

T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
FELSEFE VE DİN BİLİMLERİ ANABİLİM DALI
FELSEFE VE DİN BİLİMLERİ PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

RETORİKTE GENEL İNANDIRMA TARZLARI
HAKKINDA BİR İNCELEME

Sıla KARAMAN

Danışman

Prof. Dr. İbrahim EMİROĞLU

İZMİR - 2012

YÜKSEK LİSANS
TEZ/ PROJE ONAY SAYFASI

2009800424

Üniversite : Dokuz Eylül Üniversitesi
Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü
Adı ve Soyadı : Sıla KARAMAN
Tez Başlığı : Retorikte Genel İnandırma Tarzları Hakkında Bir İnceleme

Savunma Tarihi : 10.07.2012
Danışmanı : Prof.Dr.Ibrahim EMİROĞLU

JÜRİ ÜYELERİ

<u>Ünvanı, Adı, Soyadı</u>	<u>Üniversitesi</u>	<u>İmza</u>
Prof.Dr.Ibrahim EMİROĞLU	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ	
Doç.Dr.Fatih TOKTAŞ	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ	
Yrd.Doç.Dr.Necdet ŞENGÜN	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ	

Oybirliği (X)

Oy Çokluğu ()

Sıla KARAMAN tarafından hazırlanmış ve sunulmuş "**Retorikte Genel İnandırma Tarzları Hakkında Bir İnceleme**" başlıklı Tezi () / Projesi () kabul edilmiştir.

Prof.Dr. Utku UTKULU
Enstitü Müdürü

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “RETORİKTE GENEL İNANDIRMA TARZLARI HAKKINDA BİR İNCELEME” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

Tarih

....../....../.....

Sıla KARAMAN

İmza

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

Retorikte Genel İnandırma Tarzları Hakkında Bir İnceleme

Sıla KARAMAN

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Felsefe ve Din Bilimleri Anabilim Dalı

Felsefe ve Din Bilimleri Programı

Bu çalışmanın amacı retorikte genel inandırma tarzlarını incelemektir. Retorik kavramının analizi ile başladığımız çalışmada birinci bölümde retorik tarihçesini ve etik boyutunu ele aldık. Ayrıca ikna sanatının temelini oluşturan retoriksel bilgileri sentezleyen Aristo'ya ve üç ikna kanıtına değindik. Sonrasında diğer retorlardan bahsedip retorik tarihse gelişim sürecini inceledik. Retorik amacı, yararı ve çeşitlerini de anlatıp birinci bölümü tamamladık. İkinci bölümde ise retorikte genel inandırma tarzlarını üç kısımda ele aldık. İlk olarak mesajlar kısmında dilsel yönlerini inceledik. Önergeler, örtük tasımlar, maksimler, örnekler, çürütme yöntemleri, mesaj dilinin özelliklerini işledik. Sonrasında ikna olgusunun ikinci basamağı olan konuşmacı faktörünü ele aldık. Burada hatibin karakterine, beden ve dil zekâsına, retorikte eğitim tekniklerine yer verdik. Ve son olarak iknada hedef kitle olan dinleyici analizi ile iletişimde temel yöntemlere değindik. Böylece retorikte sadece söz değil, konuşmacı ve dinleyici faktörlerinin de etkili olduğunu göstermeye çalıştık. Sonuç olarak, retorik genel inandırma tarzlarında birbirinden ayrılmaz birer unsur olarak mesaj, dinleyici ve konuşmacı faktörlerinin retorik bütünü oluşturduğunu belirtmeye çalıştık.

Anahtar Kelimeler: İkna, Hatip, Maksim, Örtük Tasım, Retorik.

ABSTRACT
Master's Thesis
Study about General Convincing Style in Rhetoric
Sıla KARAMAN

Dokuz Eylül University
Institute of Social Sciences
Department of Philosophy & Religion Sciences
Philosophy and Religion Sciences

Purpose of this study is to analyze the general convincing styles in rhetoric. In the study where we analyzed first the concept of rhetoric, we dealt with the history and ethical dimension of first part. However we dealt with Aristo, synthesizing rhetorical information forming the basis of convincing art and three convincing evidences also. Then we talked about other rhetorician and reviewed the historical development of rhetoric. We discussed the purpose, benefit and kinds of rhetoric and completed Chapter I. In Chapter II we dealt with general convincing types in three parts. First we analyzed linguistic aspects in ‘Messages’ part. We handled the characteristics of suggestions, enthymeme, maxims, examples, confutation methods and message language. Then we discussed the speaker factor constituting the second stage of convincing phenomenon. We touched on character, physical and linguistic mind and training techniques in Rhetoric herein. And finally we tried to show that not only word but also speaker and auditor factors are effective. Consequentially message, auditor and speaker factors constitute the entire rhetoric as the inevitable parts of rhetoric’s general convincing styles.

Keywords: Convincing, Speaker, Maxim, Enthymeme, Rhetoric.

RETORİKTE GENEL İNANDIRMA TARZLARI HAKKINDA BİR İNCELEME

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	ii
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR	x
TABLolar LİSTESİ	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

RETORİK KAVRAMI VE ÇEŞİTLERİ

I. RETORİK KAVRAMI

A. Retorik Kavramı	7
B. Etik Boyutu	12
C. Batı Dünyasında Retorik Sanatının Tarihçesi	13
1. Eski Retorik	13
a. İlk Retorlardan Aristoteles ve Üç İkna Kanıtı	14
(1) Ethos	17
(2) Pathos	19
(3) Logos	20
b. Diğer Retorlar	22
c. Helenistik Dönemde Retorik	23
d. Roma'da Retoriğin Yapıldığı Yerler	24
2. Yeni Retorik	24

D. Türk İslam Tarihinde Hitabet (Retorik)	26
II. RETORİK ÇEŞİTLERİ	
A. Şekil Yönünden Hitabet Çeşitleri	32
1. Hitabe	32
2. Konferans	32
3. Açık Oturum	32
4. Panel	32
5. Sempozyum (Symposium)	32
6. Monolog ve Diyalog	32
7. Münâzara-Tartışma	32
B. Konularına Göre Hitabet Çeşitleri	33
1. Akademik Hitabet	33
2. Siyasî Hitabet	33
3. Diplomatik Hitabet	33
4. Hukukî Hitabet	33
5. Askerî Hitabet	33
6. Tören Konuşmaları	33
7. Dinî Hitabet	33
a. Dinî Hitabet Çeşitleri	34
(1) Vaaz	34
(2) Hutbe	35
(3) Sohbet	35
(4) Dinî Tartışmalar	35
b. Kur'ân'da Hitabet İlkeleri	36
c. Kur'ân'da İkna Etme Hususiyeti	38

İKİNCİ BÖLÜM

RETORİKTE GENEL İNANDIRMA TARZLARI

I. RETORİKTE ORTAK KANIT YOLU MESAJLAR

A. Önergeler	41
--------------	----

B. Örtük Tasımlarda Özel ve Genel Kanıtlama Yolları	44
1. Eksiksiz Tanıtlar	45
2. Olasılıklar	47
3. Göstergeler	47
C. Akıl Yürütme (İstidlal)	48
1. Tümdengelim (Dedüksiyon-Talil)	49
2. Tümevarım (Endüksiyon – İstikrâ)	50
D. Analoji	51
E. Çürütme Yöntemleri	52
F. Maksimler	55
G. Örnekler	56
1. Tarihsel Koşutluklar	56
2. Betimleyici Koşutluk	57
3. Anekdotlar	58
4. Temsil	58
5. Masallar	59
6. Örneklemede Kıssalar	68
H. Mesaj Dilinin Özellikleri	70
1. Üslûp	70
2. Konuşma Yanlışıları	76
3. Dil Yanlışıları	76
4. Mantık Yanlışıları	77
5. Konuşma Hazırlamanın Kuralları	79
6. Sonuç Tabanlı Düşünme Yöntemi (STD)	83
7. Canlandırma Yöntemi	86
8.	
Duyu Dili Programlamasında (Neuro Linguistic Programming -NLP) Anlatılan Konuda Açılım Tekniği “Chunking”	92
9. Gizli Hipnotik Dil Kalıplarının Kullanılması	92
10. Mesajı Destekleyici Yardımcılar	99

II. İKNA OLGUSUNDA KONUŞMACI FAKTÖRÜ	
A. Hatibin Karakteri (Erdem)	102
B. İknada Konuşmacının Beden ve Dil Zekâsı	108
C. Retorikte Eğitim Teknikleri	117
D. Etkili Bir Hitabet Örneği	121
E. Etkili Bir Hatip Örneği	122
III. DİNLEYİCİ ANALİZİ VE İLETİŞİMDE TEMEL YÖNTEMLER	
A. Dinleyici Analizi	126
B. Coşkuyu Oluşturma	128
C. Karşılıklı Uyum Öğretisi	129
D. Konuşmada Dil Formları	130
E. İkna ve Yönlendirmede Talimat Verme	131
F. Mutluluk Hislerine Hitap Etme	133
G. Tutum Değişikliğini Etkileyen Metotlar	134
H. Farklı Fikirlerin Kabul Edilmeyiş Sebepleri	136
İ. Etkilemede Metaprogramlar (Alt Temsil Sistemleri)	137
SONUÇ	140
KAYNAKÇA	144

KISALTMALAR

ev.	Çeviren
Ed.	Editör
H�.	Hazreti
M.�.	Milattan �nce
NLP	Neuro Linguistic Programming
s.	Sayfa No
s.a.v.	Sallallah� Aleyhi Vesellem
Std	Sonuç Tabanlı Düşünme
TDK.	Türk Dil Kurumu
yy.	Yüzyıl

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Sözlü ve Sözsüz İletişim Oranları

s. 110

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Üç İkna Kanıtı	s. 17
Şekil 2: Konuşmanın Doğruluğuna İnanma Sebepleri	s. 18
Şekil 3: Hitabet (Retorik) Çeşitleri	s. 31
Şekil 4: Üslûp	s. 78
Şekil 5: Konuşma Planı	s. 82
Şekil 6: Beyaz Tahta	s. 99
Şekil 7: Flipcart - Flipcart Kâğıtları	s. 100
Şekil 8: Posterler	s. 100
Şekil 9: Tepegöz	s. 100
Şekil 10: Projektör	s. 101
Şekil 11: Sinevizyon	s. 101
Şekil 12: Retorikte Konuşmacı Faktörü	s. 103
Şekil 13: Konuşmacının Dış Görünüşünde Dinleyicide Oluşan Dokuz Çıkarım	s. 112

GİRİŞ

Retorik, ikna etmek amacıyla **dili en etkili ve cezbedici bir biçimde kullanma sanatıdır**. Retorik sanatı, yaşamın vazgeçilmeyen önemli olgularından biridir. Retoriğin tarihçesine bakıldığında onun **Eski Retorik** ve **Yeni Retorik** olarak sınıflandırıldığı görülmektedir. Eski retorik, felsefe biliminin bir dalıdır. Çağdaş retorik ise temelde çok yönlü bir sistem olup, geniş bir alana yayılmaktadır. Ayrıca çağdaş retorik birçok bilim ve sanat dalı ile yakından ilgilidir. Antropoloji, etnoloji, sosyoloji, psikoloji-sosyal psikoloji, eğitim psikolojisi-dil bilgisi, dil bilimi, anlam bilimi, fonetik, fonoloji, estetik, hukuk, siyaset, askeri eğitim, felsefe (mantık), eğitim bilimi (pedagoji), reklam alanı, tiyatro sanatı çağdaş retoriğin ilgisi olduğu en önemli alanlardır.¹

Biz bu araştırmamızda: Aristo'dan başlayıp günümüze kadar gelen şekliyle **retoriği** ve **ortak ikna yollarını** ele aldık. Verilen mesajda ortak kanıt yollarını **önergeler, örtük tasarımlar, maksimler** ve **örnekler** oluşturdu. Çağdaş retorikte ise **STD (Sonuç Tabanlı Düşünme) yöntemi, dil zekâsı, metogram sistemi, canlandırma yöntemi, güç yasası** gibi mantıksal zekâyı gerektiren ikna yasaları retorikte inandırma tarzları üzerinde incelendi.

Klasik retoriğin görünen tarafı konuşmadır. Konuşmanın mantıkla ilgili yönü ise; düşüncede oluşan fikirlerin terminolojiyi (kavramları) kullanmasıyla dile yansımaktadır. Retorikte kelimeler **dil bilimiyle** başlar, daha sonra **önergelerle** mantık alanındaki yerini alır. Ses tonu ise kelimelere anlam yükler, sesin duygusal değişimlerde kullanılması yine mantık alanı dâhilindedir. Çünkü komedi, eğlence, hüzn gibi diğer ruhsal oluşumlar mantıkla idare edilir. Yine duygusal bazı hisleri bastırmada mantık devreye girer. Diğer bir ifadeyle şöyle de denilebilir: Konuşma, sadece kelimelerin ses aracılığı ile başkalarının kulaklarına iletirmek değildir. İnsan gerçekte tüm benliği ile konuşmakta, kulakla işitip, zihinle de dinlemektedir. Kısacası konuşma; duyguları, düşünceleri, görüp yaşananları mantıkla yoğurarak sözle iletmeektir.

İkna sadece sözle gerçekleşmemektedir. Bu yüzden iknada rol oynayan **sözlü**

¹ Milli Eğitim Bakanlığı, Diksiyon ve Hitabet Dersi Program Geliştirme Özel İhtisas Komisyonu, Ankara, 2007, <http://ogm.meb.gov.tr/belgeler/diksiyonvehitabet.pdf>, (10. 02. 2012).

ve sözsüz iletişimin ikna faktörü üzerindeki etkisi de incelendi ve genel inandırma rol oynayan üç olgu üzerinde duruldu. Bunlar Aristo'nun tespit ettiği ve günümüze kadar ulaşan üç ikna kanıtı olan; **mesaj, konuşmacı ve dinleyicidir**. Mesaj haricinde konuşmacı ve dinleyiciye değinilmesinin sebebi, retorikteki genel inandırma öğelerinin bir bütün olarak ele alınmasıdır. Zira burada, hepsinin birbirine bağlayıcı özelliği söz konusudur. Çağdaş retorikte sözsüz iletişimin daha etkili olması bizi, hepsini bir arada incelemeye yöneltti.

Retorikte sadece sözlerin değil diğer unsurların da etkili olduğu hususu bir gerçektir. Yakın zamanda Çukurova ve İnönü Üniversitelerindeki üç bilim insanı tarafından yapılan ve uluslararası üç bilimsel dergide yer alan bir araştırmada şunlar tespit edilmiştir. Bu araştırmada, ABD Başkanı Barack Obama'nın başkanlığa geldikten sonraki konuşmaları incelenmiş, bilhassa başkanlık konuşması ve G-20 zirvesindeki konuşmaları dikkate alınmıştır. Altı ay süren bu incelemeler yüksek kaliteli bir ses programı aracılığıyla salise salise ölçülmüş ve Obama'nın retorik gücündeki başarısı onun duraklama süresini iyi kullanmasına bağlanmıştır. Başarılı retorığının boyutları olan ses tonu, vurgu, konuşmanın ritmi sayesinde konuşmacıların ilgileri tam anlamıyla çekilmektedir.

Araştırmacılarından biri olan Çukurova Üniversitesi Eğitim Fakültesi İngiliz Dili Eğitimi Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. Erdoğan Bada şunları söylemektedir: “Obama'nın konuşmasındaki ad tümcelerine, mastar öbeklerine odaklandık ve tümcelerin başındaki sözcüğün öncesindeki ve sonrasındaki durak sürelerini analiz ettik. Söz konusu analizlerde, Obama'nın, konuşmasında, sözcük öbeklerinin öncesinde ve sonrasında verdiği durak sürelerini saniyenin binde birindeki ölçümlerle inceledik ve çalışma sonucunda başarılı retorüğini açıklayan unsurun, duraklama sürelerini iyi belirlemesi olarak gördük”.²

Retorikte ikna yolları üzerine yaptığımız incelemenin ilk bölümünde, retorik sanatının gelişmeye başladığı dönemden günümüze ulaşınca kadar **ikna kavramına ve retorik sanatının tarihçesine** değinildi. Eski ve yeni retorikteki bazı objelerin ön plâna çıkması üzerinde duruldu. İlk retorlardan olan Aristo ve üç ikna kanıtı incelendi. Aristo'nun “**Retorik**” adlı eserinde “**Üç İkna Kanıtı**” olarak belirlediği öğretilerindeki “**İkna Sanatı**” da ele alındı. Bunlar konuşmacının kişisel

² Focus Haber, 21.12.2012, <http://www.focushaber.com/obama-nin-basarisinin-sirri-es-te-h-16877.html>, (10.02.2012).

karakterine bağı olan **Ethos**, duyguya başvurarak dinleyiciyi istenilen ruh haline iletme olan **Pathos** ve konuşmacının sözcüklerle kanıtına bağı olan **Logos** kavramlarıdır. Bunlardan sonra diğere retorlardan bahsedildi. Çalışmamızda ayrıca yeni retoriğe ilave edilen ögelere, retoriğin özelliklerine, yararlarına, retoriğin etik boyutu ile ikna olma ihtiyacına ve retorik çeşitlerine değinildi.

Retorik tarihinde, retoriğin ilk gelişmeye başladığı zamanlara bakılacak olursa, M.Ö.V. yüzyılın başında retorik Sicilya mahkemelerinde başlamış ve daha sonra Atina’da sofistlerle gelişmiştir.³ Sofistler zamanında retorik, doğru olanın yanında gerçeğe aykırı olan bilgileri de içerdüğinden Platon gibi bazı felsefeciler tarafından da kandırma sanatı olarak görülmüş ve pek kabul görmemiştir. Aristo, söz konusu eserinde retoriğin bir kandırma sanatına dönüşebileceğini kabul etmekte, fakat bununla birlikte retorikten vazgeçilemeyeceğini, buna karşın konuşmacıda ahlâk olgusunun aranmasını ve kanıtlama gerçeğini önlem olarak dile getirmektedir. Sofistlerle gelişen ve Aristo’nun temelini oluşturduğu retorik, Roma’da belli bir müddet hızla devam etmiş, daha sonra eski hızını yitirerek duraklama devresine girmiştir. İlk bölümde ayrıca Batı’da retoriğin eski önemini kaybederken İslam dünyasında son derece hızlı bir şekilde devam etmesi konu alındı. Burada en çok tarikatlar yoluyla gelişen sohbetlere (retorik) değinildi. Ve tasavvufta yüzyıllardır eserleri aynı heyecanla okunan, söz ustalarından Yunus Emre ve Hz. Mevlânâ’nın söz söyleme sanatıyla ilgili düşüncelerine yer verildi. Batı’da ise Aristo’dan kısa bir süre sonra duraklama devresine giren retoriğin 1789 Fransız ihtilali ile tekrar hızlanmaya başladığı ve yakın bir zamanda da yeni retorik (çağdaş retorik) adı altında şekillendiği görüldü.

Yeni retorikte bazı değişimler oldu. En belirgin değişim; eski retoriğin **söz ağırlıklı** olmasına rağmen, çağdaş retorikte **sözsüz iletişime** daha fazla önem gösterilmesi noktasındaydı. Nitekim yapılan birçok araştırmada bu sonuç ortaya çıkmıştır. Ve bir araştırmada; sözlü iletişimin etki alanı % 35 olarak değerlendirilirken, sözsüz iletişimin % 65 gibi daha geniş bir alanı kapladığı görülmüştür.⁴ Bu nedenle bu tezde **sözlü iletişimin** yanında **sözsüz iletişime** de değinilerek retorikteki **ortak kanıt yolları** ele alındı ve sözlü- sözsüz iletişim ile

³ Hayrettin Rayman, **Stilizm Retorik Poetika**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2010, s. 107.

⁴ Kevin Hogan, **Başkalarını Sizin Gibi Düşünmeye Nasıl İkna Edersiniz**, çev. Timuçin Seyit Güneş ve Emel Karanimoğlu, Pegasus Yayınları, İstanbul, 2010, (Nasıl İkna), s. 114.

genel inandırma tarzları incelendi.

Sözsüz iletişim oranının yükseliş sebebi teknolojiye, ulaşım, nüfus artışında ve medyanın ortaya çıkmasındaki değişikliklerde gösterilebilir. Tarih incelendiğinde sözlü iletişimin ilk planda olmasına da şu gerekçeler sunulabilir: Eski retorikte sözlü iletişime daha çok önem verilmesinin nedeni konuşmaların sadece belirli toplumlara yönelik yapılması ve konuşmacıların o kitle içinde tanınır durumda olmasından kaynaklanmaktaydı. Konuşmacının ahlâkını, dürüstlüğünü, doğruluğunu muhatap kitlenin bilmesi ve tanınması sözsüz iletişimi zaten önceden sağlamaktaydı. Bu nedenle de sözlü iletişim ağırlıklı olmaktadır. Oysa günümüzde güvenilirlik unsurunda, birçok konuşmacının hayatı, ahlâkı, doğruluğu ve kişiliği hakkında bilgi edinmek oldukça zordur. Ülkenin birçok yerinde hatta ülkeler arası, hemen her dalda birçok kişi tarafından başta medyada olmak üzere çeşitli konferanslar, seminerler, paneller yapılmaktadır. Konuşmacılar tamamen yabancı oldukları bölgelerde, ülkelerde katılımda bulunmaktadır. Böyle bir durumda konuşmacıların kişiliği, karakteri, etiği hakkında bilgi edinmek imkânsız hâle gelmektedir. Bu sebeple anlatılan konuya göre **“uzmanlık alanı”** verilen ilk değer olmaktadır. Daha sonraki aşamalarda ise; konuşmacının **ilk intibâsı** (kıyafet, duruş, görünüş), **diksiyonu** ve **sözlerindeki doğruluk** üzerinde dinleyici çıkarım yapmaktadır.

Bu bağlamda şunu da belirtmek gerekir. Çağdaş retorikte sözsüz iletişim ilk plâna çıkarılarak, genel inandırma tarzlarında sözlü iletişimden daha fazla bir oran oluşturması, sözlü iletişimin fazla bir öneminin kalmadığını ifade etmez. Araştırmada görüldüğü üzere de sözlü iletişim tamamen yok sayılmamaktadır. Bir insanın konuşmadan, söze dökmeden anlatabileceği fikirler, istekler, yönlendirmeler fazla değildir. Bu en basit şu misalle ifade edilebilir: Konuşmadan anlatılmaya çalışılan bir bardak su isteği düşünülecek olursa; bunun için birçok uzvu kullanmak gerekecektir. El, kol, dudak hareketleri ve mimik işaretleriyle bu istek güçlükle anlatılabilecektir. Buradan da anlaşılıyor ki insan doğasında ve iletişimde anlaşmanın temelini konuşma oluşturmaktadır.

Bir konuşmada sözlü ve sözsüz iletişim rolleri şöyle bir misalle anlatılabilir: Sözlü mesajda usta ve ikna kabiliyeti yüksek bir konuşmacıyı düşünecek olursak, konuşma kürsüsüne toplum tarafından hoş görülmeyen bir kıyafetle ve dağınık bir halde çıkmış olsa, söyleyeceği altın yaldızlı sözler de olsa bunun fazla bir anlamı

olmayacaktır. Çünkü herkes onun kıyafetini ve ne kadar dağınık bir kişi olduğunu düşünmeye odaklanarak, ondan doğru ve işe yarar bir bilgi öğreneceği beklentisi içine girmeyecektir. Diğer taraftan; telaffuzu düzgün olmayan, yürüyüşü, duruşu, hareketleri dengeli olmayan, sesi etkin biçimde kullanamayan fakat kıyafeti düzgün ve bakımlı bir konuşmacıyı ele alırsak, hitabında konuşmacının yadırganmasından dolayı sözcüklerin etki alanı yine değerini yitirecektir. Şimdi de bu durumlardan daha farklı bir konuşmacıyı ele alalım. Bu konuşmacının bakımlı ve düzgün kıyafetli, derli toplu imajı, dengeli hareketleri, düzgün diksiyonu, sesi en etkin şekilde kullanabilme özellikleri olduğunu varsayalım. Fakat anlatmak istediği konusunu anlatmayı (mesaj) etkin şekilde öğrenememiş, konuyu toparlayamayan, gerekli kanıtları ve örnekleri sunmayı beceremeyen, fikirleri kolaylıkla çürütülebilen bir konuşmacı da hiç bir şekilde başarılı bir konuşma yapmış, hedefine ulaşmış sayılmaz. Neticede şöyle söylenilebilir: İnandırma tarzlarının konuşmada etkili olabilmesi için önce, sözsüz iletişimdeki ilk intibâ yani dış görünüşündeki güvenilirlik unsurları sağlandıktan sonra, hatibin vereceği mesaj konuşmayı istenilen sonuca ulaştıracaktır. Kısacası sözlü ve sözsüz iletişimin rolünü burada bir atasözü ile bağlayabiliriz: “İnsan kıyafetiyle karşılanır, konuşmalarıyla uğurlanır.” Bu bağlamda, genel inandırmanın sadece sözlerle olmadığı, dış görünüşüyle de hatibin her yönüyle tertipli, düzenli, inandırıcı ve güvenli bir duruş sergilemesinin genel inandırmayı etkilediğini tezimizde önemle işlemeye çalıştık.

