mantık için ikna olmalıdır ve ikna için de mantık olmalıdır, aralarında döngüsel bir ilişki bulunmaktadır.

Üçüncü olarak, retorik, konuşmaların biçimi ve işlevi, yapılacak olan konuşmaların hedeflerine göre şekil almaktadır. Konuşmaların işleyişi, mantığı ve tutarlılığı konuşmaların amaçlarına göre seçilir.

Aristoteles, farklı konuşma türlerini amaçlarına göre 3 kısma ayırmıştır. Bunlar adli/hukuki söylev, törensel/epideiktik söylev ve politik/müzakereci söylevdir (Keith & Lundberg, 2008).

Politik söylevde öğüt verme veya caydırma durumu söz konusudur. Konuşma var olan durumun yararlılığı ve uygunluğu üzerine şekillenir. Aristoteles'e göre bu söylev türünde konuşmacı dinleyici üzerindeki etkisini arttırabilmek için karşı tarafa karakterinin doğruluk üzerinde olduğunu ve dürüst duygular içerisinde bulunduğunu göstermeye çalışmalıdır. Konuşmacı, karşısındaki dinleyici tarafından kabul edilmesini istediği ana önermeye destek olabilecek tüm bilgileri de aktarmayı hedeflemelidir.

Adli söylevde suçlama veya savunma durumu söz konusudur. Adli söylev genellikle mahkemelerde yapılan konuşmalarda kullanılmaktadır. Bu söylev türü, suçlu olan bireyin suçluluğunun kanıtlanması veya suçsuz ise masumiyetinin ortaya çıkarılması amacıyla yapılır. Ancak bir konunun doğruluğun veya yanlışlığının belirlenmesi gerektiğinde doğal olarak mahkeme dışındaki konuşmalarda da kullanılır.

Törenselle söylevde övme veya eleştirme/kötüleme durumu söz konusudur. Bu söylev ahlak, erdem gibi unsurlar üzerinden ilerletilir. Kişinin övüldüğü veya eleştirildiği durumlarında, o kişinin onurlu, erdemli bir kişi olup olmadığı kanıtlanmaya çalışılır ve konuşmadaki tüm fikirler de bu hedef doğrultusunda yürütülmektedir.

Aristoteles'e göre bu üç tür konuşma aynı zamanda üç farklı zamanda gerçekleşmektedir. Politik söylev, gelecek zamanla ilgilidir. Adli söylev, geçmiş zamanla ilgilidir. Törenselle söylev ise, şimdiki zaman ile ilgilidir (Bahçecioğlu, 2021).

Aristoteles'in günümüzde kullandığımız çeşitli konuşma eylemleri için basitleştirdiği sistemiyle retorik, önemli ve sistematik bir bilimsel çalışma alanı ve gündelik hayatın merkezi bir parçası olarak belirlemiştir (Keith & Lundberg, 2008).

Antik Yunan'da retorik kavramı böylece sofistlerce kullanılmaya başlanmış olup, Sokrates, Platon ve özellikle Aristoteles'in katkılarıyla geliştirilmiştir (Kömürcü, 2014).

Antik Roma döneminin iki önemli retorik ustası, aynı zamanda Romalı senatör olan Cicero ve Quintilian olup, retorik hakkında tekniklerin günümüzde de kullanıldığı önemli eserler vermişlerdir. Bu dönemde retorik ile ilgili yapılan çalışmalar Antik Yunan temelleri üzerinden ilerletilmiştir (Ekinci, 2016).

Antik Roma'da retorik hakkında yapılan çalışmalar sonucunda elde edilen bilgiler pratikte nasıl işlevsel hale getirilir sorusuna cevap aranmıştır. Bu dönemde retorik devletin özellikle politika ve hukuk gibi alanlarında kullanılmasıyla başat bir rol üstlenmiştir.

Dönemin imparatorlarından olan Julius Caesar, konuşmalarında retorik unsurlara bolca yer vermiştir (Temir, 2019).

Cicero'ya göre retorikğin amacı dinleyiciyi, hedef kitleyi etkileyebilmektir (Ekinci, 2016).

Döneminin diğeri hatiplerine kıyasla retorikğin daha önemli olduğunu düşünmüştür Cicero. Cicero, merak ve bilginin başarılı bir konuşmacıda olması gerektiğini düşünmüştür. Bu şartlar sağlanmadığında konuşma istenilen nitelikleri sağlamamış olacaktır. Cicero'ya göre konuşmacı ne hakkında konuşacağını, onun hakkında nasıl konuşacağını ve onu nasıl iletceğini bilmelidir (Karaman, 2019).

Cicero, retorikğin geleneksel anlamıyla iletişim için vazgeçilmez olduğunu belirtmiştir. Konuşmayı amaçlarına göre; bilgilendirici konuşma, eğlendirici konuşma ve ikna edici konuşma olmak üzere üç bölüme ayırmıştır.

İlk olarak, bilgilendirici konuşmada, hatip, dinleyicinin bir amaç doğrultusunda bilgileri anlamasını sağlamaktadır. Cicero'ya göre retorikğin amacı burada öğretmektir (Latince, docere). Örneğin konuşmacı karşısındaki gruba riskli bir durumu ve bu durumdan nasıl kaçınacaklarını anlatabilir. Bu noktada hatip olabildiğince şeffaf ve doğru olmalıdır. Hatip, konunun kendileriyle nasıl bağlantılı olduğunu ve onlar için nasıl faydalı olabileceğini göstererek karşısındaki kitleye uyum sağlar, bir bakıma özdeşlik kurabilir.

İkinci olarak, ikna edici konuşmada, hatip, dinleyici üzerinde değişiklik oluşturmak istediğinde bu tür konuşmaya yer verir. Cicero'ya göre retorikğin amacı burada harekete geçirmektir (Latince, movere). Bu tür konuşmada, hatip ile dinleyici arasında bir anlaşmazlık olduğu düşünülür ve konuşma bu anlaşmazlığın giderilmesi üzerinden sürdürülür. Bazen hatip, dinleyicilerin fikrini değiştirmek veya bir şeyi farklı düşünmeye ikna etmek istiyor olabilir. Bazı durumlarda da hatip, karşısındaki gruptan farklı bir davranışta bulunmasını isteyebilir, örneğin oy vermesini veya bir ürünü satın almasını istemesi gibi. Davranışsal değişim için öncelikle anlayışsal değişim gerekmektedir.

Diyelim ki konuşmacı, küresel ısınma problemi hakkında konuşuyor. Dinleyicilerden arabalarını kullanmayı bırakıp hemen bisiklete binmelerini söylememelidir. Öncelikle küresel ısınmanın çözülmesi gereken bir problem olduğuna ikna etmeli ve sonra davranışsal taleplerde bulunmalıdır.

Üçüncü olarak, eğlendirici konuşmada, hatip, dinleyiciyi memnun etmek, hoşnut kılmak istediğinde bu tür konuşmaya yer verir. Cicero'ya göre retorik'in amacı burada hoşnut etmektir (Latince, delectare). Örneğin mezuniyet veya düğün törenlerinde yapılan konuşmalar bu türe girmektedir (Keith & Lundberg, 2008).

Orta çağa gelindiğinde kilise tarafından retorik din dışı bir kavram olarak nitelendirilmiştir. Ancak daha sonra Hristiyanlığın devlet tarafından benimsenen din olması ve Hristiyanlığı daha kolay yaygınlaştıracığı düşüncesinden hareketle retorik'e yeniden önem vermişlerdir. Retorik bu yıllarda özellikle kutsal metinler üzerinde işlevsel olarak kullanılmıştır (Temir, 2019).

Retorik, Rönesans dönemi ile beraber tekrar yükselişe geçmiştir. O dönem üniversitelerin eğitim programı yedi özgür sanat olarak da adlandırılan retorik, dilbilgisi, mantık, aritmetik, geometri, müzik ve astronomiyi içermekteydi. Retorik'in sanat olarak görülmesinin sebebi, retorik'in bu yedi sanat içerisinde olmasıydı (Temir, 2019).

Bu dönemde Erasmus ve Ramus, retorik geleneğini tekrar canlandıran önemli Rönesans isimleriydi (Keith & Lundberg, 2008).

Erasmus, 1512 yılında *Copia: Foundations of the Abundant Style* Çeşitli Stillerin Temelleri olarak dilimize çevirebileceğimiz retorik ders kitabını yayınlamıştır. Bu kitapta Erasmus, öğrencilere retorik'in beş temel ilkesi içerisinde yer alan *elocutio* ve *inventio* hakkında bilgiler vermiş, anlatımda mecazlardan nasıl yararlanabileceğini göstermiştir (Kenny, 2010).

17. ve 18. yüzyıllara gelindiğinde Thomas Hobbes, John Locke, Jean-Jacques Rousseau, Francis Bacon ve Hugh Blair gibi düşünürler, retorik ile ilgilenmiş ve önemli çalışmalarda bulunmuşlardır (Keith & Lundberg, 2008).

Çağdaş dönem retorikine yaklaşıldıkça zaman içerisinde yaşanan gelişmelere paralel olarak retorik kavramı da eski ve yeni olarak ikiye ayrılmıştır. Eski retorik antik Yunan ve Roma dönemlerinde kullanılan konuşma stilleri, argümanların ve kanıtların ortaya konulması gibi yöntemleri içermekte iken yeni retorikte bu yöntemlere ek olarak bağlam, sözsüz iletişim ve hitap edilen kitle gibi unsurlara da yer verilmeye başlanmıştır.

Yeni retorikğin genel anlamıyla 20. yüzyılın ikinci yarısında Chaim Perelman ile L.Olbrechts Tyteca'nın liderliğinde başladığı söylenebilir (Çetinkaya, 2019).

20. yüzyılda Abd'de üniversitelerin girişimleriyle retorik yeniden canlandırılmıştır. Üniversitelerin içerisinde Department of Speech (Hitabet Departmanı) gibi bölümlerin oluşturulmasıyla antik çağ retorikği ve modern retorikğe dair konular, düşünceler incelenmektedir. Yirminci yüzyılda retorikğe olan ilgideki artış, retorikğin reklamcılığın gelişimindeki rolünün daha iyi anlaşılması ve retorikğin siyasi arenada kamuoyunu şekillendirmede kritik olduğunun farkına varılması da dâhil olmak üzere bir dizi faktöre bağlanabilir. İletişimin üretimden çok ikna amacıyla kurgulanması günümüz retorik metninde daha fazla önem taşımaktadır. Retorikğin günümüzde geçerliliğini koruması, diğer şeylerin yanı sıra, değişikliklere uyum sağlama, bazı alanlarda geleneksel, bazı alanlarda yenilikçi, disiplinler arası ve sağlıklı iletişime yardımcı olma yeteneğinden kaynaklanmaktadır (Temir, 2019).

Çağdaş dönem retorisyenlerine bakıldığında Lloyd Bitzer, Michael McGee, Edwin Black ve Kenneth Burke isimleri öne çıkmaktadır.

Lloyd Bitzer retorik durum kavramını ortaya koymuştur. Bitzer, retorik durum kavramını, Aristoteles'in konuşmadaki koşullara odaklanması ile Cicero'nun konuşmadaki niyetlere odaklanmasını birleştirerek geliştirmiştir.

Bitzer, konuşmanın içerisindeki birçok unsurun konuşmayı emsalsiz yaptığını söylemiştir. Zorunluluk, dinleyici ve kısıtlama faktörlerinin birleşiminin retorik durumu oluşturduğunu ifade etmiştir.

Zorunluluk, bireyin konuşma isteğini oluşturan problemdir. İnsanlar retorik konuşmayla meşgul olduklarında, bunu genellikle bir sorunu ele alıp, çözmek istedikleri için yaparlar. Küresel ısınma konusunda neler yapılmasını gerektiğini düşünen bir grup insan veya notunu yükseltmek isteyen öğrenciye kadar her durum kendi içerisinde zorunluluk kapsamına girebilir.

Dinleyici, harekete geçirilmesi ve ikna edilmesi gereken bir insan topluluğudur. Dinleyici, bir veya birden fazla kişiden oluşabilir. Örneğin, notunu yükseltmek isteyen öğrenci için dinleyici o notunu değiştirebilecek olan profesördür.

Kısıtlamalar, zorunluluğun üstesinden gelme çabası içerisinde olunurken karşılaşılan engellerdir. Politikalar, geleneksel uygulamalar veya ekonomik kısıtlamalar gibi tutumlar veya gerçek oluşumlar olabilir. Notunu yükseltmek isteyen öğrenci örneğinde profesörün görüşü bir kısıtlamadır.

Bitzer'in ortaya koymuş olduğu düşünceleri, retorik duruma dair farklı bir anlayış getirmektedir. Ancak Bitzer'in teorisinin eksik kaldığı tarafları da bulunmaktadır. İlk sorun, konuşmanın bağlamını konuşmacının özellikleri, dinleyicinin içerisinde bulunduğu kültür ve bu kültürün konuşmacıyı nasıl konumlandığı gibi birçok unsur oluşturmaktadır ve bu unsurlar etkili konuşmanın önündeki engellerdendir. Kilise'de ayin içerisinde bulunan bir kişi, kendisini konserdeki bir seyirciden veya siyasi mitingdeki bir seyirciden farklı olarak konumlandırır. İkincisi, Bitzer'in teorisi çoğunlukla sadece konuşmayı kapsamaktadır. Filmler, videolar ve haber yayınları gibi diğer unsurları içermemektedir. Ve son olarak üçüncü sorun, onun teorisine göre retorik her hangi bir duruma tepki olarak ortaya çıktığı ifade edilmektedir. Bitzer, dinleyicinin önceden algıladığı bir problem veya zorunluluğun olması gerektiğini ve bu problem veya zorunluluğun kendisinin konuşmacıya retorik söylemi kullanma fırsatı verdiğini söylemektedir. Bazı durumlarda konuşmacıların kendileri problemler veya zorunluluklar oluşturur; yani konuşmacının ana hedefi dinleyiciyi bir problemin veya zorunluluğun var olduğuna ikna etmektir.

Bu üç sorun, Bitzer'in retorik durumuna getirilen eleştirileri oluşturmaktadır (Keith & Lundberg, 2008).

Bir diğer önemli çağdaş retorisyen olan Michael Mcgee, konuşmada kültürel bağlamın önemine vurgu yapmıştır. Mcgee, konuşmada konuşmacı ve dinleyici haricindeki ikna edici unsurlara da yer verilmesi gerektiğini belirterek, Bitzer'in teorisinin genişletilmesi gerektiğini savunmuştur.

Mcgee, retorik durumu tam olarak anlamak için, bir retorisyenin içerisinde bulunduğu kültürü anlaması gerektiğini iddia etmektedir. Mcgee'nin modeli retorik bir süreç olarak incelemektedir. Mcgee'nin modelinde, ton, sözcük seçimleri ve sunumun duruma uygun olup olmadığı, sadece izleyicinin beklentilerini karşılama anlamında değil, aynı zamanda kültürel süreçlerin insanlara bir durumdan ve bir konuşmacıdan ne bekleyeceklerini öğretmesi anlamına da gelmektedir.

Retorikte uygun konuşma fikri, tarihsel açıdan bakıldığında, Antik Yunan'da kullanılan "Prepon" yani uygun anlamına gelen kelimedenden gelmektedir. Hem Mcgee hem de Bitzer, konuşmada uygunluğun önemine atıfta bulunmuşlardır. Örneğin, Abd kongresindeki konuşmada geçen "Teröre karşı savaşımız bir irade yarışdır ve taahhüdümüzü bu gece yeniliyoruz" ifadesi "Ve unutmayın, beyler bugün kazanacağımız gündür, savaşın, savaşın, savaşın, savaşın" ifadesinden daha uygundur.

Kısacası retorik durum, konuşmacıların kim olduğu, ne söyledikleri, dinleyicilerin kim olduğu, bağlamın ne olduğu, konuşmanın neden gerçekleştiği ve tüm tarafların masaya hangi amaç ve çıkarlar ile oturduğuna ilişkin düşünceleri kapsamaktadır (Keith & Lundberg, 2008).

Çağdaş dönemin bir diğer önemli retorisyonu de Kenneth Burke'ydi. Fikirlerinin önemli bir kaynağını Aristoteles'in Retorik adlı eseri oluşturmuştur.

Burke retoriği, "Tutumları bir kalıba sokmak ya da başkalarını eyleme geçirmek amacıyla insanların sözcükleri kullanmaları" olarak ifade etmektedir (Çebi, 2013).

Burke, retoriği kullandığı yöntemler bakımından eski ve yeni olarak iki sınıfa ayırmaktadır. Burke'ye göre eski retorikte ikna, merkez konumda yer almıştır. Burke çağdaş retorisyenlerin dilin sosyal kullanımına ilişkin daha geniş kavramlar oluşturması gerektiğini söylemiştir. Burke "özdeşleşmenin" yeni retorik içinde merkeze alınması gerektiğini ifade etmiştir (Hansen, 1996).

Yani klasik retorik iknaya yoğunlaşmışken Burke'nin yeni retoriği özdeşleşmeye yoğunlaşmıştır. Burke için retorik bir özdeşleşme aracıdır. Yeni retorikte ulaşılması gereken esas amacın özdeşleşme olduğunu, özdeşleşmenin iknanın olabilmesi için gerekli bir unsur olduğunu ifade etmiştir (Çebi, 2013).

Yeni retorisyenler, iknayı konuşmanın potansiyel işlevlerinden yalnızca biri olarak gördüler ve analizleri sıklıkla bu doğrultuda olmuştur. Eski retorisyenler özdeşleşmeyi bir ikna aracı olarak yerleştirirken, yeni retorisyenler farklı düşünerek, iknanın, retorik söylem içinde özdeşleşmenin bir aracı olduğunu savunmuşlardır (Çetinkaya, 2019).

"Burke özdeşleşmeyi eş zamanlı bir benzerlik ve uyumsuzluk olarak tanımlar. Bu benzerlik ve uyumsuzluk, gerçekte özyapıların belirsizliğinin sonucudur. Bu belirsizlik durumunda, çıkarlar/ilgiler eş zamanlı olarak benzeşebilir ya da çelişebilir. Özdeşleşme, kültürel bir varlığın diyalektik inşası, varlığını sürdürmesi

ya da öz yapısını yapı bozumuna uğratarak yeniden inşa etmesi amacıyla kullanılan temel bir mekanizmadır. Özdeşleşme; toplumsal durumlara katılan insanların fiziksel bir nesne ya da beden, meslekler, arkadaşlar, etkinlikler, inançlar ve değerler gibi çeşitli özellikler aracılığıyla benlik ya da kimliklerini biçimlendirmelerini anlatır."(Burke, 1969, aktaran, Çebi, 2013:193)

Burke'nin retorik ile ilgili oluşturduğu bir diğer önemli kavram dramatizm teorisidir. Burke, insanı iletişim sürecinde diğer canlılardan ayıran en önemli unsurun sembolleri kullanması olduğunu söylemiştir. İnsan eyleminin temelinde retoriğin olduğunu ifade etmiştir. Burke, retorikten kaçınmanın mümkün olmadığını söyleyerek, gündelik hayattaki her türlü eylemde örneğin konuşurken, yemek yerken, hareket ederken ve genel olarak hayatımızı sürdürürken iletişim kurduğumuzu ve tüm bunları gerçekleştirirken kendimiz dâhil diğer insanları ikna etme süreci içerisinde olduğumuzu söylemektedir. Dolayısıyla insan eyleminin her zaman bir aktör ve bir izleyici içerdiğini vurgulamaktadır. Bu nedenle Burke, drama ihtiyacının sadece bazı insanların sahip olduğu bir istek değil, tüm insanların paylaştığı temel bir ihtiyaç olduğunu, insanın temel bir yönü olduğunu iddia etmektedir. Burke bu düşüncelerinden hareketle dramatizm teorisini ve "pentad" yani dramatik beşliyi geliştirmiştir. Burke, "drama" kavramını, değişim çabası içerisinde bulunan insan davranışlarını değerlendirmesine yardımcı olması için kullanır (Rutten vd., 2010).

"Dramatizasyon; toplumsal ilişkileri, dilin aracılık ettiği sembolik eylemleri, dil pratiklerini inşa eden güdülerini, belirli bir terminolojiye dayanan sistemli bir araştırma aracılığıyla yorumlamak için kullanılan bir çözümleme yöntemidir."(Burke, 1968, aktaran, Çebi, 2013:195)

Burke'nin dramatik teori çerçevesinde geliştirdiği bir diğer kavram pentad, yani dramatik beşli olmuştur. Beş aşamadan oluşan bu kavramda sembolik eylemin oluşmasının altında yatan unsurun ne olduğu açıklanmaya çalışılmıştır. Burke'nin pentadı esasen retorik söylemi çözümlemeyi amaçlamaktadır.

Pentadı oluşturan beş aşama ise şunlardır; eylem, sahne, aktör, araç ve amaçtır. Burke ayrıca sembolik eylemlerin retoriğini çözümlemek amacıyla 10 adet ölçek önermiştir. Bunlar, durum-eylem ölçeği, durum-aktör ölçeği, durum-arac ölçeği, durum-amaç ölçeği, eylem-amaç ölçeği, eylem-aktör ölçeği, eylem-arac ölçeği ve eylem-amaç ölçeği olmuştur (Çebi, 2013).



Burke'nin drammatizm teorisinin sosyal hizmet alanında incelendiği bir çalışma yapılmıştır. Sosyal hizmet alanında yüksek lisans eğitimi alan ve müfredat kapsamında Kültürel Çalışmalar dersi de alan öğrenciler, kurgusal anlatıların retorik analiz potansiyelini araştırmışlardır. Bu kapsamda 75 öğrenci Hollanda-Flaman tiyatro topluluğu olan Wunderbaum'un Arka Bahçeme Hoşgeldiniz isimli oyununu izlemişlerdir. İlk olarak öğrencilerden belirli bir sahneyi yorumlamaları istenmiş, ele alınan temalar nedir karakterlerin özellikleri nedir sorularına cevap aranmıştır. Ardından öğrencilerden oyundaki sahneyi kendi mesleki tecrübeleri çerçevesinde değerlendirilmesi istenmiştir. Son olarak öğrencilerden bu anlatıların analiz etmeleri istenmiştir. Burke'nin pentad kavramı oyunu izleyen öğrenciler tarafından sahnelerin analizinde kullanılmıştır.

Anlatılarda pentad kavramı dikkate alınarak incelenmiş ve sosyal hizmette bağlılığın amacı, eylem-amaç bağlamında sorgulanmıştır. İyilik yapma fikrine birçok açıdan yaklaşıp ve eleştirel olarak değerlendirilmiştir. Bu oyunu Burke'nin drammatizm kavramıyla analiz eden öğrenciler, sadece anlatıları inceleme fırsatını değil, aynı zamanda kendi mesleki deneyimlerini de yansıtmaya fırsatı buldular.

Araştırmanın sonucunda, genel olarak retorik ve özel olarak drammatik beşlinin, pratik durumları analiz etmek, yorumlamak ve değerlendirmek için bir metodoloji sağladığı görülmektedir (Rutten vd., 2010).

### **1.1.2. Retorikte İknanın Üç Kanıtı ve Kairos**

İletişimde iknanın çok eski zamanlardan beri var olan bir kavram olması, iknanın ayrı bir disiplin olarak incelenmesini de sağlamaktadır. İnsanlar sosyalleşmek, başkalarıyla olan ilişkilerini güçlendirmek ve yaşamda var olabilmek için iknaya iletişimde her zaman ihtiyaç duymuşlardır.

Aristoteles'e göre retorikte iknanın gerçekleşebilmesi için üç temel unsur bulunmaktadır. Bunlar;

Ethos: "Güvenilirlik", etik boyutu, hatibin sahip olduğu karakter yapısı

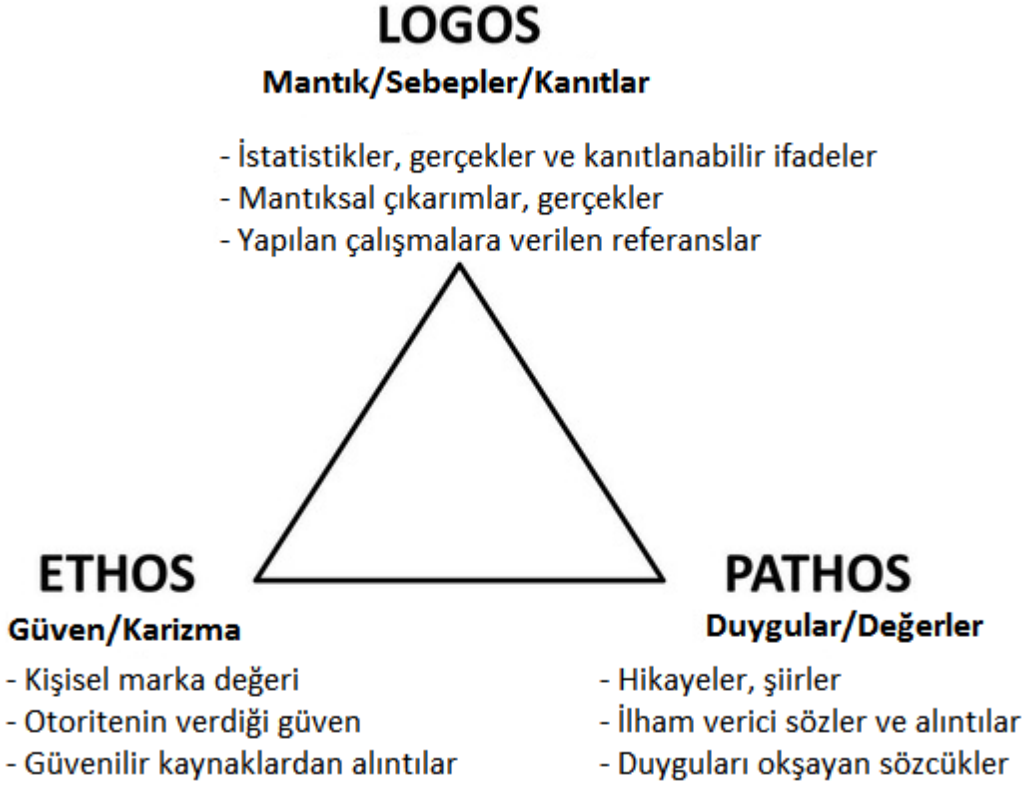
Pathos: "Duyguya başvurma", dinleyicinin hedeflenen duygu durumuna getirilmesi

Logos: "Mantıksal argümanlar", dinleyicinin mantığına hitap edilmesi, konuşmanın ifadelerle ispatlanması (Bahçecioğlu, 2021).

Aristoteles bu üç ikna tekniğini "artistic proofs" yani sanatsal veya "intrinsic" (esasi) kanıtlar olarak açıklamıştır.

Aristoteles ayrıca "inartistic proofs" yani sanatsal olmayan veya "extrinsic"(harici) kanıtlar olarak da bir sınıflandırmaya gitmiştir. Bu sınıflandırmaya konuşmacının kontrolünde olmayan unsurlar girmektedir. Örneğin, tanık ifadeleri, yazılı anlaşmalar ve konuşmanın yapıldığı yer gibi. Aristoteles'e göre sözleşmeler, işkenceler, yasalar, yeminler ve şahitler sanatsal olmayan kanıtlardır (Karaman, 2012; Sönmez, 2008).

Bu üç sanatsal kanıt Aristoteles'in sınıflandırdığı adli, politik ve törensel söylev türlerinde de kullanılmakta ve bazı söylevlerde daha ağırlıklı olarak yer almaktadır. Dolayısıyla adli söylevde logos yani mantık hâkimdir çünkü ikna ispat yoluyla yapılmaktadır. Politik söylevde, konuşmacının mizacı, tutumu ve erdemi inanılrlık kattığı için ethos daha ağırlıklıdır. Törensel söylevde ise konuşmacı pathosa odaklanır ve dinleyicinin coşkulanması sağlanıp, duyguları uyandırılmaya çalışılmaktadır (Karaman, 2012).



**Şekil 1:** İknanın 3 Temel Unsuru

**Kaynak:** Uğur & Sarıoğlu Uğur, 2019

### 1.1.2.1. Ethos

Yunanca alışkanlık, karakter anlamlarına gelen ethos, konuşmacının kişisel özelliklerini barındırmaktadır (Güzel, 2016).

Aristoteles'e göre ethos ile etik arasında etimolojik olarak bağlantı bulunmaktadır. Etik kelimesinin, ahlak anlamına gelmektedir, Aristoteles'e göre konuşmacı ahlaki ilkelere bağlı kaldığında konuşması daha ikna edici olmaktadır (Bahçecioğlu, 2021).

Dinleyiciler, konuşmacının güvenilirliğine dair ve mevcut konu hakkında düşüncelerini değiştirip ikna edip edemeyeceğini belirlemek amacıyla nasıl bir insan olduğuna dair sorular sorabilmektedir. Örneğin, bunun için "Bu kişinin ne tür bir ahlakı vardır?" sorusunu sorabilirler. Dinleyiciler bu soruyu sormakla esasen konuşmacının ethosunu yani güvenilirliğini, inandırıcılığını sorgulamaktadırlar. Ethos, ne ve kim sorusuna verilen cevaptır (Keith & Lundberg, 2008).

Ethos, kaynağın karakter yapısı hakkında iki önemli noktaya vurgu yapmaktadır. Birincisi, "yerleşik ethos" olarak ifade edilen kaynağın itibarıdır. İkincisi ise, "edinilmiş ethos" adı verilen hedef kitle tarafından kaynağın saygın görülmesini sağlayan sözel iletişim unsurlarıdır yani konuşma ve dil özellikleridir. Bu iki ethos türü birbirini tamamlamakta ve aynı zamanda güçlendirmektedir (Çam, 2015).

İlerleyen bölümlerde kişisel imajı oluşturan öz imaj ve algılanan imaj hakkında bilgiler verildiğinde, bu iki ethos türünün aynı zamanda kişisel imajın oluşumunda da önemli bir rol üstlendiği görülecektir.

Ethosun karakter, alışkanlık anlamlarına geldiği ifade edilmişti. Bu iki anlam birbiriyle ilişkilidir, çünkü bir kişinin karakteri alışkanlıklardan, yani kişinin her zaman düzenli olarak yaptığı şeylerden oluşur. Nasıl ki dürüst olmayan bir kişi her zaman yalan söylese, dürüst bir kişi de her zaman doğruyu söylemektedir (Keith & Lundberg, 2008).

Uzmanlık, yani konuşmacının konusunda bilgi sahibi olması, uzmanlık alanı ile ilgili almış olduğu eğitimi ve araştırmaları dayanak göstermesi, o kişinin ethosunu oluşturan bir diğer unsurdur (Keith & Lundberg, 2008).

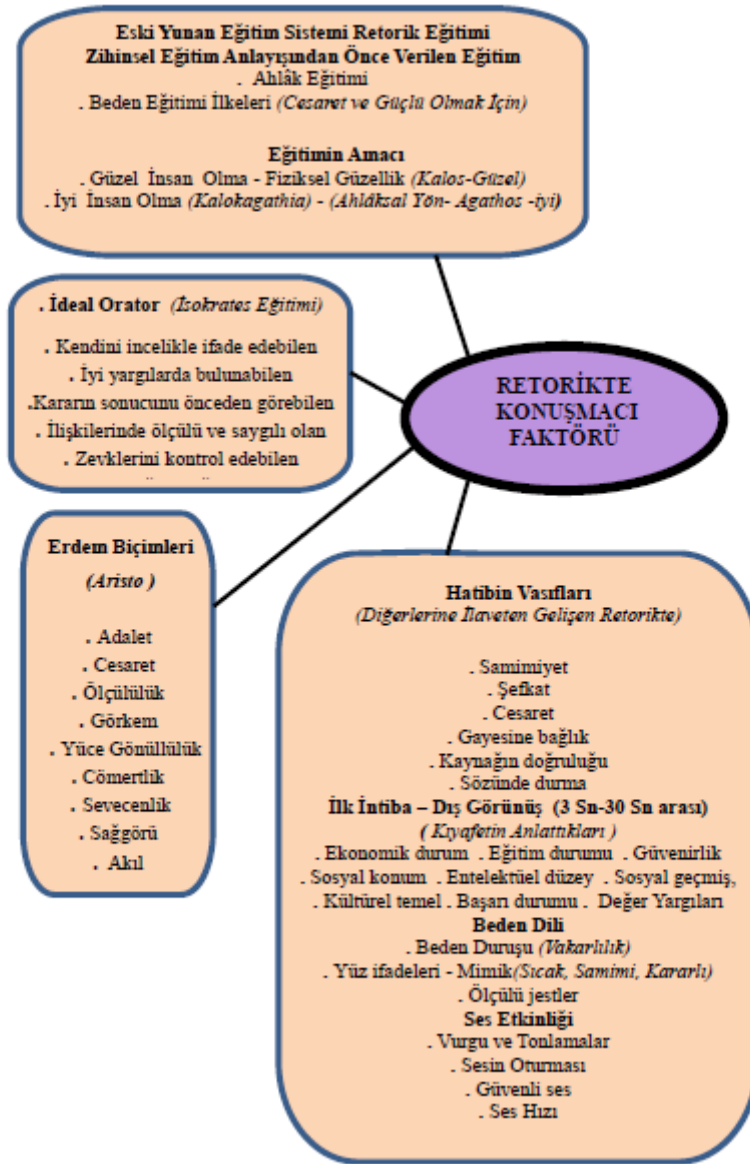
Ethos aynı zamanda kişisel imaj ile de ilişkilidir. Ethos, aynı zamanda konuşmacının dinleyiciler tarafından görünen de imajıdır. Bu imaj, konuşmacının dış görünüşü, durumu veya konuşma özelliklerinin bir sonucu olarak dinleyicinin zihninde görünebilir. Retorikte esasen kelimelerin, argümanların önemine vurgu yapılsa da retorikçi oluşturan bir de sözsüz iletişimde kullanılan unsurlar bulunmaktadır. Konuşmacı tarafından kullanılan jestler, mimikler, dış görünüş ve ses tonu gibi unsurlar, konuşmacının ethosunu şekillendiren detaylardır (Güzel, 2016).

Retorikte ethosun rolü şu şekilde ifade edilmektedir:

"Sosyal statü ile metne hayat veren, risk alan, kaynağı belirten ya da kendisi kaynak olan, dinleyicide oluşabilecek yargıları ön gören, onları dinleyiciden önce ifade ederek bu olumsuz yargıları ortadan kaldıran, kendi özelliklerini alternatif açıklamalarla pekiştiren, yaşadığı ya da dinlediği olayların gönülsüz şahidi, olağanüstü duruma inanmadığını belirten ama yaşadığını açıklayamayan sözde cehaletiyle ve olayları test edip onaylamasıyla anlatının güçlü unsuru olan ethos, dinleyicide oluşan ikna etkisinin mahir icracısıdır." (Güzel, 2016:56-57)

Aristoteles konuşmacının inanılır bir karaktere sahip olabilmesi için; tutarlılık, heybet, cömertlik, merhamet ve sağduyu gibi erdem biçimlerine de sahip olması gerektiğini söylemiştir. Aristoteles'in belirtmiş olduğu bu erdem biçimleri günümüzde de halen geçerlidir.

Aristoteles, ethosun iknadaki önemini şu sözle ifade etmektedir; "Retorik inandırma yalnızca gösterilen kanıtla değil, aynı zamanda etik kanıtla da başarılı."(Aristo, 2012, aktaran, Karaman, 2012:106)



**Şekil 2:** Konuşmacının Ethos Kapsamındaki Özellikleri

**Kaynak:** Karaman, 2012

### 1.1.2.2. Pathos

Pathos kısaca duygu anlamına gelmekte olup, etimolojik olarak katlanılan, başa gelen anlamlarına gelen, edilgenlik ifadesi olan "paskhein" sözcüğünden temel almaktadır (Cluzeau, 2013).

Dinleyiciler herhangi bir konuşmaya beklenti temelli duygular ile katılabilirler. Beklenti temelli duygular konuşma kapsamında ya dönüştürülebilir ya da dönüştürülemez. Pathos, konuşmacının veya konuşmanın ürettiği haliyle dinleyicinin duygusal durumunu yansıtır. Dinleyici kendisini heyecansız hissedebileceği gibi heyecanlı da hissedebilir. Pathos, neden sorusuna verilen cevaptır (Keith & Lundberg, 2008).

Başarır'ın da ifade ettiği şekilde, dinleyicinin duygusal ve psikolojik taraflarını da içeren pathos, duygusal çekiciliktir (Bahçecioğlu, 2021).

Üç ikna yöntemi içerisinde yer alan pathos, retorikte dinleyiciyi belirli bir ruh hali, duygu hali içerisine getirerek onları etkilemek ve ikna etmek amacı taşımaktadır.

Ethos kısmında konuşmacının özellikleri ön plandayken pathos kısmında daha çok dinleyici ve onların duyguları ön plandadır (Güzel, 2016).

Aristoteles'e göre hatip konuşmasıyla dinleyicinin coşkularını ne kadar çok harekete geçirirse, hatibin dinleyiciyi de inandırması bir o kadar kolay olacaktır (Karaman, 2012).

Aristoteles bu çerçevede coşkuyla ilişkili olarak 16 grup "pathe" yani duygu olduğunu ifade etmiştir. Bu 16 grup duygu, birbirinin zıttı olan 8'li çiftten oluşmaktadır. Bunlar şunlardır:

1. Öfke-ılımlılık
2. Dostluk-kin
3. Korku-güven
4. Utanç-utanmazlık
5. Minnettarlık-nankörlük
6. Merhamet-kızgınlık
7. Tatmin olma-kıskanma

## 8. Rekabet-Küçümseme" (Sönmez, 2008:114-115)

Konuşmacı, dinleyicinin coşkusunu nasıl uyandıracığını öğrendikten sonra, bunları daha iyi değerlendirebilecek ve böylece hangi tutkuların uyandırılabilceğini ve hangi tutkuların yatıştırılabileceğini belirleyebilecektir (Karaman, 2012).

Bu konuda unutulmaması gereken bir nokta da pathosun argümanlar ile uyumlu olması zorunluluğudur. İyi bir konuşmacı, dinleyicilerin duygularını sunmuş olduğu argümanlar ile uyumlu hale getirebilmelidir. Konuşma tamamlandığında, dinleyicinin fikrini değiştirip değiştirmediğini, konuşmada yer verilen argümanlar belirlese de, iknayı ve etkileyciliği gerçekleştiren temel unsur konuşmadaki argümanları kapsayan dinleyicinin duygularıdır, yani pathostur (Keith & Lundberg, 2008).

### 1.1.2.3. Logos

Logos antik Yunanca'da söz, oran, akıl yürütme, uygunluk anlamlarına gelmekte olup, etimolojik olarak seçmek anlamına gelen "légō" sözcüğünden temel almaktadır (Babuççu, 2016).

Logos, konuşmacının dinleyicinin mantığına hitap ettiği, mantık temelindeki akıl yürütmenin olduğu kısımdır. Konuşmacı logosu kullanarak dinleyicinin mantıksal bir sonuca ulaşmasını hedeflemektedir. Logos nasıl sorusuna verilen cevaptır (Güzel, 2016).

Konuşmacının konuşma esnasında kullandığı el-kol hareketleri, jestleri ve mimikleri logosun etkinliğini artıran unsurlardır. Logos kapsamında sunulan etkili argümanlar, konuşmacıya duyulan güveni de artıracığında aynı zamanda konuşmacının karakterine yani ethosuna da katkı sağlayacaktır (Çam, 2015).

Dinleyiciye sunulan istatistikî veriler, bilimsel çalışmalar, kaynaklar, uzman görüşleri, analizler ve belgeler konuşmanın logos kısmını oluştururken kullanılan öğelerdir (Bahçecioğlu, 2021).

Aristoteles logos bölümünde kullanılan akıl yürütmeleri, biçimsel ve biçimsel olmayan akıl yürütmeler olarak iki ana sınıfa ayırmıştır.

Biçimsel akıl yürütme, iki doğru öncülün geçerli bir şekilde üçüncü bir ifadeyi yani argümanın sonucunu gösterdiği, kıyas bir diğer deyişle tasım adı verilen argümanlar aracılığıyla oluşmaktadır (Keith & Lundberg, 2008).

Örneğin;

1. Öncül: "Bütün insanlar ölümlüdür."

2. Öncül: "Sokrates bir insandır."

Sonuç: "O halde Sokrates ölümlüdür"

Bu kıyas yapısı itibariyle kesin bir kıyas türüdür (İmamoğlugil, 2019).

Biçimsel olmayan akıl yürütme safsata olarak nitelendirilir. İlerleyen bölümlerde detaylı olarak incelenecektir. Örneğin;

1. Öncül: Hiçbir öğrenci başarısız olmak istemez.

2. Öncül: Başarısız olmak istemeyen bazıları çok çalışır.

Sonuç: Bazı öğrenciler çok çalışmazlar.

Dikkatlice incelendiğinde argümanın yanı sıra sonuç kısmını oluşturan çıkarımın geçersiz olduğu görülmektedir. İlk iki öncül doğru olsa dahi, başarısız olmak istemeyen bazıların öğrenci olmayabileceği gerçeği göz önüne alınırsa, bu sonucun tamamen doğru olduğu anlamına gelmemektedir (Keith & Lundberg, 2008).

#### **1.1.2.4. Kairos**

Aristoteles'in iknada üç temel unsur olarak nitelendirdiği ethos, pathos ve logosun haricinde ayrıca kairos kavramı bulunmaktadır.

Kairos doğru zaman, yerindelik olarak ifade edilmektedir (Sönmez, 2008).

Antik Yunan'da zamanı karşılayan iki ifade bulunmaktaydı. Birincisi, nicel anlam taşıyan kronos, ikincisi ise nitel anlam taşıyan kairostur. Retorikte kairos, doğru kullanıldığında diğer üç retorik unsuru baskılama gücüne sahiptir. Çünkü konuşmacı, ethosa ne kadar önem verirse versin, konuşmacının pathosu ne kadar güçlü olursa olsun ve konuşmacının logosu yani sunduğu argümanlar ne kadar mantıklı olursa olsun, zamanlama yanlışsa, seyirci konuşmacıyı dinlemeyecek ve dolayısıyla söylediklerine de



ikna olmayacaktır. Konuşmacı hedef kitleyi, içerisinde bulunulan zamanı ve kitlenin hangi mesaja ihtiyacı olduğuna dikkat etmesi gerekmektedir.

Konuşmanın içeriğinden daha çok konuşmanın yapılacağı zaman ön plana çıkmaktadır. Yanlış bir zamanlama konuşmanın etkili olmasını da zorlaştırır. Kairos, sunulan bir argümanın bağlamsal uygunluğunu değerlendirmek amacıyla da kullanılmaktadır (Rife, 2010).

## **1.2. Retorikte Beş Ana İlke**

Retorik, sanatsal olarak 5 ana ilkeden oluşmaktadır.

1. İnvēntio
2. Dispositio
3. Elocutio
4. Memoria
5. Actio

Retorikte yapılan çalışmalar yüzyıllardır FiveCanons olarak bilinen bu beş ilke ışığında yürütülmüştür (Burton, 2016).

Birinci ilke İnvēntio, buluş anlamına gelmektedir. Fikirlerin geliştirildiği, konuşmanın hazırlık aşamasıdır. İkinci ilke Dispositio, konuşmanın düzenlenmesi anlamına gelmektedir. Konuşmanın planının içermektedir. Üçüncü ilke Elocutio, üslup, stil anlamına gelmektedir. Konuşmanın ifade ediliş şeklidir. Dördüncü ilke Memoria, hafıza anlamına gelmektedir. Konuşmanın ezberlendiği, giriş ve sonuç bölümleri arasında bağlantının kurulmasını içermektedir. Beşinci ve son ilke olan Actio, eylem anlamına gelmektedir. Konuşmacının el-kol hareketi, sesinin özellikleri, beden dili gibi unsurlarını içeren sözsüz iletişim kısmını oluşturmaktadır (Temir, 2019).

### **1.2.1. Inventio**

Inventio, konuşmanın hazırlık aşaması olup, buluş anlamına gelmektedir. Latince keşfetmek, bulmak anlamındaki "invenire" kelimesinden köken almaktadır.

Inventio bölümünde Aristoteles'in ifade ettiği sanatsal kanıtlardan yani ethos, pathos ve logostan yararlanılmaktadır (Sönmez, 2008).

Ethos boyutunda, konuşmacı karakterini yansıtmaktadır. Dinleyici üzerinde güvenilir bir etki uyandırabilirse dinleyici konuşmacıyı onaylayacak ve böylece ikna olması da kolaylaşacaktır. Bu aşamanın önemi Aristoteles tarafından da vurgulanmıştır. Konuşmacı ethosu doğru uygulayamazsa, dinleyici onu önemsemeyeceği için diğer aşamalar olan logos ve pathosun hiç bir önemi kalmayıp, duyguya ve akla hitap etmesinin de bir anlamı kalmayacaktır.

Pathos, iknanın gerçekleştiği aşamadır. İnsanlar doğası gereği karar verme becerisine sahiptir ve bunu yaparken akıllarına başvururlar. Ancak insan isteklerini, ihtiyaçlarını karşılarken çoğunlukla hislerine, duygularına yer vermektedir. Aristoteles retorikte mantığın önemine yer vermekle beraber insanın karar mekanizmasında, ikna olup olmamasında duyguların önemini bilecek kadar da gerçekçi bir yaklaşıma sahiptir. Hatta Retorik eserinin ikinci kitabında büyük çoğunlukla bu konuya yer vermiş ve insanın duygu durumunu çözümlenmeye çalışmıştır. Dolayısıyla bir konuşmacı, insanın hangi duygularına hitap edeceğini ve bu duyguları nasıl harekete geçireceğini bilmelidir (Sönmez, 2008).

Bu duygular korku, nefret gibi negatif duygular olabileceği gibi gurur, mutluluk gibi pozitif duygular da olabilmektedir.

Logos boyutunda konuşmacı akla başvurmalıdır, argümanlarını istatistikî verilerle, kaynaklarla ve uzman görüşleriyle desteklemeli ve mantık çerçevesinde sunabilmelidir. Konuşmacı bu aşamada sebep-sonuç ilişkisi kurarken tümdengelim ve tümevarım yöntemlerinden yararlanabilir. Aristoteles' e göre mantıkta tümdengelim "syllogism" ile ilerlerken, bu terimin retorikteki karşılığı örtük tasım anlamına gelen "enthymeme" dir. Mantıkta yer verilen tümevarımın retorikteki karşılığı örnektir (Sönmez, 2008).

Konuşmanın pathos ile başlanması ardından sırasıyla ethos ve logosa yer verilmesi ve en sonunda da yine pathos ile kapatılması önerilmektedir (Temir, 2019; Karaman, 2012).

Konuşmaya dair düşüncelerin bulunması inventio aşamasında oluşturulur. Bu düşünceler Cicero'nun da belirttiği üzere bilgilendirici (docere), harekete geçirici (movere) ve eğlendirici (delectare) özellikler taşımalıdır (Temir, 2019).

Burada sözü edilen buluş kavramı, var olmayan bir şeyi bulmak anlamından daha çok var olanın düzenlenmesini ifade etmektedir. Aristoteles bu düzenlemeyi sağlayabilmek

adına konuşmacıya argümanlarını geliştirmeye yardımcı olabileceğini söylediği, konular anlamına "Topics"leri kullanmasını önermiştir. İngilizce bir kavram olan "Topics", Antik Yunanca "Topoi"den, Latince "Locii" kelimesinden gelmektedir (Sönmez, 2008).

Aristoteles inventio kapsamında topicsleri yani konuları özel ve genel olmak üzere iki sınıfa ayırmıştır. Özel konular; adli, politik ve törensel konuşmalarda kullanılan konulardır. Genel konular ise her konuşma türünde kullanılabilecek konulardır.

### **1.2.1.1. Genel ve Özel Topicsler (Konular)**

Genel Konular:

- a. Tanımlama: Tür/Cins
- b. Tasnif (Ayırma): Bütün, Öz
- c. Karşılaştırma: Benzerlik/Farklılık, Derece
- d. İlişki: Sebep-Sonuç, Öncül-Sonuç, Zıtlıklar, Çelişkiler
- e. Durumlar: Olabilirlik-İmkansız, Geçmişteki Gerçeklik-Gelecekteki Gerçeklik
- f. Tanıklıklar: Şahitler, Atasözleri, Belgeler, Yasalar, Emsaller, Otoriteler
- g. İşaretleme

Özel Konular:

- a. Adli Söylev: Adalet (Doğru), Adaletsizlik (Yanlış)
- b. Politik Söylev: İyi, uygunsuz, avantajlı, dezavantajlı
- c. Törensel Söylev: Yücelik (Erdem), Değersiz (Kusur)(Burton, 2016; Sönmez, 2008).

Genel konuları detaylıca inceleyelim:

- a. Tanımlama

Genellikle bu grubun diğer üyeleriyle farklılıklar veya benzerliklerden bahsederek kişiyi bu konuda düşünmeye teşvik eden bir araçtır.

Örnek: "Hıristiyan olmamakla suçlandığında o şöyle cevapladı: 'Ben inanıyorum ve İsa'nın öğretilerini takip ediyorum.' Bu Hıristiyanlık değilse neydi?" (Sönmez, 2008:131)

Tür/Cins; Herhangi bir şeyi, bulunduğu geniş bir sınıfın alt parçası olarak tanımlamaktır.

Örnek: "Topluma karşı olan diğer suçlar gibi karışıklık yapmak da sıkı bir şekilde cezalandırılmalıdır." (Sönmez, 2008:131)

#### b. Tasnif (Ayırma)

Bu kavramla anlatılmak istenilen, bütün ve onu meydana getiren unsurlar ile bütünün özünü meydana getiren özellikleridir.

Öz için örneğin, bahar ve onu tanımlayan özellikler; "Bahar, öz; onun işaretleri de arazdır: yeşillenen otlar, şakıyan kuşlar, berrak hava. Biliyorum ki bahar yakın çünkü sair söylüyor: Otlar şimdi tazelenecek, kırlangıçlar yuvalarında..." (Sönmez, 2008:132)

#### c. Karşılaştırma

Herhangi iki şeyi birbiriyle kıyaslarken benzerlik ve farklılık yönüyle değerlendirmede bulunulur. Karşılaştırma yapılırken analogi kullanılmaktadır.

Örnek: "Sen ifadende bizim davranışlarımızın, barış dolu olsalar bile, şiddeti hızlandırdığını ve bu yüzden kınanması gerektiğini iddia ediyorsun. Ama bu mantıklı bir iddia mıdır? Bu hırsızlığa uğramış bir adamı, paraya sahip olduğu için hırsızlığı körüklediğini iddia etmek gibi değil midir?.." (Sönmez, 2008:132)

Aristoteles iki şeyin birbirinden daha iyi, daha faydalı olduğunu belirlemek için derecelendirmeyi kullanmıştır. Derecelendirmede kullandığı ölçütlerin birkaçı şu şekildedir:

1. Az bulunan çok bulunandan üstündür. Örnek: "O kolayca bulunan yaygın bir çakıl taşı değildi; o mavi bir elması, diğer çeşitlerinden daha zor bulunurdu."
2. Herkesin tercih ettiği az kişinin tercih ettiğinden iyidir.
3. "Şeylerin büyük çoğunluğu, küçük çoğunluğundan sıklıkla daha iyi düşünülür." (Sönmez, 2008:133)

#### d. İlişki

Bir konuya dair sebep-sonuç sunularak bir çıkarımda bulunulması sağlanmaktadır.

Örnek: "Jonathan Swift'in 'Bir Mütevazı Teklif'inde tartışır; eğer kabul edilmiş yiyecek teklifi için İrlanda çocuklarını satsaydı sonuç ne olabilirdi: Bu gerçekten Katolikler'in sayısını azaltabilirdi. Ulusun üreticileri düşmanlar kadar tehlikeli olabilir." (Sönmez, 2008:134)

Öncül-Sonuç biçiminde 'eğer...o zaman' kalıbı kullanılır.

Örnek: "Eğer öğrenciler elbise kanununu bozarlarsa o zaman sonuçlarına katlanmalıdırlar."

Zıtlıklara örnek: "Öz denetim faydalıdır; çünkü ahlâksızlık zararlıdır." (Sönmez, 2008:134)

Çelişkilere örnek verilecek olursa; "'vaiz beyazdı' tezine cevaben zıtlık kullanarak 'vaiz siyahtı' denir ama çelişki olacaksa 'vaiz beyaz değildi' denir. Vaiz üçüncü bir ırktan olabilir." (Sönmez, 2008:135)

#### e. Durumlar

Olabilirlik-İmkânsız, eylemin uygulanma olasılığının sorgulanmasıdır.

Örnek: "Güneş sistemimizin ötesine gitmeyi isteyebiliriz ama bunu şimdi ya da görebildiğimiz gelecekte yapamayız." (Sönmez, 2008:135)

Geçmişteki Gerçeklik-Gelecekteki Gerçeklik, geçmişte meydana gelmiş olaylara, durumlara göndermede bulunarak gelecekte meydana gelebilecek olaylara, durumlara zemin hazırlanmasını sağlayan inventio aracıdır.

#### f. Tanıklıklar

Emsal için örnek; "Bay Simpson geçmişte karısını dövdüğünü kabul ediyor. Bu çok mantıksız değil midir ki bu şiddet örneği artarak devam ediyor?" (Sönmez, 2008:137)

Otoriteler, konuşmacının ethosuna da yardımcı olan bu kavramda, uzmanlıktan, otoriteden destek alınması sağlanmaktadır.

Örnek: "Biz dindarız. Bilimin aleyhinde bulunmadan önce iki kez düşünmeliyiz. Birçok yollarda bilim adamlarının çalışması büyük inanç için bir çalışmadır. Albert Einstein'ın de bir keresinde dediği gibi 'Ciddi bilimsel işçiler, derinden (esaslı) dindar insanlardır.'" (Sönmez, 2008:136)

#### g. İşaretleme

Dil ile dilin atıfta bulunduğu şey arasındaki ilişkiye veya ilişki eksikliğine dayalı bir iddia sunmaktır (Sönmez, 2008).

### 1.2.2. Dispositio

Retoriğin ikinci ilkesi olan Dispositio, İngilizce "organization", "disposition", "arrangement" karşılığında ifadeler olup düzenlemek anlamına gelmektedir. Konuşmanın düzenlenmesi anlamı taşıyan dispositio aşamasında, bir önceki aşama olan inventio aşamasındaki düşüncelerin sınıflandırılması yapılmaktadır. (Temir, 2019; Sönmez, 2008).

Genel anlamıyla konuşmaların üç ana yapısı bulunmaktadır. Konuşmanın giriş kısmında, dinleyicilere ne konuda bilgi verileceği ve bu konunun dinleyicilerle nasıl bağlantısı olduğu açıklanır. Konuşmanın gelişme kısmında argümanlar belirli bir bağlam çerçevesinde sunulur. Sonuç kısmında ise konuşmanın dinleyici tarafından akılda kalıcılığının olması ve onları harekete geçirmesi sağlanır.

Konuşmanın düzenlenmesi aşamasında "framing" yani çerçeveleme önemlidir ve iknaya katkı sunmaktadır. Örneğin, emeklilikte yeterli paraya sahip olma problemi dinleyiciler arasındaki her grubu farklı şekilde etkilediğinden, Sosyal Güvenlik reformu konusu gençler ve yaşlılar için farklı anlamlar ifade edeceği için konunun ana hatları da farklı şekilde çerçevelenmelidir. Genç dinleyiciler için gelecekle ilgili sunulacak argümanlar önemliyken, yaşlı dinleyiciler için mevcut politika hakkında, güncel durumu ilgilendiren argümanların sunulması daha önemlidir (Keith & Lundberg, 2008).

Düzenleme aşamasında, söylemin sunumu sırasında "doğal akış" (ordo naturalis) ve "yapay akış" (ordo artificialis) şekli tanımlanan iki farklı tür kullanılabilir. Doğal akış, durumun zaman dizinine uygundur, durumun gerçekleştiği bölgeye önem verir. Yapay akış, söylemin doğal ahengini farklılaştırır. Bu, kolaylıkla tanınabilir. Söylem, doğal akış ile sürdürülemediğinde yapay akış tercih edilmektedir (Temir, 2019).

Cicero'nun düzenleme bölümünde, konuya dair düşüncelerini yazdığı De Inventione ve De Oratore adında iki eseri bulunmaktadır. Cicero, dispositio bölümünü kendi içerisinde yedi parçaya ayırmaktadır; "exordium, narratio, partitio, confirmatio, reprehensio, digressio ve conclusio."

Quintilian, *Institutio Oratoria* adlı eserinde düzenleme bölümü için Antik Yunan retoriğinden ve Cicero'nun düşüncelerinden yararlanmıştır. Quintilian'a göre *dispositio* beş parçaya ayrılmaktadır, "prooemium ya da exordium, narratio, probatio, refutatio ve peroratio."

Öne sürülen modeller, *dispositio* bölümünün bulunulan şartlara ve dinleyicinin isteğine bağlı olarak esnek olabilmesi gerekliliğini ifade etmektedir (Sönmez, 2008).

Klasik retorikte *dispositio* genel olarak beş parçaya ayrılmaktadır:

1. Exordium: Konuşmanın giriş kısmıdır.
2. Narratio: Anlatı, öykülendirme kısmıdır.
3. Confirmatio (Probatio): Argümanların sunulduğu kısımdır.
4. Refutatio: Karşıt argümanların sunulduğu ve çürütüldüğü kısımdır.
5. Conclusio (Peroratio): Sonuç, konuşmanın kapanış kısmıdır (Sönmez, 2008; Corbett, 1965).

### **1.2.2.1. Exordium**

Konuşmanın girişi olup, ne konuda ve hangi amaçla konuşma yapılacağına açıklandığı kısımdır. Bu aşamada konuşmacı dinleyici üzerinde inandırıcılığı sağlayabilmesi için ethosun gücünden de yararlanması gerekmektedir (Burton, 2016).

Exordium, Cicero'nun deyişiyle "dinleyicinin ruhunun hazırlandığı" bölümdür (Temir, 2019).

Konuşmacı konunun önemli ve tuhaf olduğunu belirterek yani merak uyandırarak konuşmasına başlayabilir. Paradoksal başlayabilir, yani dinleyici de beklenti oluşturup o beklentiye yok edip, dinleyiciyle çelişebilir. Düzeltici bir şekilde başlayabilir, yani konunun ihmal edildiğini gösterir dinleyiciye. Bunların haricinde kendi yaşamından bir kesit sunarak, anısını anlatarak başlayabilir (Corbett, 1965).

Girişin amacı, dinleyicinin dikkatini ele alınacak konuya çekmektir. Giriş, bir konuşmanın temelini oluşturur ve dinleyicileri konuşmaya hazırlar.

Giriş, gerçeklere dikkat çekmeyi amaçlamaktadır. Konu basit ve ilgi çekiciyse, giriş kısmına gerek duyulmayabilir. Ancak konu ilk aşamada ilgi çekici değilse, dinleyicinin

dikkatini çekmek ve odaklanmalarını sağlamak için giriş kısmı oluşturulmalıdır. Konu çelişkiliyse ve karar vermesi zorsa, dinleyiciden giriş bölümünde anlayış göstermesi istenilmelidir. Giriş kısmında dinleyicinin konuşmacıya yakınlık duyması, buzların kırılması sağlanmalı ve konuyu öğrenmesine dair merak uyandırılmalıdır.

Exordium aşaması olabildiğince kısa, açık olmalıdır ve belirsizlik içermemelidir. Konuya laf kalabalığı yapmadan giriş yapılmalıdır.

Dinleyici, konuşmaya dair yorgunluk, konuya önem vermeme gibi ilgisizliklere sahipse öncelikle bu ilgisizlikleri giderilmeye çalışılmalıdır. Konuşmacı, konunun sıra dışı ve önemli olduğunu vurgulayarak ilginin yeniden kazanılmasını sağlamalıdır. Konuşmacıya dinleyici tarafından yakınlık duyulabilmesi için konuşmacı, her türlü şüphe, kin ve intikam gibi olumsuz duygulardan uzak durmalı ve bunu dinleyiciye yansıtabilmelidir (Temir, 2019).

#### **1.2.2.2. Narratio**

Konuşmacının dinleyiciye konunun ana hatlarını ve önemli özelliklerini sunduğu bölümdür (Corbett, 1965).

Narratio, konuya dair arka plan bilgisi olup, konuşmanın ilerleyen bölümlerinde sunulacak argümanlar için zemin hazırlamaktadır (Keith & Lundberg, 2008).

Anlatı kısmı; açıklık, inanılabilirlik ve kısıklık olmak üzere üç temel unsuru içermelidir. Kısa olması anlaşılır olmayı engellememelidir. Karışık ifadelerin kullanılması tüm konuşmayı gölgeleyebilir. Gereği olmayan detay bilgilere yer verilmemelidir. Çünkü gereksiz ayrıntılara yer verilirse dinleyici ana konudan uzaklaşır.

Konuşmada cümleler kısa, dilbilgisi basit olmalıdır. Dinleyicinin görselleştirebileceği güçlü fiiller kullanılmalıdır. Dinleyicinin konuya yakınlaştırılması hedeflenmektedir (Temir, 2019).

#### **1.2.2.3. Confirmatio**

Konuşmanın argümanlarının sunulduğu bölümdür. Bu bölümde konuşmacı mantıksal olarak ilişkili iddialarda bulunacak ve bu iddialarını desteklemek için çeşitli materyallerden yararlanacaktır (Corbett, 1965).



Argüman bir durumun gerçekliğini destekleyen inandırıcı kanıtlardır. Konuşmacı iddiasını desteklemesi için argümanlara ihtiyaç duymaktadır (Keith & Lundberg, 2008).

Retorikte asıl ulaşılması istenilen hedef, dinleyiciyi ikna etmek olduğu için sunulacak kanıtlar da dolayısıyla önemli olmaktadır. Kanıtlar, doğal ve yapay kanıtlar olmak üzere iki başlıkta incelenebilir. Direkt ulaşılabilen belge, doküman gibi veriler doğrudan kanıt içerisinde yer alır. Konuşmacının sahip olduğu eğitim seviyesi ve tecrübesi yapay kanıt içerisinde yer alır.

Konuşmanın durumuna göre kişi ve konu dâhilinde taslaklardan yararlanılabilir. Kişiyeye dair yaş, cinsiyet, sosyal konumu, eğilimleri veya konuya dair mekân, tarz, dönem, olasılıklar bu taslaklara örnek verilebilir.

Kanıtlar doğru bir şekilde sunulmadığında dinleyicinin konudan uzaklaşmasına ve inanılırlığın düşmesine sebep olur.

Kanıtlar ya kişiye dair unsurları ya da olaya dair unsurları içermelidir. Ortaya konulan kanıtlar var olan soruna dair olmalıdır. Yapay kanıtların kişinin kendi becerisi ile oluşturduğu kanıtlar olduğu ifade edilmişti. Dört farklı yol ile yapay kanıtlar oluşturulabilir;

1. "Böyle olduğundan öyle değildir."
2. "Böyle olduğundan öyledir."
3. "Böyle olmadığı için öyledir."
4. "Böyle olmadığında öyle değildir." (Temir, 2019:92).

Aristo argümanların oluşturulmasına yardımcı iki yöntem önermiştir;

1. " Örtük tasım (enthymeme) ve onun bir unsuru olan maksimlerdir
2. Örnekler"(Karaman, 2012).

#### **1.2.2.3.1. Örtük Tasım ve Örnek**

##### **1.2.2.3.1.1. Örtük Tasım**

Basitleştirilmiş tasım olup, öncüllerinden birinin açıkça ifade edilmediği bir tasım şeklidir (Sönmez, 2008).

Örneğin; Ahmet bir öğrencidir, bu nedenle Ahmet derslere kayıt olmuştur.

Bu örnekteki ‘tüm öğrenciler derslere kaydolar’ öncülü, dinleyiciler tarafından biliniyorsa ifade edilmesine gerek kalınmadan atlanabilir.

Örtük tasımların önemli bir özelliği dinleyicinin bilgisinden faydalanmasıdır (Keith & Lundberg, 2008).

İşaretler, olasılıklar ve analogiler örtük tasım oluştururken konuşmacının yararlandığı gereçlerdir (Karaman, 2019; Keith & Lundberg, 2008).

İşaretler, kendi dışında bir durumu ve gerçekliği içeren olgudur. Bir şey başka bir şeyi işaret eder. Örneğin, havada bulut kümelerinin olması yağmur yağmasını veya bir kimsenin ateşinin yükselmesi onun hasta olacağını göstergesidir (Karaman, 2019; Keith & Lundberg, 2008).

Analoji, görünüşte farklı olan şeylerin kıyaslanmasıdır. Örneğin; "Üniversite eğitimi bankadaki para gibidir." (Keith & Lundberg, 2008:37)

Olasılıklar, örtük tasımda yararlanılan bir gereç olup ihtimal dâhilinde olma halidir. Aristo olasılıkları şu şekilde ifade etmiştir;

"Örtük tasımların gereçlerinden olan olasılıklar görünen şeylerin, sırasıyla, genellikle gerçek olan önermelerle ve zorunlu olarak doğru olan önermelerle uyuşması gerekir."(Aristo, 2012, aktaran, Karaman, 2012:47)

#### **1.2.2.3.1.2. Örnek**

Örtük tasımın aksine örnek (paradigma) konuşmacının ortaya koymuş olduğu iddiayı tümevarımsal akıl yürütme yardımıyla ispatlamada kullandığı bir çeşit retorik argümandır. Tümevarımsal akıl yürütme ile ifade edilmek istenen; bir şey özel bir durumda doğru ise genel durumda da doğrudur (Keith & Lundberg, 2008).

Örnek, bir fikri veya tezi desteklemek ve açıklamak için kullanılan ifadedir (Karaman, 2012).

Örnekler, hedef kitleye göre seçilebildiğinden, argümanları da hedef kitleye uyarlamamanın önemli bir yardımcısıdır. Konuşmacı hedef kitlenin aşına olmadığı veya anlamadığı örnekleri seçerse, örneklerin ikna etme rolleri kaybolur ve örnekler kanıtı yardımcı olamayacaktır.

Örneğin, klasik üniversite öğrencileri yerine üniversite giriş sınavına yoğun bir tempoyla hazırlanan öğrencilere konuşma yapılıyorsa yurt hayatı ve üniversite öğrenci etkinlikleri hakkında verilecek örnekler etkili olmayacaktır.

Örnekler, konuşmada ihtiyacın ne olduğuna bağlı olarak iki yol ile sağlanabilir. Her ikisi de konuşmacıya hedef kitleye fikirlerini ulaştırabilmesinde yardımcı olacaktır. Birincisi gerçek örneklerdir. Gerçek örnekler, konuşmacının kendi deneyiminden veya öne sürmüş olduğu iddiayı destekleyen araştırmalardan aldıklarıdır. Örneğin, konuşmacı aşı uygulamasının işe yaradığını savunuyorsa aşı uygulamalarından örnekler, veriler sunarak nasıl etkili olduğunu açıklaması gerekmektedir.

İkincisi ise varsayımsal yani hipotetik örneklerdir. Konuşmacılar, uygun gerçek örnekler bulunmadığında veya dinleyicilerin gerçek bir örnekten daha iyi etkileşim içerisinde bulunacak şeye ihtiyaç duyduklarında varsayımsal örnekleri tercih etmektedirler.

Örneğin, konuşmacı öğrenci topluluğuna idam cezası hakkında bilgiler veriyor ve bu konuyu tartışıyor. Gerçek bir örnekten yola çıkarak yanlışlıkla idam cezası almış insanlardan örnek verebilir konuşmacı. Ancak böyle bir durumda hedef kitle, bu insanların suçlu olup olmadığı konusunda kararsız kalabilir. Onların konuşmaya dahil olmasını sağlamak için şöyle bir varsayımsal örnek sunulabilir; "Ya tıpkı sizin gibi bir öğrenci yanlış zamanda ve yanlış yerde böyle bir durumda olsaydı." (Keith & Lundberg, 2008:38) Bu varsayımsal örnek ile onlara adalet sistemi ve idam cezasının sınırları gösterilebilir (Keith & Lundberg, 2008).

#### **1.2.2.3.2. Mantıksal Yanılgılar**

Confirmatio aşamasında ortaya konulan bir iddia mantıksal yanılgılar içeren argümanlarla da savunulabilir. Mantıksal yanılgılar safsata anlamına gelmekte olup kısaca sahte argüman demektir. Mantıksal yanılgılar dışarıdan bakıldığında doğru gibi görünen ancak dikkatlice incelendiğinde içerisinde kusur barındıran argümanlardır.

Konuşmacı mantıksal yanılgıları bilinçli bir şekilde kullanıyorsa aldatıcı bir amaç taşıdığı söylenebilir. Alev Alıtlı mantıksal yanılgıların siyasetçiler tarafından kullanılmasının onlar için faydalı bir yatırım olacağını ve dinleyici kitlesinin bu

mantıksal yanılgıları bilmesinin de onların kandırılmasını engelleyeceğini kinayeli bir şekilde söylemiştir (Temir, 2019).

Dinleyicinin mantıksal yanılgıları fark etmesi konuşmacının güvenilirliğine zarar verecektir ve ethosunu da kaybetmesine sebep olacaktır.

Mantıksal yanılgılar, Latince "non sequitur" yani takip etmez anlamına gelmektedir. Bu durumda sunulan argüman geçersiz olmaktadır. Çünkü sonuç kanıt tarafından ima edilmemektedir ve sunulan argümanın gerekçeleri iddiayı desteklememektedir.

Retorik becerisine sahip bir konuşmacı mantıksal yanılgıların farkına varmalı ve konuşmasında mümkün olduğunca bu mantıksal yanılgılara yer vermemelidir (Keith & Lundberg, 2008).

Mantıksal yanılgılar, formel ve informel olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Bo Bennett'e göre 300 çeşit mantıksal yanılgı bulunmaktadır (Temir, 2019).

Yaygın kullanıma sahip mantıksal yanılgılar şunlardır (Temir, 2019):

Özelleştirme: Genel bir durumdaki ifadeyi özel bir durum için de kullanmaktır. Örneğin; "Bir insanı neşterle kesmek suçtur. Cerrahlar insanları neşterle keserler. Bu yüzden cerrahlar suçludur."

Genelleştirme: Özel bir durumdaki ifadeden yola çıkarak genel bir durum için kullanmaktır. Örneğin; "Kezban yalancı bir siyasetçidir. Öyleyse tüm siyasetçiler yalancıdır." (Alatlı, 2001, aktaran, Temir, 2019:102)

"Özelleştirme" ve "genelleştirme" hatalı kıyaslama olarak adlandırılmaktadır (Alatlı, 2001).

Anlam Belirsizliği: Aynı kelimenin farklı anlamlar ifade edilecek şekilde kullanılmasıdır. Örneğin; "Kanuna karşı gelenler hapse atılır. Sen yer çekimini kanuna karşı geldin. O halde hapse atılman lazım!" (Alatlı, 2001:21)

Çok Anlamlılık: İki veya daha fazla yorum barındırabilen ifadenin kullanılmasıdır. Örneğin; "Ahmet'e iyi bir insan olduğunu söyledim."(Alatlı, 2001, aktaran, Temir, 2019:102)

Vurgulama: Bir ifadeye vurgu yapılmasıyla farklı anlamların çıkarılmasıdır. Örneğin; "Çalış baban gibi eşek olma."(Alatlı, 2001:23)

"Anlam belirsizliği", "çok anlamlılık" ve "vurgulama" belirsizlik olarak adlandırılmaktadır (Alatlı, 2001).

**Kısır Döngü:** İkinci önerme ilk önerme tarafından desteklenmesine rağmen, her iki önermenin birbirini desteklediği durumlarda kullanılır. Örneğin "Arkadaşım beni sevdiğini söyledi. Ona inanırım, çünkü onun, sevdiğini insanlara karşı yalan söyleyebileceğini zannetmiyorum." (Alatlı, 2001:29)

**Alakasız Sonuç:** Öne sürülen iddia ile ilişkili olmadığı halde hatalı bir sonuç çıkarılmasıdır. Örneğin "Öğrenciler çok not istediğine göre, hocanın notu kit olmalı."(Alatlı, 2001:31)

**İddiayı Zayıflatma:** Kişinin kendi iddiasını güçlendirebilmesi için karşı tarafın iddiasındaki en zayıf tarafın ortaya çıkarılıp bunun üzerinden saldırılmasıdır. Konunun içini boşaltmaktır. Korkuluk safsatası olarak da bilinmektedir. Örneğin: A kişisi "Hükümetin uzay araştırmalarına daha fazla bütçe ayırmasını isterdim" dediğinde B kişisi "Yani sen ödediğin tüm vergilerin uzaya uğmasını istiyorsun, eğitim, altyapı, sağlık hizmetleri ne olacak? Komik olma!" diyerek asıl konuyu zayıflatmasıdır (Temir, 2019:104).

**Konuyu Saptırma:** Karşı taraftan gelen bir iddianın, argümanın konuyu farklı yönlerle taşıyarak görmezden gelinmesi durumunda kullanılır. Örneğin; "Milletvekillerimiz arasında meydana gelen menfur olayla ilgili konuşmak istediğinizi biliyorum. Ancak şu anda asıl konuşmamız gereken ülkemizin geleceği olan çocuklarımız için bu yıl ayıracağımız eğitim bütçesidir." (Temir, 2019:104)

**Alakasız Amaç:** Herhangi bir konuya taşımadığı bir amaç atfederek o amaca ulaşılmadığını söyleyerek çıkarımda bulunmaktır. Örneğin; "Basından hayır çıkmaz, kendi aralarındaki hırsızları bile temizleyemediler." (Shank, 2018, aktaran, Temir, 2019:104)

"Kısır döngü" ,"alakasız sonuç", "iddiayı zayıflatma", "konuyu saptırma" ve "alakasız amaç" konuyu özünden uzaklaştırma içerisinde değerlendirilmektedir (Alatlı, 2001).