İkinci bölümde ortak kanıt yollarından olan mesajlarda, önermeler ve önemine, örtük tasımlarda olan özel ve genel kanıtlama yollarına, mesajda her zaman gerçek kanıt bulmak zor olduğunda devreye giren örneklerle, özellikle retorikte masalların, hikâyelerin, kıssaların önemine değinildi. Mesaj dilinin özelliklerine ve konuşmacı faktörünün iknada en önemli rolü oluşturduğuna, bu nedenle günümüzde çağdaş retorikte aranan ilk olgu olması sebebiyle konuşmacı etiğine de değinildi. Ayrıca bu bölümde Aristo’nun da üzerinde önemle durduğu dinleyici analizinin retorikteki genel inandırma tarzlarındaki rolü de incelendi.

Araştırmalarımızda, Aristo’dan günümüze gelinceye kadar değişmeyen en önemli hususun insan duyguları olduğu görüldü ve etik anlayışının da aynen devam ettiğini ve insanların masal, anekdot ve hikayelerden her zaman hoşlandığını ve son zamanlarda yapılan araştırmalarda bunların etkili öğrenmeyi daha iyi sağladığını,

dünyada ve ülkemizdeki özel eğitim sistemlerinde yabancı dil öğreniminde ve akılda kalması istenen ders öğreniminde hikâye ve masallaştırma yoluna başvurulduğunu gördük. Daha inandırıcı ve akılda daha kalıcı olduğundan Aristo'nun da üzerinde durduğu örneklemede masal ve hikâye anlatımı konularına genişçe yer verdik. Örneklemede anlatılan masal veya anekdotun verdiği olumlu ya da olumsuz mesajlar kullanmada özen gösterilmesi gerektiğine de dikkat çektik.

Bu çalışmamızda, kaynak bakımından çağdaş retorikte Aristo'nun retoriğindeki kuralların hükmünü kaybetmemiş olması ve birçok kuralın aynen güncel olması sebebiyle Aristo'nun **“Retorik”** adlı eserinden geniş ölçüde yararlandık ve günümüzde akademik çalışmaların yanı sıra retorikle ilgili olan bazı popüler eserleri eleterek kullanmak durumunda kaldığımızı da belirtmek isteriz.

BİRİNCİ BÖLÜM

RETORİK KAVRAMI VE ÇEŞİTLERİ

I. RETORİK KAVRAMI

A. Retorik Kavramı

Retorik kavramı diğer adıyla *hitabet* en genel anlamıyla, halk önünde konuşma sanatı olarak tanımlanmaktadır. Retorik, hatibin, fikirleri, düşünceleri en iyi biçimde ifade etme ve etkili konuşma tekniklerini gösterme sanatıdır. Retorik’e “temelde ikna etmek amacıyla dili en etkili ve cezbedici bir biçimde kullanma sanatıdır”⁵denilebilir. Aristo’da retorik’in şöyle tanımlandığı görülür: **Belli durumlarda elde varolan inandırma**dır. Haliyle o, mantıklı tartışma sanatı olarak da kabul edilebilir.

Rhétorique Yunanca: *rhētorikē tekhnē*, “retorik sanatı”ndan türemiştir. *Rhētorikē (tekhnē)* *rhētōr (ρήτωρ)*, “hatip”ten gelmektedir. **Terim, Fransızca *rhétorique*’den Türkçe’ye geçmiş olup retorik yerine genelde *belâgat* ve *hitabet* denilmektedir.**⁶ Ayrıca hitabeti oluşturan üç ayrı kol olan a- Açıklık, b- Sözbilim (Belagat-Rhetoric), c- Kurallılık (Fasahat) belâgati “sözbilim” kelimesiyle karşılar ve retorikle eşleştirilir.⁷ Belâgat, yerinde ve güzel söz sanatı olduğu gibi, aynı zamanda me’ânî, beyân, bedî’ adları verilen üç ilmin bütününe birden verilen genel isimdir. Yani belâgat, kelamın (sözün), muktezâyı hâle (durumun gereklerine uygunluğunu) sağlama ilmi olan me’ânî, kelamı, en açık bir şekilde söylemek demek olan beyan ve kelamı süslemek demek olan bedinin müşterek adıdır. Batı dillerinde meleke anlamında belâgata karşılık “eloquence”, ilim anlamında da “rhetorique” kelimeleri kullanılmaktadır.⁸

Antik çağda en geniş ifadeyle “dili ikna edecek biçimde kullanma sanatı” olarak bilinen *rhetorica*: Eski Yunanca, *rhetorikos*: Konuşmacıya ilişkin olan

⁵ Ahmet Cevizci, **Paradigma Felsefe Terimleri Sözlüğü**, Paradigma Yayınları, İstanbul, 2010, (Paradigma) s. 292.

⁶ Aykar Sönmez, **Batı Retorikinin Genel Terimleri Üzerine Bir Araştırma**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yeni Türk Edebiyatı Anabilim Dalı, İzmir, 2008, s. 6.

⁷ Ünsal Özünlü, **Edebiyatta Dil Kullanımları**, Multilingual Yayınları, İstanbul, 2001, s. 39.

⁸ Rasih Selçuk Uysal, **Belâgat ve Edebî Sanatlar Lügati**, Doğu Kitabevi, İstanbul, 2010, s. 12.

yetenekli bir konuşmacı olmaya uygun, *rhethorike tekhne*: Konuşma sanatı-konuşmacının sanatı, *Rheter: Konuşmacı* ya da *Rhetor*: Toplum önünde konuşan kişi, *rhethoreuo*: Toplum önünde konuşma, söylev verme, *rhethoreia*: Toplum önünde *pratik konuşma* anlamlarına gelmektedir.⁹

Retoriğin sanat haline dönüşmesi; konunun yönetime bağlı olarak ele alınması ile olur. O zaman retorik, diyalektiğin eşdeşi olarak ifade edilir.¹⁰ Retoriğin mantık ilmindeki tanımı ise şu şekildedir: “(Kesin ve güvenilir bilgiler -yakiniyyât-seviyesine çıkmamış olan) makbulât ve maznunât cinsinden önermelerle kurulan kıyasa ‘retorik’ (hitabet) adı verilir.”¹¹ Retorik şu şekilde de tanıtlır: “Retorik ilmi, mantık ilimlerinden bir ilimdir ve retorik ilminin konusu, bir fikri kabul veya reddetmeye, halkı teşvik ve meylettirmek üzere söylenen ikna edici faydalı sözlerdir.”¹²

Retorik kavramının genel yapısına gelince: “Bir konuşmanın retorik olabilmesi için bir sorunun sorulması ve bu sorunun onu çözene ya da verilen cevaba bağlı olarak varlığını sürdürmesi gerekir. Bu hatip ve dinleyiciyi birbirine bağlayan söylemin, cevabı açıkça verilen sorudan başka bir sorunun taşıyıcısı olmasını gerektirir. Bu temelden, genellikle donanmış olarak temel bir retorik kuralını ya da retoriğin temel kuralını çıkarabilmemiz mümkün olacaktır. ‘Saat bir.’, ‘Richard savaşta aslandır.’, ‘Hava güzel ama o kadar sıcak değil.’ Tüm bu örneklerin ortak özelliği retorik bir yapıya sahip olmalarıdır. Biri bana saati sorsa ve saat ‘1’ ise burada hiçbir sorun yoktur ve soru cevaplanmıştır, retorik yoktur. Dilsel alışveriş bu kesin tespitle birlikte son bulmuştur: Saat kesinlikle ‘1’dir.”¹³

Retoriğin ilk gelişmeye başladığı çağlarda retorların yaptığı tanımlar ise şu şekildedir:

İsokrates: İkna etme işini gören işçi,

Gorgias: Konuşarak ikna etme yetisi,

Theodektes: Konuşmacının konuşma yetisiyle insanları istediği sonuca götürmesi,

⁹ Çiğdem Dürüşken, **Rhetorica**, Arkeoloji ve Sanat Yayınları, İstanbul, 2001, s. 1.

¹⁰ Aristoteles, **Retorik**, çev. Mehmet Doğan, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 1995, s. 33.

¹¹ İbrahim Emiroğlu, **Klasik Mantığa Giriş**, Elis Yayınları, Ankara, 2009, (Giriş), s. 221.

¹² İsmail Lütfi Çakan, **Dini Hitabet**, Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Vakfı Yayınları, İstanbul, 2007, s. 6.

¹³ Michel Meyer, **Retorik**, çev. İsmail Yerguz, Dost Kitabevi Yayınları, 2009, Ankara, s. 58.

Aristoteles: Konuşmak suretiyle bütün ikna etme yöntemlerini keşfetme yetisi,

Platon ise değişik bir tanım vererek: Kandırma sanatı olarak görmüştür.

Çiçero: İkna etmeye yönelik biçimde konuşmak,

Quintilianus: İyi konuşmak,

Cornelius Celsus: Siyasal alanda herhangi şüpheli bir konu üzerinde ikna edici biçimde konuşmak - doğru düşünmek ve konuşmak,

Areus: Söz sanatının mükemmelliğine uygun olarak konuşma,

Albitius: Siyasal sorunlar üzerine güven verici biçimde iyi konuşma bilgisi olarak tanımlanmaktadır.¹⁴

Retorik içinde bulunduğu alan itibariyle; siyaset alanı, edebî alan, hukuk alanı, çeşitli savunmalar ve günlük yaşam söylemlerine kadar her alanda mevcuttur. Retoriğin en güçlü panzehiri ise yine retoriğin kendisidir.¹⁵

M.Ö.V. yüzyılın başlarında retorik Sicilya’da mahkeme salonlarında doğmuş ve daha sonra ise Suriye’de Empdonele retorik sanatı eğitimini vermiştir. Bu sanat dalı Suriye’den Atina’ya ihraç edilmiştir. Atina’da Kleisthenes’in demokratik yenilikçi hareketleri ve Pers Savaşlarının toplum yaşamında yaptığı değişiklikler sonucu gelişmiştir. M.Ö.V. yüzyıl retorik sanatının dönüm noktasını oluşturur. Sicilyalı bilgin Gorgias retoriğin ilk temellerini atmıştır.¹⁶

İknanın temelini oluşturan retoriksel bilgileri ise sentezleyerek, yerinde gözlem yapan ve ilk araştıran Aristo olmuştur. O, devrin ünlü araştırmacısıdır; Retorik üzerine yaklaşık 400 kitabı vardır. Aristo, retoriği sözü üstün kullanma yetisi olarak görmüş ve “söz sanatlarını inceleyen bilgi dalı” olarak tanımlamıştır.¹⁷

Sokrates’in ve Platon’un ünlü diyalogları retorik olarak adlandırılmaktadır. Özellikle bu sanatın üslûbunda belirli bir biçim, tertip ve düzen vardır.¹⁸ Aristo, retoriği diyalektiğin eşdeşi olarak kabul etmiş ve şöyle demiştir: “Retorik, diyalektiğin eşdeşidir. Dizgisel olarak ele alınacak bir konudur. Kanıtlarla inandırma tarzları retorik sanatının özüdür. Kanıtlarla inandırma bir tür gösteridir. Gösterinin

¹⁴ Dürüşken, s. 1.

¹⁵ Meyer, s. 18.

¹⁶ Rayman, s. 107.

¹⁷ Aristoteles, s. 215.

¹⁸ Rayman, s. 107.

retoriksel biçimi ise örtük tasımdır.”¹⁹

M.Ö.330’lu yıllarda Aristo’nun **Rhetoric** adlı eseri deneyim ve gözleme dayalı olarak yazılmış ve bu eserde **Üç İkna Kanıtı** olarak belirlediği öğretilerinde **İkna Sanatı** ele alınmıştır. Bu öğretiler, Atina ve Roma’da etkili olmuştur. Daha sonraki yıllarda ise İngiltere, Amerika gibi ülkelerde etkilerini sürdürmeye devam etmiştir. Günümüzde geçerliliğini koruyan bu üç kanıt Aristo, artistik kanıtlar (**Artistic Proofs**) olarak nitelendirmiştir. Bunlar; konuşmacının kişisel karakterine bağlı olan (**Ethos**), duyguya başvurarak dinleyiciyi istenilen ruh haline iletme (**Pathos**), konuşmacının sözcüklerle kanıtına bağlı olan (**Logos**)’tur.²⁰

M.Ö. V. yüzyılda Aristo ile başlayan retorik sanatının günümüze ulaşmaya kadar fazla bir değişime uğradığı söylenemez.²¹ Zaman içerisindeki değişim ise; retorik olgularından kaynaklanmayıp, sözsüz iletişimin etki alanında bazı objeler üzerinde daha ağırlıklı olarak durulmasından ve görsel temaların retorik alanında ağırlıklı olarak kullanılmasından -Flipchartlar, Posterler, Tepegöz, Slayt Projektörleri, Sinevizyon vb.- kaynaklanmaktadır.

Şimdi de retoriğin **önemi, değeri, görevi** ve **konusuna** kısaca değinmek istiyoruz:

Retorik, gerçek ve doğru olduğu sürece, karşıtlarına üstün gelecek doğal bir eğilime sahip olacağından yararlıdır.

Anlatılacak konu hakkında yeterli bilgiye sahip olunsa bile, bazı dinleyiciler önünde söylenilen şeylere inanılmasını kolaylaştırmayacaktır. Çünkü bilgiye dayalı kanıt, öğrenim gerektirir ve bir şey öğretilmeyecek kişiler de vardır. Bu durumda burada, inandırma ve kanıtlama tarzı olarak, halktan bir dinleyici kitlesini yönlendirmek için, herkesin bildiği kavramları kullanmak gerekir.

Retoriğin gelişmeye başladığı ilk yüzyıllarda, Atina sitelerinde güzel konuşma sanatına elverişli ortamlar hazırlanmış ve böylece güzel söz söyleyenler desteklenmiştir. Hatipler halka onları inandırıcı ve coşturucu hitabetlerde bulunmuşlardır. Halk da bu hatiplerin çevresinde toplanmaktan zevk alır hale gelmiştir. Çünkü retoriğin geliştiği yerde, hürriyet havası esmiş, sanat gelişmiş, siyasi

¹⁹ Aristoteles, s. 19.

²⁰ Merih Zıllıoğlu ve Ahmet Halûk Yüksel, **İletişim Bilgisi**, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir, 2005, s. 88.

²¹ Zıllıoğlu, s. 88.

mücadeleler hızlanmış ve halk bu durumdan kendilerine fayda sağlamaya başlamıştır. Bunlara paralel olarak da, bilimde ve ahlâkta gelişmeler olması retoriğin eğitici niteliğinin, onun gelişmeye başladığı ilk zamanlarda gerçekleştiğini göstermektedir.²²

“Hitabetin (Retoriğin) değerinin anlaşılabilmesi için öncelikle onda kullanılan ‘makbulat’ ve ‘maznunat’ öncüllerinin bilgi değerine bakmak gerekir. İnsanlara her zaman kesinlik arzeden yakınî bilgilerle konuşma imkânı bulunmaz. Retoriğin tanımında da belirtildiği gibi, insanları iyi şeylere yöneltmek için onları ikna etmek gerekir.”²³

İyi bir hatip konuşması ile büyük insan topluluklarını büyüleyerek, insan kitlelerini bir fikir etrafında birleştirmiştir ve onun ardından gidilerek ordular yenilmiş, ülkeler fethedilmiş, hatta kurulu düzenler ve devletler yıkılmıştır. Bazen de çığnayan haklar geri alınabilmiş, coşkun kalabalıkları ve ayaklanan insanları ise kuvvetli bir hatibin yatıştırıcı sözleri durdurabilmiş ve başa gelecek birçok felaketler hatibin etkisiyle önlenebilmiştir. Yeni bilgiler verilerek ulusların gidişatları değiştirilebilmiştir. Bunlardan dolayı hitabet, büyük bir kuvvet olmuştur. Her devirde etkili olan hatipler genellikle sevilen sayılan insanlardan çıkmıştır. Bilhassa insanları, bilgi, düşünce, görgü ve ahlâk yönünden aydınlatacak yol gösterecek önderler olarak hatiplere her çağda ihtiyaç duyulmuş ve duyulmaya devam edilmektedir.²⁴ Bütün bunlara binaen retoriğin amacı doğrultusunda bir hatibin ya da bir konuşmacının görevi, güzel ve etkili söz söyleyerek, bir düşünceyi, bir ülküyü veya konuyu, insanlara anlatmak ve benimsetmektir. Retoriğin maksadı boş sözler söylemek değil, dinleyiciyi bilgilendirmek ve doğruya yöneltmektir.²⁵

Retoriğin görevine geçecek olursak Aristo bunu şu şekilde belirtmektedir: “Retoriğin görevi, karmaşık bir tartışmayı bir çırpıda anlayamayan ya da uzun bir usavurma zincirini izleyemeyen kişilerin karşısında, bize yol gösterecek sanatlar ya da sistemler olmaksızın üzerinde düşündüğümüz konularla uğraşmaktır.”²⁶ Aristo’nun belirlediği retoriğin görevini şöyle açabiliriz; Dinleyicide tutum

²² Ahmet Yüzendağ, **Dini Hitabet ve Meslekî Uygulamalar**, Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları, Ankara, 1964, s. 7.

²³ Emiroğlu, Giriş, s. 230.

²⁴ Yüzendağ, s. 1.

²⁵ Çakan, s. 6.

²⁶ Aristoteles, s. 40.

değişikliğini oluşturabilmek. Bunun öğeleri ise; **konusmacı, dinleyici** ve **mesajdır**. İki öge **-konusmacı ögesi** ve **mesaj ögesi-** üçüncü öge olan **dinleyici ögesinde ikna objesini** sağlayacaktır. Retoriğin sonucunu dinleyici belirleyecek, aldığı bilgiyi kendi faydasına kabul veya ret olmak üzere tutum değişikliğine giderek retoriğin görevini tayin edecektir.

Retoriğin konusuna gelince; retoriğin belirli bir konusu yoktur ve her şey retoriğe konu olabilir. Çünkü o herhangi bir konuda muhatapları ikna etmeyi esas alır. Burada önemli olan hatibin anlatacağı konuyu iyi öğrenmesi, kendi alanı dâhilinde konu seçmesidir.²⁷

B. Etik Boyutu

Yüzyıllardır retoriğin ikna etme kısmının etik olup olmadığı sorgulanmaktadır. Aristo, sözcünün ve sözün; ahlâk, güven ve doğrulukla birleştiğinde onu etik olarak görmektedir. Bu konuda günümüz retorikçilerinden Hogan da Aristo'nun görüşünü şu sözlerle desteklemektedir: “Bu işlem etik olmakla kalmaz, aynı zamanda da gereklidir. İşin etik boyutu, başka birini ikna etmeye çalışan insana kalmıştır.”²⁸

Bu hususta diğer bir görüş ise şöyledir: “Bu kuvvetli etkisi sebebiyle kötü amaçlara da âlet edilebilecek olan hitabeti ‘yaldızlı kelimelerle yalanı gerçek gibi göstermektir’ diye tarif edenler de olmuştur. Ancak saatli bomba yapanı bırakarak saati suçlamak doğru değildir. Ahlâkî bir yönü de bulunan hitabette hatip dürüst davranmalı, ahlâksızca hareket etmemeli ve özellikle konuşma gücünü kötüye kullanmamalıdır.”²⁹

İnsanın doğasında olan ikna olma ihtiyacı; bilgi alış verişlerinde, yardım alma, yardım etme, söz verme, muhatapın düşüncelerini öğrenme, düşünceleri anlatma gibi birçok eylemde yaşamın içinde yer alan ve ihtiyaç duyulan bir olgudur. İnsanların belli bir sosyal iletişim içerisinde hitabet alanı dışında da buna hemen her an ihtiyaç duyacakları kesindir. Günlük yaşamın içinde buna basit bir örnek verilecek

²⁷ Çakan, s. 5.

²⁸ Kevin Hogan, **Gizli İkna Taktikleri**, çev. Taner Gezer, Yakamoz Yayınları, İstanbul, 2009, (Taktikler) s. 23.

²⁹ Emiroğlu, Giriş, s. 231.

olsa; yemek yeme ihtiyacını belirtmek için, kişi çok acıktığını söylerken, içgüdüsel olarak sözel iletişim yanında görsel iletişimle de destekler, ikna etme olgusunu çok yönlü kullanır ve midesini eliyle tutma ihtiyacını duyar. İletişimin tanımına bakacak olursak: “İnsanlar arası iletişim; bilgi, duygu, düşünce, tutum ve kanılarla davranış biçimlerinin, kaynak ile alıcı arasındaki bir ilişkileşme yoluyla bir insandan diğerine bazı kanallar kullanılarak ve değişim amacıyla aktarılması sürecidir. Tanım incelendiğinde en basit konuşmanın bile bir tür ikna olduğunu düşünmek mümkündür. Günlük hayatta da görülebileceği gibi, iletişimin gerçekleştiği pek çok durumda insanlar ya birisini verdikleri bilginin doğruluğuna, ya davranışlarını değiştirmesi ya da başka bir konuda ikna etmeye çalışırlar. Çünkü iletişim için ikna etmek önemli ve ortak bir nedendir.”³⁰ Görüldüğü gibi, insanın ikna olma ihtiyacı doğasında varolduğuna göre, özellikle retorik yoluyla buna daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır.

C. Batı Dünyasında Retorik Sanatının Tarihçesi

Retorik sanatının gelişmeye başlamasından günümüze ulaşmaya kadar, Aristo’nun gözlemleyerek oluşturduğu retoriksel olgular, halen geçerliliğini korumaya devam etmektedir. Her sanat dalında olduğu gibi retorik sanatında da birtakım değişim ve gelişimlerin yaşanması ve bazı değerlerin ön plana çıkması nedeniyle retorik tarihin tarihçesi **eski** ve **yeni retorik** olarak sınıflandırılabilir.

1. Eski Retorik

Retorik’in ilk eğitmenleri gezgin sofistler olup, M.Ö. 450 yılından sonra ortaya çıkmışlardır. M.Ö. 4. yy. ünlü tarihçisi ve denemecisi Ksenophanes’in Her isteyene para karşılığında bilgelik satanlar diye tanımladığı Sofistlerin en ünlü ve önemli temsilcileri arasında önemli isimler şunlardır: Abderalı Protagoras, Leontinili Gorgias, Keoslu Prodikos, Elisli Hippias, Antiphon, Atinalı Thrasymakhos ve Kallikles, İsokrates, Lysias, İsaïos, Demosthenes, Aiskhines, Lykourgos, Hyperides,

³⁰ Ahmet Halûk Yüksel, **İkna ve Konuşma**, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir, 2005, s. 4.

Deinarkhos ve Çiçero.³¹

Sofistler her alanda sadece söz sistemine dayalı etki alanı oluşturdıkları için Platon'un eleştirilerine hedef olmuşlardır. Çünkü Platon 'retoriği' kandırma sanatı olarak görmüş ve hakikat bilgisine sahip olmaksızın inandırma yollarını aradıklarından dolayı reddetmiştir. **Retorik** yerine **Gerçeği Bulma Yöntemini** daha uygun bularak şöyle demiştir: "Kendi üstünlüğünü kurmaya çalışırken kalabalığın hoşuna gitmeyi amaçlayan hatip, iktidar arzusunun kölesidir ve tamamen sahte değerler düzeni içinde iş görür."³²

Yunanlıların retoriğe verdiği değere Aristo tam anlamıyla katılır ve onu yararlı bulup felsefesiyle bağdaştırmak ister. Platon ise buna pek sıcak bakmaz. Çiçero ve Quintilianus dünyasına bakıldığında ethos un ön planda yer aldığı görülür. Çiçero'da retoriğin ayrıcalıklı alanı hukuk ve bir davayı savunma sanatı iken Quintilianus'ta ise daha çok etkilemeye yönelik figürlerin istilasındaki saraya özgü bir hitabet üstünde durulduğu görülmektedir.³³

a. İlk Retorlardan Aristoteles (M.Ö. 384-322) ve Üç İkna Kanıtı:

Aristoteles Antik Çağa damgasını vurmuş en önde gelen filozof ve retorikçidir. Yedi yaşındayken Atina'ya gelip Platon'un akademisinde yetişmiş ve burada yirmi yıl eğitim görmüştür. Aristo, Platon'un sağlığında okulun beyni olarak görülmüştür. M.Ö. 342 yılında retorik okulu açmak üzere Atina'ya döndüğü sırada Makedonya Kralı Philippos'un oğlu büyük İskender'in yedi yıl boyunca hocalığını üstlendiği, ona Hemeros'un eserlerini okuttuğu, siyaset felsefesi üzerine dersler verdiği, hükümdarın görevleri ve yönetim sanatı üzerine eğitim verdiği sanılmaktadır. Aristo, Atina'da okulunu kurmuştur. Bu okulda iki tür ders yapmıştır. Sabahları öğrencilere ileri düzeyde verdiği **Akroamatik** derslerinde; Mantık, Fizik, Metafizik yer almaktadır. Öğleden sonra veya akşam öğretilerinde **Ekzoterik** diye nitelendirdiği Retorik, Etik, Sofistlik, Politika derslerinde daha pratik ve somut konuları işlemiştir. Eserleri yedi başlık altında sınıflandırılmıştır. Birincisi, mantıkla ilgili olan eserleridir. Bilindiği gibi mantığın doğru düşünme ve araştırmanın bir aracı

³¹ Ahmet Cevizci, **İlk Çağ Felsefesi Tarihi**, Asa Kitabevi, Bursa, 2001, (İlk Çağ), s. 139.