**Adam karalama:** Konuşmacı, argümanlara, konuya odaklanmak yerine, karşıt görüşü savunan kişi ya da kişilere karşı kişisel yargılarda bulunur ya da saldırılar yapar.

Argumentum Ad hominem olarak da bilinmektedir (Keith & Lundberg, 2008; Alatlı, 2001).

Örneğin; Senatör Michael'in vergi politikası tasarısına oy vermesinin doğru olmadığını çünkü aşırı derecede alkol içtiğini söyleyebilirler. Senatör Michael'in alkol alması, vergi politikasındaki oyundan bağımsız bir davranıştır (Keith & Lundberg, 2008).

Niteliksel Adam Karalama: Bir kişinin ortaya attığı iddiayı reddetmek için, iddiadan bağımsız olarak o kişinin vasıflarına, kişiliğine ve niteliklerine saldırılmasıdır. Örneğin, "Savunma sanayisine daha fazla yatırım yapmalıyız." diyen bir siyasi ile ilgili "Bu tamamen yanlış. O bunu sadece cumhuriyetçi olduğu için söylüyor." (Shank, 2018, aktaran, Temir, 2019:104)

"Sen de" Yanılgısı: Herhangi bir konunun doğruluğu veya yanlışlığı üzerine konuşmak yerine iddia sahibinin sözleri ve davranışları arasındaki tutarsızlığa vurgu yapılarak "sen de" denilerek karşı çıkılmasıdır (Temir, 2019). Örneğin, "İçki içmemem gerektiğini söylüyorsun, ama seni de hiç ayık görmedim." (Alatlı, 2001:40)

Dolduruşa Getirme: Adam karalamasının farklı bir çeşididir. Konudan bağımsız bir şekilde, kişi hakkında olumsuz bilgiler vererek kişinin söyleyecekleri hakkında önyargı oluşturmaya zemin hazırlanmasıdır. Örneğin; Hasan ünlü bir avukat olmuş, öyle mi? Ayol, o iki lafi bir araya getiremezdi." (Alatlı, 2001:41)

"Adam karalama", "niteliksel adam karalama", "sen de yanılgısı" ve "dolduruşa getirme" saldırı içerisinde değerlendirilmektedir.

Devede Kulak: Konuya uygunluğu olmayan bir detaya vurgu yapılarak hatalı çıkarımda bulunulmasıdır. Örneğin; "Sigara içilmesi, Ankara'da hava kirliliğine etki edecek değil ya." (Alatlı, 2001:43)

Siyah-Beyaz: Başka birçok alternatif olmasına rağmen kişiyi sadece iki seçenek arasında tercih yapmaya zorlamaktır. Örneğin; "Beni sevmiyorsan benden nefret ediyorsun demektir." (Alatlı, 2001:43)

İspatlama Mecburiyeti: Siyah-beyaz safsatasının ayrı bir türüdür. Bir durumun doğruluğunun kanıttan yoksun olması sebebiyle onun doğru olmadığını ya da bir durumun yanlışlığının kanıttan yoksun olması sebebiyle doğru olduğu tezinde bulunmaktır.

Örneğin; "Bilim adamları "küresel ısınma" nın varlığını ispat edemediklerine göre, küresel ısınma yoktur." (Alatlı, 2001:45)

Felaket Tellallığı: Bir argümanın ulaşılamaz, erişilemez olduğunu söyleyerek, eğer önerme gerçekleşirse bir olaylar zincirinin oluşacağını ve bu zincirin sonucuna inanmaktır. Örneğin;"Asla kumar oynama. Çok geçmeden bütün paranı kumarda kaybedersin ve sonunda geçimini temin etmek için suç işlemek zorunda kalırsın." (Alatlı, 2001:46)

İmalı Soru: Soruya "Evet" ya da "Hayır" diye cevap verme zorunluluğu bulunan kişiyi zor duruma bırakacak soru tipidir. Örneğin; "Korsan kitap satışını durdurdun mu?" (Alatlı, 2001:47)

Çok Sorulu Yanılgı: Tek bir cevabın yeterli olacağı ancak esasında tek cevabın yeterli olmayıp, birden fazla cevabı gerektiren soru çeşididir. Örneğin; "Sizce yüksek vergiler iş hayatını etkiliyor mu?" (Alatlı, 2001:49)

Sınırlı Seçenek: Detaylı bir incelemede bulunmadan ve kanıt ortaya konulmadan, bir durumun gidişatının diğer seçenekleri dışladığının savunulmasıdır. Örneğin; "Vergi yasalarında reform yapılması için hükümeti düşürmeliyiz. Başka seçeneğimiz yok, çünkü iktidardaki hükümet geçmişte vergileri indirmemişti." (Alatlı, 2001:49)

"Devede kulak yanılgısı", "ispatlama mecburiyeti", "sınırlı seçenek", "felaket tellallığı", "imalı soru", "çok sorulu yanılgı" ve "siyah-beyaz yanılgısı" şaşkırtma içerisinde değerlendirilmektedir (Alatlı, 2001).

Yanlış Sebep: İki durum hakkında sebep-sonuç ilişkisinin yeterli ispat olmadan kurulmasıdır. Örneğin; "Televizyon seyretmek şiddete neden olmaktadır. Çünkü televizyonun evlere girmesinden sonra toplumdaki şiddet oranı artmıştır." (Alatlı, 2001:51)

"Öncesinde" Yanılgısı: "Post hoc ergo propter hoc" olarak da bilinmektedir. Neden-sonuç ilişkisi hatalı kurulmaktadır. Yanlış sebep yanılgısının özel bir türüdür. Doğru bir neden-sonuç ilişkisi, iki şeyin birlikte meydana geldiğini ve aslında bağlantılı olduğunu göstermelidir. Aşırı yeme ile kilo alma arasındaki bağlantıya bakıldığında, birlikte oluşurlar ve ekstra kalori alınması ekstra kiloya sebebiyet verir. İki durum arasındaki ilişki rahatlıkla açıklanabilir.

Ancak konuşmacı bağlantıyı kanıtlamak yerine sadece birlikte meydana gelmesine odaklanırsa bu durumda yanılgı oluşmaktadır. Örneğin, yoksulluk ile düşük okul performansı arasında bir ilişki vardır. Bu, yoksulluğun çocukların okulda başarısız olmasına neden olduğu anlamı taşımıyor. Yoksullukla bağlantılı bazı faktörler, düşük okul performansı nedenlerinden olsa da, konuşmacı doğrudan bu ilişkiyi kuramaz. Çünkü düşük okul performansına yol açan temel sebep, doğrudan yoksulluk kaynaklı olmayıp, yoksullukla ilişkili başka bir faktör olabilir (Keith & Lundberg, 2008).

**Müşterek Etki:** Birbirinden farklı ikiduruma neden olan ortak bir husus olmasına rağmen bu iki duruma birbirinin neden olduğunu söylemektir. Örneğin "Ateşiniz var, bu nedenle vücudunuzda kırmızı lekeler oluşmuş." (Alatlı, 2001:53)

**İhmal Edilebilir Sebep:** Bir olaya birden çok şey sebep olmuşken sadece bir tanesini önemli olarak göstermektir. Örneğin; "Ankara'nın çukurda kurulmuş olması hava kirliliğine neden oldu." (Alatlı, 2001:54)

**Yanlış Yön:** Etki ve tepki arasında var olan bağlantının karşıt şekilde yorumlanmasıdır yanılgısıdır. Örneğin; "Erozyon olduğu için ağaç dikmiyorlar." (Alatlı, 2001:55)

**Karmaşık Sebepler:** Bir durumun gerçekleşmesinde birçok faktör olmasına rağmen sonucun tek bir faktör ile ilişkilendirilmesidir. Örneğin; "Reklam tabelasının yanlış yere konulması kazaya neden oldu." Sürücüden, yayadan veya başka bir faktörden kaynaklı da kaza olmuş olabilir (Alatlı, 2001:55).

"Yanlış sebep", " karmaşık sebepler", "öncesinde yanılgısı", "müşterek etki", "ihmal edilebilir sebep" ve "yanlış yön" tartışmalı sebep içerisinde değerlendirilmektedir (Alatlı, 2001).

**Yetersiz Örnek:** Az sayıda bulunan örnekten yola çıkarak hızlıca genellemede bulunmaktır (Alatlı, 2001).

Örneğin; John elli yıldır sigara içiyor ve şu an doksan yaşında. Sigara içmek söylenildiği kadar kötü bir şey değildir. Burada tek bir örnek (John) ile ilgili vaka çalışmasıyla sigara içmenin evrensel boyuttaki sağlık riski hakkında sonuç çıkarmak mantıklı değildir (Hurley, 2011).



Temsil Etmeyen Örnek: Örnek ile bütünlük arasında benzerlik olmamasına rağmen benzerlik olduğu düşünülerek örnekten yola çıkılarak hatalı çıkarımda bulunulmasıdır (Alatlı, 2001).

Örneğin; Sokaktaki dört kişiye en çok hangi rengi tercih ettiği sorulması ve üç kişinin kırmızı renk cevabı vermesinden yola çıkarak, insanların %75'i kırmızı rengi severler çıkarımında bulunulmasıdır. Burada sokaktaki dört kişi genel insanların tercihini yansıtmamasına rağmen çıkarımda bulunulmaktadır (Straker, 2020).

Yanlış Benzetme: Birbirinden bağımsız iki durum arasında benzerlik kurulması, ilk durumun sahip olduğu özelliklerin ikinci durumda da olacağı varsayılarak ilişki kurulması durumudur (Hanks, 2019).

Örnek: "İşçi çivi gibidir. Çiviyi çakmak için başına vurmak gerekir. İşçilere de aynı yapılmalı." (Alatlı, 2001:57)

Yok Sayma: Çıkarım için güçlü kanıtlar olmasına rağmen bu duruma karşıt çıkılarak tesadüfen olduğu iddiasında bulunulmasıdır (Ekaete, 2020).

Örnek; "Pek çok anket sonucu, ABC partisinin çıkaracağı milletvekili sayısının 50'den fazla olmayacağını gösterdiği halde, parti lideri hala iktidar olacaklarını söylüyor." (Alatlı, 2001:59)

Sümen Altı: Argümanın sonucunu etkileyecek şekilde önemli olan ve bir argümanda dikkate alınması gereken kanıtları gizlemek adına bazı detayları bilinçli bir şekilde atlamak veya yetersizce vurgulamaktır (Dopico, 2020).

Örneğin, bu takımın bu maçı yüksek ihtimalle kazanacağını düşünüyorum. Çünkü son beş maçın dördünü kazanmıştı. Bu örnekteki takımın oynadığı beş maç amatör lig takımlarıyla oynadığı maçlardı. Oynayacağı maç ise profesyonel lig ekibinden bir takım ile olacaktır (Alatlı, 2001).

Kumarbaz: Monte Carlo yanılığası olarak da bilinmektedir. Bir kişi belirli bir durumun daha önce gerçekleşen olay veya olaylar dizisinin sonucuna bağlı olarak, gerçekleşme olasılığını daha düşük veya daha yüksek olduğunu iddia etmesidir (Kenton, 2021).

Örneğin, "Yedi atma şansı altıda bir, zarları beş kez attığın halde yedi tutturamadın. Elin mahkûm, şimdi yedi atacaksın." (Alatlı, 2001:60)

"Yetersiz örnek yanılması", "yanlış benzetme", "sümen altı", "yok sayma", "temsil etmeyen örnek" ve "kumarbaz yanılması" istatistiksel hata içerisinde değerlendirilmektedir (Alatlı, 2001).

Bir Bilen Yanılması: Argumentum Ad Verecundiam olarak da bilinmektedir. Konuşmada sunulan argümanlar genellikle uzmanların bilgisine atıfta bulunularak desteklenmektedir fakat her argümanın her uzmanlık alanıyla uygunluğu bulunmamaktadır. Uzmanlığa atıfta bulunurken otoriteye saygı ve korku unsurları da kullanılmaktadır. Mühendislik alanında uzmanlığı olan bir kişinin ticaret konularında uzman olarak tanıtılması bir bilen yanılmasına örnek gösterilebilir (Keith & Lundberg, 2008; Temir, 2019).

İrrasyonel Otorite: Konu hakkında bilgisi olmamasına rağmen o kişiyi uzman olarak görerek söyledikleriyle kişinin iddiasını desteklemeye çalışmasıdır. Örneğin; "Ünlü sanatçı bu sene enflasyonun düşeceğini söyledi. Ben de yatırımlarımı ona göre değerlendirdim." (Alatlı, 2001:61)

Ortak Tutuma Başvurma: Kişinin iddiasını kabul ettirebilmesi için çoğunluğun ortak davranışı olduğunu söyleyerek kanıtlamaya çalışmasıdır (Alatlı, 2001).

Örneğin; "Ne olmuş kopya çektiysem yani? Kopya çekmeyen var mı?" (Alatlı, 2001:62)

Grup Baskısı: Kişinin iddiasını kabul ettirebilmesi için grubun beğenisini ön planda tutmaya çalışmasıdır (Alatlı, 2001).

Örneğin "Medeni kanunun değiştirilmesi ile ilgili çalışmalar konusunda bazı tereddütlerim vardı, ama herkes beğendiğine göre benden de okey." (Alatlı, 2001:63)

Faydacı Yanılması: Bir durumun bir grup insana fayda sağlayacağını söyleyerek iddianın desteklenmeye çalışılmasıdır.

Örneğin; "Fındık taban fiyatını arttırmak gerekir, yoksa fındık üreticileri perişan olurlar." (Alatlı, 2001:63)

Mazruf Değil Zarf Yanılması: "Öneriyi yapan kişinin tavırlarının, önerinin kabulünde ikna edici rol oynaması" şeklinde ifade edilmektedir. Örneğin; "O efendi kılıklı adam hırsız olamaz." (Alatlı, 2001:65)

Dayatma: Olması gereken yanlışlığı olarak da bilinmektedir. Kişi iddiasını savunurken iddiasını kanıt olmamasına rağmen öyle olması zorunluymuş gibi dayatmada bulunmasıdır (Alatlı, 2001).

Örneğin; "Arkadaş bizdendir. İşini ona göre gör." (Alatlı, 2001:64)

"Bir bilen yanlışlığı", "ortak tutuma başvurma, "irrasyonel otorite", "grup baskısı", "dayatma", "faydacı yanlışlığı" ve "mazruf değil zarf yanlışlığı" otoriteye başvurma içerisinde değerlendirilmektedir (Alatlı, 2001).

#### **1.2.2.4.Refutatio**

Konuşma esnasında çoğu kez bazı şeylere karşı çıkma ihtiyacı duyulur. Karşı savların sunulduğu, savların çürütüldüğü bölüme refutatio denir.

Belirli bir argümanı çürütmek için bazı durumlarda tamamen ayrı bir noktayı ele almak gerekebilir. Konuşmacı sunduğu argümana karşı itiraz edildiğinde iki şekilde davranabilir. Birincisi, onun tamamen geçerli olduğunu inkâr edebilir diğer bir yol kendi durumuyla ilgisi olmadığını öne sürerek buna karşı çıkabilir (Keith & Lundberg, 2008).

Konuşmada karşı iddiada bulunulurken göz ardı edilen soru ve cevaplara değinilir. Kısır döngüsel ilişki reddedilir. Çelişkiler ön plana çıkarılır. Vurgu "örtük tanımlar" üzerindedir. Başka bir deyişle, en temel cevabın bile gerçekten mantıklı olup olmadığı sorgulanır. Hatip, argümanının ne şekilde reddedilebileceğini önceden tahmin edebilmeli ve konuşmasını bu doğrultuda hazırlamalıdır (Temir, 2019).

Örneğin konuşmacı, "Dikkat! Yılanlar zehirlidir!" diye uyarıda bulunmasına rağmen dinleyici bunu önemsemeden dinelemeye devam ediyorsa sebebini sorgulamalıdır.

Dinleyici konuşmacının bu uyarısını niçin görmezden gelmektedir? Bu durumun sebebi özne veya yüklem olabileceği gibi her ikisiyle de ilişkili olabilir. Örneğin, dinleyici daha önce görülenin bir yılan olduğunu açıkça karşı çıkabilir. Dinleyiciye göre onları içe geçmiş ipler olabilir veya yüklemi reddedebilir. Dinleyiciye göre zarar vermeyen oldukça fazla yılan çeşidi vardır ve burada var olan yılanlar zarar vermeyen yılan çeşidine aittir. Onlar, özne ve yüklem karşı çıkabilir; görünenin yılan değil, dolanmış bir ipler olduğunu, öte yandan o bölgedeki yılanın zararsız olduğunu dahi söyleyebilir (Temir, 2019).

### 1.2.2.5. Conclusio

Conclusio, konuşmanın kapanış kısmını oluşturmaktadır. Sonuç bölümünde konuşmanın genel bir özeti sunulmaktadır. Klasik anlamda sonuç kısmında konuşmanın içeriğinden bağımsız yeni bir bilgiye yer verilmez. Bunun yerine, konuşmada sunulan argümanların önemine değinilir ve konuşmanın giriş kısmında dinleyiciler ile olan bağlantıya vurgu yapılır. Bu bölüm ayrıca dinleyicinin duygularına yani pathosuna odaklanılarak sonlandırılır (Keith & Lundberg, 2008).

Kapanış kısmında alkış tuzakları (claptraps) olarak bilinen çeşitli teknikler bulunmaktadır. Bu durum şu unsurlar ile sağlanabilir:

"Naming" (adlandırma); kişinin ismini belirtmeden önce kişi hakkında bir şeyler söylemek, böylece adın kendisi kolayca tanınabilir bir alkış noktası sağlanabilir.

"Gratitude" (Şükran ifadesi); adlandırma yapılan kişiye övgüde bulunulması

"Üç parçalı Liste veya üçlemenin gücü"; üç parçadan oluşan bir listedir (Atkinson, 1984, aktaran, Bull & Miskinis, 2015:522).

İzleyiciler ve konuşmacılar, dilsel olarak gruplandırılmış özellikleri ve bilhassa bu gruplandırılmalar üçlü olacak şekilde tasarlandığında estetik açıdan iyi olduğunu belirtmişlerdir (Thomas & Wareing, 2004, aktaran, Derakhshani vd., 2021).

Üçlemenin gücü retorik bağlamında retorikçiler tarafından bilinen retorik figürlerdendir. Bu üçlü gruplandırmalar cümlelere aydınlanma, bütünlük ve güzellik katmakla beraber, aynı zamanda dinleyicinin zihnine de kazınır ve kalıcılık sağlar. Bununla birlikte dinleyicinin konuşmacıyı hem etkileyici hem de buna bağlı olarak hitabetçi olarak takdir ettiği bir alkış tuzağı oluşturur. Örnek; "Marshall güçlü, bağımsız ve özgürdür." (Atkinson, 1984; Woods, 2006, 2004, aktaran, Derakhshani vd., 2021:1231)

Konuşmacı üçlemeden faydalanırken sesi yükselterek (amplification) bu ifadeleri vurgularsa daha etkili olduğu gözlenmiştir. Konuyla ilgili yapılan bir çalışmada Trump'ın konuşma sırasında üçlemenin gücünü kullandığı ve bu esnada sesini de yükselttiği ifade edilmiştir (Cuddon, 2012, aktaran, Derakhshani vd., 2021).

"Zıtlıklardan yararlanmak" (Contrasts); herhangi bir unsurun karşıtıyla beraber cümle içerisinde yan yana yerleştirilmesini içerir. Karşıtlığın ikinci kısmı, seyircinin bitiş noktasını ve alkış için uygun yeri tahmin etmesini sağlamaktadır.

Diğer bir deyişle antitez olarak bilinen bu unsur, paralellik gösteren bitişik cümlelerin veya cümlelerin anlamlarındaki zıtlık veya karşıtlık olarak da tanımlanmaktadır. Retorikçiler tarafından sıklıkla kullanılmaktadır. Örnek; "Uyum ve dostluk istiyoruz, çatışma ve çekişme değil." (Cuddon, 2012, aktaran, Derakhshani vd., 2021:1231)

Genel anlamıyla antitez ifadeleri konuşma içerisindeki çelişkili ifadeleri vurgulamak ve gerçek ile kurguyu birbirinden ayırt etme amacıyla dinleyicinin dikkatini çekebilmek adına kullanılır. Dinleyici böylece sunulan argümanı onaylamaya daha istekli olabilmektedir (Cuddon, 2012, aktaran, Derakhshani vd., 2021)

Bu unsurlara beş adet daha eklemeye bulunuldu. Bunlar; "puzzle-solution, headline-punchline, position taking, combination, andpursuit" (bulmaca-çözüm, manşet-yumruk, pozisyon alma, kombinasyon ve takip) (Heritage ve Greatbatch, 1986, aktaran, Bull, 2016:475).

### **1.2.3. Elocutio**

Elocutio'nun kökenine bakıldığında Latince "logui" yani konuşmak fiilinden gelmektedir. Grekçe "lexis" veya "phrasis" demektir. Grekçe'de "legein" konuşmak anlamı taşımaktadır.

Klasik anlamda ise elocutio retorikçiler tarafından üslup yani stil anlamına gelmektedir (Sönmez, 2008).

Üslubun çeşitli tanımlamaları farklı kişilerce yapılmıştır:

"Buffon; 'Üslûp adamdır/dama taşıdır/hizmetçidir.', Swift; 'Uygun yerlerde uygunkelimeler.', Newman; 'Üslûp dilde bir düşünceye varmaktır.', Alexander Pope; 'İfade etme düşüncenin elbisesidir.'" (Corbett, 1965, aktaran, Sönmez, 2008:144)

Stil, konuşmada etkili bir ifadenin oluşturulmasında başat rol oynar. Stil bölümünde konuşmada kullanılan kelime, kelime öbekleri ve bazen kelime ve deyimlerin yapısını yeniden düzenlenerek onların daha etkili kılınması sağlanmaktadır (Keith & Lundberg, 2008).

Stile dair düşüncelere giydirilen bir elbise olduğu şeklinde galat-ı meşhur bir ifade bulunmaktadır. Hangi retorik okulunun stile dair Noel ağacının çıplak dallarına yapılmış süslemeler olduğu fikrini benimsediği bilinmez ancak klasik retorisyenlerin hiçbirisinin -Isocrates, Aristotle, Demetrius, Longinus, Cicero, Quintilian- böyle bir fikri benimsemediği açıktır. Bu isimlerin hepsi de konu ve formun birbirinden bağımsız olmadığını ve birbiriyle ilişkili olduğunu ifade etmişlerdir. John Henry Newman'ın "Düşünce ve konuşma birbirinden ayrılamaz" sözleri klasik retorisyenlerin stile dair görüşünü çok iyi bir şekilde yansıtmaktadır.

Bu görüşe göre konu forma, form da konuya uygunluk taşınmalıdır. Konu ve form arasındaki bu ilişki stilin retorikteki işlevinin de doğru anlaşılmasını sağlamaktadır. Bu bakış açısı, stilin sadece düşüncenin aracı veya süsü görüşünü de engeller.

Stil hakkında Stendhal'in şu sözleri açıklayıcı olmaktadır, "Stil, belirli bir düşünceye, düşüncenin üretmeyi amaçladığı tüm etkiyi oluşturmaya uygun bütün koşulları sağlamak demektir." (Corbett, 1965:385)

Konuşmacı, etkiyi oluşturmaya uygun koşulları seçerken; konu, durum, amaç, kendi kişiliği ve dinleyicinin özelliklerini göz önüne almalıdır. Konuşmacı stil bağlamında uygun yerde uygun kelimeleri seçebilmelidir.

Konuşmacı; konu, durum ve izleyici çeşitliliği için ihtiyaç duyduğu stildeki bu çok yönlülüğü nasıl kazanır? Klasik retorikçiler, bir insanın stildeki çok yönlülüğü üç şekilde kazandığını söylemişlerdir:

- a. Ana kurallar yani "prensipler" (ars) üzerine çalışmalar yapılarak,
- b. Yazılı antrenmanlarla yani "exercitatio",
- c. Başkalarınca yapılan uygulamaları taklit ederek yani "imitatio" (Corbett, 1965).

Stiller, konuşma figürleri ana başlığında incelenecektir:

### **1.2.3.1. Konuşma Figürleri**

Stil bağlamında kullanılan konuşma figürleri konuşmayı süsleyici unsurlardır. Ancak konuşma figürlerinin tek işlevi süsleme değildir. Aristoteles'e göre konuşma figürleri, açıklık ve belirsizlik arasındaki dengeyi sağlamanın en iyi yoluydu. Böylece dinleyici sunulan argümanları hızlıca kavrayabilir ve kabul edebilir.

Longinus figürlerin retorikteki önemini şu sözlerle dile getirmiştir; "Figürler, pek çok yönden konuşulan kelimelere şevk ve tutku aşılabilir, özellikle de tartışmacı pasajlarla birleştiğinde sadece dinleyiciyi ikna etmekle kalmaz, aynı zamanda onu gerçekten kölesi yapar." (Corbett, 1965:425)

Quintilian ise konuşmada figürlere yer verilmesini ethos, pathos ve logos ile ilişkilendirmiş olup argümanlara inanılabilirlik, duyguları heyecanlandırma ve konuşmacının karakterinin onaylanması ile bağlantı kurmuştur.

Figürler aynı zamanda düşüncelerin somutlaştırılmasını sağladığından açık ve etkili bir iletişim kurulmasında da önemli bir rol oynar (Corbett, 1965).

Figürler Batı retorik geleneğinde iki ana başlıkta sınıflandırılmıştır. Scheme (Şema) ve Trope (Mecaz) (Sönmez, 2008).

### **1.2.3.1.1. Şemalar**

Şemalar, sözcüklerin bilinen dizilişinden sapmalar ile oluşturulmaktadır.

Kelimelerin başına ortasına ve sonuna harf ve hece eklenip çıkarılmasıyla veya seslerin yer değişmesiyle kelime şemaları oluşturulmaktadır.

#### **a. Kelime Şemaları**

Prosthesis: Kelimenin önüne bir harf veya hece eklenmesidir. (beloved for loved)

Epenthesis: Kelimenin ortasına bir harf veya hece eklenmesidir. (visitating for visiting)

Proparalepsis: Kelimenin sonuna bir harf veya hece eklenmesidir. (climature for climate)

Aphaeresis: Kelimenin önünden bir harf veya hecenin çıkarılmasıdır. (neath for beneath)

Syncope: Kelimenin ortasından bir harf veya hecenin çıkarılmasıdır. (prosperous for prosperous)

Apocope: Kelimenin ortasından bir harf veya hecenin çıkarılmasıdır. (even for evening)

Metathesis: Herhangi bir kelimedeki harflerin yer değiştirmesidir. (elapse for clasp)

Antisthecon: Kelimelerdeki ses değişikliğidir. (wrang for wrong)

Kelime şemaları daha çok şairlerce kullanılmaktadır. Aynı zamanda hikâye içerisindeki karakterin kelimeleri kırpması veya yanlış telaffuz etmesi gibi durumlarda da kullanılmaktadır (Corbett, 1965).

#### b. Denge Şemaları

"Paralelizm" ve "antitez" olmak üzere iki çeşidi bulunmaktadır.

Paralelizm; tümcelerdeki yapısal benzerlik durumudur. Paralelizm, çiftleri veya benzer şeyleri sıralarken kullanılan retoriksel bir araçtır.

Paralelizm, dilbilgisi ve retorikğin temel unsurlarından birisidir. Kural olarak, eşgüdümlü dilbilgisi yapılarında eşdeğer şeylerin ortaya konulmasını gerektirir. Yani isimler isimlerle, edat cümleleri edat cümleleri, zarflar zarflarla ilişkilendirilmelidir. Bu kurala dikkat edilmediğinde retorikte yer alan tutarlılık da zarar görür.

Örnek; "Hukuku adil, kesin ve kapsamlı hale getirmeye çalıştı."(Corbett, 1965:429)

Antitez; aynı yapı içerisinde zıt fikirlerin bir araya getirilmesidir. Doğru tasarlanmış bir antitez konuşmacının akıllı bir imaj sağlamasına da katkıda bulunur.

Örnek; "Tasarlanması zor birçok şeyin gerçekleştirilmesi kolaydır." (Corbett, 1965:430)

#### c. Hyperbaton (Kelime düzeninin ters çevrilmesiyle oluşturulmuş şemalar)

"Anastrophe", "parenthesis" ve "apposition" olmak üzere üç çeşidi bulunmaktadır (Corbett, 1965).

Anastrophe; vurgunun sağlanabilmesi için cümle içerisinde sözcük sırasının yerinin değiştirilmesidir (Sönmez, 2008).

Cümle içerisinde başlangıç ve bitiş konumları vurgunun en fazla yapıldığı konumlardır. Başlangıç ve bitiş konumunda kullanılan kelimeler daha çok dikkat çeker. Ayrıca bu konumlarda olması gereken kelimeler olmadığında da olağanüstü bir vurguya sahip olabilmektedir (Corbett, 1965).

Örnek; "Pırıldar çiy sabah çimleri üstünde"(normal cümle yapısı; çiy sabah çimleri üstünde pırıldar) (Sönmez, 2008:37)

Parenthesis; cümlenin normal sözdizimsel akışını bozacak şekilde sözel unsurların eklenmesidir.



Örnek; "Kalabalığın öfkesini dizginlemeye çalıştı -kim daha fazlasını yapabilirdi?" (Corbett, 1965:431)

Parenthesis ile cümlede retorik bir etki oluşturulmaktadır. Aynı zamanda parenthesis ile konuşmacının iç sesi yansıtmakta olup cümleye duygusal bir anlamda katmaktadır.

Apposition; cümle içerisinde yan yana bulunan ifadelerin ne olduğunu açıklayan eklemelerdir.

Örnek; Gavin Newsom'a, Kaliforniya valisine, telefonla ulaşamadı (Corbett, 1965).

#### d. İhmal Şemaları

"Ellipsis", "asyndeton" ve "polysyndeton" olmak üzere üç çeşidi bulunmaktadır.

Ellipsis; cümlenin bağlamından kolaylıkla tahmin edilebilen kelime veya kelime grubunun bilinçli bir şekilde çıkarılmasıdır (Corbett, 1965).

Örnek; "John, Mary'i affetti ve Mary'i John'u. (John forgives Mary and Mary, John)." (Sönmez, 2008:52)

Asyndeton; cümle içerisindeki bağlaçların bilinçli bir şekilde çıkarılmasıdır (Corbett, 1965).

Örnek; "Bu inançla bir gün özgür olacağımızı bilerek birlikte çalışabileceğiz, birlikte dua edebileceğiz, birlikte mücadele edebileceğiz, birlikte hapse girebileceğiz, birlikte özgürlük için ayağa kalkabileceğiz." (Keith & Lundberg, 2008:65)

Asyndeton'un başlıca işlevi, cümlede hızlı bir ritim oluşturmaktır. Aristoteles, asyndeton'un konuşmanın sonuç kısmında kullanılmasını tavsiye etmiştir, böylece dinleyicide duygusal tepkinin de üretilebileceğini de belirtmiştir (Corbett, 1965).

Polysyndeton, asyndeton'un tersine, cümle içerisinde bağlaçların bilinçli bir şekilde kullanılmasıdır.

Polysyndeton'un başlıca işlevi, cümlede yavaş bir ritim oluşturmaktır.

Örnek; " Ben dedim ki: "Onu kim öldürdü?" ve o " Onu kimin öldürdüğünü bilmiyorum ama o ölü, tamam mı? Ve hava karanlıktı ve cadde ıslaktı ve ışık yoktu ve camlar kırık ve.... ve..." (Corbett, 1965:434)

#### e. Tekrarlama Şemaları

"Alliteration", "assonance", "anaphora", "epistrophe", "epanalepsis", "anadiplosis", "climax", "antimetabole" ve "polyptoton" isimlerinde çeşitli tekrarlar şemaları bulunmaktadır.

Alliteration; iki veya daha fazla hecenin ilk kısımlarında aynı sesin tekrar etmesiyle oluşmaktadır.

Örnek; "Çok çiğ çağ" (Sönmez, 2008:59)

Assonance; bitişik sözcüklerin vurgulu hecelerinde, farklı ünsüzlerin önce ve sonra gelen benzer ünlü seslerinin tekrarı ile oluşmaktadır.

Örnek; "An old, mad, blind, despised, and dying king" bu cümlede i harfinin tekrarını görmekteyiz. (Türkçeye çevrildiğinde bu şema gözlenmediği için doğrudan İngilizce olarak alıntılanı) (Corbett, 1965:435)

Anaphora; birbirini takip eden cümlelerin başında aynı kelimenin veya kelime grubunun tekrarlanması ile oluşmaktadır.

Örnek; "We shall fight on the beaches, we shall fight on the landing-grounds, we shall fight in the fields and in the streets, we shall fight in the hills" (We shall ifadesinin tekrarlandığı görülmektedir.) (Corbett, 1965:435)

Konuşmacı anaphora ile belirli bir ritim oluşturmak ve böylelikle dinleyicide duygusal etki sağlamayı amaçlamaktadır.

Epistrophe, birbirini takip eden cümlelerin sonunda aynı kelime veya kelime grubu ile sonlandırılmasıdır.

Örnek; "I'll have my bond! Speak not against my bond! I have sworn an oath that I will have my bond!"(Bağımı alacağım! Benim bağıma karşı konuşma! Ben bağımı alacağıma yemin ettim!) (Corbett, 1965:435)

Epistrophe ile konuşmada belirli bir ritim oluşturulması sağlanır. Bunun yanı sıra hem sözcüğün tekrarlanmasıyla hem de sözcüğü cümlenin sonunda konumlandırarak özel bir vurgu da sağlanmış olur (Corbett, 1965).

Epanalepsis; cümlenin başlangıcındaki kelime veya kelime grubunun cümlenin sonunda da tekrarlanması ile oluşturulmaktadır.

Örnek; "Strength matched with strength, and power confronted power." (Güç, güçle eşleşti ve güç, güçle karşı karşıya kaldı.) (Corbett, 1965:436)

Epanelepsis kullanımıyla ilgili olarak tasarlanmış yani bilinçli bir şekilde kullanılmasındansa duygu yoğunluğunun doğal akışı ile kendiliğinden kullanılması tavsiye edilmektedir. Diğer türlü yapay bir görüntü oluşturabilmektedir.

Anadiplosis; cümlenin sonundaki kelime veya kelime grubunun bir sonraki cümlenin başlangıcında tekrar etmesi ile oluşturulmaktadır.

Örnek; "Labor and care are rewarded with success, success produces confidence, confidence relaxes industry..." (Emek ve özen başarı ile ödüllendirilir, başarı güven üretir, güven endüstriyi rahatlatır...) (Corbett, 1965:436)

Climax; kelime, kelime grupları veya cümlelerin artan önem sırasına göre düzenlenmesidir. (Sönmez, 2008).

Climax, Grekçe merdiven anlamına gelmektedir. Climax sayesinde basamaklar aracılığıyla merdivende ilerleme etkisi oluşturulur. Böyle bir ilerleme ile tekrar sağlanır ve dinleyicide hareket duygusu oluşturulmaktadır (Keith & Lundberg, 2008).

Örnek; "Berlin'i kontrol eden Almanya'yı kontrol eder ve Almanya'yı kontrol eden Avrupa'yı kontrol eder ve Avrupa'yı kontrol eden dünyayı kontrol eder." (Keith & Lundberg, 2008:65)

Antimetabole; birbirini takip eden cümlelerin tersine dönmüş gramatik düzen içerisinde kelimelerin tekrarlanması ile oluşturulmaktadır. Chiasmus ile benzerlik taşımaktadır.

Örnek; "Sorma ülkenin senin için ne yaptığını sor sen ne yapabilirsin ülken için." (Sönmez, 2008:39)

Chiasmus, ardışık cümlelerde dilbilgisi yapılarını tersine çevirir, ancak antimetabolede farklı olarak kelimeler tekrar etmez daha çok fikirler tekrar eder (Corbett, 1965).

Örnek; "O, aşırılıkla sever; ne şüpheler, tereddütler O aşırılıkla sever lakin; ne şüpheler, tereddütler lakin güçlü sevgiler." (Sönmez, 2008:47)

Antitezi güçlendirmek adına chiasmus ve antimetabole'den yararlanılması tavsiye edilmektedir (Corbett, 1965).

Bir başka örnek; "Asla korkudan müzakere etmeyelim, ama müzakere etmekten asla korkmayalım." (Keith & Lundberg, 2008:63)

Polyptoton; aynı kökten türetilen kelime veya kelime grubun farklı şekillerde tekrar ettirilmesiyle oluşmaktadır.

Örneğin; "He is a man to know because he's known." (Know ve known kelimelerinin tekrarlandığı görülmektedir.) (Corbett, 1965:438).

Bir diğer örnek; "Çok istekle yemek yemek, yemek yiyenin ağzını tıkar." (Sönmez, 2008:71)

### **1.2.3.1.2. Mecazlar**

Trope; kelimenin bilinen, temel anlamından uzaklaşması ile oluşturulmaktadır (Burton, 2016).