³² Aristoteles, s. 8.

³³ Meyer, s. 21.

olması nedeniyle araç ya da alet anlamına gelen Organon başlığı altında altı kitaptan oluşur. 1. Kategoriler, 2. Peri Hermenias, 3. Birinci Analitikler, 4. İkinci Analitikler, 5. Topikler, 6. Sofistik Çürütmeler'dir.³⁴

Aristo'nun retorikte değindiği konular; iknacının yönetim yeteneği, fazilet içeriği -adalet, sağduyu, cömertlik, cesaret, ölçülü olmak, hoşgörülü olmak, nezaket, akıllılık-bilgelik- anlatım dili (üslûp), kıyas yoluyla ikna, konuşmacının fiziği, giyimi, kuşamı, konuşma şekli (ses etkinliği, vurgu vb.), hareketleri, mizah gücü gibi unsurlardır.³⁵

Aristo'nun Retorikte Üç İkna Kanıtı

Aristo, üç ikna kanıtı ile iknacıları yerinde gözlemleyerek belirlemiş ve ikna etme kategorilerini iki sınıfa ayırmıştır:

1. Artistik kanıtlar (artistic proofs) olarak nitelendirdiği bu kanıtlarda olgu üzerinde durmuştur. Bu bir nevi iknacının yönetim yeteneğini anlatmaktadır.

2. Artistik olmayan kanıtlar diye nitelendirdiği (inartistic proofs) sınıflandırma ise; konuşmacının kontrolünde olmayan durumlardır. Örneğin; iknanın yeri ve konuşmacının fiziksel çekiciliği vb.³⁶

Bu iki sınıflandırmadaki kanıtlar, dinleyicilerin konuşmacı hakkındaki düşüncelerine yön veren etkenlerdir. Konuşmacının fiziği, giyimi, konuşma şekli, hareketleri (jestler - beden dili), güvenilirlik, deneyimlik (konusunda bilgili olmak), mizah gücü gibi unsurlardır. Aristo konuşma öncesi bu ilk fiziksel görünümünü 'şöhret', konuşma şeklini ise 'sözcükleri ustaca kullanma yöntemi' (sözel etkinlik - özel seçilmiş kelimeler) olarak nitelendirmektedir.³⁷

Aristo, çalışmamızın konusunu oluşturan inandırma tarzlarını retorik sanatının ilk önemli ögesi olarak görmektedir. Bunun dışında kalanlar ise ikinci sırada gelir. "Söz konusu duruma uygun inandırıcı kanıtlar yoluyla bir gerçeği ya da sözde gerçeği kanıtladığımızda, inandırma, konuşmanın kendisi aracılığıyla olur. Öyleyse, inandırmayı etkileyen bu üç yol var demek oluyor. Açıkça görülüyor ki,

³⁴ Cevizci, İlk Çağ, s. 358.

³⁵ Zillioğlu, s. 88.

³⁶ Yüksel, s. 88.

³⁷ Yüksel, s. 88.

bunlara egemen olan insanın;

1. Mantıksal olarak düşünebilmesi
2. İnsan karakterini ve erdemini çeşitli biçimleri içinde anlayabilmesi
3. Coşkuları anlayabilmesi –yani, onları adlandırabilmesi ve tanımlayabilmesi

nedenlerini ve harekete geçirilme yollarını bilebilmesi– gerekir.”³⁸

Retoriğin söylem bakımından da üç türü vardır. Bunlar; değerlendirici (epidiktik tür), yargılayıcı tür ve tartışmacı türdür. Bunları edebiyat, roman ve şiirde de görmek mümkündür. **Değerlendirici (Epidiktik) Tür:** Retoriğin etkileyici üslubuyla dinleyicinin övgü ve yergilerinin olduğu türdür. **Yargılayıcı Tür:** Bir eylemin doğru olup olmadığının belirlendiği türdür. **Tartışmacı Tür:** Yararlı ya da zararlı olarak karar vermenin gerekli olduğu türdür. Bu türlerin temelinde ethos, pathos, logos vardır. Dinleyicinin bir şey hakkında güzel (epidiktik), doğru(yargılayıcı), yararlı(tartışmacı) olup olmadığına karar vermesinde pathos ön plana çıkar. Hatip ya da ethos bu üç türün tümünde etkilidir. Konuşmacı konusunu savunur, örnekler ve tartışır. Logosa gelince; üç durumda olası olana dayanır: mümkün olabilecek olan, mümkün olan, ya da mümkün olacak olan.³⁹

Aristo söylenen sözün sağladığı üç tür inandırma tarzı olduğunu savunmuştur.

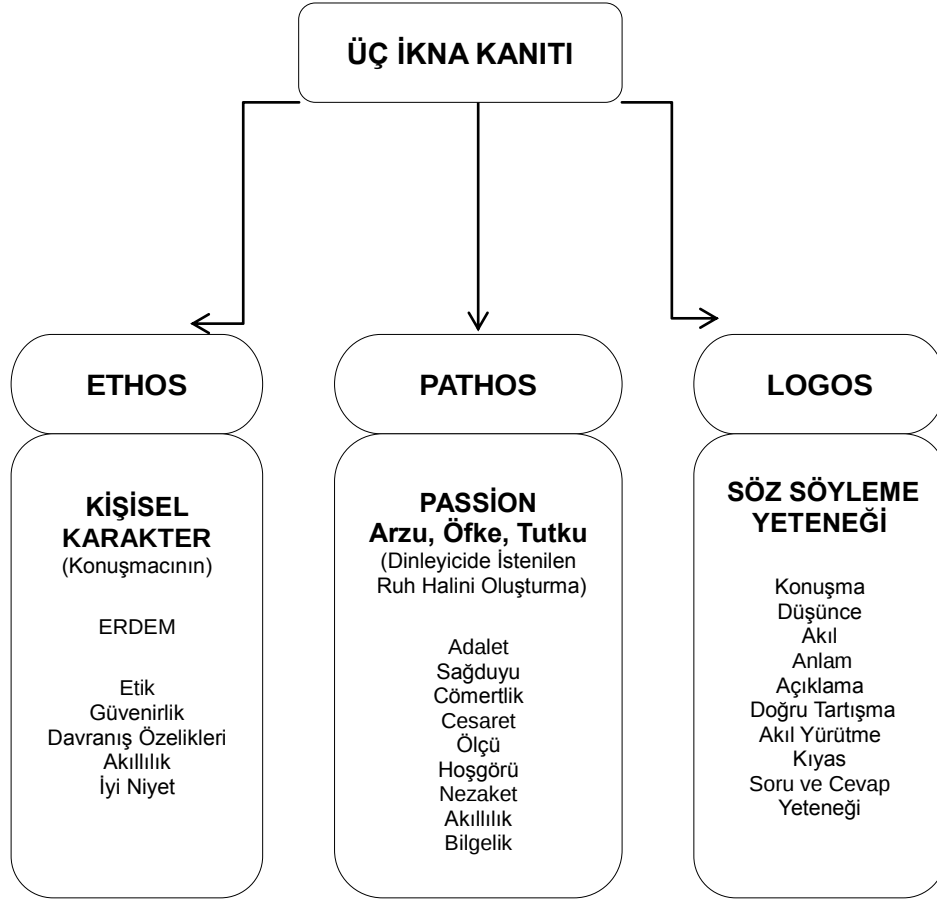
1. Konuşmacının kişisel karakterine bağlı olan (Etik, Güvenirlik – Ethos)
2. Dinleyiciyi istenilen ruh haline iletme (Duyguya Başvurma – Pathos)
3. Konuşmacının sözcüklerle kanıtı (Sebep, Akıl, İdrak – Logos)⁴⁰

³⁸ Aristoteles, s. 38.

³⁹ Meyer, s. 18.

⁴⁰ Aristoteles, s. 38.

Şekil 1: Üç İkna Kanıtı



Kaynak: Aristoteles, 1995.

(1) Ethos

Retoriğin temelleri, Ethos, Pathos, Logos'tur. "Ethos ya da cisimleşmiş ben - Yunanlılara göre ethos ben imgesi - karakter, kişilik, davranış özellikleri, yaşam ve amaç tercihi (dolayısıyla da etik)"dir.⁴¹

İknadaki artistik kanıtların ilk ögesi olan ethos'un birçok boyutu söz konusudur. Bunlarla, dinleyiciler herhangi bir sunuş sırasında belli şartlar gerçekleştiğinde ikna olurlar. Örneğin; bazı durumlarda ikna faaliyetini gerçekleştiren konuşmacı, izleyenler için yabancı, başka deyişle izleyenlerin hiç tanımadıkları bir kişi de olabilir. Ancak izleyiciler ikna sırasında görsel boyuta dayanarak konuşmacılar hakkında birtakım yargı ve kararlara varır. Bu karara

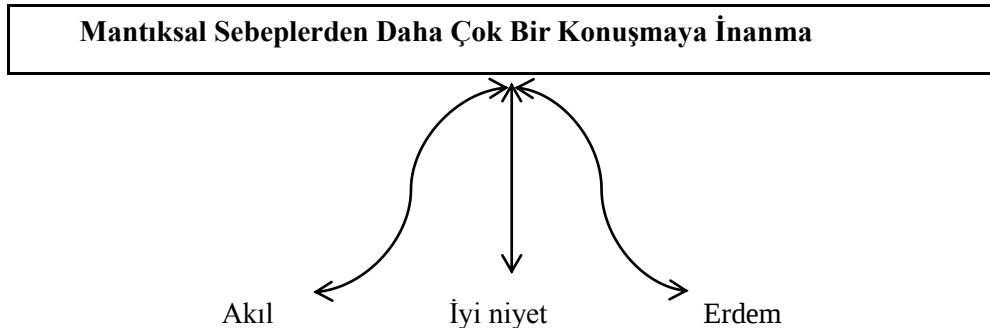
⁴¹ Meyer, s. 25.

yardımcı olan etkenler; konuşmacının fiziği, giyimi, konuşma şekli ve hareketleri olabilir. Kimi zaman ise iknacının ortaya koyduğu dürüst tavır, deneyim, mizah gücü gibi özellikleri ya da bu konularda geçmişten gelen bir unvanın olması iknayı kolaylaştırır. İknaya muhatap olan dinleyicilerin açıkça algılayabildikleri bu özellikleri Aristo ‘unvan’(reputation) diye adlandırmaktadır.⁴²

Ethos kavramını ilk olarak kullanan Aristo olmuştur. Aristo’nun ethos tanımı ahlâki temellere dayanmaktadır. Ona göre doğruluk deyince; konuşmacının karakteri ile sözleri somutlaşarak sadece doğruları dile getirmek kastedilir. Aristo, bir konuşmanın doğru olduğuna mantıksal sebeplerden daha çok şu üç şeyle inanılabileceğini belirtmiştir. Bunlar: akıllılık, iyi niyet ve erdemdir.⁴³

Erdemli doğru tavırlar ve güven duyma hatibe bir otorite verir. Ethos otorite ilkesi olarak hatiptir denilebilir. Hatibin etiği ‘insan uzmanlığı’dır. Ethos, soruların en son noktasıdır. Örnek olarak küçük bir çocuğun öğrenmenin ilk dönemlerinde her gördüğü şeyin ne olduğu, niçin olduğu hakkında babasına sorular sormasını verebiliriz. Aslında üç yaşındaki bir çocuğun burada babasından aldığı cevapla pek ilgilendiği söylenemez; buradaki asıl mesele tüm sorularının bir cevap merkezi vardır. Sorularının bitiş noktası olarak babasını görür ve çocuğun gözünde o, bir otorite olarak her şeyi bilir görünür. Bunun gibi ethos da soruların son noktasını teşkil eder. O, sonu gelmeyen sorulara bir son verebilme yeteneğidir. Ethos, bir boyuttur. Tam anlamıyla hatiple özdeşleştirilemez. Ethos genel olarak dinleyicinin özdeşleştiği biri gibidir ve tartışılan sorunun cevaplarını geçerli kılar.⁴⁴

Şekil 2: Konuşmanın Doğruluğuna İnanma Sebepleri



Kaynak: Sönmez, 2008, s. 122.

⁴² Yüksel, s. 21.

⁴³ Sönmez, s. 122.

⁴⁴ Meyer, s. 26.

Ayrıca, konuşmacılar; nutuk tiplerini, ruh tiplerini ve ruhları etkilemenin çeşitli yollarını yani her ruha uygun konuşma çeşitlerini bilmeli ve hangi konuşmada inancın, hangisinde kuşkunun oluşabileceğini sınıflandırabilmelidir. Socrates, ruh tiplerinin her birinin doğasına uygun olarak sıralama ve düzenlemeden bahseder. “Renkli bir ruha renkli bir üslûp, basit ruha basit üslûp”.⁴⁵ Ayrıca Aristo retorikte dinleyici kitlesini gözlemlerine dayalı olarak izah ederken ‘yaş’ la gençlik, olgunluk ve yaşlılık; ‘yazgıyla’ doğum, zenginlik, güç ve bunların karşıtlarını alarak insan karakterlerini tanıtmıştır.⁴⁶ Bu durum günümüz retorikindeki hatibin; dinleyiciyi tanıma (dinleyici hakkında bilgi edinme-kültür, yaş, meslek gibi), muhatap kitleye uygun olan anlatım tarzını benimseme durumudur.

(2) Pathos

Pathos, dinleyicilerde belirli bir ruh hali oluşturmaktır. Bu, hislerle ve duygularla bağlantılı olup, konuşmacının dinleyiciler üzerinde artistik kanıt oluşturarak hislerini etkilemesidir. Aristo, retorikte duyguların etkisini incelemekte ve farklı istatistik gruplarının tepkilerini ve çeşitlerini sınıflandırmaktadır. Pathos; retorikte, dinleyicinin psikolojik yönlerini detaylandığı bir kategoridir. Pathos terimi Aristo’dan önceye dayanır. Ana hatlarıyla passion; arzu, öfke, tutku ya da emotion-his, heyecan coşkuya dayanır. Kısaca şöyle denilebilir; konuşmacı insan ruhunu analiz edebilmelidir. İknacının, dinleyicilerin hislerini göz ardı etmemesi ve buna uygun faaliyet içinde olması gerekir. Öte yandan Aristo zamanının fazilet ve ahlâkî değerleri ile günümüzdeki ahlâkî değerler arasında çok fazla bir fark yok diyebiliriz. Bu içeriği oluşturan öğeler ise şöyle sıralanabilir: Adalet, sağduyu, cömertlik, cesaret, ölçülü olmak, hoşgörü, nezaket, akıllılık - bilgelik. Pathos’taki bütün bu erdemlerin niteliklerine bakıldığında, bu niteliklerin sadece duygularla değil, aynı zamanda ethos olgusuyla da benzeştiği görülür. Bunun sebebi ethos, pathos ve logos arasında pek net bir sınırlamanın olmamasıdır.⁴⁷

⁴⁵ Sönmez, s. 120.

⁴⁶ Aristoteles, s. 24.

⁴⁷ Zillioğlu, s. 90.

Pathos retoriğin bir boyutu olmakla birlikte şunları içerir:

1. Dinleyicinin soruları.
2. Bu sorular ve cevapları karşısında hissettiği heyecanlar.
3. Kendisine göre bu soruların cevaplarını doğrulayan değerler.⁴⁸

Muhatabın sorduğu sorulara dinleyicinin cevabı 8 ihtimallidir:

1. Cevaba katılabilir,
2. Bu cevapları reddeder,
3. Onları tamamlar ya da,
4. Değiştirir,
5. Sessiz kalır, (bu onaylamak anlamına gelebilir)
6. Onaylar,
7. Onaylamaz, (bunu sadece suskunlukla belli edebilir)
8. Tartışılan soruya ilgisiz kalır.⁴⁹

Karşılıklı iletişim için dinleyicinin cevabı önem arzeder. Bu ise sekiz ihtimal dâhilinde olmaktadır. Bu ihtimaller hem ele alınan soru hem de önerilen cevapla ilgilidir.

(3) Logos

Logos, Antik Yunan düşüncesinde; söz, konuşma, düşünce, akıl, anlam, açıklama anlamlarına gelmektedir. Logos, bir şeyin her ne ise o olmasını sağlayan nedendir. Diğer bir ifadeyle; belli bir disiplinde, fenomenleri açıklamak amacıyla kullanılan yöntem ve ilkeler yani bir şeyi bizim için anlaşılır kılan temel dayanaktır. Logos Orthos ise; Yunan düşüncesinde, genel olarak doğru ve yerinde tartışma, güçlü akıl yürütmedir.⁵⁰

Logos, iknada yer alan insanların mantıksal yeterlilikleriyle olay ve olgulara mantıklı bakış açıları ile ilgilidir. İknayı gerçekleştiren kişi, aslında büyük oranda dinleyicinin bilgi sürecini en mantıksal yolla değerlendirip, karara varma yeteneğine güvenir. İşte Aristo bu bilgileri ve çıkış noktasını kıyas (karşılaştırma) kavramı ile

⁴⁸ Meyer, s. 31.

⁴⁹ Meyer, s. 30.

⁵⁰ Cevizci, Paradigma, s. 210.

bütünleştirerek ele almıştır. Burada karşılaştırma süreci belli birtakım evrelerden geçer. Herhangi bir konudaki kıyas önce büyük bir varsayımın ortaya konmasıyla başlar. Örnek:

Kimyasal X maddesi insanlar için zararlıdır.

Daha sona kıyas hafif bir varsayımla devam eder:

*Bir kimyasal maddenin yakınındaki bitkileri yiyen hayvanlar da bu maddeyi alır.*⁵¹

“Logos, sorusu olduğu şeylerin tümüdür. Her yargı sorulan bir soruya cevaptır ve sorulmayan iletişimi mümkün kılan sorulara özet şeklindeki sözcüklerden oluşur.”⁵² “Eğer hatip çatışma istemiyorsa ya da her halükârda son sözü kendisi söylemek istiyorsa logos’la ilgili bazı sıyrılma stratejileri geliştirmek zorundadır. Tartışma, cevap ile soru, ya da ikisi arasındaki ilişki ile ilgilidir. Bunun anlamı kesinlikle karşıtlığın sorunsalın cevapla özdeşliği (kısır döngü), cevabı kabul edilmez kılan çelişki ya da bir sorudan cevabına geçişi oluşturma ya da oluşturmama gibi kesin kavramlarla etkin olmasıdır. Kaldı ki nedenler de cevapların kendi aralarındaki ilişkilerle ilgili olabilirler. Dolayısıyla hatip kendisini bu kesin ilişkileri kavrayarak savunmalıdır ve bunu da cevabın kendisini uyumsuzluk eleştirisinden sıyrılma olanağı veren anlam belirsizliğini ön plana çıkararak ya da cevabına çok önem veriyorsa sorunun yerini değiştirerek yapar. Bu üçlü strateji aslında konunun *tutarlılığını*, sorunun *uygunluğunu* ve söylem içinde kullanılan bağlantıların *doğrulanmasını* kurtarmayı hedefleyen bir rasyonaliteye denk düşer. Bunlar aynı zamanda sorunsallıkla ilgili farklılık olgusunun dikkate alınmış olduğunu, hatibin cevap vermemiş olduğunu, sadece sürekli gizleyerek sorunu yinelediğini göstermeye yönelik kesin eleştirileri belirtmenin çeşitli biçimleridir.”⁵³ Platon’a göre ise retorik tam bir uzmanlık ve ustalık isteyen bir sanattır. O, retoriğin logos’a ihtiyacı olduğunu düşünmüştür. Çünkü ona göre, Logos bir açıklama yeteneğidir.

Aristo, logos’u retoriğin bir unsuru olarak sistematik bir teoriye dâhil eder. Bu, üzerinde konuşulacak konu hakkında adlî, siyasî, gösterimsel sahalarda yeterli malzeme ve delil toplamaktır. Logos’a örnek bir çözümleme olarak şu verilebilir: “Descartes düşünüyorum öyleyse varım, dediğinde bu cümlesi onun varoluş ve

⁵¹ Yüksel, ss. 22- 23.

⁵² Meyer, s. 37.

⁵³ Meyer, s. 53.

düşünce tarzının saf (arı) özetine ve basit mantıkî tanzimine dayanıyordu. O gerçek olmaya inandı. O Pascal gibi bizim varoluşumuzun düşünmeye olduğu kadar hissetmeye sahip olduğunu iddia etmedi. Descartes burada saf mantıklılıkla saf varoluşu eşitler ve cümlesinin basitliğiyle bu eşitlemenin doğruluğuna bizi ikna eder. Onun bu oldukça açık olan formülünde duyguya yer yoktur; o, sadece mantıkî bir başvurudur.”⁵⁴

b. Diğer Retorlar

Protagoras (M.Ö. 485-411): Retorikte oldukça etkili olmuş sofistlerden biridir. İyi bir vatandaş olmayı, edebiyatın iyi olmasına ve iyi bir konuşmacı olmaya bağlamıştır.⁵⁵

Gorgias (M.Ö. 485-375): Söz ve anlatım sanatının kurucusu olup, düz yazıyı süsleme konusunda çalışmış ve retorîği edebiyata uygulamıştır. Gorgias’a göre ikna yolu dinleyicinin hayranlığını kazanmak, kuvvetli savlarla konuşmak ve konunun ayrıntılarla genişletilmesinden geçmektedir. Ayrıca Gorgias soylu konular üzerinde konuşma ve yazma üzerine de eğitim vermiştir.⁵⁶

Lysias (M.Ö. 459-380): Metin yazarı (logograf)’dır. Doğal ve yalın konuşmayı benimsemiştir.

İsokrates (M.Ö. 436-338): Retorik hocası ve politik söylev yazarı olup, iyi bir söylevin sahip olması gereken nitelikleri şöyle belirlemiştir: Her duruma göre uygun bir üslûp, özgünlük (duruma uygun görüşler) ve güncelliktir. İsokrates’in eğitiminde insan yaşamında iyiliğin kaynağı (konuşma, sözcük, düşünce, akıl) logos’tur. Pratiğe önem veren ve bireylerin doğal yeteneğine öncelik tanıyan bir eğitim sistemi geliştirmiştir. Öğretilerinde gramer, edebiyat ve retorik yer almış ve tarihten alınacak örnek kişiler ve olayları sistemine uyarlamıştır.⁵⁷

İsaïos (M.Ö. 420-350): İsokrates’in öğrencisi olup, öğretisini retorik ve akıl yürütme üzerine kurmuştur.

Aiskhines (M.Ö. 397-322): Bilgiden çok ses yeteneğiyle ilgilenmiş ve

⁵⁴ Sönmez, s. 110.

⁵⁵ Sönmez, s. 15.

⁵⁶ Dürüşken, s. 20.

⁵⁷ Dürüşken, s. 20.

dinleyicilerin ruhlarına hitap ederek etkileme yöntemini uygulamıştır.

Lykourgos (M.Ö. 390-325): Uygulaması, retoriğe ait uzatma, abartı ve karşıt savlardan, şiirsel arkaik kelime ve ifadelerden oluşmuştur.

Hyperides (M.Ö. 389-322): Öğretileri, söylevlerde akıl yürütmeyi, bağlaçsız cümleleri ve retoriksel sorular üzerine olmuştur.

Demosthenes (M.Ö. 384-322): Öğretileri, malzemelerin çok yönlü düzenlenmesi, kanıtlamada sistemli olunması, ciddi ve yorucu konular ile rakibinin savıyla uğraşma teknikleridir.

Deinarkhos (M. Ö. 360-290): Sokrates ve Demetrios'un hocasıdır. Retoriksel sorularla etkili olmuştur.

Çiçero (M.Ö. 106-43): Bu çağın en önemli isimlerinden birisidir. Bilgin, hatip ve yazar olup, hatipliği ile ün salmıştır. Kayıtlarda 88 konuşması mevcut olup, günümüze ise bunlardan 58'i ulaşmıştır. Çiçero'nun gençlik yıllarında retorlar, öğrencilerine; konuşma sanatı yanında erdem, ahlâk, adalet, dürüstlük, cesaret gibi konularda da eğitim vermeye başlamışlardır.⁵⁸ Çiçero'nun eserlerinden en önemlisi **Söylevdir**. Bundan sonra söyleyiş inceleme tekniği geliştirilmiş söylevciler pedagojik formasyon almışlardır.⁵⁹

c. Helenistik Dönemde Retorik

Helenistik dönemde (M.Ö. 388-146) retorik siyaset meydanlarından çıkmış ve bu eğitim okullarda verilmeye başlanmıştır. Bu dönemde retorik sanatı üzerine özgün incelemeler yapılmış ve onun teknik kuralları belirlenmiştir.⁶⁰

Helenistik dönemde retorik çalışmaları devam etmiştir. Bu dönemde bilindiği gibi ahlâkçı okul olarak Epikuros ve Stoacılık ortaya çıkmış, onların ahlâk anlayışları retoriğe hâkim olmuştur. Bu durum, bireysel yaşamda konuşmanın önemini arttırmıştır. Retoriğin alanı şiire, tarihe, felsefeye kadar genişlemiştir. Bu dönemde iki önemli okul daha adını duyurmuştur. Bunlar Platon'un Okulu 'Akademia' ve Aristo'nun Okulu 'Lykeion'dır. Bu okullardaki eğitimler metafizik ve doğa bilimleri içeriklidir. Eğitim anlayışı da bu okullarla eskiye göre farklılık kazanmaya

⁵⁸ Sönmez, ss. 15-20.

⁵⁹ Rayman, s. 107.

⁶⁰ Dürüşken, s. 10.

başlamıştır. Önceleri eğitim, çocuğun **insan olması** amacını güdüyorken, değişen anlayışla artık **mükemmel insan yetiştirme** amacı hedef olmuştur. Yedi yaşından başlayıp yirmi yaşına kadar devam eden eğitim sürecinde on ikinci yaşta iken gramer ve edebiyat eğitimine önem verilmiştir. O dönemdeki eğitimlerden bir kısmı; trivium-(gramer, rhetorica, dialektik), quadrivium-(geometri, aritmetik, astronomi ve müzik kuramı) olmuş ve bu eğitimlerden sonra yükseköğrenim olarak felsefe ve retorik okuluna gidilmiştir.⁶¹

d. Roma’da Hitabetin Yapıldığı Yerler

Retoriğin ilk zamanlarında hitabet sadece belirli büyük alanlarda yapılıyordu. Roma’da halkın, siyasî-sosyal olayların, hararetli tartışmaların izlendiği toplantı yerlerine ve meydanlara **Forum** adı verilirdi. Forumlarda yapılan konuşmalar tam bir disiplin altında yapılır, özel kişiler tarafından yönetilirdi. Forum’un daimi üyeleri, günümüzün milletvekilleri konumunda olup, bunların görevleri, çeşitli meslek ve cemiyetleri temsil ederek, halkın bütün haklarını müdafaa etmek ve sitelerin siyasî durumlarını tartışmaktı. Birçok konu halkın önünde tartışılırdı ve bu durum Roma’da retoriğin gelişmesine olanak sağlamaktaydı.⁶² Forumlardaki konuşmaları yakından izleyen insanlar bir nevi eğitime tâbi tutulmuş oluyorlardı. Bu dönemde daha sonra, belâgat okulları açılmış, bu okullardan ünlü hatipler ve bilginler yetişmiştir. Bu okullardan biri İzokrat’ın Okulu dur.⁶³

2. Yeni Retorik

Roma’nın retorikteki parlak çağlarından sonra retorik alanındaki çalışmalar hızını yitirmiştir. Batı’da Ortaçağ zamanında retorikte duraklama başlamış ve 17. yüzyılda tekrar önem kazanmaya başlamıştır. “Fransa’da ise genellikle kiliselerde dini konuşmalar şeklinde ortaya çıkan hitabet, bilhassa 1789 ihtilali ile meydanlara taşmış; zamanın ünlü hatipleri, ihtilalin önderliğini yapmışlardır. Fransa’da hitabetin temsilcisi olarak Rahip Bossuet (1627-1704); ihtilâlin hatipleri olarak da Mirabeaud

⁶¹ Sönmez, s. 21.

⁶² Yüzendağ, s. 9.

⁶³ Yüzendağ, s. 8.

(1749-1791), Danton (1759-1794) ve Robespierre (1758-1794) zikredilmektedir.”⁶⁴

Hugh Blair, George Cambell, Richard Whately retorik alanına Batı’da önemli ölçüde katkıda bulunan yazarlardır. XVIII. yüzyılda Amerika’da; Blair’in ‘Lectures on Rhetoric and Belles Letters’ (Retorik ve Edebiyat Üzerine Konferanslar) adlı eseri de konunun dikkat çeken bir başka örneğidir. Bunun gibi George Cambell’in ‘Philosophy Of Retorik’ (Retorik Felsefesi) adlı eseri 19. yüzyıla kadar İngiltere ve Amerika’da yazma ve konuşma ders kitabı olmuştur.

Amerika’da yapılan bir diğer çalışma ise; Amerika’nın 6. Başkanı (Başkanlıktan önce Harvard Üniversitesinde Retorik Profesörü olan) John Quincy Adams’ın da bu konudaki bir eseridir: ‘Lectures on Rhetoric and Oratory’ (Retorik ve Belâgat Üzerine Konferanslar). Bu şahıslar Amerika’da iletişim konularını akademik çalışmaya dönüştürmüşler, modern psikolojinin verilerini ikna edici konuşma teorilerine uygulamışlardır. Bunlardan bir örnek ise; Charles Henry Woolbert Fundamentals of Speech (Konuşmanın Esrarları-1927) adlı eserinde Modern Davranışsal Psikoloji verilerini ikna olgusuna uyarlamıştır. Bu tarihten itibaren iletişim üzerine birçok kitap yazılmış ve okullarda ders kitapları arasına girmiştir.⁶⁵

Yeni retorik, eski retorik üzerine hazır bir zemine gelmiştir. Tarihsel seyrine bakıldığında, her sanatta olduğu gibi birtakım değişiklikler retorik sanatında da yaşanmıştır. Bu yeni eğilim (yeni retorik) genel olarak 20. yy.’ın ikinci yarısında ortaya çıkan ve Chaim Perelman ile L.Olbrechts Tyteca’nın önderliğinde başlayan yeni evrilmenin adıdır. Bu yeni eğilimde hem sözcükler hem de bağlam üzerinde daha etkili şekilde durulma söz konusudur. Öte yandan ilgili çevreler arasındaki tartışma da tam olarak bitmiş değildir. Nitekim bu noktada önemli bir dönemeç teşkil eden Elisabeth Schüssler Fiorenza’ya göre bu yöntemi uygulayan kişiler pozitivist bilimin tutsağı kalmaya devam etmektedirler.

Bu alandaki önemli bir başka isim de Vernon K. Robbins’dır. Robbins, sosyo-retorik konusunda, antik retorik aygıtlarla çalışan ve programlı bir yorum peşinde olan herkesin, çalışmasının ideolojik olmaktan ziyade bilimsel bir nesnellığe dayandığını düşünmesi gerektiğini söylemektedir. Kısacası eski retorik analizinde daha çok söz ve düşünce figürleri ve retorik türleri ön plana çıkmıştır. Konuşmalar

⁶⁴ Abdurrahman Çetin, **Hitabet ve İrşad**, Akça Yayınları, Bursa, 1998, s. 12.

⁶⁵ Mustafa Köylü, **Psiko - Sosyal Açıdan Dini İletişim**, Ankara Okulu Yayınları, Ankara, 2003, s. 20.

ise; ifade etme/ortaya koyma- kanıt gibi, sahne kurguları çerçevesinde incelenmektedir. Yeni retorikte, eski retorik temelini üzerine bunlara ilaveten; bağlam, muhatap kitle ve sözsüz iletişim gibi birtakım unsurlar daha vurgulu şekilde ele alınmaktadır.⁶⁶

Günümüzde ise hitabet çalışmaları Akademik Çalışmaların yanı sıra, Güzel Konuşma ve Diksiyon Çalışmaları adı altında özel kuruluşlar tarafından, çeşitli atölye eğitimleriyle yapılmaktadır. Kişilerden daha fazla kuruluş adlarının ön planda olmasına rağmen, zaman zaman şöhreti yaygın olan bazı isimler de ortaya çıkmaktadır. 2000’li yıllarda ortaya çıkan önemli bir isim de; ABD’de retorik çalışmalarına önem veren, Kevin Hogan’dır. Hogan’ın 19 kitabı vardır. Bunlardan ikna konusu ile gündemde olan eserleri de mevcuttur.⁶⁷ Hogan, ABD’nin önde gelen beden dili uzmanlarından olup, birçok yerde beden dili uzmanı olarak çalışmalarını yürütmektedir. Üniversite eğitimini sözel iletişim üzerine aldıktan sonra psikoloji üzerine mastır yapmıştır.

Ülkemizde ise eğitimsel retorik’in ‘mesaj’ ögesi üzerine akademik çalışmalar dışında, fazla eğilim yoktur. Verilen eğitimlerde genellikle şu öğretiler yer almaktadır: Telaffuz, vurgu, hız ve ses objeleri. Bunlar üzerinde daha fazla durulmakta ve bu çalışmalar çoğunlukla spikerler veya tiyatro oyuncularından verilmektedir.

D. Türk -İslam Tarihinde Hitabet (Retorik)

Bilinen ilk retorik çalışmaları Eski Yunanda başlayarak retorik’in kuralları araştırılmış; Araplarda da daha İslâmiyet öncesi belâgat çalışmaları görülmüş; fakat belâgatin sistematik bir şekilde ilim olarak ortaya çıkması, İslâmî dönemde olmuştur.

Türklerde belâgat çalışmaları ise Türklerin İslâm’ı kabûl etmelerinden ve ilim dili olarak Arapçayı seçmelerinden sonra öncelikle doğrudan Arapça ve Arap belâgati şeklinde ortaya çıkmış; sonra Arapçadan Türkçeye tercüme eserlere rastlanmış; daha sonra da Tanzimâtla birlikte doğrudan doğruya Türkçe (Osmanlıca)

⁶⁶ Salih Özer, “Hadislerin Anlaşılmasında Bir Yöntem Olarak Retorik Analizi”, **Dinbilimleri Akademik Araştırma Dergisi**, Cilt: 6, Sayı: 2, Yer: Ankara, 2006, s. 236.

⁶⁷ Ayrıntılı bilgi için, Hogan, **Başkalarını Sizin Gibi Düşünmeye Nasıl İkna Edersiniz?** eseri ve **Gizli İkna Taktikleri** eserine bakınız.

belâgat çalışmaları, Batı'nın bilhassa Fransızcanın etkisi ile görülmeğe başlamıştır. Türkçe belâgat kitaplarına, belâgat çalışmaları başlangıcından çok sonraları rastlanmasına rağmen, Arap belâgatının büyük isimleri meselâ Zemahşerî ve Taftazanî Türk'türler.⁶⁸

Ortaçağ döneminde Batı'da fazla gelişme kaydetmeyen retorik, Doğu İslâm dünyasında ise Hz. Muhammed (s.a.v.)'den başlayıp, günümüze kadar ara vermeden devam etmiştir. İslâmiyet'ten önce hitabet sanatına Mekke'de rastlanmaktadır. Arapların yetiştirdiği ünlü şairler, Ukâz panayırında şiirler okurlar daha sonra bunlar arasından çok beğenilenler Kâbe duvarlarına asılırdı.⁶⁹ İslâm öncesi Arap hitabetinde; karşılıklı kahramanlık, cömertlik gibi hususlara daha çok yer verilirdi. Ayrıca hitabet savaş alanlarında, panayırlarda, toplantı meclislerinde yapılırdı. Araplardan çok sayıda hatip çıkmıştır. Bunlardan meşhur olan, özellikle İslâm Tarihi açısından önemli bir yere sahip olan şahıs Kuss B. Saide'dir. O, Hanif dini mensubu olup, meşhur hatip ve şairdir. İnsanların putlara tapmayı bırakmalarını istemiş, yakında bir peygamberin zuhur edeceğini söyleyerek Hz. Muhammed (s.a.v.)'i müjdelemiştir.⁷⁰

Retorik terimi İslâm kültür dünyasında belâgat kelimesiyle yakın bir anlam taşır. İslamiyet'te hatiplik ve hutbe, Hz. Muhammed (s.a.v.)'in Medine'ye hicretiyle başlamış olup günümüze kadar aralıksız ve başarıyla devam etmiştir. Hatiplik, İslâmiyet'in ilk devirlerinde (ilk dört Halife ve Emevîler zamanında), Halifelerin ve onların tayin ettiği valilerin bizzat yürüttükleri bir görevdi. Daha sonra Harun Reşid zamanından itibaren Abbasiler döneminde bu vazifeyi “kadı”lar devralmıştır. Osmanlılar döneminde ise, cami imamlarından ayrı olarak, “hatip” unvanıyla özel görevliler tayin edilmiştir. Bunlar padişahın yapması gereken hatiplik vazifesini üstlendikleri için, bu kimselere büyük ehemmiyet verilmiştir. Padişah tarafından özel fermanla tayin edilen hatiplere, özel bir belge verilmiş ve buna ‘Hitabet Beratı’ denilmiştir. Beratı olmayanların, Cuma ve Bayramlarda hutbe okumalarına izin verilmemiştir.⁷¹

İslâm kültüründe retorik daha çok sohbet yoluyla gelişmiştir. Özellikle Türk kültüründe sohbetin yeri vazgeçilmezdir. Sohbet; çok fazla kalabalık olmayan

⁶⁸ Uysal, s. 17

⁶⁹ Yüzendağ, s. 7.

⁷⁰ Talat Sakallı, “Hatib”, *Şâmil İslâm Ansiklopedisi*, Dergâh Ofset, Cilt: 3, 2000, s. 210.

⁷¹ Çetin, s. 13.

topluluklarda samimi bir hava içerisinde yapılan konuşmalar olup, sohbetin önemli ve etkin oluşunun bir özelliği de karşılıklı olmasıdır. İslam kültüründe önem verilen karşılıklı sohbet, günümüzde Batı toplumunda da iknada başarılı olmanın sırlarından birisi olarak kabul edilmektedir. Bu konu; Kevin Hogan'ın ikna yasalarında Dostluk Yasası⁷² olarak yer almaktadır. Karşılıklı sohbet ortamlarındaki retoriğin etki gücünün yüksek olmasına bir gerekçe olarak da ikna kanıtlarından *muḥatabı dinleme* olgusunu gösterebiliriz. Bu olguda Hogan şöyle demektedir: “Can kulağıyla dikkatle dinlediğiniz zaman, karşınızdaki insanın takdirini kazanırsınız. Bu sayede o kişi de kendisini sizi dinlemeye mecbur hisseder.”⁷³ Hz. Muhammed (s.a.v.)’in ashabıyla olan sohbetlerinde bunun örneklerini görmek mümkündür. Bu sohbetin en güzel özelliği de dinleyiciyle ilgilenmek ve onların sohbete katılımını sağlayıp, sual sormasına yahut görüş beyan etmesine fırsat vermektir. Tasavvuf sohbetleri ile dini halka anlatmaya çalışan mutasavvıfların retoriği çok etkin olarak kullandıkları bilinmektedir. Özellikle dünyada geniş bir alana hitabet yolu ile yayılan Nakşibendiyye tarikatının sohbetleri bunlardan en meşhur olanlarıdır. Nakşîlik, Türkiye’de en yaygın olan tarikat olup, sözlü ve yazılı sohbetleri mevcuttur.⁷⁴

İslam kültüründe retorikle ilgili akla gelen önemli bir eser de; Basra’da doğan Arap bilim adamı el-Câhız’ın (yaklaşık 781/869) Kitâbu’l-Beyân ve’t-Tebyîn’idir.⁷⁵

Tasavvufa göre hitabet sadece insana değil cemiyete de hizmet etmelidir. Hitabette söz ustası Yunus Emre, Söz söyleme sanatına sahip olan konuşmacıya bu yeteneğin verilmesini bir Hak hediyesi olarak görmektedir. Söz onun için kudsîdir ve söz, ahlâk ölçüleri içinde kullanılırsa kıymetlidir. Yine söz, insanı insan yapan sihirli bir şeydir ve kendini bilmenin, haddini bilmenin de bir neticesidir. Yunus Emre sadece kişisel anlamda değil, cemiyet için de sözün değerini belirtmiştir. Söz cemiyet içinde, insanlığa hizmet etmeli, barış ve huzur getirmelidir. Yunus Emre’ye göre sözün sihri kavgayı sulha, cehennemi cennete çevirir.⁷⁶ Yunus Emre’nin konuşma sanatıyla ilgili şu şiiri bize retorikle ilgili hayli ölçü ve fikir vermektedir.

Kelecî bilen kişinin yüzünü ağ ede bir söz

Sözü pişirip diyenin işini sağ ede bir söz

⁷² Hogan, Nasıl İkna, s. 56.

⁷³ Hogan, Taktikler, s. 102.

⁷⁴ Nureddin Turgay, “Nakşibendiye”, **Şâmil İslâm Ansiklopedisi**, Dergâh Ofset, Cilt: 6, 2000, s. 136.

⁷⁵ Özer, s. 238.

⁷⁶ Vehbi Vakkasoğlu, **Yunus Emre**, Nesil Yayınları, İstanbul, 2000, s. 181.

(Söz, sözünü bilen kişinin yüzünü ak etmeli ve onu utandırmamalıdır. Olgun söz ve yerinde söz söylemelidir.)

Söz ola kese savaşı söz ola kestire başı

Söz ola ağula aş bal ile yağ ede bir söz

(Söz öyle olmalı ki, bir kelimesi savaşı kessin, yarayı kapatsın, zehirli yemeği, yağ ile bal gibi tatlı bir hale getirsin.)

Kelecilerin pişirgil yaramazını şeşirgil

Sözün us ile düşürgil dimegil çağ ede bir söz

(Söyleyeceklerini kafanda olgunlaştır, tart, işe yaramayanları ayıkla. Akıllıca laf et, küçük bir çocuğun söyleyeceği şekilde konuşma)⁷⁷ diyerek, Yunus Emre hitabetin tasavvuftaki kurallarını sözle çizmiştir.

Hitabette Türklerin yazılı belgelerle takip edilen ilk dönemi ise VI. yüzyıldan XIII. yüzyıla kadar olan zamanıdır. Eski Türkçe dönemine ait metinler, Köktürk, Uygur ve Karahanlı metinleri olarak üçe ayrılır. Köktürk alfabesiyle bengü taşlar üzerine yazılan irili ufaklı metinlerin sayısı iki yüz elliden fazladır. Bengü taşların en meşhur olanları Kül Tigin, Bilge Kağan, Tonyukuk adına diktirilen ve Köktürk Yazıtları (Orhun Abideleri) adıyla bilinenlerdir. Eski Türklerde hitabet sanatının gelişmiş olduğu, Orhun Abidelerindeki yazılardan anlaşılmaktadır. Bu yazılardan Bilge Kağan'ın sözlerinden bir örnek; 'Türk milleti için gece uyumadım, gündüz oturmam; ölesiye, bitesiyе çalıştım. Aç milleti tok, az milleti çok, yoksul milleti bay kıldım' ifadesi bunlardan birisidir. Köktürk yazıtlarının 1893 yılında Danimarkalı V. Thomsen tarafından okunması Türk dili araştırmaları açısından oldukça önemlidir. Muharrem Ergin'in, Orhun Abideleri adlı eserinin önsözünde eseri tanıtmaya sözlerinden bir kısmı ise şöyledir: 'Türk edebiyatının ilk şaheseri, Türk hitabet san'atının erişilmez şaheseri, Hükümdarâne eda ve ihtişamlı hitap tarzı, yalın ve keskin üslûbun şaşırtıcı numunesidir.' Köktürk yazıtlarından diğer bir hitabe örneği de şöyledir: 'Türk, Oğuz beğleri! Millet! İşitin! Üstte gök basmasa, altta yer delinmese, Türk Milleti: İlini töreni kim bozabilecekti? Türk Milleti! Kendine gel, aklını başına devşir! İtaatsizliğin yüzünden, seni kalkındırmış, bilgili kağanına ve zenginleşmiş, kalkınmış güzel yurduna karşı kendin yanıldın, kötülük getirdin.'⁷⁸

⁷⁷ Mustafa Uzun, **Yunustan Seçme Şiirler**, Marifet yayınları, İstanbul, 1981, s. 46.

⁷⁸ Yakup Karasoy ve diğerleri, **Uygulamalı Türk Dili Ve Kompozisyon Bilgileri**, Selçuk Üniversitesi Yaşatma ve Geliştirme Vakfı Yayınları, Konya, 2002, s. 45.

Türk toplumunda daha sonraki dönemlerinde ise hitabet, askerî alanda, savaş meydanlarında yapılmıştır. Bunun yanı sıra bazı geleneksel âdetleri yerine getirirken yapılan konuşmalarda, bayram kutlamalarında, doğumlarda ad koyma merasimleri ve düğün gibi törenlerde yapılan konuşmalar Türklerde hitabetin önemini arttırmıştır.⁷⁹ Daha sonraki zamanlarda ise etkisini yavaş yavaş kaybetmiş, 19. yüzyılın sonlarında ve 20. yüzyılın başlarında tekrar gelişmeye başlamıştır.

Tarih boyunca cihangirler, büyük başarılarını savaşçılara duyurabildikleri hitâbet dilinin büyüleyici güzelliğiyle kazanmışlardır. Buna örnek olarak Selçuklu hükümdarı Alpaslan'ın Malazgirt zaferi öncesi Hoy şehrinde yaptığı konuşmayı verebiliriz. Bu konuşma, Türk tarihinde önemli hitabeler arasında yerini almıştır. “Bizim tarihimizde; Bu denizler, bu ırmaklar bize yetmez! Daha deniz, daha ırmak istiyoruz! Yurdumuzu öylesine büyütelim ki gök kubbesi ona çadır, güneş de bayrak olsun!” diyen Oğuz Han; yine böyle bir hitabetiyle, kendisine isyan etmiş bir orduya Çaldıran gibi zafer kazandıran Yavuz Sultan Selim ve daha nice cihangirler, bu târihî zaferlerini, kitlelere söz söyleyişlerindeki inandırıcı lisana borçludurlar.”⁸⁰

II. RETORİK ÇEŞİTLERİ

Aristo retorik çeşitlerini üçe ayırmıştır. Bunlar;

1. Politik,
2. Adlî,
3. Törensel gösteri söylevidir.

Politik konuşmalar insanları bir şeyi uygulamaya ya da engellemeye yöneliktir. Adlî konuşmalar bir kişiyi ya suçlar ya da savunur. Törensel gösteri söylevleri ise birisini ya över ya da kötüler. Ayrıca politik, adli ve törensel olarak adlandırılan bu üç tür söylev farklı **üç zaman türünü** gösterir. Politik söylev **gelecekle ilgili** olup bundan sonra yapılacaklarla ilgilidir. Önerilen bir eylem yolunun uygunluğunu ya da zararlı olduğunu tanıtır ya da önerinin doğru veya haksızlığını ana düşünceye bağlı olarak yardımcı fikirlerle anlatmaya çalışır. Adli söylevlerde yasada bir davadaki taraflar **geçmişle ilgilidir**. Burada geçmişle ilgili yapılmış olan şeylere yönelik ya suçlama veya savunma vardır. Bu ikisinden birinin

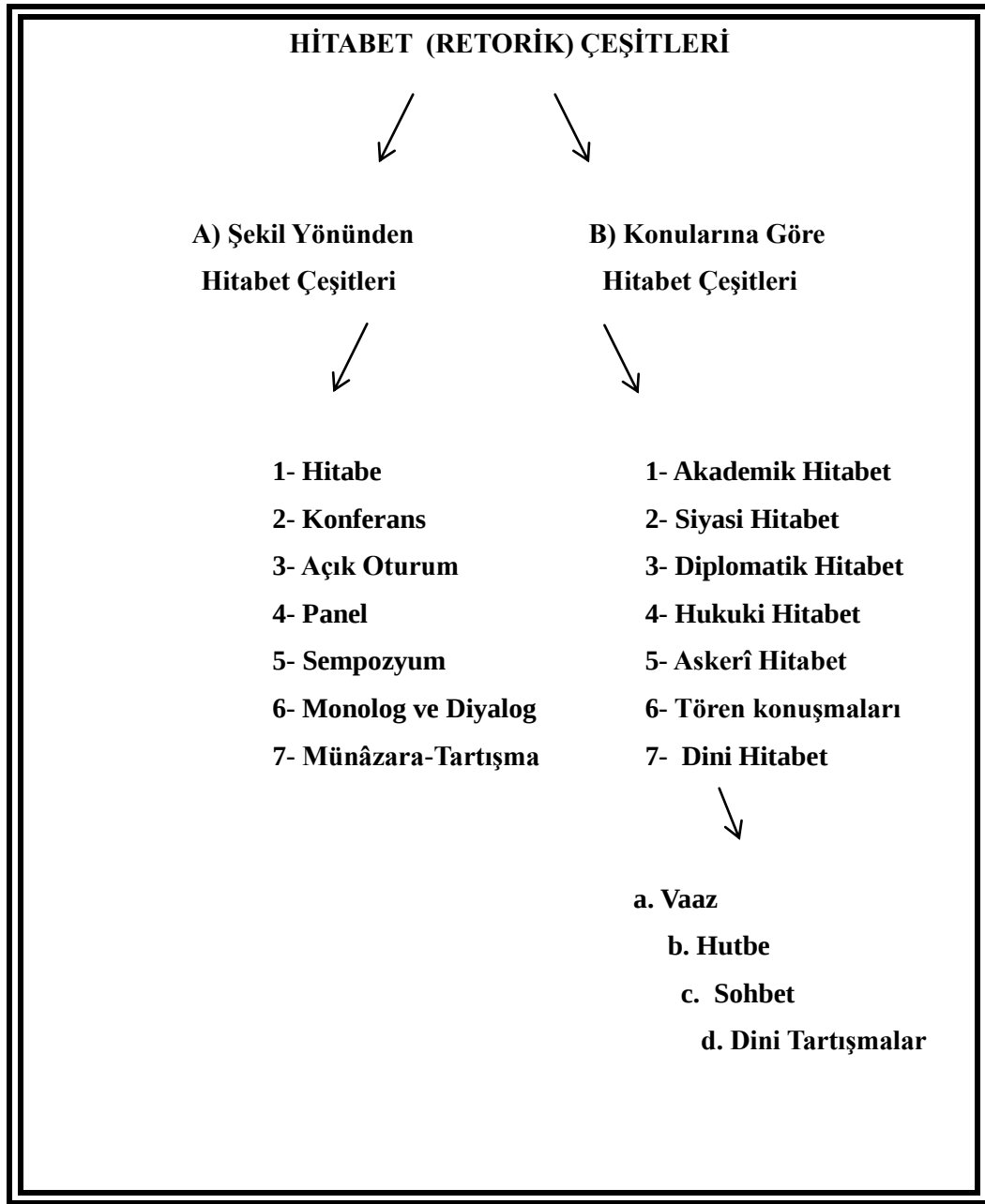
⁷⁹ Çetin, s. 12.