Trope kelimesi Yunanca dönüş, tarz, yol anlamlarına gelen "Tropos" kelimesinden köken almaktadır. Bu kelime aynı zamanda konuşmacının güzel ve etkileyici konuştuğu yorumunun da temelini oluşturmaktadır.

Mecazlar aynı zamanda retorik stillerin de temel yapı taşı oluşturmaktadır. Çünkü konuşmacı mecaz yoluyla az sayıda kelime kullanarak laf kalabalığından uzak bir şekilde konuyu ifade edebilmektedir.

Retorik bağlamda kullanılan dilin özelliği ile ilgili "Ateş yükseliyor" örneğine bakılacak olursa, bu örnek gerçek anlamıyla hasta bir insanın vücut sıcaklığına atıfta bulunabileceği gibi, devrimci bir hareket gibi heyecanı yüksek durumları da ifade ederek retoriksel bir anlam taşıyabilmektedir (Keith & Lundberg, 2008)

#### **a. Metaphor (Metafor) ve Simile (Benzetme)**

Metafor; benzerlik taşımayan ancak ortak bir tarafı olan iki şeyin kapalı bir şekilde, ima edilerek karşılaştırılmasıdır.

Benzetme; benzerlik taşımayan ancak ortak bir tarafı olan iki şeyin açık bir şekilde karşılaştırılmasıdır (Corbett, 1965).

Örnekler:

"Sessizlik, bir granit bloğu gibi seyircilerin üzerine çöktü." (benzetme)

"Final sınavında, birkaç öğrenci alevler içinde boğuldu." (metafor)

Metafor ve benzetme arasındaki temel fark karşılaştırmayı ifade etme şeklinden kaynaklanmaktadır. Örneğin; "David savaşta bir aslandı." derken metafor, "David savaşta bir aslan gibiydi" derken benzetme yapılmaktadır. Her iki mecaz da benzerlik konusuyla ilgilidir. Şöyle ki karşılaştırma, özü itibarıyla benzerlik taşımayan iki durum (David ve aslan) arasında yapılıyor gibi görünse de aslında her ikisinin de (David ve aslan) ortak yanı, benzerliği cesaret sahibi olmasıdır (Corbett, 1965:439).

#### b. Metonymy (Metonimi)

Metonimi; bir mecaz olup, nesne veya kavram ile ilişkilendirilen başka bir anlam ile gerçek anlamı yer değiştirir. Örneğin insanların haber mediasındaki her durumu "basın" ile ifade etmesidir (Keith & Lundberg, 2008).

Başka bir örnek, "O bir şişe bağımlısıydı." Burada şişe ile kast edilen alkol bağımlılığıdır (Corbett, 1965:441).

Metonimi aynı zamanda konuşmacının durumları daha zarif ve görselleştirerek aktarmasına da yardımcı olmaktadır. Örneğin; "Gaz pedalına basan hızlı bir sürücü" ve "Kurşun ayağa sahip sürücü" ifadelerinden ikincisi durumu daha rahat görselleştirmeyi sağlamaktadır. Kurşun ile ağırlık ve ağırlık ile gaz pedalına basmak arasındaki bağlantılar, hızlı bir sürücüyü görselleştirmeye yardımcı olmaktadır (Keith & Lundberg, 2008:67-68).

#### c. Synecdoche

Synecdoche; bir şeyin bütününün yerine bir parçasının o bütünü ifade etmesidir.

Örnek; "Bugün bize günlük ekmeğimizi verin." (Bu cümlede geçen ekmeğin aslında yemek ifade edilmektedir.) (Corbett, 1965:440)

#### d. Periphrasis (Antonomasia)

Periphrasis; ad değişimi olarak ifade edilen bu mecazda özel bir ismin yerine tanımlayıcı bir kelimenin getirilmesidir.

Örnek; "Penelope olmayabilir ama dedikoduların gösterdiği kadar sadakatsiz de bir kadın değildi." (Corbett, 1965:443).

Bu örnekte sözü edilen kişi, mitolojide sadakati temsil eden Penelope ile tanımlanmış olmaktadır.

Peripharasis kullanımında dikkat edilmesi gereken husus basmakalıp ve dinleyicinin aklını karıştıracak ifadelerden kaçınılmasıdır (Corbett, 1965).

#### e. Personification (Prosopoeia)

Prosopoeia; insana ait niteliklerin cansız nesnelere üzerinden canlandırılmasıdır. Kişileştirme olarak da bilinmektedir.

Örnek; "Taşlar intikam için haykırıyor."

Prosopoeia, pathos yani duyguların hareket geçirildiği aşamada kullanılan önemli bir konuşma figürüdür (Corbett, 1965:443).

#### f. Hyperbole

Hyperbole, konuşmada etkinin artırılması amacıyla abartılı ifadelerin kullanılmasıdır. Retorik bağlamında kısaca abartma anlamına gelmektedir (Sönmez, 2008; Corbett, 1965).

Örnek; "Sana abartma diye 1 milyon kez söyledim." (Sönmez, 2008:61)

#### g. Litotes

Litotes; konuşmanın etkileyciliğini arttırmak için bilinçli bir şekilde ifadelerin anlamını küçültmek, hafifletmektir (Sönmez, 2008; Corbett, 1965).

Retorik bağlamında kısaca küçültme anlamına gelmektedir ve hyperbole'ün zıttıdır.

Örnek; "Kesik bir bacak için: Bu sadece küçük bir yara"(Sönmez, 2008:62).

Litotes figürü ile dinleyicinin sempatisini kazanmak, konuşmacının ethosunu artırmak için de Ad Herennium'un yazarı tarafından da kullanılması önerilmektedir (Sönmez, 2008).

#### h. Retorik Soru (Erotema)

Retorik soru; cevap alma amacı taşımayıp, dolaylı yoldan bir iddiayı desteklemek veya reddetmek amacıyla soru sormaktır. Gerçek bir cevap beklemeyen soru tipidir (Corbett, 1965; Keith & Lundberg, 2008).

Örnek; "Neden bu kadar aptalsın?" (Sönmez, 2008:56)

Retorik soru, dinleyiciden almak istediği cevabı yönlendiren, etkili ve çok önemli ikna edici bir konuşma figürüdür.

Retorik sorunun sorulma biçimi, dinleyicinin vereceği cevabı olumsuz ya da olumlu şekilde belirleyebilir. Örneğin konuşmacı, "Bu bir kahramanlık mıydı?" diye dinleyicilere sorduğunda bağlam gereği dinleyici olumsuz cevap verecektir (Corbett, 1965:445).

#### i. İroni

İroni; Konuşmada dikkat çekmek adına kelimenin gerçek anlamı ile zıt bir anlama göndermede bulunarak o durum ile alay edilmesidir (Corbett, 1965).

Örnek; "Çünkü Brutus onurlu bir adamdır; hepsi de öyle, hepsi onurlu adamlar." (Corbett, 1965:445)

Bu örnekte Brutus ihanet eden bir kişi olmasına rağmen tamamen karşıt bir ifade olan onurlu denilerek kişi ile alay edilmektedir.

İroni çok dikkatli kullanılması gereken bir konuşma figürüdür. Çünkü dinleyicinin konuya dair bilgisi yok ise dinleyici hedeflenen zıt anlamı değil de görünen anlamı ile konuyu yanlış değerlendirebilir (Corbett, 1965).

Yukarıdaki örnekte tarihteki Sezar-Brutus olayını bilmeyen dinleyici, Brutus'un gerçekten iyi ve onurlu bir insan olduğunu düşünebilir.

#### j. Oxymoron

Oxymoron; normalde çelişki taşıyan iki ifadenin birlikte kullanılmasıdır.

Örnek; "sessizliğin sesi, görünebilir karanlık" (Sönmez, 2008:65).

Oxymoron kullanımı Aristoteles'e göre benzerlikleri görme yeteneğine atıfta bulunduğu için konuşmacının dehasına da itibar kazandırmaktadır (Corbett, 1965).

### 1.2.3.2. Stilin Dereceleri

Cicero ve Quintilian'ın söylediklerine göre stilin retorik bağlamında 3 ayrı amaç taşımaktadır; ilki süsten uzak yalnızca öğretme amacı taşıyan, "Causa dicendi", ikincisi hareket ettirmek, aktif hale getirme amacı taşıyan orta derece olan "Causa Movendi",

üçüncüsü ise içerisinde fazlaca süslü unsurlar barındıran ve etki oluşturma amacı taşıyan "Causa delectandi" dir (Sönmez, 2008).

**Tablo 1:** Stilin Dereceleri

Üslup Türü	Latince	Grekçe	Retorikal Amaç
Yüksek ya da büyük	<i>Supra:</i> üzerinde, tepesinde  <i>Magniloqens:</i> yüksek, şatafatlı, tumturaklı üslup	<i>adros</i>	Tahrik ve teşvik etmek
Orta	<i>Aequabile:</i> dengeli, eşit  <i>Mediocre:</i> orta ortalama	<i>mesos</i>	Hoşnut etmek
Düşük ya da düz sade	<i>İnfinum:</i>  <i>Humile:</i> alçak, sığ	<i>ischmos</i>	Öğretmek

**Kaynak:** Sönmez, 2008

#### 1.2.4. Memoria

Memoria, konuşmanın ezberlenme aşaması olup, Grekçe bellek anlamındaki "mneme" kelimesinden köken almaktadır.

Retorik tarihinde diğer ilkeler arasında en az vurgulanan kısım olmuştur memoria. Buna sebep olarak da teorik olarak ezberleme hakkında konuya dair pek fazla bilginin olmamasıdır.

Ancak sofistler kurmuş oldukları retorik okullarında bu konuya önem vermişlerdir. Konuşmacının hafızasının, çağdaş bir aktörün rolüne hazırlanması gibi çeşitli uygulama yoluyla kapsamlı bir şekilde eğitilir. Bununla beraber retorikçiler konuşma için gerekli olan hafızayı güçlendirmek için çeşitli yöntemler de kullanmışlardır (Sönmez, 2008).

Başlangıçta, belleğin yalnızca konuşmacının konuşmasını sürdürmesine yardımcı olacak anımsatıcılara (mnemonics, nimonik) sahip olduğu görülüyordu. Ancak, bunun



yeni bir sunum için önceden hazırlanmış bir konuşmayı ezberlemekten ibaret olmadığı açıktı.

Ad Herenniumadlı eserde, bellek retoriğin ilk ilkesi olan Buluş ile ilişkilendirilmektedir. Bu, belirli bir durumda istenildiği zaman kullanılması adına buluş konuları aracılığıyla elde edilen sıradan konuları depolamaya da yarar sağlamaktadır (Burton, 2016).

Bellek, konuşmacının doğaçlama ihtiyaçları kadar, sunum için eksiksiz bir söylemi ezberleme ihtiyacıyla da bağlantılıdır. Bellek aynı zamanda "kairos" yani yerindelik ve "copia" yani kopya kavramlarıyla da ilişkilidir. Copia Rönesans retorik eğitiminde yer verilen önemli bir metottu. Erasmus'un Deduplicicopiaverborumacrerum eserinde öğrencilere konuşma içerisinde yer verilen kelimelerin, ifadelerin bu yöntem sayesinde farklı biçimde nasıl değiştirileceği öğretilmekteydi.

Memoria, ezberlemekten daha fazlasını ifade etmektedir. "Peritus dicendi" yani konuşma konusunda usta olabilmek için gereken bir beceridir.

Memoria, iletişim kurmaya hazırlanmanın psikolojik tarafını ve konuşmacının iletişim kurma performansını özellikle önemsemektedir (Burton, 2016).

Memoria, özellikle hazırlıksız konuşmalarda konuşmacıyla ilgili bir unsur olarak kabul edilir. Çünkü söz konuşmacıya aittir. Bu nedenle, bellek genellikle yalnızca konuşmacıyla ilişkilendirilir. Ama dinleyicinin konuşmayı zihninde nasıl tuttuğu düşünülürse, memoria kısmının dinleyici için ne kadar önemli olduğunu da görülebilmektedir. Konuşmacı memoria kısmında yardımcı olması için "canlı tasvirler" (ecphrasis) ve "sıralama" (enumeration) gibi çeşitli araçları kullanmaktadır (Sönmez, 2008).

Önemli retorikçilerden Quintilian, Memoria bağlamında iyi bir konuşmacının hafızasını sözcüklerden daha çok konular ile doldurması gerektiğini söylemiştir. Yani; "Verborum memoria yerine rerum memoria" (Sönmez, 2008:158)

Bellek kendi içerisinde birisi doğal, diğeri yapay olmak üzere iki sınıfa ayrılır. Doğal bellek, düşünceyle beraber aynı zamanda var olan, zihne öncesinde yerleşmiş olan bellektir. Yapay bellek ise, sonradan geliştirilebilen, eğitim aracılığıyla güçlendirilebilen bellektir. Yapay bellek esasen görüntüleri içermektedir. Hafızada kalıcılığı arttırabilmek adına görüntüleri uygun arka planlara yerleştirme ihtiyacı

doğmaktadır. Bu sebeple ne kadar fazla unsur ezberlenecek ise kişi kendisine o kadar fazla arka plan oluşturmalı ki böylece bu arka planlara çok sayıda görüntü yerleştirilebilsin (Rosengren, 2021).

Memoria açısından etkili bir konuşmada dikkat edilmesi gereken unsurlar şu şekildedir:

Konuşmacı ezberlenmiş bir konuşmayı başarılı bir şekilde hatırlayabilmelidir.

Konuşmacı retoriğin ilk kanonu olan "buluş" ile bağlantılı olacak şekilde uygun alıntıları aktarabilmeli ve bellek çerçevesinde kolaylıkla ifade edebilmelidir.

Konuşmacı konuşmasını hafızasında tutarken anımsatıcılardan (mnemonics, nimonik) yararlanmalıdır (Burton, 2016).

Kısaca özetlenirse; konuşmacı konusunun esas noktalarını ezberlemeli, karşı tarafın sunacağı argümanı iyi anlamalı, analiz edebilmeli ve bu doğrultuda doğaçlama becerisiyle birlikte yeni ifade biçimleri kurabilmelidir. Aynı zamanda konuşma sırasında aniden gelişen itirazlara, sorulara cevap verebilecek yetkinlikte olmalıdır, kısaca hazır cevaplılık becerisine sahip olabilmelidir. Tüm bunları yapabilmesi için iyi bir belleğe sahip olmalı ve yararlanabilmelidir (Sönmez, 2008).

### **1.2.5. Actio**

Actio, retoriğin son ilkesi olup söyleyiş tarzı demektir. Actio, Latince yapmak, eylemek anlamına gelen "agere" sözcüğünden köken almaktadır. Kısaca "delivery" yani sunumdur (Sönmez, 2008).

Retoriğin beşinci ilkesi olan sunum, konuşmada ne söylendiğinden daha çok konuşmanın nasıl söylendiği ile ilgilenmektedir (Burton, 2016).

Antik dönemde sunum yani konuşmanın söyleniş biçimi, anlamını ve etkisini önemli ölçüde belirlemekteydi. Bu dönemde sunumun önemi sıklıkla vurgulanmış olup, retorik eğitimindeki "progymnasmata" (ön retorik alıştırmaları) ve uygulamalı konuşma çalışmalarında da sunuma yer verilmiştir (Burton, 2016).

Grekçe "hypokrisis" kelimesi de kullanılmaktadır. Retoriğin bu ilkesi, "hypokrisis" yani oyunculuk sanatında da yer alan sesin kullanımı, jest ve mimiklere yer verilmesi gibi unsurları içerisinde barındırmaktadır. Sunum, retorikte konuşmacının etkiyi ve iknayı

artırabilmesi adına beden dili, ses ve nefes gibi unsurlara da yer vermesini gerektiren bir ilkesidir (Burton, 2016; Sönmez, 2008).

Retorikte sunumun, ikna edici önemli bir rolü olduğu çoğu retorisyen tarafından ifade edilmiştir. Antik dönemin önemli retorikçilerinden Demosthenes retoriğin en önemli bölümü nedir sorusuna delivery yani sunum cevabını vermiştir.

Sunumları iyileştiren unsurlar seslerin ve jestlerin (hareketlerin) yönetimi olmuştur. Seslerin kullanımı ile ilgili olarak uygun perde, gürlük ve vurma için kurallar oluşturulmuştur. Duruma bağlı olarak, konuşmacılar uygun duruş, vücut duruşu, jestler ve göz ve yüz ifadelerinin yönetimi konusunda eğitilmektedir. Bu açılardan tarihin büyük hatiplerinin aslında çok iyi tiyatro oyuncuları oldukları söylenebilir. Bir kişinin diğerini etkileyebileceği anlamında sunumların önemi inkâr edilemez. Birçok konuşma mükemmel bir şekilde yazılmış olsa da, kötü bir sunum nedeniyle dinleyicilerin kulaklarındaki etkisini kaybedebilir, bu sebepten sunum çok önemli bir ilkedir (Sönmez, 2008).

Aristoteles, sunumun retoriğin özü olduğuna inanıyordu. Tiyatro performansını, retorik kurallarına uyan konuşma tarzıyla karşılaştırmıştır. Konuşma tarzının farklı kitleler üzerindeki etkisine vurgu yapmıştır. Sunum tarzının etkililiği ve uygunluğu, konuşmanın başarısını belirleyecektir demiştir. Ad Herenium adlı eserde aynı fikir vurgulanmıştır. Cicero ise De Oratore adlı eserinde bu ilkeyi başarılı bir konuşmanın temeli olarak ifade etmiştir. Konuşmacı ne kadar akıllı olursa olsun, sunum ilkesine yeteri kadar önem vermiyorsa konuşma istenilen hedefe ulaşamaz demiştir.

Cicero, Aristoteles ile benzer düşünceye sahip olup, konuşma tarzını duygular ile ilişkilendirmiştir. Quintilian, Aristoteles ve Cicero ile benzer düşünerek, konuşma tarzı ve duygunun yerini tartışmış ve ses ile yüz ifadelerinin önemini vurgulamıştır (Sönmez, 2008).

Sunumu etkili bir şekilde kullanan isimlerden birisi de Winston Churchill olmuştur. Radyo konuşmalarında kullandığı kontrollü ve ciddi ses tonu İngiliz halkını etkilemesinde önemli bir unsur olmuştur. Churchill'in kullandığı bazı ifadeler klişe olmasına rağmen sunumu ile bu eksikliği bertaraf etmiştir. Konuşmasında kullandığı ses zayıf, silik bir tonda olsaydı savaşın seyri Almanya tarafına dönebilirdi (Burton, 2016).

Retorik genelinde ve Actio özelinde sözsüz iletişim becerileri incelenecektir.

### 1.2.5.1. Sözsüz İletişim Becerileri

Kişisel imajın oluşumunda sözsüz iletişim önemli bir yer tutmaktadır. Gündelik hayatta iletişimin büyük bir kısmı da sözsüz iletişim becerisi üzerinden yürütülmektedir. Bu yüzden iyi bir kişisel imaj oluşturulabilmesi adına kişinin, konuşmacının sözsüz iletişimdeki mesajların anlamlarını bilmesi ve bu mesajları bilinçli bir şekilde kullanması gerekmektedir.

Kişiler arası iletişimde yüz ifadeleri, sesin kullanımı, beden tepkileri, jestler ve mimikler sözel iletişimin anlamını desteklemede büyük öneme sahip olmuştur. Aynı zamanda birey hakkında oluşan izlenimde de önemli bir rol oynamaktadır (Dinçer, 2000).

Sözsüz iletişim retorik bağlamında ethos boyutuyla da ayrıca önemlidir. Konuşmacının güvenli bir izlenim oluşturabilmesi adına sergilemiş olduğu hareketler yani sözsüz iletişim unsurları konuşmacının ethosuna önemli bir katkıda bulunmaktadır (Sezer, 2010).

Sözsüz iletişimin tarihine bakıldığında ilk çalışmalar 1644 yılında John Bulwer, Elin Doğal Dili adlı eserinde yer verilmiştir. 1800'lü yıllarda ise tiyatro eserlerinde oyuncular tarafından jestler ve mimikler sayesinde duyguların aktarımında sözsüz iletişime yer verilmiştir. 1872 yılında, Charles Darwin yazdığı İnsanveHayvanlardaDuygularınİfadesiadlı eseriyle bilimsel açıdan sözsüz iletişim ele alınmıştır. 1900'lü yıllara gelindiğinde Alman bilim insanı Wilhelm Wundt'un yazdığı Etnik Psikoloji adlı eseriyle sözsüz iletişim detaylıca incelenmiştir. İngiliz zoolojist Desmond Moris'in 1969 yılında yazdığı Çıplak Maymun adlı eseriyle konu daha da popüler bir hal almıştır (Dinçer, 2000).

Çağımızda sosyal bilimciler sözsüz iletişimi "sözel olmayan davranışın iletişimi" olarak değerlendirmektedir. İletişim esnasında bu kanalın çok sayıda, kendiliğinden ve anlık kullanıldığını ifade etmektedirler. Bu sebeple sözsüz iletişime dair araştırmalar halen devam etmektedir (Sezer, 2010).

Konuya dair yapılan çalışmalarda, insanların gündelik bir iletişimde dahi birbirlerinden farklı 20.000 farklı yüz ifadesi ve 1000 çeşit sözsüz dil unsuru kullanabileceğini,

böylelikle toplam 700.000 farklı beden dili ipucusunun olabileceğinden söz etmektedirler (Sezer, 2010).

Sözsüz iletişim şu şekilde ifade edilebilir; düşünceleri özellikle de duyguları ifade etmek için, sözlü ifade edilen ve yazılan kelimeler haricinde kalan tüm bedensel hareketler sesin tonu, tını, ses hızı vb. sese ait özellikler ile seçilen aksesuarlara ve bunların modellerine ve renklerine dayalı olarak, kişilerarası iletişimde mekan kullanımı ve uygulamaları, fiziksel özellikler, müziğin, rengin ve kokunun ruh hali üzerindeki etkisi, zamanı kullanma ve algılama şekli ve dokunma yoluyla sağlanan iletişim dâhil olmak üzere insan davranışının geniş bir alanını kapsayan multidisipliner şekilde incelenmesi gereken iletişim biçimidir (Sezer, 2010).

Sözsüz iletişim hakkında genel bir tanım yapılacak olursa; "Sözsüz iletişim, kişilerarası iletişimde sözlü iletişimle birlikte etkin olan beden dili, mekân ve zaman özellikleri, renk ve giyim kuşam kodlarını içeren, daha çok ilişkilerin belirlenmesinde ve/veya duyguların dile getirilmesinde rol üstlenen iletişim biçimi" olarak tanımlanmaktadır (Zıllıoğlu, 1994, aktaran, Dinçer, 2000).

Sözsüz iletişimde yer verilen mesajların anlaşılabilmesi ve yorumlanabilmesi sırasında dikkat edilmesi gereken önemli bir husus tek bir mesaj, hareket veya işaretten yola çıkılarak genel bir anlama verilmemesi gerektiğidir (Dinçer, 2000).

Özellikle beden dilinin yanlış yorumlanmaması adına tek bir hareket yerine hareketin tamamına ve sürekliliğine bakılması gerekir, bu yaklaşıma "holistik yaklaşım" (bütüncül yaklaşım) denilmektedir. Böyle bir yaklaşım kişinin duygusal durumu, eğitim seviyesi, sosyal bağlam ve beraberindeki diğer unsurları da dikkate alarak o hareketin doğru yorumlanmasını sağlamaktadır (Mehdizade, 2017).

Sözsüz iletişimin konuşmadaki bir diğer önemi de konuşmacının sahip olduğu coşkunun, heyecanın kısaca duygunun el-kol hareketleri, jestler ve mimikler aracılığıyla dinleyiciye iletilmesini sağlamasıdır (Dinçer, 2000).

Duygulara aracılık etmesinde sözsüz iletişimin önemini konunun uzmanlarından olan Ken Cooper şu şekilde ifade etmiştir; "Fikirlerin dili sözel, tavırların iletişimi sessizdir" (Sezer, 2010:252).

**Tablo 2:** Sözsüz İletişim Türleri

<b>Hareketler</b>	<b>Kinesics</b>
Yer ve Mesafe Tutma	Proxemics
<b>Dokunma</b>	<b>Haptics</b>
Göz ve Bakış	Oculesics
<b>Ses Dili</b>	<b>Paralanguage</b>
Zaman ve Statü Kullanımı	Chronemics
<b>Maddeler ve Eşyalar</b>	<b>Artifacts</b>

**Kaynak:** Mehdizade, 2017

Sözsüz iletişimi oluşturan unsurlardan retorik ile ilişkili olan, hareketler (beden dili), sesin kullanımı ile göz ve bakış incelenecektir:

#### **1.2.5.1.1. Beden Dili (Kinesics)**

Beden dili, bir diğer deyişle sessiz iletişim, sözsüz iletişimin büyük bir bölümünü oluşturmaktadır. Yabancı kaynaklarda beden dili "kinesics" (kinezik) yani hareketler olarak da ifade edilmiştir. Kinezik etimolojik olarak Yunanca' da hareket anlamı taşıyan "Kinema"dan köken almaktadır. (Sezer, 2010).

Kinezik kapsamında mimikler yani yüz ifadeleri, jestler, bedenin duruş şekli ve hareketleri, göz teması ve selamlaşma şekilleri incelenmektedir (Sezer, 2010).

Kinezik tarihine kısaca bakıldığında konu kapsamında ilk çalışmaların 1945 yılında Wolff tarafından yapıldığı bilinmektedir. Bu çalışmalarda bedenin hareketleri vurgulanmaya çalışılmış ve sonuçları Jestlerin Psikolojisi adlı eser ile duyurulmuştur (Dinçer, 2000).

Bir başka bilim insanı, antropolog Ray L. Birdwhistell konuşmalar sırasında kullanılan bedene ait hareketleri incelemiş ve sonuçlarını 1952 yılında Kinesik'e Giriş adlı eserinde yayınlamıştır.

Beden dili konusunda psikiyatrist Albert E. Sheflen beden dili hareketlerinin temel düzeyde ne anlam ifade ettiğine ilişkin çalışmalarda bulunmuştur. Edward T. Hess ise

çalışmalarının merkezine gözleri almış ve ilgi duyulan bir nesneye bakıldığında göz bebeklerinin büyüdüğünü gözlemlemiştir (Dinçer, 2000).

Hareketler kendi içerisinde jestler ve mimikler olmak üzere iki ana bölüme ayrılmaktadır (Dinçer, 2000).

#### **1.2.5.1.1.1. Jestler**

Jestler, konuşma içerisindeyken aktarılan düşünceleri desteklemek veya bilinçsiz bir biçimde gizlemek amacıyla kullanılan beden dili araçlarıdır (Mehdizade, 2017).

Jestlerin kullanım sıklığı bireyden bireye toplumdaki topluma değişmektedir. Bu değişkenliği konuşmacının içerisinde bulunduğu ruh hali veya konunun konuşmacı için taşıdığı önem belirleyebilmektedir (Dinçer, 2000).

Konuşmacı açısından konuşma sırasında el-kol hareketlerinin sınırlandırılması, başın özellikle göğüs bölümünün dinleyiciye doğru çevrilmemesi, bacakların kaskatı bir şekilde durması konuşmanın sıradan olmasına sebep olmaktadır. Bu durumda dinleyicinin ilgisi ve dikkati de azalarak konudan kopmaktadır. El-kol hareketleri, başın konumu ve bedenin duruşu doğru kullanılarak dinleyiciye istenilen duyguların aktarılması mümkün olmaktadır.

Jestler genel anlamıyla baş hareketleri, ayak-bacak hareketleri, el-kol hareketleri ve beden duruşu başlıklarıyla incelenmektedir (Dinçer, 2000).

#### **1.2.5.1.1.1.1. Baş Hareketleri**

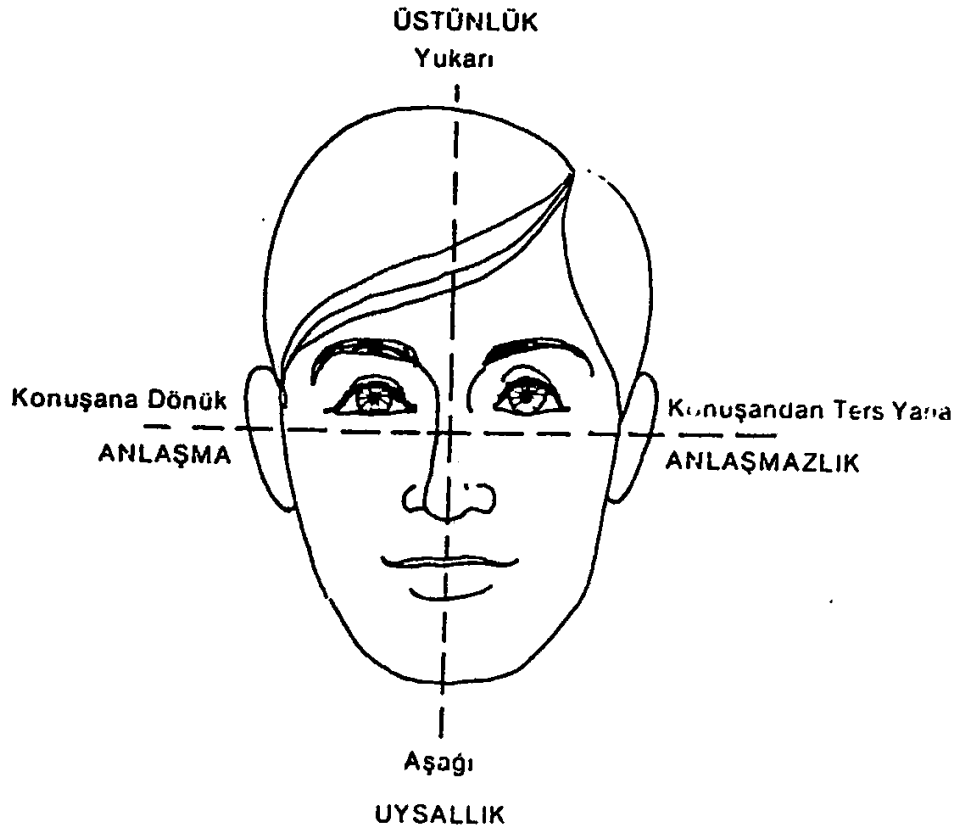
Başın duruş şekli ve hareketleri konuşmacı açısından iletişimin etkinliğini önemli ölçüde belirlemektedir. Başın hareketleri konuşmacının duygu durumunu yansıtan anlatım jestleri ve şematik jestler olarak iki kısımda incelenmektedir (Dinçer, 2000).

Literatürde başı dört bölüme ayıran iki eksenden söz edilmektedir. Yukarıdan aşağıya yani başın en üst noktasından çeneye kadar uzanan dikey bir eksen ile soldan sağa yani kulaklardan geçecek şekilde olan yatay bir eksen bulunmaktadır. Anlatım jestlerinde bu eksenler çerçevesinde başın hareketleri yorumlanmaktadır (Mehdizade, 2017; Dinçer, 2000).

Yatay eksen çevresinde yapılan hareketler kişinin konuya dair ilgi ve anlayış seviyesini belirlemektedir. Dikey eksen çevresinde yapılan hareketler ise kişinin diğer insanlara olan gösterdiği duygu durum seviyesinin belirlemektedir (Dinçer, 2000).

Baş dikey ekseninde yukarıya doğru hareket ettikçe üstünlük kurma ve meydan okuma; aşağıya doğru hareket ettikçe itaat etme ve boyun eğme anlamları taşımaktadır (Mehdizade, 2017).

Başın yatay ekseninde konuşmacıya doğru hareket etmesi anlaşma eğilimini, konuşmacıdan uzaklaşması ise anlaşmazlığı ifade eder (Dinçer, 2000).



Şekil 3: Baş Hareketleri

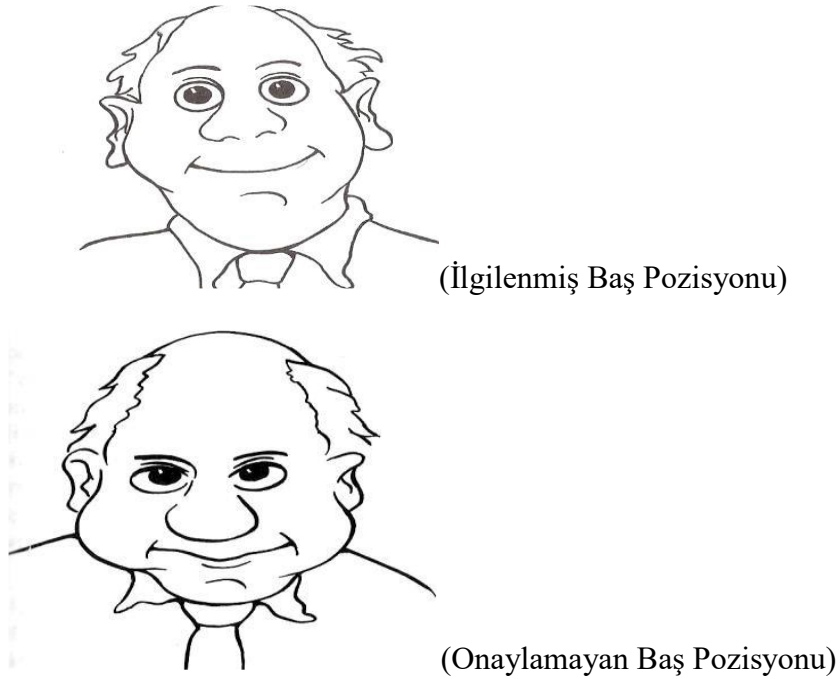
**Kaynak:** Dinçer, 2000

Başın hareketlerinde bir de şematik jestler bulunmaktadır ki en sık kullanılanı "evet" ve "hayır" jestleridir. Başın dikey eksen boyunca aşağıdan yukarıya doğru hareketi evrensel anlamda çoğunlukla onaylama yani "evet" anlamına gelmektedir. Başın yatay eksen boyunca sağa sola doğru hareketi ise reddetme yani "hayır" anlamına gelmektedir.



Bebeklerde de gözlenen bu hareket genellikle karnı doyduğunda veya istemediği bir duruma maruz kaldığında gözlenmektedir (Dinçer, 2000).

Pease'e göre başın hareketleri üç temel pozisyonda incelenmektedir. İlki olan, nötr pozisyonda baş genellikle hareketsizdir ve kişi konuya dair tarafsız bir tutum içerisindedir. İkincisi olan, ilgilenmiş pozisyonda baş ara sıra öne eğilmekte ve göğüs merkezi ile birlikte konuşmacıya doğru dönmüştür. Üçüncüsü olan, onaylamayan pozisyonda ise baş hafifçe yukarıya kalkmıştır ve kişi konuyu yargılayıcı bir tutum içerisindedir (Mehdizade, 2017; Doğan, 2020).



**Şekil 4:** Baş Pozisyon Duruşları

**Kaynak:** Akran vd., 2019)

#### **1.2.5.1.1.1.2. El ve Kol Hareketleri**

Eller, bireyin düşüncelerini aktarmak için kullandığı en hassas organıdır. Beyinde başparmak ve işaret parmağını kontrol eden bölgenin sahip olduğu alan, tüm duyu organlarının sahip olduğu alana eşit olup, ayağın sahip olduğu alandan on kat daha fazladır. Ellerin beden dilinde ne kadar önemli olduğu beyinde kapladığı alandan da anlaşılabilir (Dinçer, 2000).

İletişimde özellikle de etkili bir konuşma sırasında konuşmacı el ve kol hareketlerini doğru bir şekilde kullanmaya dikkat etmelidir (Mehdizade, 2017).

Eller kullanımıyla ilgili üç temel pozisyon bulunmaktadır. Avuç içinin açık bir şekilde havaya dönük olduğu konum, avuç içinin yere dönmüş olduğu konum ve avucun kapalı bir şekilde bir şeyi işaret ettiği durumdur. Avuç içleri kişinin duygu durumuna dair bilgilerin aktarımında önemli bir işleve sahiptir. Konuşmacı kullandığı kelimelere, vurgulara ne kadar özen gösterirse gösterecektir eğer avuç içi, yani ellerin kullanımı iletişime kapalı bir durumda ise istenilen etkiye ulaşamayacaktır (Dinçer, 2000).

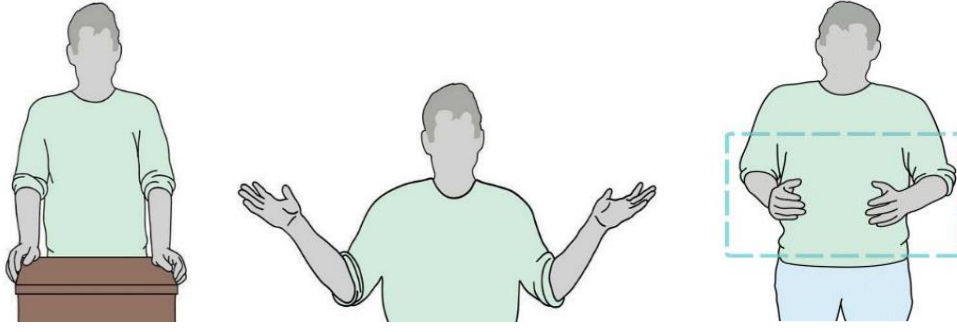
İlk pozisyon olan avuç içinin açık olduğu konumda konuşmacı iletişime açık olduğunu göstermektedir. Antik dönemden günümüze avuçların açık olması dürüstlük, içtenlik ve sadakat ile ilişkilendirilmiştir.