⁸⁰ Çetin, s. 51.

mahkemelerdeki konuşmalarda mutlaka taraflarca yapılması gerekir. Tören hatibi ise **şimdiki zamanla ilgili** olup, o sırada var olan şeyleri göz önünde bulundurarak konuşur.⁸¹

Günümüzde ise hitabeti, şekil yönünden ve konularına göre ikiye ayırabiliriz. Bunlar da kendi içinde alt başlıklara ayrılır.

Şekil 3: Hitabet (Retorik) Çeşitleri



Kaynak: Çetin, 1998, s. 6.

⁸¹ Aristoteles, s. 44.

A. Şekil Yönünden Hitabet Çeşitleri

1. Hitabe: Herhangi bir konuyu veciz ve etkileyici olarak dinleyicilere anlatmaktır. Hitabede heyecanlı bir üslûp kullanılır.

2. Konferans: Konferanslar genelde akademik veya uzman bir kişi tarafından yapılan konuşmalardır. Konferansın gayesi; bir şeyler öğretmek, bir konuya yeni yorumlar katmak, bir problemin çözümüne değinmektir. Konferans yazılı bir plan hazırlanarak yapılır ve sorulara yer verilir.⁸²

3. Açık Oturum: Açık oturumda alanında uzman olan kişiler yer alır, konu çok yönlü eleştiri ve tenkit yoluyla tartışılır. Ayrıca, açık oturumda bir idareci olur ve sırayla konuşmacılara söz hakkı tanınır.

4. Panel: Bir konunun değişik yönleriyle alanında uzman kişilerce sohbet havası içerisinde ele alınmasıdır. Panel sonrası soru ve cevaplara yer verilebilir.

5. Sempozyum (Symposium): Sempozyuma genelde konuyla ilgili olan dinleyici kesimi katılır ve alanında uzman kişiler konuşur. Her konuşmacıya belli bir süre tanınır. Sempozyumda konular bilimsel usulle ve yazılı metin esas alınarak yapılır.

6. Monolog ve Diyalog: Monolog, genelde eğlendirmek maksadıyla yapılan alaylı ve esprili güncel konulardan oluşur. Diyalog ise, özellikleri olan iki kişinin sahnede karşılıklı olarak herhangi bir konuda düşüncelerini ifade etmesidir.⁸³

7. Münâzara-Tartışma: İki grup arasında karşılıklı bir tezin veya antitezin tartışıldığı konuşmalara münazara denir. Münazara birer fikir veya söz yarışmasıdır. Tartışma ise, üzerinde konuşma yapmaya ve araştırmaya değer belirlenen bir konuyla ilgili farklı düşüncelerin olduğu görüşleri açıklamaktır.

Tartışmada önemli olan esaslar ise; kanıtlanmış konularda ısrar etmemek, bağırıp çağırmadan normal bir ses tonuyla konuşmak, saygılı olmak, dedikodu etmemek, konu dışına çıkmamak ve diğer konuşmacıların sözünü kesmemek, sakın ve soğukkanlı davranmaktır.⁸⁴

⁸² Ahmet Ekşi, **Hitabet ve Mesleki Uygulama**, MEB Yayınları, İstanbul, 2010, s. 32.

⁸³ Cemal Tosun, **Hitabet ve Mesleki Uygulama**, MEB Yayınları, Ankara, 2002, s. 64.

⁸⁴ Karasoy ve diğerleri, s. 346.

B. Konularına Göre Hitabet Çeşitleri

1. Akademik Hitabet: Akademisyenler tarafından yapılan ilmî konuşmalar olup, bunlar; ilmî konferanslar, seminerler, ilmî kongrelere sunulan tebliğ ve bildiriler, tez savunmaları, üniversitelerde ve okullarda yapılan derslerdir.

2. Siyasî Hitabet: Bu tarz hitabet politikacıların, siyasetle ilgili konuşmaları olup, bu hitabet tarzında geniş alanlarda, kalabalık insan topluluklarına hitap etme imkânı vardır. Bunlar; Millet Meclislerinde, meydanlarda, mitinglerde, kahvehanelerde, büyük salonlarda, radyo ve televizyonlarda; vatandaş politik konularda aydınlatmak ve oy kazanmak gayesiyle yapılan konuşmalardır.

3. Diplomatik Hitabet: Uluslararası ilişkilerde nezaket kuralları içerisinde yapılan hitabettir.

4. Hukukî Hitabet: Hukukla ilgili konularda, yasama meclislerinde çıkarılacak kanunlarla ilgili çalışmalarda, adlî konuşmalarda, savcı iddianamelerinde, avukat ve sanık savunmalarında yapılan hitabettir.

5. Askerî Hitabet: Özellikle komutanların orduyu savaşa teşvik etmek, güçlü bir ordu yetiştirmek ve onlara moral vermek amacıyla yaptıkları kısa, özlü ve heyecanlı konuşmalardır.

6. Tören Konuşmaları: Millî bayramlarda, karşılama ve uğurlama törenlerinde, açılış ve kutlama merasimlerinde yapılan konuşmalardır.⁸⁵

7. Dinî Hitabet: Konusu din olan ve din adamları tarafından yapılan, uygulama alanı açısından mâbet içi veya mâbet dışında yapılan anlatımlardır. En önemli ve en yaygın iletişim türü dinî iletişimdir. Dinî iletişim, diğer iletişimlerden farklıdır. Diğer iletişimler kaynakları bakımından değişebilirlik özelliğine sahip olmasına rağmen dinî iletişimin kaynakları değiştirilemez. Örneğin; sağlık bilgileri, eğitim bilgileri, teknolojik bilgiler vs. sürekli değişim halindedir. Dinî iletişimin özelliği ise düşünceye ve teknolojiye göre değişmeyen “Kaynak Merkezli” bir yapıya sahip olmasıdır. Dinî iletişimde retorikle ilgili ihtiyaç duyulabilen değişebilirlik özelliği sunuş tekniklerinde, hitabete yardımcı araçlarda -Flipchartlar (Koparılabılır 100x70cm boyutunda kağıtlar), posterler, tepegöz, slayt projektörleri, sinevizyon- ve

⁸⁵ Çetin, s. 15.

kaynaktan bağlam yapılabilecek günlük misallerde olabilir.⁸⁶

a. Dinî Hitabet Çeşitleri

Dinî hitabet yer ve şekil yönünden çeşitlere ayrılır, bunlar; vaaz, hutbe, sohbet ve dinî tartışmalardır.

(1) Vaaz

Camilerde veya toplu ibadet edilen yerlerde yetkili din görevlileri tarafından yapılan dinî konuşmalardır. Vaaz, kalpleri yumuşatacak şekilde tatlı sözlerle, hitabet tekniği içinde cemaate öğüt vermektir. Vaazın diğer bir özelliği de gerçeğin doğru ve anlaşılır bir tarzda duyurulmasıdır. Bunu başka bir ifadeyle şöyle söyleyebiliriz: Vaaz halkı din konusunda aydınlatmak ve onları bilgi sahibi yapmak gayesini taşır ve dinî telkin vasıtasıdır. Camilerde ibadet öncesi ve ibadet sonrası yapılır. Cemaatin (dinleyicinin) vaazdan beklediği günlük problemlerine çözüm ve çare bulmaktır. Anlatma şekline göre her eski konu günceldir. Dinleyici günlük hayatı ilgilendirmeyen akademik konuları hikâye ve masal dinler gibi dinler. Bu sebeple cemaati birinci dereceden ilgilendiren konuları ve anlatacağı konunun günlük hayatla ilgisini kurarak hazırlayıp sunan hatipler başarılı olabilirler. Vaaz belirli bir konuda ve planlı hazırlanır. Vaazda konuyu; destekleyecek, İslâm büyüklerinin görüş ve sözleri, şiir, fıkra, menkıbeler, atasözleri diğer malzemeleri oluşturur. Vaazda tesiri yaratacak “Allah” olduğundan, vaaz mutlaka muhatapları ikna etmek amacıyla yapılmaz. Gerçeklerin doğru anlaşılır bir tarzda anlatılması vaazda esas olsa da, hatip en etkili şekilde sunma sorumluluğundadır. “Nasıl ki bir doktor, hastalık belirtisi gördüğü kişi ile -o farkında olamasa bile- ilgilenmek sorumluluğunda ise, vaiz de cemaatini ikna ederek tespit ettiği noksanları ikmâl çalışma görev ve sorumluluğundadır.”⁸⁷

⁸⁶Dini hitabette müstakil bir çalışma için bkz. Abdurrahman Çetin, **Hitabet ve İrşad (Din Hizmetlerinde İletişim ve Güzel Konuşma)**, Emin Yayınları, Bursa, 2008.

⁸⁷Çakan, s. 57.

(3) Hutbe

Hutbenin belirli zamanları vardır. Hutbe: Cuma günlerinde ve bayram günlerinde minbere çıkılarak yapılan konuşmalardır. Hutbenin belirli bir planı da vardır. Allah’a dua, Peygambere salat ve selam, dinleyenlere nasihat ve cemaatin bir ihtiyacını konu alan bir anlatımla kısa ve öz olarak sunulur. Hutbede bilgi verme yanında dinleyici kitlesinin davranış geliştirmesine katkı sağlamak amacı da yer almaktadır.⁸⁸

(4) Sohbet

Sohbette genelde aktüel ve güncel konular yer almaktadır. Fikrî, siyasî, sosyal, ekonomik gibi her alanda sohbet yapılabilmektedir. İlgili konulara din açısından bakılarak yapılan konuşmalar ise dinî sohbeti teşkil eder. Sohbet; ‘musâhabe’ veya ‘hasbihâl’ de denilmekte ve bunlar genelde küçük topluluklarda gerçekleşmektedir. Resmîyetten uzak, samimi sıcak bir hava içerisinde yapılan sohbette, dinleyicilerin de katılmasına, sual sormasına ve görüşünü beyan etmesine fırsat verilir. Günümüzde bunu camilerde ve cami dışındaki toplantılarda, ev toplantılarında, köylerde ise köy odalarında gerçekleştirmek mümkündür. Konular günlük olaylardan alınıp, nükte, şiir, fıkra, kıssa, atasözü ve veciz sözlerle süslenebilir. Özellikle sohbet meclislerinde hatibin dikkat etmesi gereken bir husus da, bilmediği konularda konuşmamak, bilgisi dâhilinde olan konuda konuşma yapmak, nazik ve edepli olmak, sözü haddinden fazla uzatmamaktır.⁸⁹ Bu gibi yerlerin dışında; açıkoturum, panel, sempozyum, radyo ve televizyon konuşması şeklinde de dinî hitabet yapılmaktadır.

(5) Dinî Tartışmalar

Dinî tartışmaların metodu ve İslâmî ölçülere göre en güzel mücadele şekli, muhatabın üzerine fazla gitmeden, rencide etmeden yapılmasıdır. Muhatabın güvenini kazanmak için ona, asıl gayenin münakaşa edip üstünlük sağlamak

⁸⁸ Ekşi, s. 36.

⁸⁹ Çetin, s. 185.

olmadığı söylenerek, gerçekleri beraberce arayıp bulmak ve hakikate ulaşmak olduğu belirtilmelidir. İnsan nefsinin gururlu olduğu düşünülürse, yumuşak davranmadıkça muhatabın fikrinden dönmesi beklenemez. Muhataba şahsiyetinin korunduğu hissi verilerek gayenin tartışmada üstün gelmek olmadığı sadece gerçekleri paylaşmak olduğu hissi verilmelidir. İslâm'ın davet ve tartışma hususunda prensip ve metodu budur.⁹⁰

b. Kur'ân'da Hitabet İlkeleri

Kur'ân-ı Kerim'de hitap olgusu açıkça görülmektedir. Kur'ân-ı Kerim, anlatım ilkelerini en ince ayrıntılarına kadar kullanmış ve en güzel şekliyle insanların ruhlarına ve gönüllerine seslenmiştir. “Ey İnsanlar!, Ey Nebi!, Ey İnananlar!” gibi insanları karşısına alarak seslenmekte, öğüt vermektedir. “Bu Kur'ân, insanlara bir açıklama, Allah'tan korkanlara yol gösterme ve öğüttür”⁹¹ ayetiyle onun “öğüt” olduğu açıkça belirtilmektedir. Ayrıca, Kur'ân bir hitap olduğundan, dinî bilgiler anlatılırken Kur'ân-ı Kerim'deki hitap şekli örnek alınır. Dinî hitabette uyulması gereken birtakım kurallar olarak da Kur'ân-ı Kerim'deki bazı anlatım ilkeleri esas alınmalıdır. Bunlar:

1. Hakkı batıldan ayıran sözler söyleme
2. Konuşmanın etkili ve güzel olması hususiyeti
3. Karşı görüşe hakaret etmeme, saygılı olma
4. Delillerle konuşma
5. Konuşurken birleştirici olma
6. Anlatılacak konuları güvenilir kaynaklardan alma
7. İnsanların aklına hitap ederek bilinci uyandırma⁹²

Kur'ân'ın iknâ edici ispat metotlarını da şu şekilde açıklayabiliriz. İbrahim Emiroğlu Ana Hatlarıyla Klasik Mantık aslı eserinde bunları şu şekilde tasnif etmiştir:⁹³

⁹⁰ Kemal Müderrisoğlu, **İç Dünyamız**, Yeni Asya Yayınları, İstanbul, 1986, s. 86.

⁹¹ Al-i imran, 3/138.

⁹² Tosun, s. 64.

⁹³ İbrahim Emiroğlu, **Ana Hatlarıyla Klasik Mantık**, Bursa, 1999, (Ana Hatlarıyla), s. 354.

1. Gözlem ve deney

“Göklerin ve yerin yaratılışında, gece ve gündüzün birbiri ardınca gelip gidişinde akl-ı selim sahipleri için gerçekten açık ibretler vardır”⁹⁴ “Göklerin ve yerin yaratılması, insanın yaratılmasından elbette daha büyük bir şeydir. Lakin insanların çoğu bilmezler.”⁹⁵

2. Karşılaştırma

“De ki: Ortak koşullarınızdan hakka iletecek olan var mı? De ki: Hakka Allah iletir. Öyleyse hakka ileten mi uymaya daha layıktır, yoksa hidayet verilmedikçe kendi kendine doğru yolu bulamayan (tanrılar) mı? Size ne oluyor, nasıl böyle hükmediyorsunuz?”⁹⁶

3. Kıyas

“İnsan der ki: ‘Öldüğüm zaman sahi diri olarak çıkarılacak mıyım?’ İnsan düşünmez mi ki, daha önce o hiçbir şey olmadığı halde biz kendisini yaratmışızdır.”⁹⁷

İslâm’da hitabetin hedefi İslâm’a davettir ve bu davetin Kur’ân’da işaret edildiği gibi **üç ana hedefi** vardır:

1. İnsanlara Allah’ı ve İslâm’ı anlatmanın yanında, ibadetler yoluyla insan ile Rabbi arasında sağlam bir ilişki kurmak
2. İyi ve faydalı işler aracılığıyla insan-toplum ilişkisini iyileştirmek
3. Müslümanlar ile düşmanları arasındaki ilişkileri düzenlemek

Burada Müslümanların sosyal hayata yönelik eğitimlerinin yanı sıra aklın terbiyesi, ahlâkî erdemlere yönelik terbiye; sabır, sebat, ümit, fedakârlık ve özveri duygularını geliştirmek, Müslümanın kendini geliştirmesi, toplumun eğitilip irşâd

⁹⁴ Al-i İmran, 3/190-191.

⁹⁵ Mümin, 40/ 57.

⁹⁶ Yunus, 10/35.

⁹⁷ Meryem, 19/66-67.

edilmesi söz konusudur.⁹⁸

c. Kur'ân'da İkna Etme Hususiyeti

Kur'ân incelendiğinde, iknaya önem verdiği görülmektedir. Her şeyden önce Kur'ân, körü körüne bir şeye inanmayı reddederek, bunun yerine araştırdıktan sonra mantıklı olarak inanmayı emreder. “Kur'ân muhataplarını ikna etmek amacıyla onlara her ân, her yerde görülen müşahhas deliller gösterir. Bu deliller o kadar kuvvetli ve katîdir ki, bazen hakikâti, muârizlara itirâf ettirir. ‘Şüphesiz onlara Gökleri ve yeri kim yarattı? diye sorsan, mutlaka: ‘Allah’ derler’.⁹⁹ Ulûhiyet, Nübüvvet ve âhîret gibi inanç ile alâkalı meselelerin her birini, birçok delil getirmek suretiyle, hiçbir şüpheye mahal bırakmayacak surette ispatlar. Binâenaleyh, Kur'ân, inanç ile alâkalı meselelerin hiçbirinde, muhataplarından gözü kapalı bir tasdik istemez. Bedenen olduğu gibi, belki ondan daha çok insanın zihnî ve kalbî bir gayret içinde olmasını, bu iki yönlü gayret neticesinde ancak tabî olan hakikati bulabileceğini bildirir. Mamâfih, getirdiği çok sayıda delilden sadece bir tanesi bile insanı ikna etmeye kâfidir.”¹⁰⁰

İletişimde ikna olmak ihtiyaçtır. “Bilmek insan için nasıl bir ihtiyaç ise, öğrendiği ve inandığı hususlarda ikna olmak da aynı şekilde bir ihtiyaçtır. İnsanın bir bilginin doğru olduğuna inanması, o konuda ikna olduğu anlamına gelmemektedir. Kur'ân-ı Kerim’de, Allah’ın dostu (Halilullah) payesine mazhar olmuş bir peygamber olan Hz. İbrahim’in bile ikna olmaya ihtiyaç duyduğu anlatılmaktadır. “Hani İbrahim, ‘Rabbim! Bana ölülerini nasıl dirilttiğini göster’ demişti. (Allah ona) inanmıyor musun? deyince, Hayır (inandım) ancak kalbimin tatmin olması için demişti”.¹⁰¹ Allah Teâlâ Hz. İbrahim’i örnek vermek suretiyle insanların en temel konularda bile iman etmekle kalmayıp ikna olmak isteyeceklerine, bu isteğin uygun şekilde karşılanması gerektiğine dikkat çekmektedir. Âyetin devamında Allah, ‘Öyleyse, dört kuş tut. Onları kendine al. Sonra onları parçalayıp her bir parçasını bir dağın üzerine bırak. Sonra da onları çağır. Onlar sana uçarak gelirler’ buyurarak, Hz.

⁹⁸ Yusuf El-Kardavî, **Sosyal Hayatta İslâmî Terbiye**, çev. Galip Yavuz ve Süleyman Koçak, İlke Yayıncılık, İstanbul, 2006, s. 64.

⁹⁹ Lokman, 31/25.

¹⁰⁰ Muhammed Çelik, **Kur'ân'ın İkna Husûsiyeti**, Yeni Akademi Yayınları, İstanbul, 2006, s. 356.

¹⁰¹ Bakara, 2/260.

İbrahim'e ikna olması hususunda rehberlik etmiştir.”¹⁰²

Kur'ân'ın ikna hususiyetini gösteren bazı kavramlar da vardır. Bunlar: “Âyet, beyyine, burhan, sultan, hüccet, cedel, hidâyet, rüşd, iman, yakîn, nazar, tefekkür, tedebbür, zikir, itmi'nan”¹⁰³ benzeri ifadelerdir.

Bu bağlamda retorikte ana etken olarak yer alan 'ikna olgusunu' bundan sonraki aşamada günümüz sınıflandırılması dâhilinde üç ögede inceleyeceğiz. Bunlar:

- Retorikte ortak kanıt yolu olan mesaj (ileti)
- İkna olgusunda konuşmacının (kaynak) rolü ve
- İknanın muhataplara dinleyiciye (alıcı) ulaşma yollarıdır.¹⁰⁴

¹⁰² Suat Cebeci, “Din Hizmetlerinde Dini Danışmanlık ve Rehberliğin Temelleri- İkna Olma İhtiyacı”, **Diyanet Dergisi**, Sayı: 240, Aralık, 2010, s. 25.

¹⁰³ Çelik, s. 5.

¹⁰⁴ Yüksel, s. 10.

İKİNCİ BÖLÜM

RETORİKTE GENEL İNANDIRMA TARZLARI

Bu bölümü üç kısımda ele alacağız. Bunlar Aristo'nun tespit ettiği ve günümüze kadar ulaşan üç ikna kanıtı olan: mesaj, konuşmacı ve dinleyicidir. Öncelikle ortak kanıt yolları olarak mesajlar kısmını inceleyeceğiz. Mesajlar içerisinde, önermeleri, örtük tasımları, akıl yürütme şekillerini, analojiyi, çürütme yöntemlerini, maksimleri işleyeceğiz ve mesaj dilinin özellikleri ile ilk kısmı tamamlayacağız. İkinci olarak, ikna olgusunda konuşma faktörünü işleyeceğiz. Burada hatibin karakteri, konuşmacının beden dili ve dil zekâsı, retorikte eğitim tekniklerini ele alacağız. Son olarak da dinleyiciyi analizini ele alıp dinleyici ile ilgili unsurlara değineceğiz.

I. RETORİKTE ORTAK KANIT YOLU MESAJLAR

Retorik yeteneğinin temeli düzenlemedir. Düzenleme şu düzen üzere yapılır:

1. Giriş
2. Öyküleme
3. Destekleme ya da karşı çıkma (çürütme) yoluyla kanıtlama ya da tanıtlama
4. Ek ya da sonuç¹⁰⁵

Girişten sonuca kadar retorik üç şekilde işler: Ethosla başlar, akabinde bu sorunlarla ilgili olarak Logosu muhtemelen destekler ya da karşı çıkar. Sonrasında hatip Pathosla sonlandırır. Pathosta dinleyicilerin; tutkuları, duyguları, hatta heyecanları hedef alınır.¹⁰⁶ Hatibin sözcükleri kullanarak ikna etme yetisini Aristo ikiye ayırır ve bunlar tüm hitabet türlerinde verilen mesajda (iletide) geçerli olan kanıtlama yöntemleridir. Bunlar:

1. Örnekler
2. Örtük tasım ve örtük tasımın bir parçası olarak maksimlerdir.¹⁰⁷

İbn'i Sina 'İşaretler ve Tembihler' adlı eserinde verilen mesajdaki ikna etme

¹⁰⁵ Meyer, s. 39.

¹⁰⁶ Meyer, s. 41.

¹⁰⁷ Aristoteles, s. 25.

yollarında, Aristo'nun düşünce yöntemini geliştirmiş ve yayılmasını sağlamıştır.¹⁰⁸ O, bu eserinde kanıt yollarını şöyle belirtmektedir; “Artık kendisini kabule ve doğru görmeye gidilemeyen veya gidilebilecek olsa bile gidilmeyen bir şeyi ispatlamada kullanılan kanıtlar üç sınıftır. Birincisi kıyâs (tümdengelim), ikincisi istikra (tümevarım) ve benzerleri, üçüncüsü ise temsil (örnekleme) ve benzerleridir.”¹⁰⁹

Örnek, bir tümevarımdır. Örtük tasımsa bir kıyastır. Örtük tasımın ve örneğin bu gibi konularda ana olumsalın [contingent] içindekilerle ilgilenmesi gerekir. Örtük tasım, az sayıda önermeden oluşmalıdır. Çünkü bu önermelerden herhangi biri bilinen bir olguysa eğer, adını anmaya bile gerek yoktur; işiten bunu kendisi ekleyebilir. Aristo bu bağlamda şu örneği vermiştir: “Ödülün bir taç olduğu bir yarışmada Dorieus’un galip olduğunu göstermek için, herkesin bildiği bir gerçek olan ‘Olimpiyat oyunlarında ödülün bir taç olduğu’ sözünü eklenmeksizin, ‘Çünkü ‘O’ olimpiyat oyunlarını kazandı’ demek yeter. Retorikte tasımların temelini oluşturabilen ‘zorunlu’ tipten az sayıda olgu vardır. Üzerinde karar verdiğimiz ve bu yüzden araştırdığımız şeylerin çoğu bize değişik seçenekler sunar.”¹¹⁰

Örnekle örtük tasımın kullanılması arasındaki fark ise şudur: “Bazı söylev biçimlerinde örnekler, bazılarında ise örtük tasımlar egemendir ve aynı şekilde, bazı hatipler birincisinde daha iyidir, bazıları ise ikincisinde. Örneklere dayanan konuşmalar öteki tür kadar inandırıcıdır, fakat örtük tasımlara da dayananlar daha büyük alkış koparır.”¹¹¹

Hitabette verilen mesajda anlatılan ifadeye farklı anlamlar veya gereksiz, mânâsız kelimeler yüklememek için önermeler önemli bir yer teşkil eder. Onlar, kısa ve öz olarak içeriği muhataba sunma kolaylığı verir. Şimdi de önermeleri açıklayarak bunlara olan ihtiyacı daha iyi görebiliriz.

A. Önermeler

Önerme, bir hükmün dil ile ifadesidir. “Hüküm ise iki fikir yani konu ile yüklem arasında bir ilişki kurmak, bir fikri diğerinde doğrulamak (tasdik) yahut red

¹⁰⁸ İbn Sinâ, **İşaretler ve Tenbihler (El-İşârât ve't-Tenbîhât)**, çev. Ali Durusoy, Macit Muhittin ve Ekrem Demirli, Litera Yayıncılık, İstanbul, 2005, s. 9.

¹⁰⁹ İbn Sinâ, s. 57.

¹¹⁰ Aristoteles, s. 40.

¹¹¹ Aristoteles, s. 39.

(tekzip) etmektir. Örneğin biz ‘başarı’ niteliğini Ömer için uygun görür ve bu sıfatın onda olduğunu doğrular veya onaylarsak (tasdik) ‘Ömer başarılıdır’ deriz; bunun aksine bu niteliği Ömer için doğrulamaz veya reddedersek (tekzip) ‘Ömer başarılı değildir’ deriz. İşte İslâm mantıkçıları, önermenin bu çift yönlü temel niteliğini göz önünde tutarak onu ‘söyleyene, bu sözünde doğrudur yahut yanlıştır demenin geçerli olduğu sözdür’ şeklinde tanımlamışlardır.”¹¹²

Biraz evvel belirttiğimiz gibi önermeler, konuşmacının kelimeleri titizlikle seçmesi, nasıl kullanılacağını bilmesi, ifadelerinin çürütülmemesi ve sözdeki inandırıcılık açısından önem arz eder. Bunun önemini belirtmek bakımından bu konuya bir örnekle başlayacak olursak şöyle diyebiliriz: Bilimsel anlatımlarda tıp alanında bir ifadeyi örnek alırsak, ‘İnanıyorum ki çok su içmek faydalıdır’ denildiğinde, bu ifade çok anlamsız olacaktır çünkü bilimsel alanda ispatlanmamış olan bir şey inanmakla ifade edilemez. Bu cümlemin daha inanılır haline bakacak olursak; ‘Doktorlar, çok su içmenin faydalı olduğunu söylüyorlar’ ifadesidir. Bu cümleyi daha kesin bir anlatımla sunmak için ise: ‘Şu tarihte veya şu yerde yapılan deneylerde, çok su içmenin faydalı olduğu gözlemlenmiştir’ söyleyişi tercih edilmelidir.

Önermeleri ve çeşitlerini bilmek bize anlatımın doğruluğunu ifade eden cümleleri kurmakta yardımcı olacaktır.

Önermelerin yanlış kullanımını gösteren bir örnek verecek olursak; 1981 yılında deneklere, Başkan Nixon hakkındaki, ‘Nixon sahtekâr mıydı?’ başlıklı bir makale okutuldu. Makale, Nixon’ın bir sahtekâr olduğu tezini çürütüyordu. Fakat denekler ise Nixon’ın bir sahtekâr olduğuna inandı. Çünkü makalenin başlığındaki önerme, içeriğinden daha önemliydi.¹¹³

Önermelerde Ön Kabul: “Arzu edilen, istenen sonuca ulaşmak için varsayılması, doğru kabul edilmesi gereken önerme; çıkarım sürecinde belli bir sonuca ulaşma niyetiyle gerçekleştirilen kabuldür. Bir durumun, bir olayın, bir faaliyetin gerçekleşebilmesi, bir öğreti, teori ya da tezin geçerli olabilmesi için yerine getirilmesi, sağlanması gereken mantıksal olarak zorunlu koşul” dur.¹¹⁴

Önermeler, “kıyas, tümevarım veya temsil denilen bu gibi işlemlerin içine

¹¹² Emiroğlu, Giriş, s. 101.

¹¹³ Hogan, Taktikler, s. 66.

¹¹⁴ Cevizci, Paradigma, s. 257.

girdiklerinde **öncüller** adını alırlar. Öyle ise öncül; kıyas ve kanıtın parçası olan bir önermedir. Kendisinden daha az olandan önerme işleminin yapılamayacağı ilk bireylere çözümlendikten sonra ‘önerme’ diye isimlendirilen geriye kalan bu zâtî parçalar, bu durumda deyimler diye isimlendirilirler. Bunun örneği şudur: ‘her C, B’ dir’ ve ‘her B, A’ dır. (öncüllerinden), her C’ nin A olması gerekli olur. Buna göre ‘her C, B’ dir’ ve ‘her B, A’ dır’. Sözlerimizin her biri bir öncüldür ve C, B, A da birer deyimdir. Öyle ise ‘her C, A’ dır’ sözümüz sonuçtur. Verdiğimiz örnekteki gibi iki öncülden zorunlu olarak bir sonucun çıkması için yapılan bu işlem; *kıyastır*. Bu işlemin kıyas olabilmesi için öncüllerin doğru kabul edilmesi şart değildir. Aksine kıyasın şartı, öncüllerin doğru sayılınca başka bir sözü zorunlu olarak ortaya çıkarmasıdır. İşte bu işlemin kıyas olabilmesinin koşulu budur.”¹¹⁵

“Mantık; önermelerin formel şartlarıyla uğraşıp, onların içerikleriyle veya doğru ya da yanlış oluşlarıyla uğraşmaz. Önermenin doğru ya da yanlış oluşu, öncelikle ilgili oldukları alanlarla ilgilidir. Biz bir önermenin doğruluğunu şu yollarla ve diğer değişik yöntemlerle tespit ederiz.

1. **Gözlemle:** Örneğin, “*sınıf kalabalıktır*” önermesinin doğruluğunu, yani sınıfın kalabalık olup olmadığını yapacağımız gözlemle sağlayabiliriz.
2. **Deneyle:** Meselâ, ‘*Su yüz derecede kaynar*’ ‘*Asit yakıcı bir maddedir*’ önermelerinin doğruluğunu, yapacağımız deneylerle ortaya koyarız.
3. **Tecrübeyle:** ‘*Köylüler fedakârdır*’ önermesinin doğruluğunu, onlar hakkındaki şahsi tecrübelerimizle gösterebiliriz.
4. **Matematiksel işlemle:** ‘*İki kere beş on eder*’ gibi bir önermenin doğruluğunu hesap işlemleriyle tespit ederiz.
5. **Rivayet, belge ve vesikalarla:** ‘*Enver Paşa komutasındaki ordumuzun büyük bir kısmı Allahüekber dağlarında donarak ölmüştür*’ önermesinin doğruluğunu olaya tanık olanların aktarması ile başka rivayet veya belgelerle kanıtlayabiliriz.
6. **Nass ile:** ‘*Müslümanlıkta namaz kılmak farzdır*’ hükmünün doğruluğunu Kur’ân-ı Kerim’ in nasslarına veya Hz. Muhammed (a.s)’ın hadislerine başvurarak tespit edebiliriz.”¹¹⁶

“Belli bir alanda konuşacak olanın dikkat edeceği en önemli husus, bu alana

¹¹⁵ İbn Sinâ, s. 58.

¹¹⁶ Emiroğlu, Giriş, s. 102.

ait önerme ve ifadelerin neye işaret ettiklerini ve doğruluk şartlarını araştırmak ve bilmek olacaktır.”¹¹⁷

B. Örtük Tasımlarda Özel ve Genel Kanıtlama Yolları

Örtük Tasım; İfadede eksik fakat düşüncede veya niyette tutulan demektir. Başka bir ifadeyle öncüllerden birinin açık olarak dile getirilmeyip düşüncede tamamlandığı tasıma verilen addır.

Burada ya büyük önerme eksiktir:

‘Yalan söylüyorsunuz, öyleyse size güvenilemez.’

ya küçük önerme eksiktir:

‘Yalan söyleyenlere güvenilemez; öyleyse size güvenilemez.’

ya da sonuç eksik olabilir:

*‘Yalan söyleyenlere güvenilmez; oysa yalan söylediniz’.*¹¹⁸

Önermelerin gerçek olduğunda veya farklı önermelerin sonucu gerçek olması gerektiğini gösterdiğinde, bu diyalekt *tasımdır*, retorikte ise *örtük tasımdır*. Tasımın hangi öğelerden ve nasıl yapıldığını bilen kişi, konusunu ve katı mantık tasımından hangi bakımlardan ayrıldığını daha iyi öğrenirse, örtük tasımlarda ustalaşmış olacaktır. O zaman neyin gerçek olduğu, neyin yaklaşık olarak gerçek olduğu bu yetiyle kavranabilecektir. Birtakım içgüdülerle insanlar neyin gerçek olduğunu anlarlar. Hakikati bilen kişi, olasılıklar üzerine de iyi bir tahmin yapabilecektir. Aristo, retorik üzerine çalışmanın, tam anlamıyla, inandırma tarzlarıyla ilgili olduğu, inandırmanın ise bir tür gösteri olduğu düşüncesindedir. Bunun nedeni ise bir şeyin gösterilmiş olduğu düşünüldüğünde tam olarak inanılmasıdır. Hatibin gösterdiği bir tür örtük tasım olmaktadır. Bu ise genel inandırma tarzlarının en etkili olanıdır. Örtük tasım kısaca kısaltılmış bir tasımdır.¹¹⁹

Aristo, Örtük Tasımlar’da özel ve genel kanıt yollarını birbirinden ayırmaktadır. Özel Kanıt Yolları; değişik sınıftan şeylere özgü önermeleri, Genel

¹¹⁷ Önerme Çeşitleri bkz. Emiroğlu, **Klasik Mantığa Giriş**, ss.105-133.

¹¹⁸ TDK. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

¹¹⁹ Aristoteles, s. 35.

Kanıt Yolları ise birbirine benzer bütün sınıflarca ortak olanları içermektedir.

Diyalektik ve retorik, tasımlara özgü konulardır. Bunlar, düzenli ya da evrensel kanıtlama yollarıyla ilgilidir. Doğru sorulmuş sorulara, doğa bilimlerine, politikaya ve bunun gibi ilişkisi olmayan daha birçok şeye ait sorulara aynı şekilde uygulanan kanıt dizeleridir. Yalnızca özel grup ya da sınıftan şeylere uygulanan özel kanıt yolları vardır. Örneğin, üzerine etik'e ait herhangi bir örtük tasımın ya da tasımın kurulması olanaksız olan doğa bilimlerine ait önermeler vardır. Genel kanıt yollarının özel konuları yoktur, bu nedenle de herhangi bir özel sınıf hakkındaki bilgiler araştırılmaz. Bir insan gerekli ilkeleri ifade etmede başarılı olabilir, ama onun bilimi ise diyalektik ya da retorik değil, bu şekilde bulunan ilkelerin ait olduğu bilim olacaktır.

Çoğunlukla örtük tasımlar tikel ya da özel kanıt yolları üzerine kurulurlar. Sıradan ya da genel tür üzerine kurulu olanlar azdır. Aristo, **örtük tasımların gereçlerinde hatibin elinde üç konu üzerinde önermeler olması** gerektiğini belirtmiştir. Bunlar:

1. Eksiksiz Tanıtlar
2. Olasılıklar
3. Göstergelerdir¹²⁰

1. Eksiksiz Tanıtlar

Tanıt (*Lat.*) probare = sınamak, göstermek, ispatlamaktır. Bu, öne sürülen bir şeyin doğruluğunu göstermede izlenen düşüncel süreç olup, tanıtlamada öne sürülen şey, tanıtlamanın dayandığı temeldir. Ayrıca tanıt bir çeşit akılyürütme, usavurma/uslamlamadır. Tanıtlamak ise; usavurma yoluyla ya da tanık göstererek bir şeyin doğruluğunu ortaya koymaktır.¹²¹

Usavurma, mantık ilkelerine uygun biçimde düşünme ya da bu ilkelere yararlanarak sorun çözmedir. Bir diğer tanımıyla; düşüncenin, belirli birtakım önermeleri birbirine bağlayarak yeni bir önermeye (sonuca) erişmesidir. Bilinen ya da doğru olarak kabul edilen belli önermelerden başka önermeler çıkarmaktır. Çeşitli bilimlerde türlü usavurma yolları ve uygulamaları, her birinin de kendine özgü

¹²⁰ Aristoteles, s. 45.

¹²¹ TDK. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

yöntemleri vardır; ama hepsi iki temel yönetime indirgenebilir: “tümdengelim” ve “tümevarım”.Tümdengelimli bir usavurmada çıkarım zorunludur (kesin); tümevarımlı usavurmada olası (yanlış) olabilir.¹²²

Aristo, kıyas oluşturmak ve daha önceki kıyasların sonuçlarından ya da böyle olduğu tanıtlanmamış, aynı zamanda tanıt gerektirecek derecede az kabul edilen öncüllerden kararlar çıkarmanın mümkün olduğunu şu şekilde belirtmiştir: “Birinci türden usavurmaları izlemek, uzun olmaları nedeniyle mutlaka zor olacaktır, çünkü eğitimsiz düşünenlerden oluşan bir dinleyici kitlesini varsayıyoruz; ikinci türden olanlar, genel olarak kabul edilmeyen ya da inanılmayan öncüllere dayandıkları için onay kazanamazlar.”¹²³

Tanıtlayıcı Örtük Tasım Türü;

1. Olumlu ya da olumsuz önermeyi tanıtlayan birbiriyle uyumlu önermelerin birbirine bağlanmasıyla oluşturulan tanıtlayıcılarıdır.
2. Birbirini çürüten ya da yanlış olduğunu gösteren, uygun olmayan önermelerin birleşmesiyle olan çürütücü örtük tasımlardır.

İki tür arasındaki fark, tasımsal tanıt ile diyalektikteki çürütme arasındaki farkın aynıdır. Tanıtlayıcı örtük tasım, birbirine uygun önermelerin birleşmesiyle oluşur. Çürütücü örtük tasımsa birbirine uygun olmayan önermelerin birleşmesidir.¹²⁴

Tanıtlamanın manasına bakacak olursak; salt mantıktaki karşılığı, ortak terimleri bulunan iki önerme arasında, bu terimlerin içlemleriyle kaplamaları bakımından kurulan mantıksal ilişkiyle belirlenen kanıtlama olan, kanıtlamanın bir zorunluluk karakteri taşıdığı hâlde, hep bir olasılığı ifade eden işlemdir.¹²⁵ Aristo’da tanıtlayıcı örtük tasıma göre çürütücü örtük tasımı daha saygın görmektedir. Bunun sebebi de küçük bir alan içinde birbirine zıt iki kanıt ortaya çıkarması ve böylece yan yana getirilen kanıtların dinleyiciye daha açık görünmesidir.¹²⁶

Tanıtlama ya da sözde kıyasla başarılan inandırmada ise; bir yanda tümevarım, diğer tarafta ise kıyas ya da sözde kıyas vardır. Örnek, bir tümevarım olup, örtük

¹²² TDK. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

¹²³ Aristoteles, s. 40.

¹²⁴ Aristoteles, s. 142.

¹²⁵ Cevizci, Paradigma, s. 321.

¹²⁶ Aristoteles, s. 25.

tasım da bir kıyastır. Sözde örtük tasım ise sözde bir kıyastır. Örtük tasım bir retorik kıyası, örnek ise retorik tümevarımdır. Tanıt yoluyla inandırma işini gerçekleştiren herkes, aslında ya örtük tasımlar ya da örnekler kullanır. Bunun başka bir şekli yoktur. Bir şey kanıtlamaya çalışan herkes ya tasımlar ya da tümevarımlar kullanmaya zorunludur. Bunun neticesinde de örtük tasımların kıyaslar, örneklerin de tümevarımlar olduğu sonucuna ortaya çıkar.¹²⁷

2. Olasılıklar

Örtük tasımların gereçlerinden biri olan olasılık, ihtimal dâhilinde bulunma durumudur. Bir şeyin olabilme, gerçekleşebilme durumu, olabilirliği ve gerçekleşme ihtimalidir.¹²⁸ Aristo olasılıkları şöyle anlatır; “Örtük tasımların gereçlerinden olan olasılıklar görünen şeylerin, sırasıyla, genellikle gerçek olan önermelerle ve zorunlu olarak doğru olan önermelerle uyuşması gerekir. Olasılıklar genellikle olan şeylerdir; bazı tanımların ileri sürdüğü gibi ne olursa olsun genellikle olan bir şey değildir. Olası olanla ilişkisi, tümelin tikelle olan ilişkisinin aynıdır. Yani, ulaşılabilecek sonuçla: ‘genel olasılığın yönelmiş olduğu şeyle’ –kanıtlanması gereken tikel olası olayla- aynı ilişkiyi taşır.”¹²⁹

Yukarıda da belirttiğimiz gibi Aristo’nun, örtük tasımların gereçlerinde hatibin elinde olması gereken önermelerinin Eksiksiz Tanıtlarını ve Olasılıklarını inceledik. Şimdi de Göstergeleri inceleyeceğiz.

3. Göstergeler

Göstergenin terim anlamı şöyledir: Genel olarak, kendi dışındaki bir şeyi belirten, kendisinden bağımsız bir gerçekliği yansıtan her tür varlık, nesne, olay ve olgudur. Bu faaliyeti, bir oluşum ya da anlamı onu anlayan birine gösteren, bir bağıntının yerine duran şey olarak ifade edilmektedir. Daha özel olarak da, dilsel bir gösterenle gösterilenin birleşiminden doğan birimdir. Dil bir göstergeler sistemi olarak düşünüldüğünde, anlamın temel birimi olan şey “im, işaret”dir

¹²⁷ Aristoteles, s. 39.

¹²⁸ Cevizci, Paradigma, s. 246.

¹²⁹ Aristoteles, s. 41.

denilmektedir.¹³⁰

Göstergelerde bir türün desteklediği ifadeyle olan ilişkisi ile tümelin tikelle olan ilişkisi aynıdır. Yanılmaz tür ‘tam bir tanıttır’, yanılabilir türün ise belli bir adı yoktur. Burada kastedilen yanılmaz göstergeler ve tasımların dayandırılabilceği göstergelerdir. Bu da bize bu tür göstergenin neden ‘tam bir tanıt’ diye adlandırıldığını tanımlar. İnsanlar söyledikleri şeylerin çürütülemeyeceğini düşündüklerinde, konunun ortaya serilmiş olduğu ve tamamlandığı anlamına gelen tam bir tanıt öne sürdüklerini düşünürler. Göstergelerin oluş şekline örnek verecek olursak; “‘Sokrates’ in akıllı ve dürüst oluşu, akıllıların dürüst olduğunun bir göstergesidir’ denildiğini varsayalım. Burada gerçekten bir gösterge vardır, fakat önerme gerçek olmuş olsa bile, kanıt çürütülebilir, çünkü bir kıyas oluşturmuyor. Öte yandan ‘Onun ateşi oluşu hasta olduğunun bir göstergesidir’ ya da ‘kadının sütünün gelmesi yakınlarda bir çocuk doğurduğunun’ göstergesidir demiş olalım. Burada elimizde yanılmaz türden bir gösterge var demektir, çünkü tikel ifade gerçekse, bu çürütülemez olan tek türdür. Öteki türden desteklediği önermeyle ilişkisi tümelin tikele olan ilişkisinin aynı türden bir gösterge, ‘Hızlı soluk alışı, ateşi olduğunun bir göstergesidir’ diyerek açıklanabilir. Hızlı soluk almayla ilgili bir ifade doğru olsa bile, bu kanıt da çürütülebilir, çünkü insan ateşi olmadan da hızlı soluk alabilir.”¹³¹

C. Akıl Yürütme (İstidlal)

Akıl yürütme istidlali şöyledir: “Formel mantığın, kavramlar ve önermelerden sonra, üçüncü bölümü akıl yürütmelerdir. Bu bölümün konusunu, akıl yürütmeler içerisinde ‘vasıtalı dedüksiyon’ un en iyi şekli olan ve mantığın belkemiği olarak niteleyebileceğimiz, kıyas oluşturur. Mantık, aşağıdaki örnekte görüldüğü gibi, belirli önermelerden hareket ederek ve belirli kural ve şartlar koyarak, bunlardan başka bir önerme çıkarmak yollarını gösterir.

Namuslu kişilere güvenilir;

Mustafa Bey namuslu bir kişidir;

O halde Mustafa Bey’e güvenebilirim.”¹³²

¹³⁰ Cevizci, Paradigma, s. 152.

¹³¹ Aristoteles, ss. 41 – 42.

¹³² Emiroğlu, Giriş, s. 135.

Akıl yürütmenin ne olduğunu şu şekilde ifade etmek mümkündür:

1. Düşünceleri bilinçli, tutarlı ve amaçlı bir biçimde birbirlerine bağlama işlemidir.

2. Çıkarsamalar yapma; verilerden ya da verilmiş olan olgulardan sonuçlara geçme faaliyeti ve öncül olarak alınan önermelerden mantıksal çıkarım kurallarına uygun bir tarzda sonuç çıkarmadır.

3. (Tümdengelimsel akılyürütme anlamında) genel bir doğrudan, söz konusu doğrunun bir özellemesi ya da örneğini çıkarsayan; ilkedan sonuca, genel yasadan özel olaya giden; yeni bir bilgi vermeyen, fakat yalnızca, öncüllerde örtük ya da saklı hâlde bulunanı açığa çıkarmaktan, örtüyü kaldırmaktan oluşan akıl yürütme türüdür.¹³³

Klasik Mantıkta 3 tarz akılyürütme işlenir. Bu çeşitlilik, zihnin takip ettiği tarza göre oluşur. Şimdi de bunlara değineceğiz.

1. Tümdengelim (Dedüksiyon-Talil)

“Zihnin tümel ve genel önermeden tikel veya tekil bir önermeye geçiş suretiyle yaptığı akıl yürütmeye ‘tümdengelim/dedüksiyon’ denilir.”¹³⁴ Bu: “İma edilenleri ortaya çıkarmak için genelden özele doğru giden çıkarım türüdür. Genelden özele giden düşünme şeklinde, sonuç, öncüllerin zorunlu olarak ortaya koyduğu bir durumdur. Başka bir söylemle, öncüllerin sonuç için gerekli ve zorunlu tüm kanıtları sağladığı iddia edilir. Sonucun kanıtlanması için öncüller yeterlidir; çünkü tümdengelim düşünme yöntemi kapalı bir sistemdir. Kapalı olması sonucun öncüllerde var olduğunu anlatmaktadır; yani sonuç, öncüllerin kapsamı içindedir. Bu kapsama zorunluluğu içermektedir. O halde tümdengelim çıkarımları öncül-sonuç ilişkisi bakımından zorunlu bir düşünme biçimidir”¹³⁵ “Dedüksiyonun en önemli kısmını kıyas oluşturur. Bu sebeple klasik mantık, akıl yürütmeye esas olarak kıyas almıştır ve mantığın asıl gâyesi kıyası incelemektir. Diğer iki akıl yürütme şekli olan tümevarım ve analogiye klasik mantıkta fazla önem verilmemiştir. Zaten bu iki akıl yürütme yolu da Yeni Çağ felsefesinde metot sorunları ele alındığında önem

¹³³ Cevizci, Paradigma, s. 11.

¹³⁴ Emiroğlu, Giriş, s. 136.

¹³⁵ Abdülkadir Çüçen, **Felsefeye Giriş**, Asa Kitabevi, Bursa, 2007, s. 29.

kazanmıştır.”¹³⁶

İslâm hukukunda kıyas önemli bir yer tutmaktadır. **Kitap, sünnet, icmâdan** sonra dördüncü aslî delil olarak **kıyas** yer almaktadır. Fıkıhta kıyas bir hüküm ispat etmez sadece zan bildirir. O, delili gizli bulunan hükmü ortaya çıkarır. İmam Şafî bu konuda şöyle demiştir: “Her hadise hakkında ya ona ait bir hüküm veya hak olan hükmün yolunu gösteren bir delâlet vardır. Meselenin açık hükmü varsa ona uymak gerekir. Eğer belirli bir hüküm yoksa meselenin hak olan hükmüne götüren yolun delili ictihad ile aranır, ictihad ise kıyastan ibarettir.” **Fıkıhta kıyas; iki şey arasındaki benzerlikleri karşılaştırarak tespit etmektir.** Kur’ân-ı Kerim’de kıyaslama sıkça rastlanan bir metottur. Benzer olayları, birbiriyle karşılaştırılarak, benzer hükümlere tabi tutulduğunu bildiren ayetler vardır.¹³⁷ Buna örnek olarak şu iki âyet mealini vermek istiyoruz: “Yeryüzünde dolaşıp kendilerinden öncekilerin uğradıkları âkîbetlerin nasıl olduğuna bakmazlar mı? Allah onları helâk etmiştir. Kâfirler için de aynı âkîbet vardır”¹³⁸, “Allah’ın rızasına uyan kimse, Allah’ın gazabına uğrayan ve varacağı yer cehennem olan kimse gibi midir? O, ne kötü varılacak yerdir!”¹³⁹

2. Tümevarım (Endüksiyon – İstikrâ)

Tümevarım (endüksiyon ve istikrâ): “Tümevarım, zihnin özellerden genellere tikellerden tümellere, misallerden kaidelere veya olaylardan kanunlara doğru çıkış şeklindeki düşünce tarzına denir. Başka bir ifade ile bir bütünün parçalarına dayanarak bütün hakkında hüküm vermek demektir.”¹⁴⁰ İbn Sinâ, tümevarımı (istikrâyı) şu şekilde tanımlamaktadır: Tümevarım (istikrâ) “O birçok tikeline bulunan şeyden dolayı tümeli üzerine verilen bir yargıdır; örneğin “her canlı çığnerken alt çenesini oynatır” tümel yargımız gibi. Bu yargı, insanlar, karada yaşayan canlılar ve kuşlar için tümevarımdır. Tümevarım doğru bilgiyi gerektirmez.”¹⁴¹

¹³⁶ Emiroğlu, Giriş, s. 137.