İkinci pozisyon olan avuç içinin yere dönmüş olduğu konumda konuşmacı karşısındaki kitleye karşı duygusal anlamdaki güvensizliğini gizlemeye çalıştığı izlenimi uyandırmaktadır. Konuşmacı bu hareketi bilinçli bir şekilde yapıyorsa kitle karşısında otorite kurmak istediği söylenebilir.

Üçüncü pozisyon olan avucun kapalı bir şekilde bir şeyi işaret ettiği konumda konuşmacı saldırgan bir tutum sergilemiş olmaktadır. Bu durumda dinleyiciler kendilerini tehdit altında hissedebilirler (Dinçer, 2000).

Yapılan çalışmalarda konuşmacının el-kol hareketlerini az kullanmasının, kısıtlamasının bir şeyleri gizlediğine dair güvensiz bir imaj oluşturduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla başarılı bir konuşmacı konuşmasını daha etkileyici kılabilmek adına dinleyicinin ellerine odaklanmasını sağlayabilmeli ve ellerini uygun bir biçimde kullanabilmelidir (Mehdizade, 2017).

Konuşmacının ellerini görmek onun güvenilirliğini ve inanılabilirliğini artırır. Kürsünün arkasından konuşan konuşmacının ellerini görmek sadece olumlu bir mesaj vermekle kalmaz, aynı zamanda verilen sözlü mesajı da desteklemektedir. Ellerinizi bel hizasında ve avuçlarınızı hedef kitleye doğru açık tutmak, güven duygusunun iletilmesine katkı sunmaktadır. Bu sebeple iyi bir konuşmacı mümkün olduğunca ellerini dinleyicinin görebileceği şekilde kullanmalıdır (Mehdizade, 2017).



**Şekil 5:** Güven Verici Konuşmacının Hareketleri

**Kaynak:** Mehdizade, 2017

Ellerin kenetlenme durumuyla konuşmacının duygu durumuna dair anlamlar değişebilmektedir. Temel olarak üç tür kenetlenme şekli bulunmaktadır. Ellerin yüzde kenetlenebilir, oturur iken masa veya kucakta kenetlenebilir ve son olarak da ayakta iken bel hizasının altında kenetlenebilir. Ellerin kenetlendiği konumun yüksekliği arttıkça kişinin duygu durumundaki olumsuzluk da artmaktadır. Yüzde kenetlenme, kucakta kenetlenmeden daha fazla olumsuz bir anlam ifade etmektedir. Konuşmacı böyle bir durumda olduğunu fark ederse ellerini çözmeli ve açık bir konuma gelmelidir (Dinçer, 2000).

"Ağız koruma jesti" olarak da bilinen bilinen başka bir harekette ise konuşmacı elini ağzına doğru götürerek bir şeyleri gizlediği mesajı vermektedir. Bu harekette el ağzı kapatırken, başparmak veya işaret parmağı da dudakları bastırmaktadır. Pease'e göre konuşmacı bu hareketi yaptığında dinleyici konuşmacının yalan söylemiş olduğunu düşünmektedir. Ellerin burna götürülmesi de bir diğer ağız koruma jestidir. Bir şeylerin gizlendiği veya yalan söylendiği anlamı taşımaktadır. Burada yalan mesajını bağlam içerisinde değerlendirmek gerekmektedir. Konuşmacının yüzü gerçekten kaşınabilir veya rahatsızlığı olabilir, mesajları yorumlarken bu çerçevede yorumlamak gerekmektedir (Mehdizade, 2017).

Konuşmacı genel olarak elini yüzüne doğru hareket ettirmekten ve dokundurmadan kaçınmalıdır. Böyle yapıldığında konuşmacı dinleyici tarafından güvensiz ve gergin olarak algılanmaktadır.

Konuşmacının uzak durması hareketlerden birisi de ellerin belde olduğu "Akimbo" duruşudur. Bu hareket bireyin olumsuz tutum içerisinde olduğu kişiye karşı yaptığı bir

harekettir. Konuşmacının dinleyici tarafından saldırgan olarak görülmesine sebep olmaktadır (Mehdizade, 2017).

Ellerin "çatı" şeklini alacak şekilde, parmak uçlarının birleştirildiği bir jest bulunmaktadır. Konuşmacının kendisine duyduğu güveni yansıtan önemli bir jesttir. Çatı jesti yapıma biçimine göre farklı isimlerle açıklanmaktadır. Yüksek çatı jesti, eller göğüs bölgesine yakın, dirsekler masaya temas edecek şekilde parmakların birbirine dokunduğu bir jesttir. Yöneticiler, akademisyenler ve doktorlar tarafından uzmanlık alanına dair yaptıkları konuşmalarda kullanılmaktadır. Bu jestte önemli bir püf noktası, konuşmacı bu jesti başını geriye doğru çekerek ve gözlerini de kısarak yapıyorsa dinleyici tarafından kibirli olarak algılanabilir (Dinçer, 2000).

Konuşan kişi dinleyici bir konuma geçtiğinde ise bu jest "alçak çatı" halini almaktadır (Mehdizade, 2017).

Yarı-çatı jestinde bir el diğer elin içerisinde hafif yumruk şeklinde tutularak yapılan bir jesttir. Çatı jestleri içerisinde kişinin kendisine olan güvenini en iyi şekilde yansıttığı bir jesttir (Dinçer, 2000).

Başarılı konuşmacılar, parmak birleştirme jestinin potansiyel gücünü bildikleri için bu jسته konuşmalarında sıklıkla yer vermektedir. Bu jestteki önemli bir husus ise parmaklar birbirine dokunur halde olmalıdır. Eğer parmaklar iç içe geçer bir konuma gelirse konuşmacının düşük güvene sahip olduğu izlenimi oluşabilmektedir (Mehdizade, 2017).

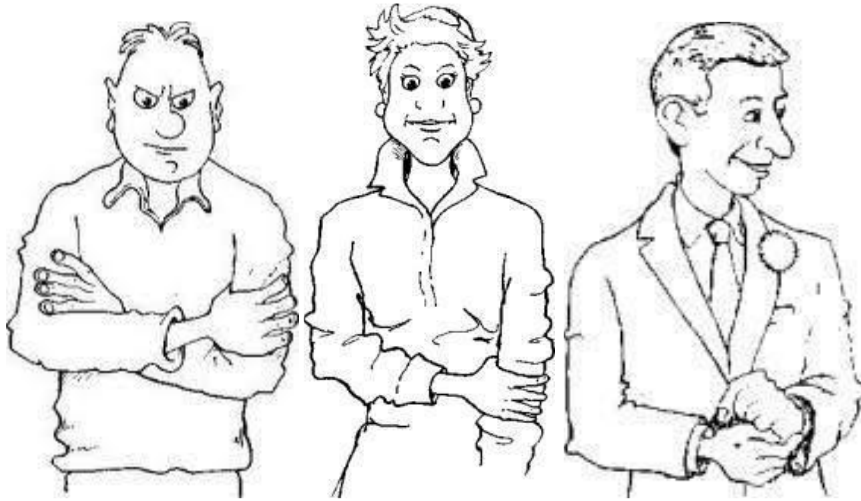
Kollar vücudun dengesini sağlayan, dinleyici tarafından görüldüğünde güzel ve estetik bir görünüm oluşturmaya yardımcı olan unsurlardan birisidir. Kollar konuşmacının ne kadar rahat ne kadar güven içerisinde olduğunun önemli bir göstergesidir. Kolların hareket seviyesi, konuşmacının tutum ve duygularını gösteren önemli bir belirteçtir. Konuşmacı kendisini rahat, güvenli ve heyecanlı hissettiğinde kollarını serbestçe hareket ettirir. Konuşmacı, kendisini güvensiz, yorgun ve rahatsız hissettiğinde kollarını aşağıya indirir ve hareketini kısıtlar (Mehdizade, 2017).

Konuşmacılar güvenilir bir imaj oluşturabilmek adına omuzları dik ve kolları serbest bir halde olmalıdır. İkna edici etkili bir konuşmada güvenilirlik yani ethos çok önemli bir unsurdur. Dinleyiciye güven duygusunu aktarabilen bir konuşmacı dinleyicinin

tutumunu ve davranışını da kolaylıkla olumlu bir hale sokabilmektedir (Mehdizade, 2017).

Kollar olumsuz, tehlikeli durumlarda kişinin kendisini korumasını sağlamaktadır. Kişi böyle durumlarda kollarını kapatma eğilimi gösterir. Kolların kavuşturulması kişinin bilinçsizce yaptığı korumaya yönelik bir harekettir. Konuşmasında bu harekete kullanan konuşmacının kendisini dış faktörlerden korumaya çalıştığı izlenimi oluşmaktadır. Topluluk önünde bu duruşu sergileyen konuşmacının dinleyicilerden olumsuz geri bildirim alması yüksek bir ihtimaldir (Mehdizade, 2017).

Pease'e göre kol kavuşturma hareketi kendi içerisinde üçe ayrılmaktadır. "Güçlendirilmiş kol kavuşturma", "Kısmi kol kavuşturma" ve "Gizlenen kol kavuşturmadır". Güçlendirilmiş kol kavuşturma, kişinin olumsuz bir tavır içerisinde olduğunu göstermektedir. Kişi bu hareketine yumruklarını sıkmayı ve dışlarını kenetlemeyi ekliyorsa saldırgan bir tutumda olduğu söylenebilir. Kısmi kol kavuşturma, kişi yabancı olduğu bir ortamda güveni az olduğunda bu harekete başvurmaktadır. Gizlenen kol kavuşturmada kişi yaşadığı tedirginliği, kendisine güvensizliği gizlemek adına kollarını doğrudan kavuşturmak yerine elleriyle saati, gömlek kolu gibi aksesuarlara dokunarak gerçekleştirir.



**Şekil 6:** Kol Kavuşturma Hareketleri

**Kaynak:** Mehdizade, 2017

Son olarak el-kol hareketlerinin aşırıya kaçacak şekilde kullanılması kişinin alt sosyo-ekonomik düzeyde olduğu izlenimi uyandırmaktadır. Buna sebep olarak da eğitim

düzeıyü düşük insanların kelime dağarcığının az olması ve bu boşluğu el-kol hareketini yoğun kullanarak kapatma isteğidir. Kişinin eğitim seviyesi arttıka kelime dağarcığı da artacağı için aşırıya kaçaın el-kol hareketlerini kullanması da azalacaktır (Mehdizade, 2017).

#### **1.2.5.1.1.1.3. Ayak ve Bacak Hareketleri**

Bacakların konumlanması kişinin duygu durumuna ilişkin önemli mesajlar vermektedir (Mehdizade, 2017; Dinçer, 2000).

Ayak ve bacakların hareketi bilinçli bir şekilde zor kontrol edildiğinden aynı zamanda vücudun en dürüst organlarıdır. Araştırmalarda konuşmacının vermiş olduğu mesajların doğruluk derecesinin, ayak-bacak hareketlerinden anlaşılabilieceği belirtilmiştir (Mehdizade, 2017; Doğan, 2020).

Bacaklar ayakta iken kolların kavuşturulmasına benzer anlamı taşıyacak şekilde kavuşturma pozisyonunda bulunabilir. Bu durumda kişi bacaklarını dizlerinin arkasından kavuşturarak iletişime kapalı olduğu mesajı vermektedir. Birbirini tanımayan insanların savunma amacıyla bu hareketi yaptıkları görülmüştür. Bu hareketin kadınlara özđu bir biçimi de bulunmaktadır. Bacağın arka tarafına ayağın ön yüzü dokunacak şekilde bacaklar kavuşturulmaktadır. Stresin arttığı durumlarda çekingen kadınlarda görülmektedir. Başarılı bir konuşmacı bu hareketi yapmaktan uzak durmalıdır. Mümkün olduğunca ayaklar omuz genişliğinde ve bacaklar ayırık, dinleyiciye dönük bir şekilde açık pozisyonda olmalıdır (Dinçer, 2000).

Her iki ayağın yere temas ederek ve vücudun ağırlığını eşit olarak dağıtması vücudun dengeli bir konumda olmasını sağlamaktadır. Bu konumlanış aynı zamanda konuşmacının güvenli bir imaj oluşturmasını da sağlamaktadır. "Ayağı yere sağlam basmak" deyimini bu konuyla ilişkilidir. Başarılı konuşmacılar dinleyiciye güven duygusunu iletebilmek adına ayaklarını bu pozisyonda olmasına dikkat ederler (Mehdizade, 2017).

#### **1.2.5.1.1.1.4. Beden Duruşu (Postür)**

Sözsüz iletişimde bir diğer önemli mesajlar barındıran unsur bedeninin duruş şeklidir.

Beden duruşu kişinin rahatlık, güvenilirlik, yorgunluk, itaatkârlık, endişe, çekimsizlik, öfke gibi özelliklerle ilgili sözsüz mesajlarını aktarabilme potansiyeline sahiptir. Dolayısıyla etkili bir iletişimde bedenin duruş şeklini doğru kullanabilmek çok büyük bir öneme sahiptir (Mehdizade, 2017).

Vücut duruşu, kişinin eğildiği veya yüzünü çevirdiği yönle sınırlı değildir. Omuzların dik olup olmaması, kolların açık olup olmaması, ayakların açık veya kapalı olması, bacakların çaprazlanmış, ayrılmış veya yan yana olması da sözsüz mesaj vermektedir.

Duruş, kişinin ayakları üzerinde dururken yaptığı, omurgayı iki bacak arasına merkezleyerek omuzları ve başı dengede tutarak yaptığı bir harekettir. Bu denge ya da dengesizlik ilk izlenim olarak olumlu ya da olumsuz bir görüntü oluşturur. Duruşun kişinin fiziksel yapısıyla uyumlu olduğu durumlarda vücudun o duruşu karşı tarafa da olumlu etki yapar (Mehdizade, 2017).

Bireyin vücut yönelimleri onun tutum ve davranışına dair önemli mesajlar barındırmaktadır. İki kişi etkileşime girip aynı vücut hareketlerini yaptığında, aynı statüde oldukları mesajını verirler. Pease bu pozisyonu "üçgen pozisyon" olarak tanımlamıştır. Bu pozisyon açık veya kapalı olabilmektedir. Açık üçgen pozisyonunda iki kişinin birbirine göre duruş açısı 90 derece olmakta ve bir diğer kişiyi aralarına kabul etme anlamı taşımaktadır. Kapalı üçgen pozisyonunda iki kişinin birbirine göre duruş açısı 0 derece olmakta ve bir diğer kişiyi aralarına kabul etmeme anlamı taşımaktadır (Mehdizade, 2017).

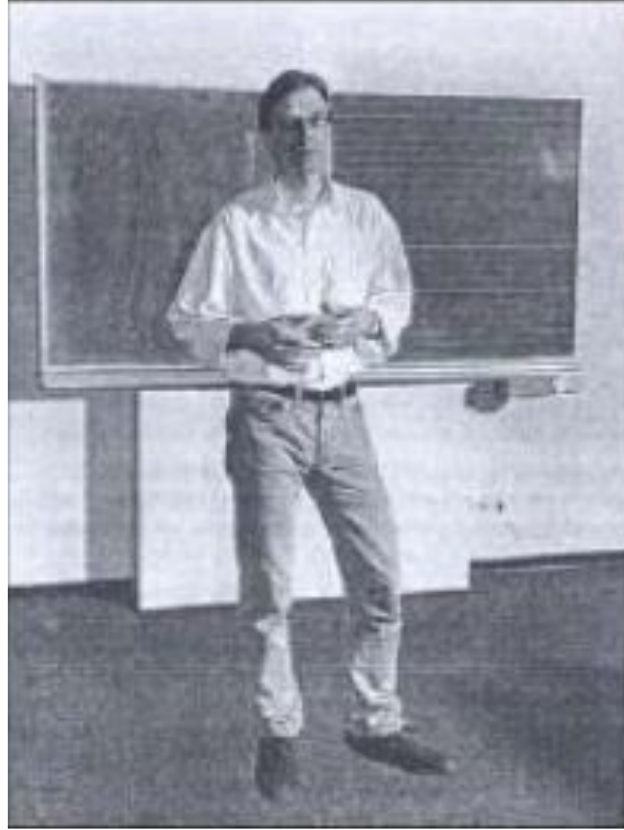
Kişi kambur bir halde, yere bakarak, elleri cepte bir şekilde yürüyorsa edilgen bir izlenim vermektedir.

Eller yumruk şekilde sıkılmış, göz teması kurmadan, kaşlar çatık bir halde, uzun ve sert adımlarla yürüyorsa saldırgan bir izlenim vermektedir.

Etkili ve güven veren bir yürüyüş, sırt ve başın dik olduğu, ellerin görünür bir halde ve rahat hareket ettiği bir biçimde olmalıdır (Dinçer, 2000).

Kişi oturur bir haldeyken de beden duruşu ile birçok mesaj verebilmektedir. Örneğin kişi otururken kolları ve bacaklarıyla hacmini küçültüyor, eline aldığı çanta gibi nesnelerin arkasına saklanıyorsa, gergin ve güvensiz bir izlenim oluşturabilmektedir.

Etkili ve olumlu bir izlenim oluşturan oturuş biçiminde, bacaklar hafif aralıklı olmalı, eller görünür bir halde jest yapmaya hazır konumda olmalı ve koltuğun kenarında veya baldırın iç kısmında tutulmalıdır. Bu oturuş şekli iletişime açık bir mesaj vermektedir (Dinçer, 2000).



**Şekil 7:** Konuşmacının Doğru Beden Duruşu

**Kaynak:** Akran vd., 2019

#### **1.2.5.1.1.2. Mimikler**

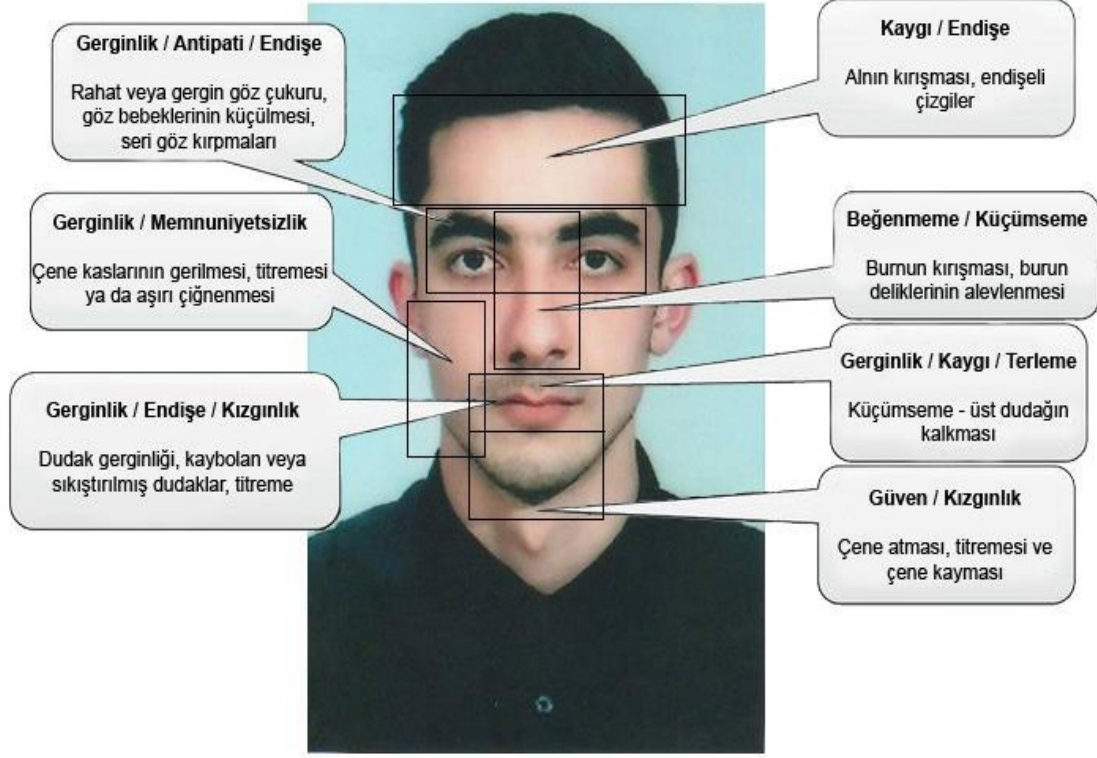
Mimik, yüzdeki kasların kasılma ve gevşeme hareketi yapmasıyla çeşitli duygu ve düşüncelerin aktarılmasıdır (Mehdizade, 2017; Dinçer, 2000).

Kişi ağız, göz, burun, kaş, dudak, alın gibi organları aracılığıyla çeşitli yüz ifadeleri oluşturabilmekte ve duygu durumuna ilişkin önemli mesajlar verebilmektedir (Mehdizade, 2017).

Yüzde bulunan 43 kas aracılığıyla 10.000 civarında yüz ifadesi oluşturulabilmektedir (Benlioğlu, 2020).



Yapılan çalışmalarda yedi temel mimik bulunmaktadır. Öfke, tikslenme, korku, küçümseme, ve üzüntü olumsuz ifadeler, şaşkınlık nötr ifade ve mutluluk olumlu ifade olarak değerlendirilmektedir (Benlioğlu, 2020).



**Şekil 8:** Yüz İfadeleri ve Taşıdıkları Anlamlar

**Kaynak:** Mehdizade, 2017

### 1.2.5.1.2. Sesin Kullanımı ve Özellikleri

İletişimde sözsüz mesaj veren bir diğer unsur da ses ve sesin özellikleridir. Sesin sahip olduğu vurgulama, ton ve şiddet gibi özellikleri sesin dili içerisinde incelenmektedir. Bu unsurlara tamamlayıcı dil veya yan dil anlamına gelen "paralanguages" denilmektedir (Mehdizade, 2017).

Sesin tonu, yüksekliği, rezonansı ve temposu sesin sahip olduğu nitelikleridir. Ses tonu zayıf, geniş veya gergin olabilmektedir. Konuşmacı açısından gergin bir ses tonu, boğazın daraltılmasıyla oluşturulduğu için dinlenilmesi zor bir ses tonudur. Sesin yüksekliği sözcüklere anlam yüklenmesi adına önemlidir. Konuşmacının duygu durumuna göre sesin yüksekliği de değişebilmektedir. Rezonansı sesin titreşimini sağlamaktadır. Nezle gibi durumlarda geniz tıkalı olacağından sesin titreşimi

azalacaktır, bu durumda da ses boğuk bir halde çıkacaktır. Sesin bir diğer niteliği olan temposu, konuşmanın hızı olup, hızlı ya da yavaş olabilir. Çok hızlı bir tempo kelimelerin yutulmasına neden olacağından mesajın dinleyiciye aktarımını engellemektedir. Çok yavaş bir tempo ise dinleyicilerin konuşmaya odaklanmasını engellemektedir. Normal bir konuşma temposu dakikada 150 kelimenin kullanıldığı bir tempodur. Otoriter kişiler yavaş bir tempoda konuşmaktadırlar (Dinçer, 2000).

Konuşmacının sesin niteliklerini bilmesi ve doğru bir şekilde kullanması etkili bir konuşma yapmasına yardımcı olacaktır. Yapılan bir çalışmada oyunculara farklı ses özelliklerini kullanarak aynı metni okumaları sağlatılmış ardından dinleyicilere konuşmanın içeriğini değerlendirmeleri adına sorular yöneltilmiştir. Bu çalışmanın sonunda etkili bir sesin sahip olması gereken özellikler belirlenmiştir (Dinçer, 2000).

**Tablo 3: Ses ve Özellikleri**

<b>Özellik</b>	<b>Sesin Tonu</b>	<b>Ton Farkı</b>	<b>Sesin Yüksekliği</b>	<b>Yükseklik Farkı</b>	<b>Hızı</b>	<b>Sürekliliği</b>
<b>Güvenilirlik</b>	Yukarı	Değişken	Yüksek	Çok	Değişken	Normalden az
<b>İnandırıcılık</b>	Normal	Değişken	Yüksek	Normal	Normalden hızlı	Normalden çok
<b>Neşelilik</b>	Yukarı	Değişken, genelde yukarı	Yüksek	Normal	Normalden hızlı	Normal
<b>Doyumluluk</b>	Yukarı	Yukarı	Normal	Az	Normal	Normal
<b>Şefkat-Hoşnutluk</b>	Aşağı	Hafif yukarı	Alçak	Az	Normalden yavaş	Normal

**Kaynak:** Dinçer, 2000

Konuşma sırasında konuşma hızının değişken olması istenilen bir özelliktir. Ses yüksekliğinin artmasıyla beraber kelimelerin yavaş söylenmesi etkiyi arttırmaktadır.

Güvenilir bir izlenim oluşturabilmenin en iyi yolu konuşmanın devamlılığının kontrol altında tutulmasıdır (Dinçer, 2000).

California valiliği de yapmış olan Jerry Brown'un konuşması araştırmacılar tarafından incelenmiştir. İncelemeler sonucunda yavaş ve özgüvenli bir ses tonuna sahip olduğu, güçlü ve yüksek bir tarza sahip olduğu görülmüştür. Bu tür konuşmalar için monotonluktan uzak ve "otoriter" özellikler taşıyan "metamassage" konuşma tarzı olarak tanımlanmıştır (Dinçer, 2000:190).

Vurgulamanın fazla, duraklamanın az olduğu yüksek bir ses tonu; ikna edici konuşmalarda olumlu bir etki sağlamaktadır. Konuşmacı ne kadar özgüvenli bir şekilde konuşuyorsa dinleyici de bir o kadar konuşmacıya güven duymaktadır.

Sesin perdesinde yapılan yükselmeler ve alçalmalar konuşan kişinin tarzını da yansıtmaktadır. Tekdüze yapılan bir konuşma, etkileycilikten uzak olmakta ve konuşmacının bıkkın bir izlenim uyandırmasına sebep olmaktadır. Sözlü mesajlar sözsüz mesajlar ile uyumlu olmalıdır. Olumsuz bir ses tonu ile olumlu sözler söylenmesi kendi içerisinde tezatlık oluşturacağından, mesajın alaycı bir şekilde algılanmasına sebep olacaktır. Böyle bir durumda dinleyici konuşmanın içeriğinden daha çok konuşmacının sözsüz mesajlarını dikkate alacaktır (Dinçer, 2000).

Konuşma esnasında, "eee" şeklindeki anlatımı bozucu ifadeler kullanmak, soru sorulduğunda geç dönüş sağlamak gibi davranışlar konuşmacının imajını zedeler ve dinleyicinin sıkılmasına sebep olur. Bu tür davranışlar aynı zamanda konuşmanın akıcılığını ve kalitesini de olumsuz yönde etkilemektedir (Mehdizade, 2017).

Konuşmacı doğru bir nefes, yani diyafram nefesi ile konuşabilmelidir. Dengeli ve yeterli bir soluk alış-verişi konuşmacının ses tonunu da doğru bir şekilde kullanabilmesini sağlayacaktır (Mehdizade, 2017).

Sesin sahip olduğu nitelikler aynı zamanda kişinin imajını da etkilemektedir. "Ses tonu, yüksek ya da alçak sesle, hızlı ya da yavaş bir tempo ile tutuk ya da akıcı bir konuşma imaj oluşumunda önemli bir rol üstlenmektedir." Konuşmacının sesinin özellikleri doğrudan bireyin kendisi ile bağdaştırılmakta ve bireyin imajı bu yönüyle zihinlerde yerleşmektedir (Dinçer, 2000:192).

### 1.2.5.1.3. Göz ve Bakış Hareketleri

Sözsüz iletişim içerisinde gözlerin iletişimi olarak adlandırılan "oculesics" kavramı bulunmaktadır. Bu kapsamda gözlerin teması, gözlerin kaçırılması, bakışlar ve gözlerin yapmış olduğu diğer tüm hareketler incelenmektedir.

Bakışlar aracılığıyla kişinin konumu, duygu durumu, güvenilirliği ve stres durumu gibi konularda bilgi edinilebilir. "ruhun aynası" olarak nitelendirilen gözlere ve bakışlarına dikkat edilirse bireyin içerisinde bulunduğu duygu durumu ve fikirleri hakkında önemli veriler elde edilebilir (Mehdizade, 2017).

Göz bebeklerinin büyüüp küçülmesi iletişimde önemli anlamlar taşımaktadır. Göz bebeklerinin bireyin kontrolü dışında istemsiz hareket etmesi bireyin ruhsal durumuna ilişkin doğru bilgiler vermesi adına da önemlidir. Gergin, olumsuz ruh haline sahip kişilerde göz bebekleri küçülmektedir. Kişinin heyecanlandığı durumlarda veya ilgisini çeken nesnelere bakışında göz bebekleri büyümektedir (Mehdizade, 2017; Dinçer, 2000).

Kişilerarası iletişimde göz teması yani bakış süresi de ayrı bir öneme sahiptir. Bakış süresi, kişiye gösterilen ilginin bir göstergesidir. Kısa süreli bir bakış ilgisizlik ve güvensizlik mesajı verirken, uzun süreli bir bakış kişinin saldırgan görünmesine sebep olur. Normalde, birebir konuşmalarda, konuşma süresinin %40-%60'ında göz temasının sürdürüldüğü gözlenmektedir (Dinçer, 2000; Sezer, 2010).

Yapılan bir çalışmada, iş başvurusunda bulunan katılımcılardan bir grup normal bir göz temasında (%40-%60) bulunurken, bir diğer grup çok az göz temasında (%10 civarında) bulunmuş sonuç olarak çok az göz temasında bulunan grup olumsuz bir izlenim oluşturmuştur. Bu grup, normal göz temasında bulunanlara kıyasla, sosyal açıdan başarısız ve daha az özgüvenli olarak değerlendirilmiştir (Sezer, 2010).

İletişim sırasında karşıdaki kişinin gözlerinin içine bakılarak ve bakışların yukarıya dönmüş olarak konuşulması olumlu olarak kabul edilmektedir (Doğan, 2020).

Konuşma sırasında bakışın süresi kadar konuşulan kişinin hangi bölgesine bakıldığı da önemli bir konudur. Pease'e göre bakış, bakılan bölgeye göre dört kısma ayrılmaktadır (Dinçer, 2000):

#### a. İş Bakışı

İş bakışı, iş ortamında bulunan bireyler arasında görülen, gözler ve alın arasındaki bölgeye bakılarak yapılan bir bakıştır. İş bakışı ile ciddi bir ortam oluşturulur ve ikna edicilik seviyesi artar (Mehdizade, 2017; Dinçer, 2000).



**Şekil 9:** İş Bakışı

**Kaynak:** Sezer, 2010

#### b. Sosyal Bakış

Sosyal bakış, benzer statüye sahip insanların sosyal bir ortamda gözler ve ağız arasındaki bölgeye bakarak yaptıkları bir bakıştır (Sezer, 2010).

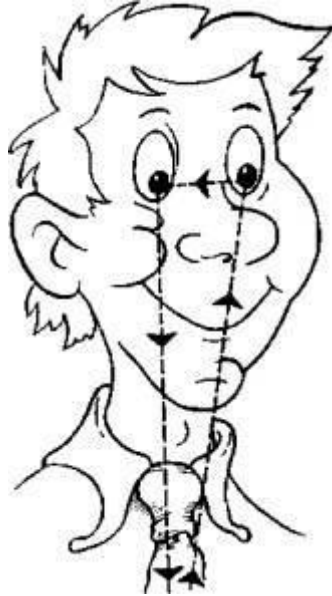


**Şekil 10:** Sosyal Bakış

**Kaynak:** Sezer, 2010

c. Mahrem Bakış

Mahrem bakış, flört bakışı olarak da bilinmektedir. Birbirine karşı ilgisini gösteren karşı cinsten insanların çenenin altından vücuduna doğru bakarak yaptıkları bir bakıştır (Dinçer, 2000).



**Şekil 11:** Mahrem Bakış

**Kaynak:** Sezer, 2010

#### d. Yan Bakış

Yan bakış, ilgili veya saldırgan bir tutum gösteren kişilerin yapmış olduğu bir bakıştır. Hafif kalkmış kaşlarla birlikte gülümseme eşlik ediyorsa bu bakışa ilgi anlamı taşımaktadır. Kaşların çatıldığı ve ağız köşelerinin aşağıya döndüğü bir bakış ise saldırgan ve eleştirel bir tutum içermektedir (Mehdizade, 2017).

Bu bakışların haricinde bir de "Gözle Dışarıda Bırakma" hareketi bulunmaktadır. Bu hareketi yapan kişi karşısındaki kişiye ilgilenmediği, sıkıldığı veya üstün gördüğü mesajlarını vermektedir. Etkili bir iletişimde olumsuz mesaj vermemek adına bu bakışın yapılmaması önerilmektedir (Sezer, 2010).

## BÖLÜM 2: KİŞİSEL İMAJ VE ÖZELLİKLERİ

### 2.1. İmajın Tanımı ve Özellikleri

İmaj sözcüğü dilimize Fransızca resim anlamına gelen "image" sözcüğünden geçmiştir. İmaj, başkasının veya kendimizin zihninde subjektif yargılar, objektif bilgiler ve ilişkiler çerçevesinde oluşturulan bir imgedir (Sezer, 2010).

İmaj, statik bir kavram olmayıp sürekli gelişim gösteren dinamik bir faktördür. Bu durum imaja ilişkin çeşitli tanımların da oluşmasına sebep olmuştur (Dinçer, 2000).

İmaja dair birçok tanım yapılmış olup birkaçı şu şekildedir:

"Bir kişi veya kurumun diğer kişi ve kurumların zihinlerinde isteyerek ya da istemeyerek bırakmış olduğu, hizmetle ilgili personel, kullanılan araç-gereçler ve çevresi hakkındaki fikirler, anlayış veya değerlerdir. Bir olay ya da durumun bizim inancımızda ve anlayışımızda ifadesini bulması ya da duyularla alınan bir uyaran söz konusu olmaksızın bilinçte beliren nesne ve olaylardır." (Gümüş, 1997,aktaran, Dinçer, 2000:9)

"Bir dizi bilgilenme süreci sonunda oluşan imge olarak da tanımlayabileceğimiz imaj, objektif ve subjektif yargıları içeren, aynı zamanda, bireyin tutum ve davranışları üzerinde belirleyici rolü olan bir faktördür." (Karpat, 1999, aktaran, Sezer, 2010:18-19)

İmaj, dinamik bir faktör olduğu için bireyin zihninde zaman içerisinde ve birçok farklı unsurun etkileşmesi sonucunda oluşmaktadır. Bu unsurlar, konuya dair bilgi seviyesi, bireyin sahip olduğu değer yargıları ve sunulan hizmetlerdir. İmaja dair bir diğer önemli nokta ise imajın bir kez oluşturulduktan sonra sabit bir kavram olmadığı, bireyin zihninde birikimsel olarak meydana gelen imgeler sayesinde yavaş yavaş tamamlanmaya devam etmesidir (Dinçer, 2000).





Şekil 12: İmajın Unsurları ve Oluşumu

Kaynak: Dinçer, 2000

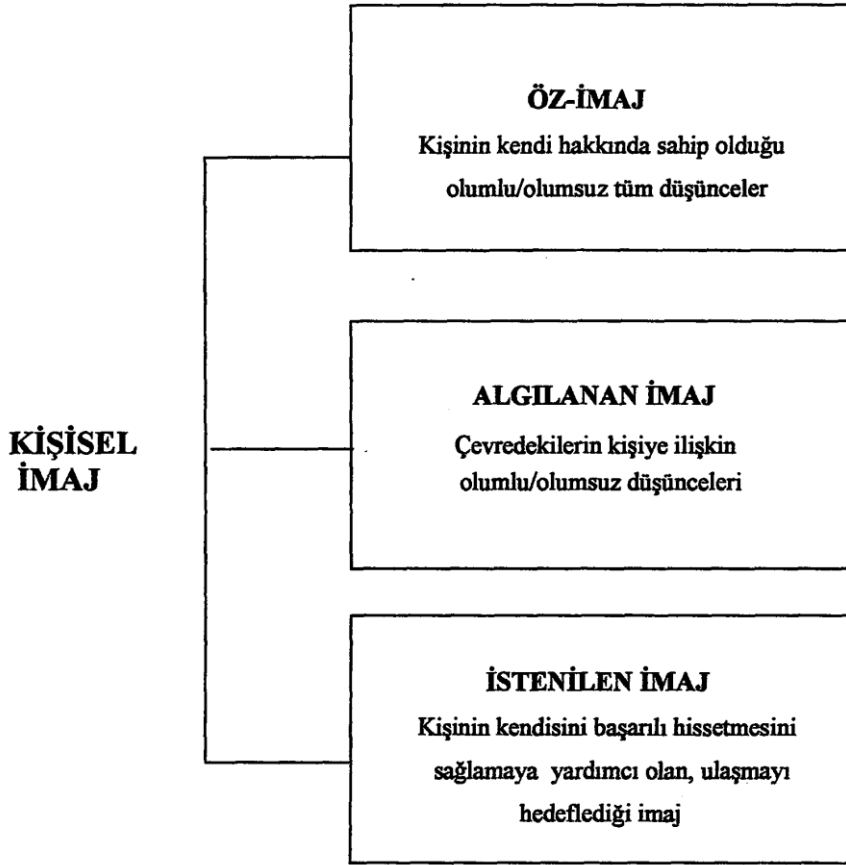
## 2.2. Kişisel İmajın Tanımı Ve Özellikleri

Kişisel imajı kısaca başkalarının ve kendimizin zihnindeki biz olarak tanımlayabiliriz (Sezer, 2010).