¹³⁷ Hamdi Döndüren, “Kıyas”, **Şâmil İslâm Ansiklopedisi**, Dergâh Ofset, Cilt: 4, 2000, s. 344.

¹³⁸ Muhammed, 47/10.

¹³⁹ Âli İmrân, 3/162.

¹⁴⁰ Emiroğlu, Giriş, s. 195.

¹⁴¹ İbn Sinâ, s. 57.

Endüksiyonun iki şekli vardır. **Formel** (tam) ve **gerçek** (eksik) olarak: “Eğer bir bütünü oluşturan bireylerin bir sınıfı oluşturan bireylerin hepsini inceleyerek o bütün veya o sınıf hakkında hüküm verilirse, buna ‘tam tümevarım’ veya ‘biçimsel (formel) tümevarım’ denilir. Eksik tümevarım ise: Bütünü meydana getiren parçaların hepsine değil de bir kısmına dayanılarak o bütün hakkında hüküm verilmeye veya bütünün bağlı bulunduğu kanunlara ulaşmaya ‘eksik tümevarım’ denir. Bu çeşit endüksiyona, gerçek, genişletici veya bilimsel endüksiyon adları da verilir. Örneğin;

İnsan, at, inek, koyun,... bir şeyi çiğnerken hep alt çenelerini oynatırlar.

İnsan, at, inek, koyun,... hayvandır;

Öyleyse bütün hayvanlar bir şey yerken alt çenelerini oynatırlar.

Burada görülüyor ki, az sayıda hayvan üzerinde yapılan gözleme dayanılarak genel bir hüküm çıkarılmıştır. Fertlerin birkaçından veya çoğundan geçiş yapılmış ve böylece tikelden tümele veya kanuna varılmıştır. Bu durum eksik tümevarımın en temel özelliğidir. Bundan dolayı bu tür varımlar kesin bilgi ifade etmez, zannî bilgi ifade eder. Zira bu tür delillerin sonucu ne tamdır, ne de zorunludur. Tam değildir, zira tabiattaki tüm bireyleri veya fertleri yoklamak veya saymak fiilen mümkün değildir; zorunlu değildir, çünkü aksi düşünülebilmektedir. Söz gelimi yukarıdaki örnek ele alınacak olursa timsahın bir şey yerken alt çenesini değil de üst çenesini oynattığı göz ardı edilmektedir. Tekrarlayacak olursak tümevarım tümel değildir, zira istisnası bulunabilir; zorunlu değildir.”¹⁴²

D. Analoji

Analoji, varolan şeyler arasındaki benzerliklere, özellikle de sınıf benzerliği dışında kalan benzerliklere; yani işlev benzerliğine, ilişki benzerliğine işaret etme işlemidir. Yani iki şey arasındaki benzerliklerden yola çıkarak, onların başka bakımlardan da benzer olacaklarını öne süren çıkarsamadır.¹⁴³ “Analoji, tümevarıma dayanan bir dedüksiyondur. Fakat varsayımsal bir dedüksiyondur. Yani hareket noktası olan genel fikir varsayılmıştır. Aralarında benzerlik görülen iki olay arasında olabilir. Bu nedenle analogi ile çıkarılan sonuç daima olası (muhtemel) olarak kalır,

¹⁴² Emiroğlu, Giriş, ss. 195-196.

¹⁴³ Cevizci, Paradigma, s. 19.

zorunluluğu gerektirmez. Fakat bu varsayımlar ispat edilirse kanun halini alabilir. Analojiyi, pek farkında olmasak bile, günlük hayatta sıkça kullanırız.

Basit bir örnekle söyleyecek olursak, farzedelim tatlı, sulu ve iri bir kırmızı elma yedik çok hoşumuza gitti. Daha sonra bir tabakta sarı ve kırmızı elmalar sunulduğunda, bu benzerlik kurulur ve ‘Şu elma da bundan önceki gibi tatlı ve sulu olmalı; çünkü bu da onun gibi iri ve kırmızı’ şeklinde analojiye dayanan bir akıl yürütmeye bulunarak, hemen kırmızı elma alma isteriz. Analoji, tabiat bilimlerinde de sıkça kullanılan bir akıl yürütme türüdür. Örneğin o, deneyden çok gözleme dayalı olarak çalışan astronomide ve sosyoloji gibi bilimlerde çok sık kullanılan bir yöntem durumundadır.”¹⁴⁴

F. Çürütme Yöntemleri

Çürütme; bir çıkarım ya da savın, bilinen belgeler yoluyla olgulara ve bilgilerimize uygun düşmediğini göstermedir.¹⁴⁵

Bir kanıtlamada ise ‘çürütme şekli’ genelde dikkate alınmadıkları kabul edilen soru-cevap ilişkileri üzerinedir. Bu bağlamda önemli yöntemler şunlardır:

1. Kısır döngünün olumsuzlanması,
2. Çelişki,
3. Örtük tanımlarla, yani daha çok temel cevaplarla ilgili gerçek anlamlardan yoksunluk.¹⁴⁶

Aristo’nun belirlediği “A fortiori” deki ilke; eğer bir nitelik, aslında bulunması gereken yerde yoksa bulunmaması gereken yerde hiç olmamalıdır. Örnek: Eğer Theseus yanlış bir şey yapmadıysa, Paris’in bunu hiç yapmamış olması gibi.

Tümevarımla kanıtlama;

‘Akıllılara herkes saygı gösterir.’

Bir takım hatalı davranışlar olsa da akıllı olduğundan dolayı yine saygı duyulur. Aristo burada Arkhilokhas’ı örnek vermektedir. Sivri dilli olmasına rağmen

¹⁴⁴ Emiroğlu, Giriş, s. 201.

¹⁴⁵ TDK. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

¹⁴⁶ Meyer, s. 66.

Arkhilokhas'a herkes saygı duymuştur.

İnanılmaz görünse de olabilecek durumları çürütmeyle kanıtlama volu:

Retorikte bu bağlamda şu Androkles'in yasaları suçlarken söylediği ünlü sözler örnek verilir. Yasaları düzeltmek için de bir yasa olduğunu söylediğinde dinleyiciler bağırarak onu susturmaya çalışmışlardır. O konuşmasına devam ederek çürütücü kanıtı sunmuştur; "Neden olmasın, der. Tuzlu suda büyüyen yaratıklar için ne kadar olasılık dışı ve inanılmaz görünürse görünsün, balığın tuza ihtiyacı vardır; yağ çıkarılan şeyin yağa ihtiyacı olması ne kadar inanılmaz görünürse görünsün, zeytin küspesinin yağa ihtiyacı vardır..."¹⁴⁷

Aristo 'çürütücü örtük tasım'ı 'tanıtlayıcı' olandan daha etkili görmüştür. Bunun sebebi ise küçük bir alan içinde birbirine zıt iki kanıt çözmesidir. Yan yana getirilmiş kanıtlar ise dinleyici için daha açıktır.

Aristo, retorikte yirmi altı adet çürütme yönteminden bahsetmiştir. Biz, bu çürütücü örtük tasımları doğrudan konumuzu ilgilendirmediklerinden teferruatıyla işleme gereği duymadık. Bunlardan sık kullanılan ve güncel olan bazılarını kısaca yer vereceğiz:

- Sözcüklerle ortaya çıkan çürütme yöntemi,
- Bütün için doğru olan bir şeyin parça içinde doğru olduğunu ileri sürme, (Çünkü bir iyi şey iki kötü şeyden yapılmış olamaz.)
- Karşı davayı yıkmak için öfkeli dil kullanımı,
- Kullanılan bir gösterge ya da örneği çürütme, (Dionyesios'un kötü insan olduğu için hırsız olduğu söylenebilir. Burada geçerli tanıt yoktur. Her hırsız kötü bir insan olsa da her hırsız kötü bir insan değildir.)
- Özellikle politikacıların kullandığı bir yöntem olan söz konusu olayla birlikte ya da ondan önce meydana geleni olay olarak gösterme, (B, A'dan sonra meydana geldiği için, A yüzünden meydana geldiği varsayılır.)
- Söz konusu durumun zıt şeklini düşünme. Çürütmede durumun zıt niteliği taşıyıp taşımadığına bakılır; Örneğin, 'ölçülülük yararlıdır; çünkü ahlaksızlık zararlıdır'. Aristo retorikte bu konuyla ilgili olarak Euripides, Thyestes' in aşağıdaki şiirine yer vermiştir.

¹⁴⁷ Aristoteles, s. 152.

Bu dünyada yalancılara güvenilebileceğine göre
Tersinden de emin olun, aynı şekilde - bu dünya
Nice doğru söz duyar da, inanmaz hiç birine.¹⁴⁸

• Karşılaştırma yaparak çürütme; Örnek: O, kimseye bir metelik borç vermemiştir, oysa ben sizlerden birçoğunun fidyesini ödemişimdir.¹⁴⁹

Çürütme yönteminde, muhatabın dayandığı deliller aklı yünden çürütülürse, dayandığı delillerin yanlışlığı ortaya çıkarılarak bu yolla gerçeğe ulaşabilir. Kur’ân-ı Kerim’de geçen bazı kıssalar ve içindeki konuşmalar aşağıdaki ayette olduğu gibi çürütme yöntemine örnek olarak gösterilebilir. “Andolsun, daha önce de İbrahim’e doğruyu yanlıştan ayırma yeteneğini verdik. Biz zaten onu biliyorduk. Hani o babasına ve kavmine, ‘Ne bu tapınıp durduğunuz heykeller?’ demişti. ‘Babalarımızı bunlara ibadet ediyor bulduk’ dediler. İbrahim, ‘Andolsun, Siz de, atalarınız da apaçık bir sapıklık içindesiniz’ dedi. ‘Bize gerçeği mi getirdin, yoksa sen bizimle eğleniyor musun?’ dediler. İbrahim dedi ki: ‘Hayır! Rabbiniz göklerin ve yerin Rabbi’dir. O bunları yaratandır ve ben de buna şahitlik edenlerdenim.’ Allah’a yemin ederim ki, siz arkanızı dönüp gittikten sonra ben putlarınıza muhakkak bir tuzak kuracağım. Derken (İbrahim) belki kendisine başvururlar diye içlerinden bir büyüğü bırakarak onları (putları) paramparça etti. Onlar, ‘Kim yaptı bunu tanrılarımıza! Muhakkak o zalimlerden biridir’ dediler. (İçlerinden bazıları), ‘İbrahim denilen bir gencin onları diline doladığını duyduk’ dediler. (Bir kısmı da) ‘O halde haydi, onu insanların gözü önüne getirin. Belki (bu konuda) şahitlik ederler’ dediler. (İbrahim gelince) ‘Sen mi yaptın bunu ilahlarımıza ey İbrahim’ dediler. Dedi ki, ‘Hayır! Bunu şu büyükleri yapmıştır. Konuşabiliyorlarsa onlara sorun, bakalım!’ Bunun üzerine birbirlerine dönüp, ‘Hiç şüphesiz asıl zalimler sizsiniz siz’ dediler. Sonra eski inanç ve inatlarına döndüler ve ‘Andolsun bunların konuşmayacağını sen de bilirsin’ dediler. İbrahim şöyle dedi: ‘Öyle ise siz, (hâlâ) Allah’ı bırakıp da, size hiçbir fayda, hiçbir zarar veremeyecek şeylere mi tapacaksınız?’ ‘Yazıklar olsun, size de; Allah’ı bırakıp tapmakta olduklarınıza da! Hâlâ aklınızı başınıza almayacak mısınız?’”¹⁵⁰

¹⁴⁸ Aristoteles, s. 143.

¹⁴⁹ Aristoteles, ss. 140 – 153.

¹⁵⁰ Enbiyâ, 21/51-67.

F. Maksimler

Maksim, bir örtük tasımdır. Maksim, genel türden bir ifadedir ve rastgele her konu üzerine değil de pratik davranış sorunları, seçilecek davranış yolları üzerine bir ifadedir ve bu tür pratik konularla ilgili bir tasımdır. Maksimin terim anlamı ise şöyledir: Genel olarak, bir bireyin benimseyebileceği, ya da bireye eylemlerinde iyi bir yol gösterici olarak kabul edilmesi tavsiye edilen davranış kuralıdır ve mantıktaki genel kabul gören iddia ya da kuraldır. Maksim, Kant'ın etiğinde ise, 'ahlâkî özne için geçerli olduğu görülen pratik bir ilke' olarak tanımlanmaktadır.¹⁵¹

Örtük tasımların, tartışmanın kalan kısmından ayrı olarak düşünülen öncüllerin ya da sonuçlarının birer maksim olduğu, yaklaşık olarak doğrudur. Örneğin: 'İçimizde bir tek insan yok ki özgür olsun' bu bir maksimdir. Buna neden ya da açıklama eklersek 'Çünkü herkes ya paranın ya da talihin kölesidir' şeklinde burada bir 'örtük tasım' kurulmuş olur.¹⁵²

Aristo, 'maksim'leri yalnızca yaşlı konuşmacılar tarafından kullanılmasını veya konusunda deneyimli konuşmacıların kullanmasını daha uygun bulmaktadır. Bunun dışındaki durumlar için hoş olmayacağını, öykü anlatır gibi genç bir insanın bunları kullanmasının yakışık almayacağını belirtir ve bazı atasözlerinin de maksim olduğunu söyler. O, ayrıca şu örneği verir: "“Bize dostlarınıza gelecekteki düşmanlarınız, düşmanlarınıza ise gelecekteki dostlarınız gibi davranın, diyen deyişin ardından gitmek zorunda değiliz” denildiğinde, insanın sizin karakteriniz hakkındaki düşüncesini yükseltecektir. Ahlak dersi, maksimimizin kendi biçimiyle kısmen ima edilmiş olmalıdır. Bu olamıyorsa, atasözü çürütülecekse eğer, hatip kendi nedenini ekler. Buna binaen Aristo, 'Dostlarımıza, deyişinin bize önerdiği gibi değil, her zaman bizim dostlarımız olarak kalacakmış gibi davranmalıyız' dedikten sonra gerekçe olarak şunu eklememiz gerekir: 'Çünkü bunun dışında bir tavır, haince bir tavır olur'; ya da şöyle denilebilir: 'Bu deyişi kabul etmiyorum. Gerçek bir dost, dostuna sonsuza kadar dostu olarak kalacakmış gibi davranmalıdır.'"¹⁵³

Maksim genel bir ifadedir ve insanlar herhangi bir özel bağlamda inandıkları şeyin genel terimlerle söylendiğini işitmekten hoşlanırlar. Örneğin, eğer bir adamın

¹⁵¹ Cevizci, Paradigma, s. 213.

¹⁵² Aristoteles, s. 137.

¹⁵³ Aristoteles, s.140.

kötü komşuları ya da kötü çocukları varsa, kendisine, ‘komşudan daha can sıkıcı bir şey olamaz’ ya da ‘çocuk sahibi olmaktan daha büyük bir delilik olur mu’ diyen birisiyle aynı düşüncede olacaktır. Dolayısıyla hatip, dinleyicilerinin, üzerinde gerçekten görüş sahibi oldukları konuları, bu görüşlerinin neler olduğunu tahmin etmeli ve daha sonra da aynı konular üzerindeki aynı düşünceleri genel hakikatler gibi dile getirmelidir. Maksim kullanmanın yararlarından biri budur. Maksimin daha önemli bir başka yararı ise, konuşmaya ahlâki bir özellik vermesidir. Ahlâki amacın apaçık olduğu her konuşmada ahlaki bir özellik vardır. Maksimler kusursuzca, konuşmacıyı, ahlâki karakteri sağlam bir insan olarak gösterir. Aristo, maksimlerin yararlarını şöyle belirtir: “Bir konuşmacının, sıradan dinleyicilerin özel durumlarda savundukları düşünceleri evrensel bir gerçekmiş gibi dile getirerek onları hoşnut etmesini mümkün kılar ve konuşmaya ahlâkî bir özellik verir.”¹⁵⁴

G. Örnekler

Örnek, bir düşünceyi, kuralı, gözlemi veya savı desteklemek ve açıklamak amacıyla ileri sürülen söz, yapılan davranış ve misaldir. Diğer anlamıyla durum ve niteliği benimsenmeye değer kimse veya şey, model, paradigmadır.¹⁵⁵ Örnekle kanıtlamada usamlamanın temeli olan bir tümevarım özelliği görülür. Bu kanıtlamanın ise iki türü vardır: Biri, gerçek olmuş geçmişteki olguların anlatılması, ötekiyse olguların konuşmacı tarafından icat edilen masal türleridir. O halde şu şekilde diyebiliriz:

1. Geçmişteki gerçek olguların anlatılması (*Tarihsel Koşutluklar*),
2. Konuşmacı tarafından hayal ürünü olguların anlatılması. Bunun da iki şekli vardır: *Betimleyici koşutluk ve masallar*.¹⁵⁶

1. Tarihsel Koşutluklar

Aristo ikna yönteminde; geçmişle bağlantı kurmanın uygun olacağını, geçmişte olan şeylerin gelecekte de tekrarlanacağını söyleyerek, tarihsel koşutluklara

¹⁵⁴ Aristoteles, s. 25.

¹⁵⁵ TDK. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

¹⁵⁶ Aristoteles, s. 134.

gerçek olguların anılması konusunu şu şekilde ifade eder: “Konuşmacı şöyle söyleyebilir: Pers Kralına karşı savaşa hazırlanmalı ve onun Mısır’ı dize getirmesine izin vermemeliyiz. Çünkü baba Dareisos Mısır’ı ele geçirinceye kadar Ege Denizini aşamadı, ama onu ele geçirir geçirmez denizi aştı. Yine Kserkses, Mısır’ı ele geçirinceye kadar bize saldıramadı, ama onu ele geçirir geçirmez denizi aştı. Dolayısıyla bugünkü Kral, Mısır’ı ele geçirirse, o da denizi aşacaktır, bu yüzden buna izin vermemeliyiz.”¹⁵⁷

Tarihsel olgular için Claude Lévi-Straus şunları demektedir; “Evet, belki geleceğin geçmişi aşması gerektiği söylenebilir, bu noktada ama zihinsel yapılar bakımından aslında tarih boyunca değişen çok şey olmadığı dikkatli bir gözden kaçmayacaktır. Bireysel ve toplumsal anlamda, aynı iktidar güç savaşları ve toplumsallaşma edimleri farklı kılıklarda da olsa aynı şekilde sürmektedir.”¹⁵⁸

Aristo’nun tarihsel koşutluğa verdiği diğer bir kanıtsal örnek ise şudur: “Dionysios bir muhafız isterken bir zorba olmayı planlıyor. Çünkü geçmişte, Peisistratos böyle bir planı gerçekleştirmek üzere bir muhafız isteyip durmuştu ve muhafızı alır almaz da bir zorba olmuştu; Megara’da Theagenes aynı şeyi yapmıştı; aynı şekilde konuşmacının bildiği bütün öteki durumlar, henüz bilinmeyen şeyi: Dionysios’un aynı isteği ileri sürmekle aynı amacı güttüğünü göstermek için, örnek haline getirilebilir. Bütün bunlar bir genel ilkenin; yani muhafız isteyen bir adamın zorba olmayı planladığı ilkesinin örnekleridir.”¹⁵⁹

2. Betimleyici Koşutluk

Betimleyici koşutluk Sokrates’in de kullandığı bir kanıt türüdür. Aristo’nun betimleyici koşutluk konusundaki misali şu şekildedir: “Kamu görevlileri kura ile seçilmemelidir. Bu, atletlerden yarışmaya uygun olanların seçilmesi yerine onların kura ile seçilmesine benzer. Bu durum ya da bir geminin tayfaları arasında bir dümenici seçmek için kuraya başvurmak gibi, sanki dümeni kullanmasını bilen adamı

¹⁵⁷ Aristoteles, s. 134.

¹⁵⁸ Abdullah Doğan, **Adıyaman Masalları Üzerine Bir İnceleme**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Türk Dili ve Edebiyatı Anabilim Dalı Halk Bilimi, Sivas, 2006, s. 4.

¹⁵⁹ Aristoteles, s. 42.

değil de kura kime düşerse onu almak zorundaymışız gibi bir davranışa benzer.”¹⁶⁰

3. Anekdotlar

Anekdot, konuyla ilgili maksatlı hikâyelere denir. İnsanlar hikâyelerden hoşlanırlar ve verilen mesajı bir hikâye içinde anlatmak çoğu defa doğrudan söylemekten iyidir.¹⁶¹ Hz. Mevlânâ, hikâyelerin faydasını şu özlü sözle dile getirmiştir: “Anlat hikâye derman olsun. Anlat, canlara merhem olsun.”¹⁶²

Hogan da anekdot bağlamında şunları söylemiştir: “Sohbetlerdeki dönüm noktası, kendilerine çok benzeyen, benzer toplantılarda konuşma fırsatı verilen ve bu öneriyi değerlendiren kişi hakkında anlattığım kısa hikâyelerdir. İnsanlar içgüdüsel olarak kendilerini anlatılan hikâyedeki kişinin yerine koyar. Güzel bir film izlerken oyuncularla birlikte gülüp ağlamasının nedeni budur. İnsanlar kendilerini anlattığınız hikâyedeki kişiyle kolaylıkla özleştirerek aynı durumda olduklarını hisseder. Amacınız, hedefinizin kendisini o hikâyedeki kahramanın yerine koyması ve o hikâyedeki gibi davranması olduğunu unutmamalısınız.”¹⁶³

4. Temsil

Temsil, bir kısya veya söz beyan etmek, bir şeyi bir şeye benzetmek anlamında kullanılır. Bu metodun Kur’ân-ı Kerîm’de birçok yerde kullanıldığı görülür. Ayrıca Kur’ân bunun önemli bir yöntem olduğunu da işaret etmektedir. “And olsun ki Biz, bu Kur’ân’da insanlar için her çeşit misâle yer verdik...”¹⁶⁴ “O, gökten yağmur indirdi de vâdiler, kendi hacimlerinde sel olup aktı. Sel de, yüze çıkan bir köpük yüklenip götürdü. Süs veya (diğer) eşya yapmak için ateşte erittikleri madenlerden de buna benzer köpük olur. İşte Allah hak ile bâtılı, böyle bir benzetme ile anlatır: Köpük yok olup gider. İnsanlara yararlı olan ise yeryüzünde kalır. İşte Allah böyle güzel meseller verir.”¹⁶⁵ “Bu âyette, hak ve hak taraftarları, gökten yağın

¹⁶⁰ Aristoteles, s. 134.

¹⁶¹ Adil Maviş, **Miknâtis Konuşmacılar**, Akis Yayınları, İstanbul 2006, (Konuşmacılar), s. 23.

¹⁶² Şaban Karaköse, **Mevlânadan Düşündüren Hikâyeler**, Yakamoz Yayınları, İstanbul, 2009, s. 10.

¹⁶³ Hogan, Taktikler, s. 93.

¹⁶⁴ Rûm, 30/38.

¹⁶⁵ Ra'd, 13/17.

ve yerde türlü menfaatler sağlayan sulara; bâtil ve bâtil taraftarları ise, su üstündeki köpüklere benzetilmiştir. İkinci olarak da hak, insanlara zinet ve fayda temin eden madenlere; bâtil ise, erimiş maden üzerindeki kir ve köpüklere benzetilmiştir.”¹⁶⁶

5. Masallar

Masal (efsane), kuşaktan kuşağa sözlü olarak iletilen dinsel ya da doğaüstü nitelikli öyküler olup dinsel uygulamaların, toplumsal ya da doğal olayların yapıntısal biçimde açıklanmasıdır.¹⁶⁷ Diğer bir ifadeyle; kahramanlarından bazıları hayvanlar ve tabiatüstü varlıklar olan, olayları masal ülkesinde cereyan eden, hayal mahsulü olduğu halde dinleyenleri inandırabilen bir sözlü anlatım türüdür.¹⁶⁸

Masallarının bir özelliği de, örtük tasımla kanıt ileri sürmenin mümkün olmadığı yerlerde, dinleyenleri inandırma yollarından biri olmasıdır. Gerçek tarihseli her duruma uygun bulmak zordur, oysa masalların istenilene uygun kalıplanabilme özelliği vardır.