Kişisel imaj, bireyin sahip olduğu tutumların, değerlerin ve alışkanlıkların toplamı olarak ifade edilmektedir. Kişisel imaj kişinin kim olduğuna ilişkin kendisi ve iletişimde bulunduğu insanların zihninde oluşturmuş olduğu bir resim olarak da tanımlanabilir.

Kişisel imaj, bireyin kendisini "gerçekte hiç olamayacağı kadar iyi göstermek" değil, bireyin iletişimin bütün olanaklarından yararlanarak kendisini olabildiğince doğru ve etkileyici bir şekilde ifade etmesidir (Sezer, 2010:31).

Kişisel imajı oluşturan bileşenlere bakıldığında öz imaj, algılanan imaj ve istenilen (ideal) imaj olmak üzere üç kısma ayrıldığı görülmektedir.



**Şekil 13:** Kişisel İmajın Bileşenleri

**Kaynak:** Dinçer, 2000

Öz imaj, "Kişinin kendini, kendi iç dünyasında görme biçimidir." Benlik algısı olarak da bilinmektedir (Sezer, 2010:30).

Öz imaj bireyin kendisi hakkında kendine ilişkin düşünceleridir (Dinçer, 2000).

Birey kendisini olduğundan daha iyi veya kötü görebilmektedir. Öz imaj ile öz gerçek arasındaki fark ne kadar az ise bireyin kendisine dair saygısı o kadar yüksek olacaktır (Sezer, 2010).

Algılanan imaj, "Başkalarının bizim ne olduğumuzu 'sandığı' ile ilgilidir." (Sezer, 2010:30)

Algılanan imaj, diğer insanların birey hakkındaki olumlu olumsuz tüm düşüncelerini kapsamaktadır (Dinçer, 2000).

Bireyin gerçek karakter özellikleri ile algılanan imajı arasında fark ne kadar büyük ise, bireye dair olumsuz duygu beslenilmesi de o kadar yüksek olacaktır (Sezer, 2010).

İstenilen (İdeal) İmaj, "Kendimizi başkalarına nasıl göstermek istediğimiz ile ilgilidir."Kişinin "Nasıl bilinmek istersiniz?" sorusuna vereceği cevap kişinin istediği imaja ulaşmasını sağlayacak ipuçlarını vermektedir (Sezer, 2010:30).

Kişi ideal imajını oluştururken sahip olduğu karakter özellikleri ve mesleğinin gerekliliği ile uyum içerisinde olmalıdır. Kişinin gerçek karakterinden uzak bir şekilde oluşturulan imaj kısa vadede başarılı olsa dahi uzun vadede kişiyi başarısız kılacaktır (Sezer, 2010).

Kişisel imajı birçok parçadan oluşan şemsiye gibi düşünebiliriz. Bu şemsiyenin beş ana parçası bulunmaktadır:

1. Görsellik (Kıyafetler, renkler ve donatılar)
2. Sözlü iletişim (Konuşmanın içeriği, etkili konuşma becerisi ve sesin kullanımı)
3. Sözsüz iletişim (Beden dili, aktif dinleme, zaman ve mekân kullanımı)
4. Karakter özellikleri (Özdeğer, özgüven, özsaygı)
5. Yeterlilikler (Tecrübe, kişisel gelişim, fark edilebilirlik, potansiyel) (Sezer, 2010).

## **BÖLÜM 3: KİŞİLER ARASI İLETİŞİM AÇISINDAN RETORİK UNSURLARININ AKADEMİSYENLERİN KİŞİSEL İMAJININ OLUŞMASINDAKİ ROLÜ: SAKARYA ÜNİVERSİTESİ İLETİŞİM FAKÜLTESİ ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

### **3.1. Araştırmanın Amacı**

Araştırmanın amacı, kişilerarası iletişim sırasında bireyin kişisel imajını güçlendirebilmesi adına retorik unsurlarını etkin bir şekilde kullandıklarını ortaya koymaktır. Eğitim-öğretim kurumlarında çalışan personellerin retorik unsurlarının kullanımına önem verdiği düşüncesinden hareketle, üniversitede çalışan akademisyenlerin retorik yetkinlikleri dikkate alınarak nicel bir çalışmanın yürütülmesi planlanmıştır.

### **3.2. Araştırmanın Konusu**

Bu araştırmanın konusu, iletişim esnasında akademisyenlerin kullandıkları retorik unsurlarını incelemek, kullanılma sıklığını belirlemek ve bu retorik becerilerinin akademisyenlerin kişisel imajlarının oluşumundaki etkisi üzerine bir çalışmadır. Bu bağlamda 323 sayıda üniversite öğrencisine internet ortamından ulaşılarak uygulanan anketlerden elde edilen veriler değerlendirilerek araştırma yapılmıştır.

### **3.3. Araştırmanın Önemi**

İletişim, yaşamın her anında var olan bir unsurdur. Retorik, etkili ve ikna edici konuşabilme becerisidir. Kişisel imajın güçlendirilmesi, iletişim bağlamında bireyin retorik unsurlarını etkin bir şekilde kullanmasına bağlıdır. Araştırmanın önemi, güçlü bir iletişimin olmazsa olmazı olan retorik becerisinin kişisel imaja olan etkisine dair yeterli çalışmanın olmaması ve bu çalışmayla beraber literatürde kaynak oluşturacak olmasıdır.

### **3.4. Araştırmanın Yöntemi**

Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencilerine akademisyenlerin kişisel imajlarının oluşumunda retorik becerisinin rolünün belirlenebilmesi adına çalışma yürütülmüştür. Çalışma kapsamında nicel yöntem seçilmiş olup, bu yöntem içerisinden

de anket yöntemi kullanılmıştır. Anket çalışmasındaki sorular oluşturulurken konuya dair bilimsel makalelerden ve tezlerden yararlanılmıştır. Anket içerisinde yer alan sorular 5'li Likert ölçeği şeklinde tasarlanmıştır. Anket çalışmasında kullanılan ölçeklerin isimleri, edinildiği kaynakların ve ölçeği geliştiren araştırmacıların isimleri sırasıyla şu şekildedir; Doç. Dr. Mestan Küçük tarafından geliştirilen, "Sözsüz Yakınlık Ölçeğinin Türkçe Versiyonu İçin Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması" isimli makalesindeki "SözsüzYakınlık"ölçeği ve Dr. Öğr. Üyesi Serap Samsa Yetik tarafından geliştirilen, "Öğrencilerin Yükseköğretim Kurumlarında Görev Yapmakta Olan Öğretim Elemanlarının İletişim Biçimlerine İlişkin Algı ve Beklentileri (Pamukkale Üniversitesi Örneği)" isimli yüksek lisans tezindeki " Öğretim Elemanlarının İletişim Davranışlarını Ölçme" ölçeğinden yararlanılmıştır. Bu ölçekler, akademisyenlerin iletişim esnasında kullandıkları retorik unsurlarının onların kişisel imajlarının oluşumdaki etkisini incelemek amacıyla anket çalışmasında kullanılmıştır. Araştırma sonunda elde edilen veriler, IBM SPSS Statistics 25 paket programı aracılığıyla değerlendirilmiştir.

### **3.4.1. Hipotez**

H0: Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencileri, kişilerarası iletişimde retorik unsurlarının kullanılmasını akademisyenlerin kişisel imajının oluşumunda etkin bir araç olarak görmemektedir.

H1: Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencileri, kişilerarası iletişimde retorik unsurlarının kullanılmasını akademisyenlerin kişisel imajının oluşumunda etkin bir araç olarak görmektedir.

#### **3.4.1.1. Alt Problemler**

1. Ankete katılan öğrencilerle cinsiyete göre anlamlı bir fark var mıdır?
2. Ankete katılan öğrencilerle yaşa göre anlamlı bir fark var mıdır?
3. Ankete katılan öğrencilerle sınıfa göre anlamlı bir fark var mıdır?
4. Ankete katılan öğrencilerle bölüme göre anlamlı bir fark var mıdır?
5. Ankete katılan öğrencilerle gelir durumuna göre anlamlı bir fark var mıdır?
6. Ankete katılan öğrencilerin kitap okuma alışkanlığına göre anlamlı bir fark var mıdır?

7. Ankete katılan öğrencilerin yaşadıkları bölgeye göre anlamlı bir fark var mıdır?

### 3.4.2. Araştırmanın Sınırlılıkları

Kişiler arası iletişim açısından retorik unsurlarının akademisyenlerin kişisel imajının oluşmasındaki rolü üzerine yapılan bu çalışmada, 2022-2023 döneminde öğrenim gören Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencilerine 11.11.2022-15.01.2023 tarihleri arasında internet ortamından ulaşılarak anket uygulanmıştır. Örneklem yöntemi olarak basit tesadüfi örneklem yöntemi kullanılmıştır. Retorik unsurlarının akademisyenlerin kişisel imajı üzerindeki rolü üniversite öğrencileri açısından bu anket aracılığıyla incelenmiştir. Böylelikle en fazla katılımcıya ulaşabilmek hedeflenmiştir. Araştırma çerçevesinde oluşturulan anket 323 öğrenciyle gerçekleştirilmiştir. Kontrol sorusunu doğru cevaplamayan 15 öğrenci çıkarılarak 308 öğrencinin verileri analiz edilmiştir.

### 3.4.3. Araştırmanın Evreni

Retorik unsurlarının akademisyenlerin kişisel imajı üzerindeki rolünü değerlendirebilmek için Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi öğrencilerine anket uygulanmıştır. Çalışmanın evreni Sakarya Üniversitesi öğrencileridir.

### 3.5. Bulgular ve Yorum

Bu bölümde araştırma kapsamında öğrencilerin anket sorularına verdikleri cevapların alt problemlere göre analiz edilmesiyle elde edilen bulgular ve bu bulgulara dair yorumlar bulunmaktadır.

**Tablo 4:** KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,861
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	4559,364
	df	780
	Sig.	,000

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Çalışmada yer alan ölçeğin KMO değeri Tablo1'de görüldüğü üzere 0.861'dir. KMO değerinin 0.60'ın üzerinde çıkması beklenir. KMO testinin sonucu, faktör analizi

yapılmak istenilirse, bu çalışmanın yeterli örneklem büyüklüğüne sahip olduğunu göstermektedir.

**Tablo 5:** Cronbach's Alpha Değeri

Cronbach's Alpha	N of Items
,740	40

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

"Kişiler Arası İletişim Açısından Retorik Unsurlarının Akademisyenlerin Kişisel İmajının Oluşmasındaki Rolü: Sakarya Üniversitesi İletişim Fakültesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma" adlı çalışmada katılımcılara uygulanan ankette yer alan 40 sorunun (demografik sorular ve kontrol sorusu hariç) güvenilirliği Cronbach's Alpha ( $\alpha$ ) = 0,740 olarak ölçülmüştür. Cronbach's Alpha ( $\alpha$ ) değerinin 0.60'ın üzerinde çıkması beklenir. Dolayısıyla bu sonuç, anketin güvenilir olduğunu göstermektedir.

### 3.5.1. Anket Çalışması Sonuçlarına Yönelik İstatistikler

Retorik kapsamındaki sözlü ve sözsüz iletişim becerilerine ilişkin anket soruları sırasıyla, Dr. Öğr. Üyesi Serap Samsa Yetik tarafından geliştirilen "Öğretim Elemanlarının İletişim Davranışlarını Ölçme" ölçeğinden ve Doç. Dr. Mestan Küçük tarafından geliştirilen "Sözsüz Yakınlık" ölçeği alınmıştır. Anket soruları üzerinde değişiklikler yapılmıştır.

#### 3.5.1.1. Öğrencilerin Demografik Özelliklerine Dair Bulgular

**Tablo 6:** Cinsiyetiniz

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Erkek	127	41,2	41,2	41,2
	Kadın	181	58,8	58,8	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tabloya bakıldığında ankete katılan öğrencilerin %41,2'si (127 kişi) erkek ve %58,8'i (181) kadındır.

**Tablo 7: Yaşınız**

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	18-20	126	40,9	40,9	40,9
	21-24	127	41,2	41,2	82,1
	25-29	48	15,6	15,6	97,7
	30+	7	2,3	2,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tabloya bakıldığında ankete katılan öğrencilerin % 40,9'u (126 kişi) 18-20 yaşında, % 41,2'si (127 kişi) 21-24 yaşında, % 15,6'sı (48 kişi) 25-29 yaşında, % 2,3'ü (7 kişi) 30 yaş üzeri yaşındadır.

**Tablo 8: Bölümünüz**

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Halkla İlişkiler ve Reklamcılık	106	34,4	34,4	34,4
	İletişim ve Tasarımı	79	25,6	25,6	60,1
	Gazetecilik	86	27,9	27,9	88,0
	Radyo Televizyon ve Sinema	37	12,0	12,0	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tabloya bakıldığında ankete katılan öğrencilerin % 34,4'ü (106 kişi) Halkla İlişkiler ve Reklamcılık bölümünde, % 25,6'sı (79 kişi) İletişim ve Tasarımı bölümünde, % 27,9'u (86 kişi) Gazetecilik ve % 12,0'ı (37 kişi) Radyo Televizyon ve Sinema bölümünde öğrenim görmektedir.



**Tablo 9: Sınıfınız**

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	1.Sınıf	74	24,0	24,0	24,0
	2.Sınıf	66	21,4	21,4	45,5
	3.Sınıf	60	19,5	19,5	64,9
	4.Sınıf	99	32,1	32,1	97,1
	4+	9	2,9	2,9	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tabloya bakıldığında ankete katılan öğrencilerin % 24,0'ı (74 kişi) üniversite birinci sınıf, % 21,4'ü (66 kişi) üniversite ikinci sınıf, % 19,5'i (60 kişi) üniversite üçüncü sınıf, % 32,1'i (99 kişi) üniversite dördüncü sınıf, % 2,9'u (9 kişi) üniversite dördüncü sınıftan büyük sınıf öğrencisidir.

**Tablo 10: Hane Aylık Gelir Durumunuz**

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	5000 TL ve altı	17	5,5	5,5	5,5
	5001-10000 TL	115	37,3	37,3	42,9
	10001-15000 TL	132	42,9	42,9	85,7
	15001 TL ve üzeri	44	14,3	14,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tabloya bakıldığında ankete katılan öğrencilerin % 5,5'i (17 kişi) 5000 TL ve altı, % 37,3'ü (115 kişi) 5001-10000 TL, % 42,9'u (132 kişi) 10001- 15000 TL ve % 14,3'ü (44 kişi) 15001 TL ve üzeri gelire sahiptir.

**Tablo 11:** En Son Ne Zaman Kitap Okudunuz

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	3 Aydan Daha Fazla	9	2,9	2,9	2,9
	3 Ay Önce	23	7,5	7,5	10,4
	1 Ay Önce	117	38,0	38,0	48,4
	1 Hafta Önce	159	51,6	51,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tabloya bakıldığında ankete katılan öğrencilerin % 2,9'u (9 kişi ) üç aydan daha fazla öncesinde, % 7,5'i (23 kişi) üç ay önce, % 38,0'ı (117 kişi) bir ay önce ve % 51,6'sı (159 kişi) bir hafta önce kitap okumuştur.

**Tablo 12:** Hayatımızın Çoğunluğunu Nerede Geçirdiniz

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Şehir	269	87,3	87,3	87,3
	Köy	39	12,7	12,7	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tabloya bakıldığında ankete katılan öğrencilerin % 87,3'ü (269 kişi) hayatının çoğunluğunu şehirde, % 12,7'si (39 kişi) hayatının çoğunluğunu köyde geçirmiştir.

### **3.5.1.2. Akademisyenlerin Kişisel İmajının Oluşmasında Retorik Unsurlarının Kullanımına Yönelik Sorular**

#### **3.5.1.2.1. Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlama Durumuna Yönelik Sorular**

**Tablo 13:** İletişim Esnasında Sürekli Başka Şeylerle Uğraşır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	172	55,8	55,8	55,8
	Katılmıyorum	130	42,2	42,2	98,1
	Kararsızım	4	1,3	1,3	99,4
	Katılıyorum	1	,3	,3	99,7
	Kesinlikle Katılıyorum	1	,3	,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İletişim esnasında sürekli başka şeylerle uğraşır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 55,8'i (172 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 42,2'si (130 kişi) Katılmıyorum, % 1,3'ü (4 kişi) Kararsızım, % 0,3'ü (1 kişi) Katılıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %98,1'i akademisyenin iletişim esnasında sürekli başka şeylerle uğraşmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 14:** Konuşurken Zengin Bir Kelime Dağarcığına Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,0	1,0	1,0
	Katılmıyorum	5	1,6	1,6	2,6
	Kararsızım	8	2,6	2,6	5,2
	Katılıyorum	230	74,7	74,7	79,9
	Kesinlikle Katılıyorum	62	20,1	20,1	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken zengin bir kelime dağarcığına sahiptir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,0'ı (3 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 1,6'sı (5 kişi) Katılmıyorum, % 2,6'sı (8 kişi) Kararsızım, % 74,7'si (230 kişi) Katılıyorum, % 20,1'i (62 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %94,8'i akademisyenin konuşurken zengin bir kelime dağarcığına sahip olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 15:** Konuşmalarında Konunun İçeriği Net Bir Şekilde Anlaşılır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	1	,3	,3	,3
	Katılmıyorum	2	,6	,6	1,0
	Kararsızım	15	4,9	4,9	5,8
	Katılıyorum	171	55,5	55,5	61,4
	Kesinlikle Katılıyorum	119	38,6	38,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşmalarında konunun içeriği net bir şekilde anlaşılır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 0,3'ü (1 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Katılmıyorum, % 4,9'u (15 kişi) Kararsızım, % 55,5'i (171 kişi) Katılıyorum, % 38,6'sı (119 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %94,2'si akademisyenin konuşmasında konunun içeriğini net bir şekilde anlaşılır olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 16:** İletişimi Geri Bildirimlerle (Dönütlerle) Destekler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	4	1,3	1,3	1,3
	Katılmıyorum	2	,6	,6	1,9
	Kararsızım	6	1,9	1,9	3,9
	Katılıyorum	221	71,8	71,8	75,6
	Kesinlikle Katılıyorum	75	24,4	24,4	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İletişimi geri bildirimlerle (dönütlerle) destekler. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,3'ü (4 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Katılmıyorum, % 1,9'u (6 kişi) Kararsızım, % 71,8'i (221 kişi) Katılıyorum, % 24,4'ü (75 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %96,2'si akademisyenin iletişimi geri bildirimlerle (dönütlerle) desteklemesinin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 17:** Dinlerken Karşısındaki Kişiyile Empati Kurar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	5	1,6	1,6	1,6
	Katılmıyorum	9	2,9	2,9	4,5
	Kararsızım	11	3,6	3,6	8,1
	Katılıyorum	180	58,4	58,4	66,6
	Kesinlikle Katılıyorum	103	33,4	33,4	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Dinlerken karşısındaki kişiyle empati kurar. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,6'sı (5 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 2,9'u (9 kişi) Katılmıyorum, % 3,6'sı (11 kişi) Kararsızım, % 58,4'ü (180 kişi) Katılıyorum, % 33,4'ü (103 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %91,8'i akademisyenin dinlerken karşısındaki kişiyle empati kurmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 18:** Kendisine Yöneltilen Sorulara Açık ve Net Cevaplar Vermekten Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	65	21,1	21,1	21,1
	Katılmıyorum	229	74,4	74,4	95,5
	Kararsızım	9	2,9	2,9	98,4
	Katılıyorum	4	1,3	1,3	99,7
	Kesinlikle Katılıyorum	1	,3	,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Kendisine yöneltilen sorulara açık ve net cevaplar vermekten kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 21,1'i (65 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 74,4'ü (229 kişi) Katılmıyorum, % 2,9'u (9 kişi) Kararsızım, % 1,3'ü (4 kişi) Katılıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %95,5'i akademisyenin kendisine yöneltilen sorulara açık ve net cevaplar vermekten kaçınmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 19:** Konuşma Esnasında Sürekli Araya Girerek, Karşısındaki Kişinin Konuşma Hakkını Elinden Alır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	142	46,1	46,1	46,1
	Katılmıyorum	156	50,6	50,6	96,8
	Kararsızım	1	,3	,3	97,1
	Katılıyorum	5	1,6	1,6	98,7
	Kesinlikle Katılıyorum	4	1,3	1,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşma esnasında sürekli araya girerek, karşısındaki kişinin konuşma hakkını elinden alır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 46,1'i (142 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 50,6'sı (156 kişi) Katılmıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Kararsızım, % 1,6'sı (5 kişi) Katılıyorum, % 1,3'ü (4 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %97,1'i akademisyenin konuşma esnasında sürekli araya girerek, karşısındaki kişinin konuşma hakkını elinden almasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 20:** Konuşurken Laf Kalabalığı Yapmamaya Özen Gösterir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	7	2,3	2,3	2,3
	Katılmıyorum	1	,3	,3	2,6
	Kararsızım	8	2,6	2,6	5,2
	Katılıyorum	235	76,3	76,3	81,5
	Kesinlikle Katılıyorum	57	18,5	18,5	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken laf kalabalığı yapmamaya özen gösterir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 2,3'ü (7 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Katılmıyorum, % 2,6'sı (8 kişi) Kararsızım, % 76,3'ü (235 kişi) Katılıyorum, % 18,5'i (57 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %94,8'i akademisyenin konuşurken laf kalabalığı yapmamaya özen göstermesinin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 21:** Konuşurken Kullandığı Dil, Anlaşılabilir Nitelikte Açık, Net ve Kesindir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,0	1,0	1,0
	Katılmıyorum	5	1,6	1,6	2,6
	Kararsızım	5	1,6	1,6	4,2
	Katılıyorum	180	58,4	58,4	62,7
	Kesinlikle Katılıyorum	115	37,3	37,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken kullandığı dil, anlaşılabilir nitelikte açık, net ve kesindir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 0,3'ü (3 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 1,6'sı (5 kişi) Katılmıyorum, % 1,6'sı (5 kişi) Kararsızım, % 58,4'ü (180 kişi) Katılıyorum, % 37,3'ü (115 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %95,7'si akademisyenin konuşurken kullandığı dilin, anlaşılabilir nitelikte açık, net ve kesin olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.



**Tablo 22:** Konuşurken Kurduğu Cümleler Anlamalı Değildir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	62	20,1	20,1	20,1
	Katılmıyorum	239	77,6	77,6	97,7
	Kararsızım	4	1,3	1,3	99,0
	Katılıyorum	2	,6	,6	99,7
	Kesinlikle Katılıyorum	1	,3	,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken kurduğu cümleler anlamlı değildir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 20,1'i (62 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 77,6'sı (239 kişi) Katılmıyorum, % 1,3'ü (4 kişi) Kararsızım, % 0,6'sı (2 kişi) Katılıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %97,7'si akademisyenin konuşurken kurduğu cümlelerin anlamlı olmamasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 23:** Ders Anlatırken Çok Önemli Noktaları Sözcük ve İfadelerle Yineler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	2	,6	,6	,6
	Katılmıyorum	7	2,3	2,3	2,9
	Kararsızım	7	2,3	2,3	5,2
	Katılıyorum	185	60,1	60,1	65,3
	Kesinlikle Katılıyorum	107	34,7	34,7	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ders anlatırken çok önemli noktaları sözcük ve ifadelerle yineler. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 2,3'ü (7 kişi) Katılmıyorum, % 2,3'ü (7 kişi) Kararsızım, % 60,1'i (185 kişi) Katılıyorum, % 34,7'si (107 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %94,8'i akademisyenin ders anlatırken çok önemli noktaları sözcük ve ifadelerle yinelemesinin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 24:** Kelimeleri Seçerken Karşısındaki Kişilerin Algılama Düzeyini Göz Ardı Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	45	14,6	14,6	14,6
	Katılmıyorum	241	78,2	78,2	92,9
	Kararsızım	9	2,9	2,9	95,8
	Katılıyorum	8	2,6	2,6	98,4
	Kesinlikle Katılıyorum	5	1,6	1,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Kelimeleri seçerken karşısındaki kişilerin algılama düzeyini göz ardı eder. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 14,6'sı (65 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 78,2'si (241 kişi) Katılmıyorum, % 2,9'u (9 kişi) Kararsızım, % 2,6'sı (8 kişi) Katılıyorum, % 1,6'sı (5 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %92,8'i akademisyenin kelimeleri seçerken karşısındaki kişilerin algılama düzeyini göz ardı etmesinin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 25:** Konuşma Esnasında Sürekli Duraksayarak (A, E, I Gibi Seslerle) Konuşmanın Akıcılığını Bozar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	59	19,2	19,2	19,2
	Katılmıyorum	172	55,8	55,8	75,0
	Kararsızım	65	21,1	21,1	96,1
	Katılıyorum	8	2,6	2,6	98,7
	Kesinlikle Katılıyorum	4	1,3	1,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşma esnasında sürekli duraksayarak (a, e, ı gibi seslerle) konuşmanın akıcılığını bozar. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 19,2'si (59 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 55,8'i (172 kişi) Katılmıyorum, % 21,1'i (65 kişi) Kararsızım, % 2,6'sı (8 kişi) Katılıyorum, % 1,3'ü (4 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %75,0'sı akademisyenin konuşma esnasında sürekli duraksayarak (a, e, ı gibi seslerle) konuşmanın akıcılığını bozmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 26:** Konuşurken Kurduğu Cümleler Yorumu Yer Bırakmayacak Derecede Açıktır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	7	2,3	2,3	2,3
	Katılmıyorum	15	4,9	4,9	7,1
	Kararsızım	77	25,0	25,0	32,1
	Katılıyorum	183	59,4	59,4	91,6
	Kesinlikle Katılıyorum	26	8,4	8,4	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken kurduğu cümleler yoruma yer bırakmayacak derecede açıktır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 2,3'ü (7 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 4,9'u (15 kişi) Katılmıyorum, % 25,0'ı (77 kişi) Kararsızım, % 59,4'ü (183 kişi) Katılıyorum, % 8,4'ü (26 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %67,8'i akademisyenin konuşurken kurduğu cümlelerin yoruma yer bırakmayacak derecede açık olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 27:** Ders Anlatırken Önemli Noktaları Vurgulamadan Geçer. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	61	19,8	19,8	19,8
	Katılmıyorum	231	75,0	75,0	94,8
	Kararsızım	12	3,9	3,9	98,7
	Katılıyorum	2	,6	,6	99,4
	Kesinlikle Katılıyorum	2	,6	,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ders anlatırken önemli noktaları vurgulamadan geçer. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 19,8'i (61 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 75,0'ı (231 kişi) Katılmıyorum, % 3,9'u (12 kişi) Kararsızım, % 0,6'sı (2 kişi) Katılıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %94,8'i akademisyenin ders anlatırken önemli noktaları vurgulamadan geçmesinin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 28:** Ders Anlatırken Soyut Kavramları Somutlaştırmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	109	35,4	35,4	35,4
	Katılmıyorum	124	40,3	40,3	75,6
	Kararsızım	69	22,4	22,4	98,1
	Katılıyorum	3	1,0	1,0	99,0
	Kesinlikle Katılıyorum	3	1,0	1,0	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 35,4'ü (109 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 40,3'ü (124 kişi) Katılmıyorum, % 22,4'ü (69 kişi) Kararsızım, % 1,0'ı (3 kişi) Katılıyorum, % 1,0'ı (3 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %75,7'si akademisyenin ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 29:** İletişim Esnasında Başka İşlerle İlgilenmeden Yalnızca Karşısındaki Kişiye Odaklanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,0	1,0	1,0
	Katılmıyorum	5	1,6	1,6	2,6
	Kararsızım	3	1,0	1,0	3,6
	Katılıyorum	202	65,6	65,6	69,2
	Kesinlikle Katılıyorum	95	30,8	30,8	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,0'ı (3 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 1,6'sı (5 kişi) Katılmıyorum, % 1,0'ı (3 kişi) Kararsızım, % 65,6'sı (202 kişi) Katılıyorum, % 30,8'i (95 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %96,4'ü akademisyenin iletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 30:** Konuşmasında Gereksiz Sözcükleri Kullanmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	6	1,9	1,9	1,9
	Katılmıyorum	3	1,0	1,0	2,9
	Kararsızım	9	2,9	2,9	5,8
	Katılıyorum	133	43,2	43,2	49,0
	Kesinlikle Katılıyorum	157	51,0	51,0	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşmasında gereksiz sözcükleri kullanmaktan kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,9'u (6 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 1,0'ı (3 kişi) Katılmıyorum, % 2,9'u (9 kişi) Kararsızım, % 43,2'si (133 kişi) Katılıyorum, % 51,0'i (157 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %94,2'si akademisyenin konuşmasında gereksiz sözcükleri kullanmaktan kaçınmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 31:** Konuşmasında Kullandığı Cümleler Dinleyenleri, Sıkılmadan Dinlemeye Sevk Edecek Niteliktedir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	4	1,3	1,3	1,3
	Katılmıyorum	2	,6	,6	1,9
	Kararsızım	14	4,5	4,5	6,5
	Katılıyorum	142	46,1	46,1	52,6
	Kesinlikle Katılıyorum	146	47,4	47,4	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşmasında kullandığı cümleler dinleyenleri, sıkılmadan dinlemeye sevk edecek niteliktedir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,3'ü (4 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Katılmıyorum, % 4,5'i (14 kişi) Kararsızım, % 46,1'i (142 kişi) Katılıyorum, % 47,4'ü (146 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %93,5'i akademisyenin konuşmasında kullandığı cümlelerin dinleyenleri, sıkılmadan dinlemeye sevk edecek nitelikte olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

### **3.5.1.2.2. Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlama Durumuna Yönelik Sorular**

**Tablo 32:** Ders Anlatırken Jest ve Mimiklerini Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	2	,6	,6	,6
	Katılmıyorum	1	,3	,3	1,0
	Kararsızım	6	1,9	1,9	2,9
	Katılıyorum	172	55,8	55,8	58,8
	Kesinlikle Katılıyorum	127	41,2	41,2	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ders anlatırken jest ve mimiklerini kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Katılmıyorum, % 1,9'u (6 kişi) Kararsızım, % 55,8'i (172 kişi) Katılıyorum, %41,2'si (127 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %97'si akademisyenin ders anlatırken jest ve mimiklerini kullanmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 33:** Ders Anlatırken Yüzü Her Zaman Tahtaya Dönüktür. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	78	25,3	25,3	25,3
	Katılmıyorum	221	71,8	71,8	97,1
	Kararsızım	7	2,3	2,3	99,4
	Katılıyorum	1	,3	,3	99,7
	Kesinlikle Katılıyorum	1	,3	,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.



Ders anlatırken yüzü her zaman tahtaya dönüktür. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 25,3'ü (78 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 71,8'i (221 kişi) Katılmıyorum, % 2,3'ü (7 kişi) Kararsızım, % 0,3'ü (1 kişi) Katılıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %97,1'i akademisyenin ders anlatırken yüzünün her zaman tahtaya dönük olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 34:** Dersi Normal Süresinden Fazla Sürede İşler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	84	27,3	27,3	27,3
	Katılmıyorum	208	67,5	67,5	94,8
	Kararsızım	11	3,6	3,6	98,4
	Katılıyorum	3	1,0	1,0	99,4
	Kesinlikle Katılıyorum	2	,6	,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Dersi normal süresinden fazla sürede işler. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 27,3'ü (84 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 67,5'i (208 kişi) Katılmıyorum, % 3,6'sı (11 kişi) Kararsızım, % 1,0'ı (3 kişi) Katılıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %94,8'i akademisyenin dersi normal süresinden fazla sürede işleminin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 35:** Yumuşak, Rahatlatıcı Ses Tonuyla Hitap Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,0	1,0	1,0
	Katılmıyorum	6	1,9	1,9	2,9
	Kararsızım	8	2,6	2,6	5,5
	Katılıyorum	209	67,9	67,9	73,4
	Kesinlikle Katılıyorum	82	26,6	26,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yumuşak, rahatlatıcı ses tonuyla hitap eder. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,0'ı (3 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 1,9'u (6 kişi) Katılmıyorum, % 2,6'sı (8 kişi) Kararsızım, % 67,9'u (209 kişi) Katılıyorum, % 26,6'sı (82 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %94,5'i akademisyenin yumuşak, rahatlatıcı ses tonuyla hitap etmesinin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 36:** Ders Sırasında Çabuk ve Telaşlı Hareket Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	89	28,9	28,9	28,9
	Katılmıyorum	207	67,2	67,2	96,1
	Kararsızım	7	2,3	2,3	98,4
	Katılıyorum	2	,6	,6	99,0
	Kesinlikle Katılıyorum	3	1,0	1,0	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ders sırasında çabuk ve telaşlı hareket eder. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 28,9'u (89 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 67,2'si (207 kişi) Katılmıyorum, % 2,3'ü (7 kişi) Kararsızım, % 0,6'sı (2 kişi) Katılıyorum, % 1,0'ı (3 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %96,1'i akademisyenin ders sırasında çabuk ve telaşlı hareket etmesinin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 37:** Konuşma Esnasında El ve Kol Hareketlerini Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	2	,6	,6	,6
	Katılmıyorum	2	,6	,6	1,3
	Kararsızım	14	4,5	4,5	5,8
	Katılıyorum	229	74,4	74,4	80,2
	Kesinlikle Katılıyorum	61	19,8	19,8	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşma esnasında el ve kol hareketlerini kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Katılmıyorum, % 4,5'i (14 kişi) Kararsızım, % 74,4'ü (229 kişi) Katılıyorum, % 19,8'i (61 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %94,2'si akademisyenin konuşma esnasında el ve kol hareketlerini kullanmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 38:** Konuşurken Tekdüze Veya Cansız Bir Ses Tonu Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	77	25,0	25,0	25,0
	Katılmıyorum	216	70,1	70,1	95,1
	Kararsızım	10	3,2	3,2	98,4
	Katılıyorum	4	1,3	1,3	99,7
	Kesinlikle Katılıyorum	1	,3	,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken tekdüze veya cansız bir ses tonu kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 25,0'ı (77 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 70,1'i (216 kişi) Katılmıyorum, % 3,2'si (10 kişi) Kararsızım, % 1,3'ü (4 kişi) Katılıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %95,1'i akademisyenin konuşurken tekdüze veya cansız bir ses tonu kullanmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 39:** Konuşurken İnsanlara Öylesine Bakar Ya Da Gözlerini Kaçırır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	84	27,3	27,3	27,3
	Katılmıyorum	213	69,2	69,2	96,4
	Kararsızım	6	1,9	1,9	98,4
	Katılıyorum	3	1,0	1,0	99,4
	Kesinlikle Katılıyorum	2	,6	,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken insanlara öylesine bakar ya da gözlerini kaçırır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 27,3'ü (84 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 69,2'si (213 kişi) Katılmıyorum, % 1,9'u (6 kişi) Kararsızım, % 1,0'ı (3 kişi) Katılıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %96,5'i akademisyenin konuşurken insanlara öylesine bakmasının ya da gözlerini kaçırmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 40:** Konuşma Sırasında Rahat Bir Vücut Duruşuna Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,0	1,0	1,0
	Katılmıyorum	2	,6	,6	1,6
	Kararsızım	7	2,3	2,3	3,9
	Katılıyorum	236	76,6	76,6	80,5
	Kesinlikle Katılıyorum	60	19,5	19,5	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşma sırasında rahat bir vücut duruşuna sahiptir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,0'ı (3 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Katılmıyorum, % 2,3'ü (7 kişi) Kararsızım, % 76,6'sı (236 kişi) Katılıyorum, % 19,5'i (60 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %96,1'i akademisyenin konuşma sırasında rahat bir vücut duruşuna sahip olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 41:** Konuşma Sırasında Kaşlarını Çatar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	69	22,4	22,4	22,4
	Katılmıyorum	225	73,1	73,1	95,5
	Kararsızım	9	2,9	2,9	98,4
	Katılıyorum	3	1,0	1,0	99,4
	Kesinlikle Katılıyorum	2	,6	,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşma sırasında kaşlarını çatar. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 22,4'ü (69 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 73,1'i (225 kişi) Katılmıyorum, % 1,9'u (9 kişi) Kararsızım, % 1,0'ı (3 kişi) Katılıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %95,5'i akademisyenin konuşma sırasında kaşlarını çatmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 42:** Konuşurken Göz Temasından Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	105	34,1	34,1	34,1
	Katılmıyorum	197	64,0	64,0	98,1
	Kararsızım	2	,6	,6	98,7
	Katılıyorum	3	1,0	1,0	99,7
	Kesinlikle Katılıyorum	1	,3	,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşma sırasında kaşlarını çatar. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 34,1'i (105 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 64,0'ı (197 kişi) Katılmıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Kararsızım, % 1,0'ı (3 kişi) Katılıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %98,1'i akademisyenin konuşurken göz temasından kaçınmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 43:** Konuşma Sırasında Gergin Bir Vücut Duruşuna Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	155	50,3	50,3	50,3
	Katılmıyorum	146	47,4	47,4	97,7
	Kararsızım	3	1,0	1,0	98,7
	Katılıyorum	2	,6	,6	99,4
	Kesinlikle Katılıyorum	2	,6	,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşma sırasında gergin bir vücut duruşuna sahiptir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 50,3'ü (155 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 47,4'ü (146 kişi) Katılmıyorum, % 1,0'ı (3 kişi) Kararsızım, % 0,6'sı (2 kişi) Katılıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %97,7'si akademisyenin konuşma sırasında gergin bir vücut duruşuna sahip olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 44:** Konuşurken Çeşitli Ses Tonlamaları Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,0	1,0	1,0
	Katılmıyorum	6	1,9	1,9	2,9
	Kararsızım	122	39,6	39,6	42,5
	Katılıyorum	135	43,8	43,8	86,4
	Kesinlikle Katılıyorum	42	13,6	13,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,0'ı (3 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 1,9'u (6 kişi) Katılmıyorum, % 39,6'sı (122 kişi) Kararsızım, % 43,8'i (135 kişi) Katılıyorum, % 13,6'sı (42 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %57,4'ü akademisyenin konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 45:** Konuşurken Beden Dilini Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	4	1,3	1,3	1,3
	Katılmıyorum	4	1,3	1,3	2,6
	Kararsızım	3	1,0	1,0	3,6
	Katılıyorum	204	66,2	66,2	69,8
	Kesinlikle Katılıyorum	93	30,2	30,2	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.



Konuşurken beden dilini kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,3'ü (4 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 1,3'ü (4 kişi) Katılmıyorum, % 1,0'ı (3 kişi) Kararsızım, % 66,2'si (204 kişi) Katılıyorum, % 30,2'si (93 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %96,4'ü akademisyenin konuşurken beden dilini kullanmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 46:** Konuşurken Hareketli ve Canlıdır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	2	,6	,6	,6
	Katılmıyorum	4	1,3	1,3	1,9
	Kararsızım	15	4,9	4,9	6,8
	Katılıyorum	149	48,4	48,4	55,2
	Kesinlikle Katılıyorum	138	44,8	44,8	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken hareketli ve canlıdır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 1,3'ü (4 kişi) Katılmıyorum, % 4,9'u (15 kişi) Kararsızım, % 48,4'ü (149 kişi) Katılıyorum, % 44,8'i (138 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %93,2'si akademisyenin konuşurken hareketli ve canlı olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 47:** Konuşma Sırasında Yavan Bir Yüz İfadesine Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	38	12,3	12,3	12,3
	Katılmıyorum	225	73,1	73,1	85,4
	Kararsızım	39	12,7	12,7	98,1
	Katılıyorum	5	1,6	1,6	99,7
	Kesinlikle Katılıyorum	1	,3	,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşma sırasında yavan bir yüz ifadesine sahiptir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 12,3'ü (38 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 73,1'i (225 kişi) Katılmıyorum, % 12,7'si (39 kişi) Kararsızım, % 1,6'sı (5 kişi) Katılıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %85,4'ü akademisyenin konuşma sırasında yavan bir yüz ifadesine sahip olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 48:** Konuşma Sırasında El-Kol Hareketleri Yapmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	53	17,2	17,2	17,2
	Katılmıyorum	197	64,0	64,0	81,2
	Kararsızım	50	16,2	16,2	97,4
	Katılıyorum	6	1,9	1,9	99,4
	Kesinlikle Katılıyorum	2	,6	,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşma sırasında el-kol hareketleri yapmaktan kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 17,2'si (53 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 64,0'ı (197 kişi) Katılmıyorum, % 16,2'si (50 kişi) Kararsızım, % 1,9'u (6 kişi) Katılıyorum, % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %81,2'si akademisyenin konuşma sırasında yavan bir yüz ifadesine sahip olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 49:** Konuşurken İnsanlara Doğru Eğilir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	11	3,6	3,6	3,6
	Katılmıyorum	30	9,7	9,7	13,3
	Kararsızım	206	66,9	66,9	80,2
	Katılıyorum	56	18,2	18,2	98,4
	Kesinlikle Katılıyorum	5	1,6	1,6	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken insanlara doğru eğilir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 3,6'sı (11 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 9,7'si (30 kişi) Katılmıyorum, % 66,9'u (206 kişi) Kararsızım, % 18,2'si (56 kişi) Katılıyorum, % 1,6'sı (5 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %66,9'u akademisyenin konuşurken insanlara doğru eğilmesinin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayıp sağlamayacağı konusunda kararsız kalmışlardır.

**Tablo 50:** Konuşma Sırasında Göz Temasını Sürdürür. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	2	,6	,6	,6
	Katılmıyorum	7	2,3	2,3	2,9
	Kararsızım	11	3,6	3,6	6,5
	Katılıyorum	220	71,4	71,4	77,9
	Kesinlikle Katılıyorum	68	22,1	22,1	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşma sırasında göz temasını sürdürür. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 0,6'sı (2 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 2,3'ü (7 kişi) Katılmıyorum, % 3,6'sı (11 kişi) Kararsızım, % 71,4'ü (220 kişi) Katılıyorum, % 22,1'i (68 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %93,5'i akademisyenin konuşma sırasında göz temasını sürdürmesinin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 51:** Konuşurken İnsanlara Gülümser. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	4	1,3	1,3	1,3
	Katılmıyorum	7	2,3	2,3	3,6
	Kararsızım	10	3,2	3,2	6,8
	Katılıyorum	184	59,7	59,7	66,6
	Kesinlikle Katılıyorum	103	33,4	33,4	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Konuşurken insanlara gülümser. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 1,3'ü (4 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 2,3'ü (7 kişi) Katılmıyorum, % 3,2'si (10 kişi) Kararsızım, % 59,7'si (184 kişi) Katılıyorum, % 33,4'ü (103 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %93,1'i akademisyenin Konuşurken insanlara gülümsemesinin, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır.

**Tablo 52:** Ders Esnasında Alaycı Tavırlarla Karşısındaki Kişiyi Kırar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı?

		Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kesinlikle Katılmıyorum	76	24,7	24,7	24,7
	Katılmıyorum	223	72,4	72,4	97,1
	Kararsızım	3	1,0	1,0	98,1
	Katılıyorum	5	1,6	1,6	99,7
	Kesinlikle Katılıyorum	1	,3	,3	100,0
	Total	308	100,0	100,0	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırar. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusuyla ilgili tabloya bakıldığında öğrencilerin % 24,7'si (76 kişi) Kesinlikle katılmıyorum, % 72,4'ü (223 kişi) Katılmıyorum, % 1,0'ı (3 kişi) Kararsızım, % 1,6'sı (5 kişi) Katılıyorum, % 0,3'ü (1 kişi) Kesinlikle katılıyorum ifadelerini işaretlemişlerdir. Sonuç olarak, öğrencilerin %97,1'i akademisyenin ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

### 3.5.1.3. Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Betimsel İstatistikler

**Tablo 53:** Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler

<b>Descriptive Statistics</b>					
	N	Minimu m	Maximu m	Mean	Std. Deviation
*İletişim esnasında sürekli başka şeylerle uğraşır	308	1	5	4,53	,578
Konuşurken zengin bir kelime dağarcığına sahiptir	308	1	5	4,11	,607
Konuşmalarında konunun içeriği net bir şekilde anlaşılır	308	1	5	4,31	,626
İletişimi geri bildirimlerle (dönütlerle) destekler	308	1	5	4,17	,614
Dinlerken karşısındaki kişiyle empati kurar	308	1	5	4,19	,774
*Kendisine yöneltilen sorulara açık ve net cevaplar vermekten kaçınır	308	1	5	4,15	,549
*Konuşma esnasında sürekli araya girerek, karşısındaki kişinin konuşma hakkını elinden alır	308	1	5	4,39	,706
Konuşurken laf kalabalığı yapmamaya özen gösterir	308	1	5	4,08	,650
Konuşurken kullandığı dil, anlaşılabilir nitelikte açık, net ve	308	1	5	4,30	,676

kesindir					
*Konuşurken kurduğu cümleler anlamlı değildir	308	1	5	4,17	,493
Ders anlatırken çok önemli noktaları sözcük ve ifadelerle yineler	308	1	5	4,26	,673
*Kelimleri seçerken karşısındaki kişilerin algılama düzeyini gözardı eder	308	1	5	4,02	,653
*Konuşma esnasında sürekli duraksayarak (a, e, ı gibi seslerle) konuşmanın akıcılığını bozar	308	1	5	3,89	,783
Konuşurken kurduğu cümleler yoruma yer bırakmayacak derecede açıktır	308	1	5	3,67	,791
*Ders anlatırken önemli noktaları vurgulamadan geçer	308	1	5	4,13	,554
*Ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınır	308	1	5	4,08	,837
İletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır	308	1	5	4,24	,645
Konuşmasında gereksiz sözcükleri kullanmaktan kaçınır	308	1	5	4,40	,770

Konuşmasında kullandığı cümleler dinleyenleri, sıkılmadan dinlemeye sevk edecek niteliktedir	308	1	5	4,38	,723
Valid N (listwise)	308				
<b>Descriptive Statistics</b>					
	N	Minimu m	Maximu m	Mean	Std. Deviation
sozlu_iletisim	308	2,68	5,00	4,1820	,34276
Valid N (listwise)	308				

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

\*Bu maddelerin ortalamaları tersten kodlanarak hesaplanmıştır (Ölçekte yer alan olumsuz yapıdaki maddelere ait veriler, çözümleme aşamasında ters çevrilerek hesaplama yapıldığından, bu maddeler olumlu madde yapısına dönüştürülerek yorum yapılmıştır.)

Tablo 53'e bakıldığında retorik kapsamındaki sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalamaya bakıldığında 5 üzerinden 4,1820 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuca göre araştırmaya katılan öğrencilerin akademisyenin sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına yönelik görüşlerinin yüksek olduğunu söyleyebiliriz.

#### **3.5.1.4. Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Betimsel İstatistikler**



**Tablo 54:** Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler

<b>Descriptive Statistics</b>						
	N	Minimu m	Maximu m	Sum	Mean	Std. Deviation
*Ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırar	308	1	5	1292	4,19	,560
Konuşurken insanlara gülümser	308	1	5	1299	4,22	,727
Konuşurken insanlara doğru eğilir	308	1	5	938	3,05	,698
Konuşma sırasında göz temasını sürdürür	308	1	5	1269	4,12	,627
*Konuşma sırasında el-kol hareketleri yapmaktan kaçınır	308	1	5	1217	3,95	,686
*Konuşma sırasında yavan bir yüz ifadesine sahiptir	308	1	5	1218	3,95	,586
Konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır	308	1	5	1131	3,67	,770
Konuşurken beden dilini kullanır	308	1	5	1302	4,23	,656
Konuşurken hareketli ve canlıdır	308	1	5	1341	4,35	,695
*Konuşma sırasında kaşlarını çatar	308	1	5	1280	4,16	,572
*Konuşurken göz temasından kaçınır	308	1	5	1326	4,31	,569
*Konuşma sırasında gergin bir vücut duruşuna sahiptir	308	1	5	1374	4,46	,621
Konuşma sırasında	308	1	5	1272	4,13	,562

rahat bir vücut duruşuna sahiptir						
*Konuşurken insanlara öylesine bakar ya da gözlerini kaçıır	308	1	5	1298	4,21	,587
*Konuşurken tekdüze veya cansız bir ses tonu kullanır	308	1	5	1288	4,18	,576
*Ders sırasında çabuk ve telaşlı hareket eder	308	1	5	1301	4,22	,613
Konuşma esnasında el ve kol hareketlerini kullanır	308	1	5	1269	4,12	,561
Yumuşak, rahatlatıcı ses tonuyla hitap eder	308	1	5	1285	4,17	,655
*Dersi normal süresinden fazla işler	308	1	5	1293	4,20	,606
*Ders anlatırken yüzü hep tahtaya dönüktür	308	1	5	1298	4,21	,523
Ders anlatırken jest ve mimiklerini kullanır.	308	1	5	1345	4,37	,608
Valid N (listwise)	308					

#### Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
sozsuz_iletisim	308	2,76	4,90	4,1181	,28368
Valid N (listwise)	308				

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

\*Bu maddelerin ortalamaları tersten kodlanarak hesaplanmıştır (Ölçekte yer alan olumsuz yapıdaki maddelere ait veriler, çözümleme aşamasında ters çevrilerek hesaplama yapıldığından, bu maddeler olumlu madde yapısına dönüştürülerek yorum yapılmıştır.)

Tablo 54'e bakıldığında retorik kapsamındaki sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalamaya bakıldığında 5 üzerinden 4,1181 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuca göre araştırmaya katılan öğrencilerin akademisyenin sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına yönelik görüşlerinin yüksek olduğunu söyleyebiliriz.

### 3.5.1.5. Verilerin Normal Dağılım Olup Olmadığına Dair Analizi

Normal dağılım şartında, çarpıklık basıklık değerinin -2 ve +2 arasında olması beklenir (Hair vd., 2010). Analiz sonucunda çarpıklık-basıklık değeri bu değer aralığı içerisinde olmadığı için veriler normal dağılım göstermemektedir, dolayısıyla non-parametrik testler ile veriler analiz edilmiştir. Aşağıdaki tabloda bu durumu görmekteyiz.

**Tablo 55:** Normallik Testi

Descriptives				
		Statistic	Std. Error	
sozsuz_iletisi m	Mean	4,1181	,01616	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	4,0863	
		Upper Bound	4,1499	
	5% Trimmed Mean		4,1269	
	Median		4,0952	
	Variance		,080	
	Std. Deviation		,28368	
	Minimum		2,76	
	Maximum		4,90	
	Range		2,14	
	Interquartile Range		,24	
	Skewness		-,998	,139
	Kurtosis		5,074	,277

sozlu_iletisim	Mean		4,1820	,01953
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	4,1436	
		Upper Bound	4,2204	
	5% Trimmed Mean		4,2040	
	Median		4,2105	
	Variance		,117	
	Std. Deviation		,34276	
	Minimum		2,68	
	Maximum		5,00	
	Range		2,32	
	Interquartile Range		,32	
	Skewness		-1,384	,139
	Kurtosis		4,561	,277

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

### 3.5.1.6. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Cinsiyetlerine Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları

Öğrencilerin anketteki sorulara verdiği cevaplarda cinsiyete göre anlamlı bir farklılık olup olmadığını analiz etmek için Mann Whitney U Testi yapılmıştır. Anlamlı farklılık bulunan sorular tablo ile gösterilmiştir. Mann Whitney U Testi, 5’li Likert ölçeğiyle oluşturulan sorular üzerinde uygulanmıştır.

**Tablo 56:** Konuşurken Çeşitli Ses Tonlamaları Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Cinsiyete Göre Mann Whitney U Testi

Test Statistics <sup>a</sup>	
	Konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır
Mann-Whitney U	9922,000
Wilcoxon W	18050,000
Z	-2,214
Asymp. Sig. (2-tailed)	,027
a. Grouping Variable: D1_cinsiyet	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 56’da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0,027 olup, normal alpha  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusunda cinsiyete göre anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Kadınların sıra ortalaması 163,138 olduğu için akademisyenin konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağladığı görüşü kadınlarda erkeklere göre daha fazladır.

**Tablo 57:** Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Cinsiyete Göre Mann Whitney U Testi

Test Statistics <sup>a</sup>	
	sozsuz_iletisim
Mann-Whitney U	10679,500
Wilcoxon W	18807,500
Z	-1,061
Asymp. Sig. (2-tailed)	,289
a. Grouping Variable: D1_cinsiyet	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 57’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.289 olup, normal alpha  $\alpha$  değeri 0.05’ten büyük olduğu için, retorik kapsamındaki sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

**Tablo 58:** Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Cinsiyete Göre Mann Whitney U Testi

Test Statistics <sup>a</sup>	
	sozlu_iletisim
Mann-Whitney U	11372,500
Wilcoxon W	27843,500
Z	-,158
Asymp. Sig. (2-tailed)	,875
a. Grouping Variable: D1_cinsiyet	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 58’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.875 olup, normal alpha  $\alpha$  değeri 0.05’ten büyük olduğu için, retorik kapsamındaki sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

### **3.5.1.7. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Yaş Dağılımlarına Göre Anlamlı Farkların Olup Olmadığını Anlamaya Yönelik Kruskal Wallis H Testi Sonuçları**

Öğrencilerin anketteki sorulara verdiği cevaplarda yaş dağılımlarına göre anlamlı bir farklılık olup olmadığını analiz etmek için Kruskal Wallis H Testiyapılmıştır. Anlamlı farklılık bulunan sorular tablo ile gösterilmiştir. Kruskal Wallis H Testi, 5’li Likert ölçeğiyle oluşturulan sorular üzerinde uygulanmıştır.

**Tablo 59:** Ders Anlatırken Yüzü Hep Tahtaya Dönüktür. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders anlatırken yüzü hep tahtaya dönüktür
Kruskal-Wallis H	14,291
df	3
Asymp. Sig.	,003
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 59’da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.003 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile ders anlatırken yüzü hep tahtaya dönüktür. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 18-20 ile 30+ ve 25-29 ile 30+ yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 60:** Kendisine Yöneltilen Sorulara Açık ve Net Cevaplar Vermekten Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Kendisine yöneltilen sorulara açık ve net cevaplar vermekten kaçınır
Kruskal-Wallis H	10,672
df	3
Asymp. Sig.	,014
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 60’ta hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.014 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile kendisine yöneltilen sorulara açık ve net cevaplar vermekten kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı

sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 18-20 ile 30+, 21-24 ile 30+ ve 25-29 ile 30+ yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 61:** Konuşurken Kullandığı Dil, Anlaşılabilir Nitelikte Açık, Net ve Kesindir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşurken kullandığı dil, anlaşılabilir nitelikte açık, net ve kesindir
Kruskal-Wallis H	8,928
df	3
Asymp. Sig.	,030
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 61’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.030 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile konuşurken kullandığı dil, anlaşılabilir nitelikte açık, net ve kesindir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 21-24 ile 25-29 yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 62:** Konuşurken Kurduğu Cümleler Anlamlı Değildir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşurken kurduğu cümleler anlamlı değildir
Kruskal-Wallis H	18,471
df	3
Asymp. Sig.	,000
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.



Tablo 62’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.000 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile konuşurken kurduğu cümleler anlamlı değildir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 18-20 ile 30+, 21-24 ile 30+ ve 25-29 ile 30+ yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 63:** Kelimeleri Seçerken Karşısındaki Kişilerin Algılama Düzeyini Gözardı Eder.

Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre

Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Kelimeleri seçerken karşısındaki kişilerin algılama düzeyini gözardı eder
Kruskal-Wallis H	16,415
df	3
Asymp. Sig.	,001
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 63’te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.001 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile kelimeleri seçerken karşısındaki kişilerin algılama düzeyini gözardı eder. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 18-20 ile 21-24, 21-24 ile 30+ ve 25-29 ile 30+ yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 64:** Ders Anlatırken Önemli Noktaları Vurgulamadan Geçer. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders anlatırken önemli noktaları vurgulamadan geçer
Kruskal-Wallis H	8,928
df	3
Asymp. Sig.	,030
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 64'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.030 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile ders anlatırken önemli noktaları vurgulamadan geçer. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 25-29 ile 30+ yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 65:** Ders Anlatırken Soyut Kavramları Somutlaştırmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınır
Kruskal-Wallis H	16,026
df	3
Asymp. Sig.	,001
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 65'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.001 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu

arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 21-24 ile 25-29 yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 66:** İletişim Esnasında Başka İşlerle İlgilenmeden Yalnızca Karşısındaki Kişiye Odaklanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	İletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır
Kruskal-Wallis H	11,109
df	3
Asymp. Sig.	,011
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 66'da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.011 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile iletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 18-20 ile 25-29 ve 21-24 ile 25-29 yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 67:** Konuşurken Tekdüze Veya Cansız Bir Ses Tonu Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşurken tekdüze veya cansız bir ses tonu kullanır
Kruskal-Wallis H	8,151
df	3
Asymp. Sig.	,043
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 67’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.043 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile konuşurken tekdüze veya cansız bir ses tonu kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**Tablo 68:** Konuşma Sırasında Rahat Bir Vücut Duruşuna Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşma sırasında rahat bir vücut duruşuna sahiptir
Kruskal-Wallis H	19,663
df	3
Asymp. Sig.	,000
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 68’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.000 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile konuşma sırasında rahat bir vücut duruşuna sahiptir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 18-20 ile 30+, 21-24 ile 30+ ve 25-29 ile 30+ yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 69:** Konuşma Sırasında Kaşlarını Çatar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşma sırasında kaşlarını çatar
Kruskal-Wallis H	12,415
df	3
Asymp. Sig.	,006
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 69’da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.006 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile konuşma sırasında kaşlarını çatar. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 18-20 ile 30+, 21-24 ile 30+ ve 25-29 ile 30+ yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 70:** Konuşurken Çeşitli Ses Tonlamaları Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır
Kruskal-Wallis H	14,611
df	3
Asymp. Sig.	,002
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 70’te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.002 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 18-20 ile 25-29, 21-24 ile 25-29 ve 25-29 ile 30+ yaşları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 71:** Ders Esnasında Alaycı Tavırlarla Karşısındaki Kişiyi Kırır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırır
Kruskal-Wallis H	8,856
df	3
Asymp. Sig.	,031
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 71’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.031 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin yaşı ile ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**Tablo 72:** Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	sozsuz_iletisim
Kruskal-Wallis H	,963
df	3
Asymp. Sig.	,810
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 72’te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.810 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten büyük olduğu için öğrencilerin yaşı ile retorik kapsamındaki sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

**Tablo 73:** Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Yaşa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	sozlu_iletisim
Kruskal-Wallis H	2,684
df	3
Asymp. Sig.	,443
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D2_yas	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 73'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.443 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten büyük olduğu için öğrencilerin yaşı ile retorik kapsamındaki sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

### **3.5.1.8. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Okudukları Bölümlere Göre Anlamlı Farkların Olup Olmadığını Anlamaya Yönelik Kruskal Wallis H Testi Sonuçları**

Öğrencilerin anketteki sorulara verdiği cevaplarda okudukları bölümlere göre anlamlı bir farklılık olup olmadığını analiz etmek için Kruskal Wallis H Testi yapılmıştır. Anlamlı farklılık bulunan sorular tablo ile gösterilmiştir. Kruskal Wallis H Testi, 5'li Likert ölçeğiyle oluşturulan sorular üzerinde uygulanmıştır.

**Tablo 74:** Ders Anlatırken Yüzü Hep Tahtaya Dönüktür. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders anlatırken yüzü hep tahtaya dönüktür
Kruskal-Wallis H	8,202
df	3
Asymp. Sig.	,042
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 74'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.042 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile ders anlatırken yüzü hep tahtaya dönüktür. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**Tablo 75:** İletişimi Geri Bildirimlerle (Dönütlerle) Destekler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	İletişimi geri bildirimlerle (dönütlerle) destekler
Kruskal-Wallis H	23,309
df	3
Asymp. Sig.	,000
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 75'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.000 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile iletişimi geri bildirimlerle (dönütlerle) destekler. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; Gazetecilik ile İletişim ve



Tasarımı ve Halkla İlişkiler ve Reklamcılık ile İletişim ve Tasarımı bölümleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 76:** Kendisine Yöneltilen Sorulara Açık ve Net Cevaplar Vermekten Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Kendisine yöneltilen sorulara açık ve net cevaplar vermekten kaçınır
Kruskal-Wallis H	8,895
df	3
Asymp. Sig.	,031
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 76'da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.031 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile kendisine yöneltilen sorulara açık ve net cevaplar vermekten kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; Radyo Televizyon ve Sinema ile Halkla İlişkiler ve Reklamcılık bölümleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 77:** Konuşurken Laf Kalabalığı Yapmamaya Özen Gösterir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşurken laf kalabalığı yapmamaya özen gösterir
Kruskal-Wallis H	15,538
df	3
Asymp. Sig.	,001
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 77’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.001 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile konuşurken laf kalabalığı yapmamaya özen gösterir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; Gazetecilik ile İletişim ve Tasarımı ve Halkla İlişkiler ve Reklamcılık ile İletişim ve Tasarımı bölümleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 78:** Yumuşak, Rahatlatıcı Ses Tonuyla Hitap Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Yumuşak, rahatlatıcı ses tonuyla hitap eder
Kruskal-Wallis H	8,559
df	3
Asymp. Sig.	,036
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 78’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.036 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile yumuşak, rahatlatıcı ses tonuyla hitap eder. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**Tablo 79:** Ders Anlatırken Soyut Kavramları Somutlaştırmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınır
Kruskal-Wallis H	20,146
df	3
Asymp. Sig.	,000
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 79’da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.000 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; Gazetecilik ile İletişim ve Tasarımı, Radyo Televizyon ve Sinema ile İletişim ve Tasarımı ve Halkla İlişkiler ve Reklamcılık ile İletişim ve Tasarımı bölümleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 80:** İletişim Esnasında Başka İşlerle İlgilenmeden Yalnızca Karşısındaki Kişiye Odaklanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	İletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır
Kruskal-Wallis H	8,640
df	3
Asymp. Sig.	,034
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 80’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.034 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile iletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; Gazetecilik ile İletişim ve Tasarımı bölümleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 81:** Konuşma Sırasında Rahat Bir Vücut Duruşuna Sahiptir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşma sırasında rahat bir vücut duruşuna sahiptir
Kruskal-Wallis H	9,021
df	3
Asymp. Sig.	,029
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 81’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.029 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile konuşma sırasında rahat bir vücut duruşuna sahiptir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; Gazetecilik ile Radyo Televizyon ve Sinema bölümleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 82:** Konuşurken Beden Dilini Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşurken beden dilini kullanır
Kruskal-Wallis H	18,660
df	3
Asymp. Sig.	,000
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 82’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.000 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile konuşurken beden dilini kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; Gazetecilik ile Radyo Televizyon ve Sinema ve Radyo Televizyon ve Sinema ile Halkla İlişkiler ve Reklamcılık bölümleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 83:** Ders Esnasında Alaycı Tavırlarla Karşısındaki Kişiyi Kırır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Okudukları Bölüme Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırır
Kruskal-Wallis H	11,540
df	3
Asymp. Sig.	,009
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 83’te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.009 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar

mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; Halkla İlişkiler ve Reklamcılık ile İletişim ve Tasarımı bölümleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 84:** Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Okudukları Bölüme Göre  
Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	sozsuz_iletisim
Kruskal-Wallis H	3,518
df	3
Asymp. Sig.	,318
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 84'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.318 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten büyük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile retorik kapsamındaki sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

**Tablo 85:** Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Okudukları Bölüme Göre  
Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	sozlu_iletisim
Kruskal-Wallis H	2,516
df	3
Asymp. Sig.	,472
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D3_bolum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 85'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.472 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten büyük olduğu için öğrencilerin okudukları bölüm ile retorik kapsamındaki sözlü iletişim

becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

### 3.5.1.9. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Sınıf Dağılımlarına Göre Anlamlı Farkların Olup Olmadığını Anlamaya Yönelik Kruskal Wallis H Testi Sonuçları

Öğrencilerin anketteki sorulara verdiği cevaplarda sınıf dağılımlarına göre anlamlı bir farklılık olup olmadığını analiz etmek için Kruskal Wallis H Testiyapılmıştır. Anlamlı farklılık bulunan sorular tablo ile gösterilmiştir. Kruskal Wallis H Testi, 5’li Likert ölçeğiyle oluşturulan sorular üzerinde uygulanmıştır.

**Tablo 86:** Konuşmasında Gereksiz Sözcükleri Kullanmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Sınıfa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşmasında gereksiz sözcükleri kullanmaktan kaçınır
Kruskal-Wallis H	14,084
df	4
Asymp. Sig.	,007
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D4_sınıf	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 86’da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.007 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin sınıfı ile konuşmasında gereksiz sözcükleri kullanmaktan kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 4.sınıf ile 4+ sınıf arasında bulunmaktadır.

**Tablo 87:** Konuşma Sırasında Göz Temasını Sürdürür. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Sınıfa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşma sırasında göz temasını sürdürür
Kruskal-Wallis H	11,624
df	4
Asymp. Sig.	,020
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D4_sınıf	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 87’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.020 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin sınıfı ile konuşma sırasında göz temasını sürdürür. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 3.sınıf ile 4+ sınıf arasında bulunmaktadır.

**Tablo 88:** Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Sınıfa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	sozsuz_iletisim
Kruskal-Wallis H	7,489
df	4
Asymp. Sig.	,112
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D4_sınıf	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 88’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.112 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten büyük olduğu için öğrencilerin sınıfı ile retorik kapsamındaki sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.



**Tablo 89:** Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Sınıfa Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	sozlu_iletisim
Kruskal-Wallis H	6,744
df	4
Asymp. Sig.	,150
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D4_sınıf	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 89’da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.150 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten büyük olduğu için öğrencilerin sınıfı ile retorik kapsamındaki sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

### **3.5.1.10. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Hane Aylık Gelir Durumu Dağılımlarına Göre Anlamlı Farkların Olup Olmadığını Anlamaya Yönelik Kruskal Wallis H Testi**

Öğrencilerin anketteki sorulara verdiği cevaplarda hane aylık gelir durumu dağılımlarına göre anlamlı bir farklılık olup olmadığını analiz etmek için Kruskal Wallis H Testiyapılmıştır. Anlamlı farklılık bulunan sorular tablo ile gösterilmiştir. Kruskal Wallis H Testi, 5’li Likert ölçeğiyle oluşturulan sorular üzerinde uygulanmıştır.

**Tablo 90:** İletişim Esnasında Sürekli Başka Şeylerle Uğraşır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	İletişim esnasında sürekli başka şeylerle uğraşır
Kruskal-Wallis H	12,289
df	3
Asymp. Sig.	,006
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 90'da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.006 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile iletişim esnasında sürekli başka şeylerle uğraşır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 10.001-15.000 TL ile 5001-10.000 TL hane aylık gelirleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 91:** Konuşurken Kullandığı Dil, Anlaşılabilir Nitelikte Açık, Net ve Kesindir. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşurken kullandığı dil, anlaşılabilir nitelikte açık, net ve kesindir
Kruskal-Wallis H	9,490
df	3
Asymp. Sig.	,023
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 91'de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.023 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile konuşurken kullandığı dil,

anlaşılabilir nitelikte açık, net ve kesindir. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**Tablo 92:** Yumuşak, Rahatlatıcı Ses Tonuyla Hitap Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Yumuşak, rahatlatıcı ses tonuyla hitap eder
Kruskal-Wallis H	13,560
df	3
Asymp. Sig.	,004
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 92’te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.004 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile yumuşak, rahatlatıcı ses tonuyla hitap eder. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 10.001-15.000 TL ile 5001-10.000 TL hane aylık gelirleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 93:** Ders Anlatırken Çok Önemli Noktaları Sözcük ve İfadelerle Yineler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders anlatırken çok önemli noktaları sözcük ve ifadelerle yineler
Kruskal-Wallis H	12,014
df	3
Asymp. Sig.	,007
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 93'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.007 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile ders anlatırken çok önemli noktaları sözcük ve ifadelerle yineler. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 15.001 TL ve üzeri ile 5001-10.000 TL ve 10.001-15.000 TL ile 5001-10.000 TL hane aylık gelirleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 94:** Ders Anlatırken Önemli Noktaları Vurgulamadan Geçer. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders anlatırken önemli noktaları vurgulamadan geçer
Kruskal-Wallis H	8,908
df	3
Asymp. Sig.	,031
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 94'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.031 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile ders anlatırken önemli noktaları vurgulamadan geçer. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 5000 TL ve altı ile 5001-10.000 TL ve 5000 TL ve altı ile 10.001-15.000 TL hane aylık gelirleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 95:** Ders Sırasında Çabuk ve Telaşlı Hareket Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders sırasında çabuk ve telaşlı hareket eder
Kruskal-Wallis H	9,908
df	3
Asymp. Sig.	,019
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 95'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.019 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile ders sırasında çabuk ve telaşlı hareket eder. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**Tablo 96:** İletişim Esnasında Başka İşlerle İlgilenmeden Yalnızca Karşısındaki Kişiyi Odaklanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	İletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır
Kruskal-Wallis H	8,618
df	3
Asymp. Sig.	,035
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 96'da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.035 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile iletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır. Bu davranış akademisyenin kişisel

imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 10.000-15.000 TL ile 5001-10.000 TL hane aylık gelirleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 97:** Konuşmasında Gereksiz Sözcükleri Kullanmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşmasında gereksiz sözcükleri kullanmaktan kaçınır
Kruskal-Wallis H	9,862
df	3
Asymp. Sig.	,020
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 97’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.020 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile konuşmasında gereksiz sözcükleri kullanmaktan kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 15.000 TL ve üzeri ile 5001-10.000 TL hane aylık gelirleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 98:** Konuşma Esnasında El ve Kol Hareketlerini Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşma esnasında el ve kol hareketlerini kullanır
Kruskal-Wallis H	20,941
df	3
Asymp. Sig.	,000
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 98’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.000 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile konuşma esnasında el ve kol hareketlerini kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 15.000 TL ve üzeri ile 5001-10.000 TL ve 10.001-15.000 TL ile 5001-10.000 TL hane aylık gelirleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 99:** Konuşurken Çeşitli Ses Tonlamaları Kullanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır
Kruskal-Wallis H	10,760
df	3
Asymp. Sig.	,013
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 99’da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.013 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 5000 TL ve altı ile 5001-10.000 TL ve 5000 TL ve altı ile 10.001-15.000 TL hane aylık gelirleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 100:** Konuşma Sırasında El-Kol Hareketleri Yapmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşma sırasında el-kol hareketleri yapmaktan kaçınır
Kruskal-Wallis H	12,346
df	3
Asymp. Sig.	,006
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 100’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.006 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile konuşma sırasında el-kol hareketleri yapmaktan kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 5000 TL ve altı ile 10.001-15.000 TL hane aylık gelirleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 101:** Ders Esnasında Alaycı Tavırlarla Karşısındaki Kişiyi Kırır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırır
Kruskal-Wallis H	21,394
df	3
Asymp. Sig.	,000
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 101’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.000 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar



mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 5000 TL ve altı ile 5001-10.000 TL, 5000 TL ve altı ile 10.001-15.000 TL ve 15.001 TL ve üzeri ile 10.001-15.000 TL hane aylık gelirleri arasında bulunmaktadır.

**Tablo 102:** Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	sozsuz_iletisim
Kruskal-Wallis H	4,239
df	3
Asymp. Sig.	,237
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 102’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.237 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten büyük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile retorik kapsamındaki sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

**Tablo 103:** Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Hane Aylık Gelir Durumuna Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	sozlu_iletisim
Kruskal-Wallis H	6,578
df	3
Asymp. Sig.	,087
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D5_gelir_durumu	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 103'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.087 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten büyük olduğu için öğrencilerin hane aylık gelir durumu ile retorik kapsamındaki sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

### 3.5.1.11. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Kitap Okuma Sıklığı Dağılımlarına Göre Anlamlı Farkların Olup Olmadığını Anlamaya Yönelik Kruskal Wallis H Testi

Öğrencilerin anketteki sorulara verdiği cevaplarda kitap okuma sıklığı dağılımlarına göre anlamlı bir farklılık olup olmadığını analiz etmek için Kruskal Wallis H Testi yapılmıştır. Anlamlı farklılık bulunan sorular tablo ile gösterilmiştir. Kruskal Wallis H Testi, 5'li Likert ölçeğiyle oluşturulan sorular üzerinde uygulanmıştır.

**Tablo 104:** İletişimi Geri Bildirimlerle (Dönütlerle) Destekler. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	İletişimi geri bildirimlerle (dönütlerle) destekler
Kruskal-Wallis H	12,522
df	3
Asymp. Sig.	,006
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D6_kitap_okuma	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 104'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.006 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin kitap okuma sıklığı ile iletişimi geri bildirimlerle (dönütlerle) destekler. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 1 ay önce ile 3 aydan daha fazla kitap okuma sıklıkları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 105:** Dinlerken Karşısındaki Kişiyile Empati Kurar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Dinlerken karşısındaki kişiyile empati kurar
Kruskal-Wallis H	10,578
df	3
Asymp. Sig.	,014
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D6_kitap_okuma	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 105'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.014 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin kitap okuma sıklığı ile dinlerken karşısındaki kişiyile empati kurar. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 1 hafta önce ile 3 ay önce kitap okuma sıklıkları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 106:** Yumuşak, Rahatlatıcı Ses Tonuyla Hitap Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Yumuşak, rahatlatıcı ses tonuyla hitap eder
Kruskal-Wallis H	9,600
df	3
Asymp. Sig.	,022
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D6_kitap_okuma	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 106'da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.022 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için öğrencilerin kitap okuma sıklığı ile yumuşak, rahatlatıcı ses tonuyla hitap

eder. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır.

**Tablo 107:** Ders Sırasında Çabuk ve Telaşlı Hareket Eder. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Ders sırasında çabuk ve telaşlı hareket eder
Kruskal-Wallis H	11,074
df	3
Asymp. Sig.	,011
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D6_kitap_okuma	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 107’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.011 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin kitap okuma sıklığı ile ders sırasında çabuk ve telaşlı hareket eder. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 1 ay önce ile 3 aydan daha fazla kitap okuma sıklıkları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 108:** İletişim Esnasında Başka İşlerle İlgilenmeden Yalnızca Karşısındaki Kişiyi Odaklanır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	İletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır
Kruskal-Wallis H	11,012
df	3
Asymp. Sig.	,012
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D6_kitap_okuma	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 108’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.012 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin kitap okuma sıklığı ile iletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 1 ay önce ile 3 ay önce kitap okuma sıklıkları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 109:** Konuşmasında Gereksiz Sözcükleri Kullanmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşmasında gereksiz sözcükleri kullanmaktan kaçınır
Kruskal-Wallis H	8,431
df	3
Asymp. Sig.	,038
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D6_kitap_okuma	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 109’da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.038 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin kitap okuma sıklığı ile konuşmasında gereksiz sözcükleri kullanmaktan kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 3 ay önce ile 3 aydan daha fazla kitap okuma sıklıkları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 110:** Konuşma Sırasında Kaşlarını Çatar. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Konuşma sırasında kaşlarını çatar
Kruskal-Wallis H	8,152
df	3
Asymp. Sig.	,043
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D6_kitap_okuma	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 110’da hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.043 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten küçük olduğu için öğrencilerin kitap okuma sıklığı ile konuşma sırasında kaşlarını çatar. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu anlamlı farklılıklar; 1 ay önce ile 3 aydan daha fazla kitap okuma sıklıkları arasında bulunmaktadır.

**Tablo 111:** Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	sozsuz_iletisim
Kruskal-Wallis H	5,067
df	3
Asymp. Sig.	,167
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D6_kitap_okuma	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 111’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.167 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten büyük olduğu için öğrencilerin kitap okuma sıklığı ile retorik kapsamındaki sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

**Tablo 112:** Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Kitap Okuma Sıklığına Göre Kruskal Wallis H Testi

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	sozlu_iletisim
Kruskal-Wallis H	6,019
df	3
Asymp. Sig.	,111
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: D6_kitap_okuma	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 112’de hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.111 olup, normal  $\alpha$  değeri 0.05’ten büyük olduğu için öğrencilerin kitap okuma sıklığı ile retorik kapsamındaki sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

### **3.5.1.12. Anket Sorularına Verilen Cevapların Öğrencilerin Yaşadıkları Yere Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları**

Öğrencilerin anketteki sorulara verdiği cevaplarda yaşadıkları yere göre anlamlı bir farklılık olup olmadığını analiz etmek için Mann Whitney U Testi yapılmıştır. Anlamlı farklılık bulunan sorular tablo ile gösterilmiştir. Mann Whitney U Testi, 5’li Likert ölçeğiyle oluşturulan sorular üzerinde uygulanmıştır.

**Tablo 113:** Ders Anlatırken Soyut Kavramları Somutlaştırmaktan Kaçınır. Bu Davranış Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlar Mı: Yaşanılan Yere Göre Mann Whitney U Testi

Test Statistics <sup>a</sup>	
	Ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınır
Mann-Whitney U	4052,000
Wilcoxon W	40367,000
Z	-2,449
Asymp. Sig. (2-tailed)	,014
a. Grouping Variable: D7_koy_sehir_durum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 113'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.014 olup, normal alpha  $\alpha$  değeri 0.05'ten küçük olduğu için ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınır. Bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusunda yaşanılan yere göre anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Köyde yaşayanların sıra ortalaması 185,10 olduğu için akademisyenin ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamadığı görüşü köyde yaşayanlarda şehirde yaşayanlara göre daha fazladır.

**Tablo 114:** Retorik Kapsamındaki Sözsüz İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Yaşanılan Yere Göre Mann Whitney U Testi

Test Statistics <sup>a</sup>	
	sozsuz_iletisim
Mann-Whitney U	5197,000
Wilcoxon W	41512,000
Z	-,094
Asymp. Sig. (2-tailed)	,925
a. Grouping Variable: D7_koy_sehir_durum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.



Tablo 114'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.925 olup, normal alpha  $\alpha$  değeri 0.05'ten büyük olduğu için, retorik kapsamındaki sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler ile yaşanan yer arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

**Tablo 115:** Retorik Kapsamındaki Sözlü İletişim Becerilerinin Akademisyenin Kişisel İmajına Olumlu Katkı Sağlamasına İlişkin Ortalama Değerler: Yaşanılan Yere Göre Mann Whitney U Testi

Test Statistics <sup>a</sup>	
	sozlu_iletisim
Mann-Whitney U	4904,000
Wilcoxon W	5684,000
Z	-,659
Asymp. Sig. (2-tailed)	,510
a. Grouping Variable: D7_koy_sehir_durum	

**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 115'te hesaplanan alpha ( $\alpha$ ) değeri 0.925 olup, normal alpha  $\alpha$  değeri 0.05'ten büyük olduğu için, retorik kapsamındaki sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalama değerler ile yaşanan yer arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

## SONUÇ

İletişim kavramına dair yapılan tanımlara bakıldığında özü itibariyle iletişim, kişinin sahip olduğu duygu ve düşüncelerini aktarmada kullandığı her türlü faaliyettir. İnsanlığın başlangıcından günümüze iletişim, insanın tüm yaşamı boyunca var olmuştur ve olmaya da devam etmektedir. İletişim becerisi, 21. yüzyılın en önemli becerilerinden birisidir ve önemi gün geçtikçe daha da çok artmaktadır. Öyle ki satış ve pazarlama, yönetim ve liderlik, hizmet sektörü, sağlık sektörü, aile içi ilişkiler ve eğitim sektörü gibi onlarca alanda varlığını sürdürmektedir.

Retorik, etkili ve ikna edici konuşabilme becerisidir. Birey, duygu ve düşüncelerini ne kadar iyi ifade edebilirse kendisini bir o kadar mutlu ve başarmış hissedecektir. Retorik, bireyin kendisini en iyi şekilde ifade etmesini sağlamaktadır. Retorik aynı zamanda bireyin kişisel imajının oluşmasında ve güçlenmesinde de oldukça etkilidir. Kişisel imaj, kişinin iletişime geçtiği ilk andan itibaren karşısındaki kişide bıraktığı izlenimdir ve bu izlenimin sürekliliğidir. Doğru bir kişisel imaj, bireyin iyi hissetmesini sağlar ve özgüvenli davranışlar içerisinde bulunmasına da katkı sunmaktadır. Neden kişisel imaj önemlidir? Çünkü başarımızı, büyük ölçüde karşılaştığımız kişiler üzerinde oluşturacağımız etki; yani kişisel imajımız belirlemektedir. Bu, insanlara iş ve sosyal yaşamlarında mutluluk ve başarı yollarını açan, aynı zamanda kişisel gelişiminin de önemli bir parçası olan sosyal bir beceridir.

Doğru bir kişisel imaj ve özelliklerine dair literatürdeki yapılan çalışmalar incelendiğinde iletişim becerisini geliştirmek, dili doğru ve güzel kullanma ve topluluk önünde konuşma yetisini geliştirmek, beden dilini sözlerle birlikte uyumlu bir biçimde kullanmak ve beden diliyle olumlu ve açık mesajlar vermek, başkalarının beden dilini doğru okumaya çalışmak ve onlarla uyum sağlayabilmek ve ikna becerisini geliştirmek gibi amaçlar taşıdığı görülmektedir.

Bu unsurların aynı zamanda, kişisel imajı oluşturan beş ana unsur içerisinde, sözlü ve sözsüz iletişim bölümlerinde de sınıflandırıldığı görülmektedir.

Önceki bölümlerde incelemiş olduğumuz retorik beş büyük kanonu aynı zamanda sözlü ve sözsüz iletişime hizmet etmekteydi. Retorik becerisine sahip olan birey, böylelikle kişisel imajını da etkin bir şekilde oluşturup, sunabilecektir.

Kişiler arası iletişim açısından retorik unsurlarının akademisyenlerin kişisel imajının oluşmasındaki rolünü incelediğimiz bu çalışmada, retorik kapsamındaki sözlü ve sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenlerin kişisel imajına olan etkisine dair konular araştırılmıştır. Bu kapsamda öğrencilerin demografik özellikleri ile retorik kapsamındaki sözlü ve sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajındaki rolü arasında anlamlı bir fark bulunup bulunmadığına dair Mann Whitney U Testi ve Kruskal Wallis H Testi analizleri gerçekleştirilmiştir.

Cinsiyet değişkeni ile anket çalışmasında katılımcılara yöneltilen konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır, bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir fark bulunmaktadır. Yapılan Mann Whitney U Testi analizine göre kadın katılımcıların, anket çalışmasında değerlendirilen akademisyenin konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağladığı görüşü, erkek katılımcılara oranla daha fazladır. Sözsüz iletişim kapsamındaki ses tonu özelliğinin, kadın katılımcılara göre akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sunmasında daha önemli olduğu sonucunu çıkarabiliriz.

Yaşanılan yer değişkeni ile anket çalışmasında katılımcılara yöneltilen ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınır, bu davranış akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlar mı sorusu arasında anlamlı bir fark bulunmaktadır. Yapılan Mann Whitney U Testi analizine göre hayatının çoğunluğunu köyde geçiren katılımcıların anket çalışmasında değerlendirilen akademisyenin ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamadığı görüşü, hayatının çoğunluğunu şehirde geçiren katılımcılara oranla daha fazladır. Sözlü iletişim kapsamındaki resmedebilme yani görselleştirebilme becerisindeki eksikliğin, hayatının çoğunluğunu köyde geçiren katılımcılara göre akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sunmamasında daha önemli olduğu sonucunu çıkarabiliriz.

Retorik kapsamındaki sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlama durumuna yönelik sorulardan, öğrencilerin %96,2'si akademisyenin iletişimi geri bildirimlerle (dönütlerle) desteklemesinin, %96,4'ü akademisyenin iletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanmasının,

%95,7'si akademisyenin konuşurken kullandığı dilin, anlaşılabilir nitelikte açık, net ve kesin olmasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır. Öğrencilerin %98,1'i akademisyenin iletişim esnasında sürekli başka şeylerle uğraşmasının, %95,5'i akademisyenin kendisine yöneltilen sorulara açık ve net cevaplar vermekten kaçınmasının, %97,1'i akademisyenin konuşma esnasında sürekli araya girerek, karşısındaki kişinin konuşma hakkını elinden almasının, %97,7'si akademisyenin konuşurken kurduğu cümlelerin anlamlı olmamasının, akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

Retorik kapsamındaki sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlama durumuna yönelik sorulardan, öğrencilerin %97'si akademisyenin ders anlatırken jest ve mimiklerini kullanmasının, %96,1'i akademisyenin konuşma sırasında rahat bir vücut duruşuna sahip olmasının, %96,4'ü akademisyenin konuşurken beden dilini kullanmasının akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlayacağını savunmuşlardır. Öğrencilerin, %97,1'i akademisyenin ders anlatırken yüzünün her zaman tahtaya dönük olmasının, %96,1'i akademisyenin ders sırasında çabuk ve telaşlı hareket etmesinin, %95,1'i akademisyenin konuşurken tekdüze veya cansız bir ses tonu kullanmasının, %96,5'i akademisyenin konuşurken insanlara öylesine bakmasının ya da gözlerini kaçırmasının, %95,5'i akademisyenin konuşma sırasında kaşlarını çatmasının, %98,1'i akademisyenin konuşurken göz temasından kaçınmasının, %97,7'si akademisyenin konuşma sırasında gergin bir vücut duruşuna sahip olmasının, %97,1'i akademisyenin ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırmasının akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamayacağını savunmuşlardır.

Retorik kapsamındaki sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalamaya bakıldığında 5 üzerinden 4,1820 olduğu görülmüştür. Bu sonuca göre araştırmaya katılan öğrencilerin akademisyenin sözlü iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağladığını söyleyebiliriz.

Retorik kapsamındaki sözsüz iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağlamasına ilişkin ortalamaya bakıldığında 5 üzerinden 4,1181 olduğu görülmüştür. Bu sonuca göre araştırmaya katılan öğrencilerin akademisyenin sözsüz

iletişim becerilerinin akademisyenin kişisel imajına olumlu katkı sağladığını söyleyebiliriz.

Sonuç olarak yapılan anket çalışmasındaki alt problemleri de dikkate aldığımızda Sakarya Üniversitesi İletişim Fakóltesi öğrencileri, kişilerarası iletişimde retorik unsurlarının kullanılmasını akademisyenlerin kişisel imajının oluşumunda etkin bir araç olarak görmektedir. Bu sonuçlar da H1 hipotezimizi doğrular niteliktedir. Akademisyenlerin retorik becerilerinin yükselmesiyle beraber sahip oldukları kişisel imajlarının da güçleneceğini söyleyebiliriz.

Bu çalışma Sakarya Üniversitesi İletişim Fakóltesi öğrencileri ile yapılmıştır. Bu araştırmalar Türkiye genelindeki üniversite öğrencileri ile birlikte yapıldığında, kişiler arası iletişim açısından retorik unsurlarının akademisyenlerin kişisel imajının oluşmasındaki rolünün daha kapsamlı ve detaylı bir şekilde analiz edilmesi sağlanabilir.

## KAYNAKÇA

- Akran, S. K., Keskin, S., & Yücel, S. (2019). Öğretim üyelerinin kullandığı beden dilinin öğrenme-öğretme süreçlerine katkıları. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17, 403-424. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/igdirsosbilder/issue/66822/1045055>Erişim Tarihi: 05/02/2022.
- Alatlı, A. (2001). *Safsata Kılavuzu LaF Ola Beri Gele*: Boyut Yayınevi.
- Altınörs, A. (2011). Platon ile Aristoteles'in retorik anlayışlarının karşılaştırılması. *EkevAkademiDergisi*, 15(49), 81-92. <https://www.acarindex.com/dosyalar/makale/acarindex-1423877942.pdf>Erişim Tarihi: 05/02/2022.
- Aristoteles (Aristo). (2019). *Retorik (KartonKapak)* (A. Çokona, Çev.). Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Babuççu, A. H. (2016). Presokratiklerden Platon'a Logos Kavramı. (Tez No. 446831) [Yüksek lisans tezi, Uludağ Üniversitesi]. YÖK Tez Merkezi. [https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=kd5cYhQYEhd-AX3vAO5zkw&no=bb6NgvolcUWIR\\_uuPTplIOQ](https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=kd5cYhQYEhd-AX3vAO5zkw&no=bb6NgvolcUWIR_uuPTplIOQ)Erişim Tarihi: 05/02/2022.
- Bahçecioğlu, E. H. (2021). Retoriğin temel unsurları olan ethos-pathos-logos perspektifinden ikna sanatının kullanılışı: Müge Anlı örneği. *AksarayİletişimDergisi*, 3(1), 16-42. <https://doi.org/10.47771/aid.783923>Erişim Tarihi: 06/02/2022.
- Benlioğlu, O. (2020). *Mikro İfadeler&Mimiklerimiz Yalan Söylemez* (5. Baskı). Elma Yayınevi.
- Bull, P. (2016). Claps and claptrap: The analysis of speaker-audience interaction in political speeches. *JournalofSocialandPoliticalPsychology*, 4(1), 473-492. <https://doi.org/10.5964/jsp.p.v4i1.436>Erişim Tarihi: 06/02/2022.
- Bull, P., & Miskinis, K. (2015). Whipping it up! An analysis of audience responses to political rhetoric in speeches from the 2012 American presidential elections. *JournalofLanguageandSocialPsychology*, 34(5), 521-538. <https://doi.org/10.1177/0261927X14564466>Erişim Tarihi: 06/02/2022.
- Burton, G. (2016). *Theforestofrhetoricsilvarhetoricae*. <http://rhetoric.byu.edu>Erişim Tarihi: 17/03/2022.
- Cluzeau, F. (2013). Platon'un Ruh Kuramı'nda Pathos. *CedrusAkdenizUygarlıklarıAraştırmalarıDergisi*, 1(1), 65-87. <https://doi.org/10.13113/CEDRUS/20131677>Erişim Tarihi: 06/02/2022.
- Corbett, E. (1965). *Classical Rhetoric for the Modern Student*. Oxford University Press.

- Çalapkulu, Ç. (2015). Kişilerarası İletişim Sürecinde Romantik Eşlerde İletişimötesi İletişim Aktörlerinin Kullanımı: Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi Öğrencileri Örneği. (Tez No. 385589) [Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi]. YÖK Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=j4hMX6rkRwABpnx0dUlaUA&no=F5OSyD8P5TGdCFPPyKbkxA>Erişim Tarihi: 06/02/2022.
- Çalışır, G. (2015). Etkili Bir Kişilerarası İletişime Beden Dilinin Katkısı. International Trends and Issues in Communication & Media Conference. 2-4 Eylül, St.Petersburg, Rusya.
- Çam, M. S. (2015). Türkiye’de Basın Reklamlarının Retoriği: Otohaber Dergisinde 1992 Ve 2012 Yıllarında Yayınlanan Otomobil İlanlarının Karşılaştırmalı İçerik Analizi. (Tez No. 413831) [Yüksek lisans tezi, Ankara Üniversitesi]. YÖK Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=65JGgCzXdXuIMOA0tzUC6w&no=S3UeFfx8JoTbRRVikXKt-A>Erişim Tarihi: 06/02/2022.
- Çebi, M. (2013). Sembolik/retoriksel bir eylem olarak dil’in anlam inşasındaki aracılık işlevi. Selçuk İletişim, 5(2), 183-198. <https://doi.org/10.18094/si.68153>Erişim Tarihi: 06/02/2022.
- Çetinkaya, N. (2019). Otel işletmesi çalışanlarının retorik söylem algılarının belirlenmesine yönelik bir araştırma. International Journal of Social Humanities Sciences Research (Jshsr), 6(42), 2675-2684. <https://doi.org/10.26450/jshsr.1361>Erişim Tarihi: 07/02/2022.
- Derakhshani, M., Qaiwer, S. N., Kazemian, B., & Mohammadian, S. (2021). Critical discourse analysis and rhetorical tropes in Donald Trump’s first speech to the UN. Theory and Practice in Language Studies, 11(10), 1224-1236. <https://doi.org/10.17507/tpls.1110.10>Erişim Tarihi: 07/02/2022.
- Dinçer, M. (2000). İş Dünyasında Kişisel İmajın Yeri Ve Önemi. (Tez No. 102113) [Doktora tezi, Ege Üniversitesi]. YÖK Tez Merkezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>Erişim Tarihi: 07/02/2022.
- Doğan, Ş. (2020). Siyasal pazarlama iletişimde beden dili: 31 Mart 2019 Türkiye yerel seçimlerine yönelik bir çözümleme. Turkish Online Journal of Design Art and Communication, 10(2), 204-220. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/tojdac/issue/53514/712589>Erişim Tarihi: 07/02/2022.
- Dopico, A. (2020, Temmuz 9). What is slanting fallacy?. <https://janet-panic.com/what-is-slanting-fallacy/>Erişim Tarihi: 13/03/2022.
- Dürüşken, Ç. (2010). İlkçağ Klasik Dönem Felsefesi. İstanbul Üniversitesi.

- Ekaete, M. (2020, Haziran 12). Slothful Induction Fallacy: Unnecessarily Appealing to Coincidence. *Cerebralistic*. <https://cerebralistic.com/slothful-induction-fallacy/>Erişim Tarihi: 13/03/2022.
- Ekinci, N. (2016). Antik Yunan'dan Roma'ya retorikten propagandaya. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(4), 149-174. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/mjss/issue/40507/485477>Erişim Tarihi: 08/02/2022.
- Güzel, C. (2016). Kırşehir'den Derlenen Efsanelerin Retorik Analizi. (Tez No. 430429) [Doktora tezi, Ahi Evran Üniversitesi]. YÖK Tez Merkezi. [https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=OUTOiK2T\\_JJldl4Ct3alA&no=IBT9vtN8EDIP-laHSbyxWg](https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=OUTOiK2T_JJldl4Ct3alA&no=IBT9vtN8EDIP-laHSbyxWg)Erişim Tarihi: 08/02/2022.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. and Anderson, R.E. (2010). *Multivariate Data Analysis* (Ed. 7th). Pearson Education.
- Hanks, C. (2019, Mayıs 15). Faulty Analogy. Texas State University. <http://www.txst.edu/philosophy/resources/fallacy-definitions/Faulty-Analogy.html>Erişim Tarihi: 14/03/2022.
- Hansen, G. (1996). Kenneth Burke's rhetorical theory within the construction of the ethnography of speaking. *Folklore Forum*, 27(1), 50-59. <https://hdl.handle.net/2022/2207>Erişim Tarihi: 17/03/2022.
- Hurley, P. J. (2011). *A Concise Introduction to Logic* (11th edition). Cengage Learning.
- İmamoğlu, H. (2019). Necati Öner'e göre klasik mantıkta akıl yürütme. *Mantık Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 36-82. <https://dergipark.org.tr/mader/issue/46688/572284>Erişim Tarihi: 08/02/2022.
- Karaman, S. (2019). Türkiye'de Haberciliğin Dönüşümü Ve Retorik. (Tez No. 600093) [Yüksek lisans tezi, Üsküdar Üniversitesi]. YÖK Tez Merkezi. [https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=4uWgIH\\_LeE3ZZO2g80uVNQ&no=2bV1mDYV2JJvRYSITHMo2Q](https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=4uWgIH_LeE3ZZO2g80uVNQ&no=2bV1mDYV2JJvRYSITHMo2Q)Erişim Tarihi: 08/02/2022.
- Karaman, S. (2012). Retorikte Genel İnanırma Tarzları Hakkında Bir İnceleme. (Tez No. 333351) [Yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi]. YÖK Tez Merkezi. [https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=cCEOjGVDKTdueU2-qP4Jow&no=F8TQI6cGS\\_s1U88MFvku6Q](https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=cCEOjGVDKTdueU2-qP4Jow&no=F8TQI6cGS_s1U88MFvku6Q)Erişim Tarihi: 08/02/2022.
- Keith, W. M., & Lundberg, C. O. (2008). *The essential guide to rhetoric*. Bedford/St. Martin's.
- Kenny, N. (2010). Making sense of intertextuality. İçinde J. O'Brien (Ed.), *The Cambridge Companion to Rabelais* (ss. 57-72). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CCOL9780521867863.005>Erişim Tarihi: 08/02/2022.



- Kenton, W. (2021, Temmuz 30). Gambler's Fallacy Definition. Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/g/gamblersfallacy.asp>Erişim Tarihi: 15/03/2022.
- Knowles, E. K. (2006). Rhetoric. The Oxford Dictionary of Phrase and Fable. Oxford University Press. <https://www.oxfordreference.com/view/10.1093/acref/9780198609810.001.0001/acref-9780198609810-e-5993>Erişim Tarihi: 15/03/2022.
- Kömürcü, K. (2014). Antik Yunan'da retorik algısı. Felsefe Dünyası, (59), 113-131. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/felsefedunyasi/issue/58328/854843>Erişim Tarihi: 09/02/2022.
- Mehdizade, R. (2017). Siyasal İkna Sürecinde Sözsüz İletişimin Önemi: Jest, Mimik ve Beden Duruşu. (Tez No. 476921) [Yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi]. YÖK Tez Merkezi. [https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=aa97QTDW7O7IEAO\\_SvEZ\\_IQ&no=-Pxuexn08vjrMgGJbuqzSg](https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=aa97QTDW7O7IEAO_SvEZ_IQ&no=-Pxuexn08vjrMgGJbuqzSg)Erişim Tarihi: 09/02/2022.
- Rife, M. C. (2010). Ethos, pathos, logos, kairos: Using a rhetorical heuristic to mediate digital-survey recruitment strategies. IEEE Transactions on Professional Communication, 53(3), 260-277. <https://doi.org/10.1109/TPC.2010.2052856>Erişim Tarihi: 09/02/2022.
- Rosengren, A. (2021, Mayıs 15). Chapter 4 – Ad Herennium: The Art Of Memory. <https://latinitium.com/2000-years-of-latin-prose-ad-herennium/>Erişim Tarihi: 13/03/2022.
- Rutten, K., Mottart, A., & Soetaert, R. (2010). Narrative and rhetoric in social work education. *British Journal of Social Work*, 40(2), 480-495. <https://doi.org/10.1093/bjsw/bcp082>Erişim Tarihi: 09/02/2022.
- Sezer, N. (2010). Kişisel İmaj Yönetimi ve İmaj Danışmanlığı. İstanbul Üniversitesi Yayını.
- Sönmez, A. (2008). Batı Retoriğinin Genel Terimleri Üzerine Bir Araştırma. (Tez No. 230908) [Doktora tezi, Ege Üniversitesi]. YÖK Tez Merkezi. [https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=ymjyNb\\_u7JffWPOgp\\_FPPMg&no=w\\_zDcGrPxBDf6NxyWaPYEQ](https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=ymjyNb_u7JffWPOgp_FPPMg&no=w_zDcGrPxBDf6NxyWaPYEQ)Erişim Tarihi: 10/02/2022.
- Straker, D. (2020). Unrepresentative Sample. [http://changingminds.org/disciplines/argument/fallacies/unrepresentative\\_sample.htm](http://changingminds.org/disciplines/argument/fallacies/unrepresentative_sample.htm)Erişim Tarihi: 17/03/2022.
- Uğur, U., & Sarıoğlu Uğur, S. (2019). Tüketici Şüpheliğinin Giderilmesinde Retorik Unsurların Kullanımı. İçinde B. Polat, M. Güler, & K.H. Derin (Eds), Sosyal Bilimler Üzerine Araştırmalar (ss. 31-49). Iksad Publications.
- Temir, E. (2019). Siyasal İletişimde Retorik: Aleksey Navalny Örneği. (Tez No. 544816) [Doktora tezi, Erciyes Üniversitesi]. YÖK Tez Merkezi.

[https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=IFQGryg6IIOyvsT5aepdQ&no=9IuaaW0nUZQjLlo\\_57QngQ](https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=IFQGryg6IIOyvsT5aepdQ&no=9IuaaW0nUZQjLlo_57QngQ)Erişim Tarihi: 10/02/2022.

# EK

## Ek 1: Etik Kurul Onay Belgesi

Evrak Tarih ve Sayısı: 03.11.2022-186120



T.C.  
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ  
Etik Kurulu



Sayı : E-61923333-050.99-186120  
Konu : 51/11 Semih ÖZDEMİR

03.11.2022

Sayın Semih ÖZDEMİR,

İlgi : 25.10.2022 tarihli ve E--000-0 sayılı yazınız.

Üniversitemiz Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulunun 02.11.2022 tarihli ve 51 sayılı toplantısında alınan "11" nolu karar ile Semih ÖZDEMİR'in başvurusu uygun görülmüş ve karar örneği ekte sunulmuştur.

Bilgilerinizi rica ederim.

Prof. Dr. Bayram TOPAL  
Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu  
Başkanı

Ek: Karar Yazısı (1 Sayfa)

**Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.**

Diyadinin Eski, 828 Kilitli Pın Kulu, 40140  
Adres: Eskişehir Kampüsü 54187 Sordivan SAKARYA / KEP Adresi:  
sakaryauniversitesi@n01.kap.tr  
Telefon No:0264 295 50 00 Faks No:0264 295 50 31  
e-Posta: ozkalcan@sakarya.edu.tr Elektronik Ağ:www.sakarya.edu.tr

İmza Tarih Adresi : İmza Çekim Tarihi:03/11/2022-09:54:07Tarih:03/11/2022

Bilgi için: Hacıfe Tebeşan  
Uyruka: Dürün Evrak Sorumlusu



## Ek 2: Anket Formu

Değerli katılımcı,

Bu çalışma Sakarya Üniversitesi Kültürel Çalışmalar Yüksek Lisans Programı kapsamında Dr. Öğr. Üyesi Çiğdem Çalapkulu danışmanlığında, Semih Özdemir tarafından yürütülmektedir. Sizi, "Kişiler arası İletişim Açısından Retorik Unsurlarının Akademisyenlerin Kişisel İmajının Oluşmasındaki Rolü: Sakarya Üniversitesi Örneği" başlıklı araştırmaya davet ediyoruz. Bu araştırmanın amacı iletişim esnasında akademisyenlerin kullandıkları retorik unsurlarını incelemek ve bu retorik becerilerinin akademisyenlerin kişisel imajlarının oluşumundaki etkisini ortaya koymaktır. Araştırmada sizden ortalama 10 dakikanızı ayırmanız istenmektedir. Araştırmaya sizin dışınızda tahminen 300 kişi katılacaktır. Araştırma kapsamındaki anket soruları akademisyenlerin sözsüz iletişim becerilerinin ve sözlü iletişim becerilerinin kişisel imaja olan katkıları ile katılımcıların demografik bilgileri olmak üzere üç bölümden ve toplam 48 sorudan oluşmaktadır. Bu çalışmaya katılmak tamamen **gönüllülük** esasına dayanmaktadır. Çalışmanın amacına ulaşması için sizden beklenen, bütün soruları eksiksiz, kimsenin baskısı veya telkini altında olmadan, size en uygun gelen cevapları içtenlikle verecek şekilde cevaplamanızdır. Bu formu okuyup onaylamanız, araştırmaya katılmayı kabul ettiğiniz anlamına gelecektir. Ancak, çalışmaya katılmama veya katıldıktan sonra herhangi bir anda çalışmayı bırakm hakkına da sahiptir. Bu çalışmadan elde edilecek bilgiler tamamen araştırma amacı ile kullanılacak olup kişisel bilgileriniz **gizli tutulacaktır**; ancak verileriniz yayın amacı ile kullanılabilir. Araştırmanın hiçbir aşamasında kimliğinize yönelik kişisel bilgiler istenmemektedir. Eğer araştırmanın amacı ile ilgili verilen bu bilgiler dışında şimdi veya sonra daha fazla bilgiye ihtiyaç duyarsanız araştırmacıya şimdi sorabilir veya semih.ozdemir1@ogr.sakarya.edu.tr e-posta adresinden ulaşabilirsiniz. Araştırma tamamlandığında genel/size özel sonuçların sizinle paylaşılmasını istiyorsanız lütfen araştırmacıya iletiniz.

**ÇALIŞMANIN OLASI FAYDALARI:** Araştırmanın denekler için doğrudan bir yararı yoktur. Ancak bu çalışmayla beraber akademisyenlerin retorik becerileri ve kişisel imaja olan etkileri irdelenerek literatürde önemli bir kaynak oluşturacaktır.

OLASI RİSKLER VE RAHATSIZLIKLAR: Çalışmanın herhangi bir risk oluşturması beklenmemektedir.

Yukarıda yer alan ve araştırmadan önce katılımcıya verilmesi gereken bilgileri okudum ve katılmam istenen çalışmanın kapsamını ve amacını, gönüllü olarak üzerime düşen sorumlulukları anladım. Çalışma hakkında yazılı bilgilendirme yapıldı. Bana, çalışmanın muhtemel riskleri ve faydaları bildirildi.

Bu koşullarda söz konusu araştırmaya kendi isteğimle, hiçbir baskı ve telkin olmaksızın katılmayı kabul ediyorum,

Onam formunu okudum, araştırmaya katılmayı onaylıyorum:

Soru No	Aşağıdaki ifadelerde akademisyenlerin iletişim sırasında sergilediği davranışlar verilmiştir.  Bu davranışlardan akademisyenlerin kişisel imajına olumlu katkı sağladığını düşündüğünüz maddeleri katılım derecenize göre sağ taraftaki sütunda belirtiniz.	Kesinlikle	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1	Ders anlatırken jest ve mimiklerini kullanır.					
2	İletişim esnasında sürekli başka şeylerle uğraşır.					
3	Konuşurken zengin bir kelime dağarcığına sahiptir.					
4	Konuşmalarında konunun içeriği net bir şekilde anlaşılır.					
5	Ders anlatırken yüzü hep tahtaya dönüktür.					
6	İletişimi geri bildirimlerle (dönütlerle) destekler.					
7	Dinlerken karşısındaki kişiyle empati kurar.					
8	Kendisine yöneltilen sorulara açık ve net cevaplar vermekten kaçınır.					
9	Dersi normal süresinden fazla işler.					
10	Konuşma esnasında sürekli araya girerek, karşısındaki kişinin konuşma hakkını elinden alır.					
11	Konuşurken laf kalabalığı yapmamaya özen gösterir.					
12	Konuşurken kullandığı dil, anlaşılabilir nitelikte açık,					

	net ve kesindir.						
13	Konuşurken kurduğu cümleler anlamlı değildir.						
14	Yumuşak, rahatlatıcı ses tonuyla hitap eder.						
15	Ders anlatırken çok önemli noktaları sözcük ve ifadelerle yineler.						
16	Kelimeleri seçerken karşısındaki kişilerin algılama düzeyini gözardı eder.						
17	Konuşma esnasında sürekli duraksayarak (a, e, ı gibi seslerle) konuşmanın akıcılığını bozar.						
18	Konuşurken kurduğu cümleler yoruma yer bırakmayacak derecede açıktır.						
19	Ders anlatırken önemli noktaları vurgulamadan geçer.						
20	Ders anlatırken soyut kavramları somutlaştırmaktan kaçınır.						
21	Ders sırasında çabuk ve telaşlı hareket eder.						
22	İletişim esnasında başka işlerle ilgilenmeden yalnızca karşısındaki kişiye odaklanır.						
23	Konuşmasında gereksiz sözcükleri kullanmaktan kaçınır.						
24	Konuşmasında kullandığı cümleler dinleyenleri, sıkılmadan dinlemeye sevk edecek niteliktedir.						
25	Bu bir kontrol sorusudur. Lütfen "Kesinlikle Katılmıyorum" seçeneğini seçip sonraki soruya ilerleyin.						
26	Konuşma esnasında el ve kol hareketlerini kullanır.						
27	Konuşurken tekdüze veya cansız bir ses tonu kullanır.						
28	Konuşurken insanlara öylesine bakar ya da gözlerini kaçıtır.						
29	Konuşma sırasında rahat bir vücut duruşuna sahiptir.						

30	Konuşma sırasında kaşlarını çatar.						
31	Konuşurken göz temasından kaçınır.						
32	Konuşma sırasında gergin bir vücut duruşuna sahiptir.						
33	Konuşurken çeşitli ses tonlamaları kullanır.						
34	Konuşurken beden dilini kullanır.						
35	Konuşurken hareketli ve canlıdır.						
36	Konuşma sırasında yavan bir yüz ifadesine sahiptir.						
37	Konuşma sırasında el-kol hareketleri yapmaktan kaçınır.						
38	Konuşurken insanlara doğru eğilir.						
39	Konuşma sırasında göz temasını sürdürür.						
40	Konuşurken insanlara gülümser.						
41	Ders esnasında alaycı tavırlarla karşısındaki kişiyi kırar.						

## DEMOGRAFİK BİLGİLER

### 1. Cinsiyetiniz

Kadın( ) Erkek( ) Diğer( )

### 2. Yaşınız

18-20( ) 21-24( ) 25-29( ) 30+( )

**3. Okuduğunuz Bölüm Nedir?**

Halkla İlişkiler ve Reklamcılık( )

İletişim ve Tasarımı( )

Gazetecilik( )

Radyo Televizyon ve Sinema( )

**4. Kaçmıcı Sınıfsınız?**

1.Sınıf( )

2.Sınıf( )

3.Sınıf( )

4.Sınıf( )

4+( )

**5. Ailenizin Aylık Gelir Durumu Nedir?**

5000 TL ve altı ( )

5001-10000 TL( )

10001-15000 TL( )

15001 TL ve üzeri ( )

**6. En Son Ne Zaman Kitap Okudunuz?**

1 Hafta Önce ( )

1 Ay Önce ( )

3 Ay Önce ( )

3 Aydan Daha Fazla ( )

**7. Hayatınızın Çoğunluğunu Nerede Geçirdiniz?**

Şehir( )

Köy( )



## ÖZGEÇMİŞ

<b>Ad Soyad: Semih ÖZDEMİR</b>	
<b>Eğitim Bilgileri</b>	
<b>Lisans</b>	
<b>Üniversite</b>	Hacettepe Üniversitesi
<b>Fakülte</b>	Eczacılık Fakültesi
<b>Bölümü</b>	Eczacılık Bölümü
<b>Makale ve Bildiriler</b>	
<b>1. Özdemir, S. (2022, Kasım 28-29). Etkili Bir Kişilerarası İletişimde Beden Dili ve Önemi. Icoms / Uluslararası İletişim Bilimleri Sempozyumu, Sakarya, Türkiye.</b>	