Masallar; düşünce ve mantık gücünün harekete geçmesini hedefleyen bir araçtır. Düş gücüne her insanın ihtiyacı vardır. Onlar, karışık bir dinleyici topluluğuna hitap edileceği zaman daha büyük yarar sağlar. Herkes her kavramı bilemez, masallar özellikle anlatılacak konuşmanın içeriğinden bilgisi olmadığını düşündüğümüz bir dinleyici kitlesi karşısında, verilecek iletinin alınmasını sağlayabilecek etkili bir yoldur. Masalla öğretilen faydalı olan diğer unsurlar ise; alıcının hedefini cesaret, sabır, problem çözme, umut verme, sonuca götürme vb. gibi konularda istenilen yöne çevirmektir.

Günümüzde hafıza teknikleri ile akılda tutma öğretisi; masallar, hikâyeler, fıkralar gibi hayali öğrenme metoduna başvurmaktadır. Bu, öğrenilmesi istenen bilginin zihne yerleşmesini ve hafızada daha uzun kalmasını sağlamaktadır. Masallar oldukça sade bir dil ve anlatıma sahip olup, toplumun her kesimine seslendiği için herkesin anlayabileceği bir dil kullanır. Masalın bu özelliği bütün çeşitleri için geçerlidir.¹⁶⁹

¹⁶⁶ Çetin, s. 155.

¹⁶⁷ Özer Ozankaya, **Temel Toplumbilim Sözlüğü**, Savaş Yayınları, Ankara, 1984, s. 85.

¹⁶⁸ Doğan, s. 4.

¹⁶⁹ Alpay Gezer, **Soyut Kavramların Öğretiminde Masalların Yeri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, 2006, s. 41.

Masalla Örneklemelerin Özellikleri:

Masalların eğitici işlevi vardır ve masalların öğüt veren kısımları daha ziyade iyi ahlâka, doğruluğa yöneltmek gayesini güder. Ahlâkî değerler daima ön plandadır ve bu ahlâkî değerler dikkatle korunmalıdır.¹⁷⁰

Masalların fark edilemeyen bir faydası daha vardır. Bir zamanlar masal olan düşünceler ilerleyen zamanda gerçeğe dönüşebilmektedir. Yani masal dünyası ile gerçek dünya arasında bir özdeşleşme oluşabilmektedir. Masallarda pek çok semboller gerçek yaşamda, teknoloji ürünleri olan araçlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle, masallardaki imgeler, hayal dünyasını geliştirerek bilime özgü buluşların yapılmasına öncülük etmişlerdir. Örneğin; sırtına binilen zümrütüanka kuşu roket, füze ve diğer uzay araçlarının; uçan halı, uçan küp, uçan aygır vs. uçağı veya helikopterin; büyülü aynalar televizyonun icadına; “açıl susam açıl” sözüyle mağara kapısının açılması, uzaktan kumandalı araçları ve otomatik kapıların, otomatik elektronik aletlerin bulunmasına öncülük etmiştir. Sanat, bilim ve teknolojinin doğup gelişmesinde masallar temel olmuşlardır. Buradan anlaşıldığı gibi masallar, yaşamı düşünülenden daha fazla etkilemektedir.¹⁷¹

Hayvanlarla kurulan masallar diğer türlere göre daha etkilidir. Hayal dünyası içinde hayvan masalları daha kolay şekil alır ve anlatılmak istenilen konunun anlaşılmasına olanak sağladığı gibi zihinde daha uzun süre kalır. Örnekleri olmayan kavramlar için hayvan masalları zenginleşen bir malzemedir. Benzetmeler kullanılarak yapılan anlatım somut kavramları soyut hale getirerek anlatımın çözümlenmesine katkı sağlar ve zihni yormadan öğrenilmesini hedefler. “İnsanların beş duyu organıyla algılayamadıkları kavramları algılanabilir kılmaları bu kavramları uygun mecaz süzgeçlerinden geçirmeleriyle mümkündür. Benzetmeleri kullanmadan soyut kavramların anlaşılması mümkün değildir.”¹⁷²

Aristo hayvan masallarını halk toplantılarında verilen söylevler için uygun görmektedir. O, geçmiş olaylardan koşutluklar bulmanın zor olduğu anlarda düşünce gücüyle ve entelektüel eğitimle geliştirilen betimleyici koşutluklar kurar gibi örneksemeyi düşünerek bulma gücünün üstünlüğü olduğunu belirtmektedir.

¹⁷⁰ Doğan, s. 6.

¹⁷¹ Gezer, ss. 45-46.

¹⁷² Gezer, s. 8.

Aristo'nun hayvan masalları ile ilgili verdiği örneklerden biri şöyledir: “Aisopos, Samos'taki meclis önünde, ölüm cezası ile yargılanmakta olan sevilen bir önderi savunurken şu öyküyü anlatır: Bir tilki bir nehri geçerken kayaların arasında bir deliğe sürüklenir; oradan kurtulamadığı için de, uzun süre, sırtına yapışmış olan pire sürüsünden çekmediği kalmaz. Oralarda başıboş dolaşmakta olan bir kirpi, tilkiyi fark eder; ona acıyarak sırtındaki pireleri kovup kovamayacağını sorar. Ama tilki bu yardım önerisini kabul etmez; kirpi nedenini sorduğunda şu yanıtı verir ona; ‘Bu pireler şu anda bana doymuş durumdadır, fazla da kan emmiyorlar; sen onları kovarsan, iştahı yerinde başkaları gelir ve kalan kanımı emer.’ ‘Öyleyse, Samoslu’lar, der Aisopos, ‘müvekkilim bundan daha fazla zarar veremez size, zaten zengin biri. Ama onu öldürürseniz, henüz zengin olmayan başkaları gelir, çalar çırpar ve hazinenizi tam takır eder.’”¹⁷³

Claude Lèvi Strauss'un Yapısal Çözümleme Yöntemi, doğal yapıyı ortaya çıkarmak için mitlerdeki öykülendirme öğelerini bölümlemeye ve yeniden düzenlemeye dayanmaktadır. Lèvi Strauss, çalışmasında, masallardaki mitlerin derin yapısını açığa çıkarmanın peşindedir. Ancak Strauss'un inceleme yönteminde anlatıcı, masalın büsbütün dışında tutulmaktadır. Masalın tarihi anlatılışı içerisinde anlatıcıların masalı anlatırken bireysel eklemeleri/çıkarmaları göz önünde bulundurulmadığı için eleştirilmiştir.¹⁷⁴

Masalın olay örgüsü içerisinde, olaylar arasında geçişi sağlayan, kalıplaşmış söz ya da söz gruplarına formel adı verilir. Anlatıcılar, masalın hatırlayamadıkları bölümleri için bunlara başvurur. Usta anlatıcıların anlattığı masalarda, özellikle masalın başlangıç, geçiş ve bitiş bölümlerinde sıradan sözler yerine çoğu tekerleme biçiminde olan sözlere çokça yer verilir. Nasıl ki bir eşyanın estetik görüntüsü ustasının maharetlerini göstermesi bakımından önemliyse bir masalda kullanılan formeller de anlatıcının maharetini göstermesi bakımından önemlidir. Ayrıca formeller gelişi güzel kullanılamazlar. Kullanılan formelin olayla bir ilgisinin bulunması gerekir.¹⁷⁵

Kullanılan formellere örnek verecek olursak; masala başlamadan önce kullanılan, geçiş yaparken, dinleyicinin dikkati toparlamak için kullanılan

¹⁷³ Aristoteles, s. 135.

¹⁷⁴ Doğan, s. 10.

¹⁷⁵ Doğan, s. 67.

formellerden birkaçı şöyledir: Bir zamanlar.., Neyse.., Gelelim .., Epey zaman sonra.., gel zaman git zaman.., vb.

Bu hususta Hz. Mevlâna'nın hikâyelerinde çok daha kaliteli formelleri bulmak mümkündür. Hz. Mevlâna'nın giriş formellerine örnekler:

“Dostlar! Bu hikâyeyi dinleyin. Gerçekte bizim halimizi anlatır bu.”¹⁷⁶

“Seni korkutmak için söyleyeceğim şu hikâyeyi dinle de, taklide uymanın nasıl bir afet olduğunu anla!”¹⁷⁷

“Sana biraz sonra bir hikâye söyleyeceğim. Can kulağıyla dinle de tama’ insanın kulağını nasıl tıkarmış anla...”¹⁷⁸

“Ahmağın dostluğu eziyettir, sapıklıktır. Örnek olarak da şu hikâyeyi dinle...”¹⁷⁹

“Sen aklını başına al da, velilerin öğütlerini canla başla dinle! Dinle de, üzüntüden korkudan kurtul, manevi rahatlığa kavuş, eminliğe eriş...”¹⁸⁰

“Önü ardı düşünmemek, çekinip sakınmamak, gerçekten de pişmanlık verir. Bunu anlatan şu hikâyeyi dinle...”¹⁸¹

Masal Anlatımlarının Bazı Özellikleri:

1. Masalları hareketlendirerek kalıcı öğrenme sağlanmalıdır. Soyut bir kavramın kalıcı bir şekilde zihinlere yerleşebilmesi için kullanılacak benzetmenin hareketli bir forma sahip olması gerekir. Çünkü benzetme hareketli bir forma sahip olursa devreye hayal gücü girecek ve beynin her iki tarafını da kullanmış olacaktır. Böylece kalıcı bir öğrenme gerçekleşmiş olur. Bu noktada hayvan masallarını zengin bir kaynak olarak değerlendirilebilir.¹⁸²

2. Yaratılışa ters düşmeyen anlatımlar içermelidir. Anlatımdaki masalda veya hikâyede, olaylara veya hayvan karakterlerine, yaratılış özelliklerine ters düşmeyecek tarzda mânâ yüklenmelidir. Sevgi dolu yumuşak huylu evcil bir

¹⁷⁶ Abdülbâki Gölpınarlı, **Mesnevi ve Tercemesi Şerhi**, 2. Basım, İnkılâp ve Aka Yayınları, İstanbul, 1981, Cilt:1-2, s. 26.

¹⁷⁷ Şefik Can, **Konularına Göre Açıklamalı Mesnevi Tercümesi**, Ötüken Neşriyat, İstanbul, 1997, Cilt: 1-2, s. 295.

¹⁷⁸ Can, Cilt: 1-2, s. 299.

¹⁷⁹ Gölpınarlı, Cilt: 1-2, s. 539.

¹⁸⁰ Can, Cilt: 3-4, s. 14.

¹⁸¹ Gölpınarlı, Cilt: 3-4, s. 24.

¹⁸² Gezer, s. 77.

hayvanın (*Tavşan*), vahşi bir hayvan (*Arslan*) olarak gösterilmesinin hatalı bir anlatım olacağı gibi.

3. Ahıcılarda olumsuz ruh hali oluşturacak iletilere yer verilmemelidir.

Masalların içeriğinde şiddet, kan gibi dinleyicileri olumsuz ruh yapısına itecek kavramlara yer verilmemelidir.

4. Yaygın olan herkesin bildiği masal, hikâye, fıkra değiştirilerek anlatılmalıdır.

Bu bağlamda çok yaygın olanların anlatılması durumunda beklenen etkiye ulaşılması güç olabilir. Dinleyici hikâye ile daha önce bağdaştığı için, dikkatle dinlemekten uzak kalabilir, bunun neticesinde de yeterli odaklanma sağlanmayabilir. Yaygın olan hikâye ve masal türevleri anlatılmak istenildiğinde; isim, şahıs yer değiştirilerek, konuşmacının kendine özgü bir farklılıkla sunması daha dikkatle dinlemesine yol açabilmektedir.

Örneklemelerdeki Olumlu ve Olumsuz Mesajlar:

Anekdot veya masal anlatırken anlatılanın içinde var olan olumlu ve olumsuz mesajlara dikkat edilmesi, ayrıca gelenek ve göreneklerin göz ardı edilmemesi gereklidir. “Masallar, anlatıldıkları yörenin birçok gelenek ve göreneğini de barındırır. Masallarda geçen kimi gelenek ve görenekler günümüzde geçerliliğini korurken kimisi geçmişte kalmıştır. Kimileri de gerçekte olmayan, masallara özgü geleneklerdir. Aynı kökenden geldikleri tahmin edilen masalları birbirinden ayıran en önemli unsurlar, masallardaki gelenek görenekler ve inanç unsurlarıdır. Daha değişik bir ifadeyle, **beynelmilel olan masalları özgün kılan, masallardaki gelenek görenek ve inançlardır** diyebiliriz. Mesela, Batı kaynaklı bir masalda namus kavramı ile karşılaşmak pek mümkün görünmemektedir.”¹⁸³

Biz burada, toplumun inanç, değer ve kültür farkını ortaya koyan **olumsuz ve olumlu mesaj** içeren iki masal örneği vermek istiyoruz:

¹⁸³ Doğan, s. 166.

Ezop Masalları - Tilki ve Tavşan (Etik Değer Açısından Olumsuz Mesajlar Fazla)

Bir gün ormanda, tilkiyle tavşan karşılaşmışlar.

Tilki: — Tavşan kardeş, ben yalnız bir tilkiyim. Kimim kimsem yok. Bu koca ormanda, tek başıma dolaşmaktan, bıktım usandım. Gel seninle arkadaş olalım demiş.

Tavşan, tilkinin bu teklifini kabul etmiş. Ormanda birlikte gezip dolaşmaya, yiyip içmeye başlamışlar. Gel zaman git zaman, tilki tavşanı hor görmeye, kötü söz söylemeye başlamış. Tavşan, arkadaşının kendisine söylediği kötü sözlerle dayanamaz olmuş. ‘Dur hele. Gün olur, devran döner’ demiş içinden. Günlerden bir gün, bunların karnı acıkmış. Ne yesek, ne yesek? diye düşünürlerken, tavşanın aklına bir fikir gelmiş:

— Tilki kardeş demiş, gel dereye gidip balık tutalım. Bu gün de karnımızı balıkla doyuralım demiş. Tilki, tavşanın teklifini kabul etmiş. Irmak kıyısına vardıklarında, tilki sormuş:

— İyi ama balık tutmak için oltamız yok ki bizim.

—Sen hiç tasalanma tilki kardeş demiş tavşan. Oltaya ihtiyacımız yok. Senin kuyruğun var mı?

— Var.

—Tamam işte. Şimdi sen kuyruğunu dereye sokacaksın. Balıklar da senin kuyruğunu yem sanıp, yemeye çalışacaklar. Sen hemen kuyruğunu sudan çıkarıp, balığı kıyıya atacaksın. Tamam mı?

—Tamam.

Tilki, kuyruğunu suya salarak beklemeye başlamış. Bekle... bekle... (Aylardan, ocak ayı) Tilki, kuyruğu suda beklemekten sıkılmış:

—Ya tavşan kardeş, saatlerdir kuyruğum suda beklemekten usandım. Ne zaman gelecek bu balıklar?

—Az bekle, az bekle.

Tilkikuyruğu suda bekleyedursun, dere de soğuktan buz tutmuş bu arada. Tilki bir bakmış: Kuyruğu sudan çıkarmanın imkânı yok. Kuyruk da suyla birlikte buz tutmuş. Öte çekelemiş, beri çekelemiş; yok. Tilkinin kuyruğunun donması yetmezmiş gibi, kendisi de donmaya başlamış. Soğuktan, dişleri takır takır ederek:

—Aman tavşan kardeş, ne olursun beni kurtar diye yalvarmaya başlamış. Tavşan iki adım geriye çekilerek:

—Şimdi bana yalvarmanın faydası yok. Sen beni azarlayıp, sürekli aşağılarken, bu günün geleceğini de hesaba katmalıydın. Sen beni zavallı görüyordun ama bak şimdi zavallı durumunda sen kaldın. Kendini boşu boşuna zorlayıp durma; kuyruğun kopuverir. Sabretmeyi öğrenmelisin. Bak birkaç ay içinde bahar gelecek. Bu arada havalar ısınır. Buzlar da erir. Sen de kuyruğunu kurtarmış olursun demiş ve arkasını dönerek gözden kaybolmuş.¹⁸⁴

Bu anlatımda asıl verilen mesaj; hor görülme sebebiyle, gereken cezayı muhatabın bulmasıdır. Anlatımdaki gizli mesajlar ise; hor görülmekten dolayı intikam duygusunu canlandırma, kin gütmeye, hile-tuzak kurma, yalan söyleme-kandırma ve zor durumda olanı yüz üstü bırakma mesajları ise kapalı olarak verilmektedir. Bu ve benzeri hikâye ve masallarda, dinleyici tarafından acıma hisleri uyanabilecek ve hatibin merhametsizliğini düşünebilecek nitelikteki gizli mesajlar bizim geleneklerimizde olduğu kadar, bazı değer yargıları yüksek olan toplumlarda da birçok erdeme ve değere sığmayacak ve hoşgörüsüyle karşılanmayacaktır. Anlatım yardımcısı olan bu hikâye veya masalların içeriğindeki toplum değerlerine uymayan (kin, nefret, hile, tuzak, yalan, kandırma, zor durumda bırakma gibi) durumlar, konuşmacının temsili karakterine ve mesajına olan güveni sarsabilecek nitelikte olduğundan, özenle seçilmesi gerektiğini düşünmekteyiz.

Türk-İslam Kültürüne Ait Bir Halk Hikâyesi- Alay Etmenin Cezası (Olumlu Mesaj İçeren Bir Anlatım):

Gavs-ül-Memduh hazretleri, bir gün dergâhın önünde otururken Abdurrahim Efendiyi huzur-u şeriflerine çağırdı. Şam'a gidip gitmediğini sordu. O da;

“Gitmedim efendim” deyince;

“Şu tarafa bak bakalım ne göreceksin?” buyurdu.

İşâret ettiği yöne baktığında, yemyeşil bahçeleriyle, Şam'ın karşısında durduğunu hayretle gördü. Şam'ı merakla seyrettiğini gören Gavs-ül-Memduh; “Abdurrahim! Boş köyü buradan uzakta mıdır görülebilir mi?” buyurunca, rüyadan uyanır gibi Şam gözlerinden silindi ve hocasına;

¹⁸⁴ Masal Diyarı, <http://www.masaldiari.net/category/ezop-masallari>, (14.03.2011).

“O köy buraya uzaktır, görünmez efendim.” diye cevap verdi.

Bunun üzerine;

“Doğu tarafına bak!” buyurdu.

O anda küçük bir tepenin yamacında kurulmuş olan Boşi köyü gözünün önüne geldi. O anda köyün bir kenarında, Gavs-ül-Memdûh'un talebelerinden birkaç tânesi oturmuş sohbet ediyorlardı. Köy bekçisi de yanlarında sırt üstü uzanmış yatıyor, talebelerle alay ediyordu. Gavs-ül-Memdûh;

“Abdürrahîm! Bekçinin arkadaşlarıyla alay ettiğini görüyor musun?” diye sordu. O da;

“Görüyorum efendim. Eğer müsaade buyurursanız hemen hakkından geleyim” diye sordu. Hocasının hiç cevap vermemesinden cesaretle ayağını hızla bekçiye doğru salladı. Allahü Teâlâ'nın izniyle, ayağı bekçinin tam karnına isâbet etmiş ki, birden karnını tutmaya ve feryâd etmeye başladı. Bir daha vuracaktı, fakat Gavs-ül-Memdûh;

“Yeter yâ Abdürrahîm!” buyurunca, durdu.

Boşi köyü de gözünden kaybordu. Hocasının bu kerâmetlerine hayran kalmıştı.

Aradan on gün geçmişti. Boşi köyünün bekçisi, yüzü sarılı bir hâlde Gavs-ül-Memdûh'un huzûruna çıkarıldı. Ağzı sol kulağına kadar eğilmişti. Eğilen taraf kırış kırış olmuş, diğer tarafı da davul zarı kadar gerginleşmişti. Bu sebeple ne ağladığı ne güldüğü, ne de konuştuğu anlaşıyordu. Zor konuşabilen bekçi;

“Aman yâ Hocam! Allahü Teâlâyı zikreden talebelerle alay ederken, birisi şiddetle karnıma vurdu. O anda bütün vücûdum hareketsiz kaldı. Ağzım da bu hâle geldi. Bundan böyle hatâmı anladım ve tövbe ettim. Ne olur beni affediniz ve ağzımın eski hâle gelmesi için duâ ediniz.” diyerek ağladı.

Gavs-ül-Memdûh onun bu durumuna çok üzüldü. Merhamet edip ellerini kaldırarak duâ etmeye başladı. Sonra mübârek elini bekçinin yüzüne sürdü. O anda bekçinin ağzı, Allahü Teâlâ'nın izniyle eski hâline geldi.¹⁸⁵

Bu anlatımdaki verilen mesajda; bir önceki hikâyenin benzeri, alay etmenin cezasını gösteren durum yer almaktadır. Fakat bu toplum tarafından insanlığa aykırı bir davranış ve hareket içermemekte ve neticede her zor durumda kalana, yardım

¹⁸⁵ İslami Hikâyeler, Alay Etmenin Cezası, <http://www.islami hikayeler.com/oku.asp?save=3270>, (09.03.2012).

etme erdemi işlenmektedir.

Anlatımlardaki erdem içeriği konuşmacının karakter yapısını belirleyebilecek nitelikte olup, anekdotlar ve masalların titizlikle seçilmesi gerektiğini göstermektedir. Aristo'nun ethos, pathos ve logos'unda belirli bir sınırlamanın olmayışı da bunun göstergesi olabilir. Bu durum konuşmacının karakterini, söz ve davranış bütünlüğünü işlemek bakımından önemlidir.

Türk-İslâm Retorik Sanatında Mesnevi Hikâyeleri:

Türk İslâm retorik sanatında hatiplerin en çok başvurduğu kaynaklardan biriside **Mesnevî** hikâyeleridir. Söz konusu şaheserde aranılan her konuya uygun bir kıssa veya hikâye bulmak mümkündür. Hz. Mevlânâ ve eserleri üzerinde önemli çalışmalar yapan İranlı Prof. Dr. Bedüzzaman Füzüzanfer, 6 Ciltlik Mesnevî'de toplam 275 hikâyenin bulunduğunu tespit etmiştir. Mesnevîde birkaç beyitten birkaç yüz beyte kadar uzunluğu bulunan çok sayıda kıssa ve hikâye mevcuttur. Burada kısaca diyebiliriz ki Hz. Mevlânâ şiir ve hikâyeyi Mesnevi'de birleştirmiştir.

Burada değinmemiz gereken bir husus da tasavvufî hikâyelerde sembolik dil konuşmacı için kolay olsa da, dinleyen için zorlaştırıcıdır. Mesnevi içerisinde anlamakta zorlanılan beyitler ve hikâyelerin olması normaldir. Çünkü Hz. Mevlânâ **Mesnevi**'deki anlatımların dilini ve içeriklerini öncelikle tasavvuf yolunda olan dervişleri dikkate alarak belirlemiştir. Fakat bunun yanında o, erkek-kadın, yaşlı-geç, tahsilli-cahil, Müslim-gayrimüslim olarak da her kesime hitap etme başarısını göstermiştir.¹⁸⁶

Bir gönül eğitimcisi olarak Hz. Mevlânâ, **Mesnevi**'de sevgiyi, örnek insan olmayı, güzel ahlâkı, dürüstlük, çalışkanlık, cömertlik, alçak gönüllülük, sabır, iyilik etmek, doğru sözlü olmak, başkalarının iyiliğini istemek, Hakk'a şükretmek gibi güzel hasletleri işlemiştir. Mevlânâ'nın tasavvufu güzel ahlâktan ibarettir.¹⁸⁷ Söz konusu eser, birçok güzel haslete dayalı beyitler, şiirler, hikâyeler olduğundan dolayı konuşmacıların vazgeçemeyeceği yardımcı kaynak niteliğindedir. Fakat Mesnevi'nin de diğer Tasavvufî kaynaklarda olduğu gibi açıklamalı anlatıma ihtiyacı

¹⁸⁶ Karaköse, s. 13.

¹⁸⁷ Ziya Elitez, **Mevlana'dan Altın Öğütler**, Kozmik Kitaplar, İstanbul, 2005, s. 33; daha fazla bilgi için bkz. İbrahim Emiroğlu, **Sûfî ve Dil**, İnsan Yayınları, 3.Baskı, İstanbul, 2010, s. 20.

vardır ve dinleyiciye açıklamasız sunulmamalıdır. Örneğin: “‘Dinle, bu ney nasıl şikâyet ediyor; ayrılıkları nasıl anlatıyor’¹⁸⁸ beytindeki ‘ney’ sembolizmiyle başlayan Mesnevî, pek çok mecaz, teşbih ve istiare gibi benzetmelerle, remiz (*işaretle anlatma*) ve kinayeyle (*üstü kapalı*) anlatım doludur. Hikâyelerde ‘Padişah’ bazen ‘Allah’ı, bazen *ruhu*, ‘hekim’ *mürşidi kâmilî*, ‘kadın’ *nefsi*, ‘erkek’ *aklı*, ‘şarap’ *ilahi aşkı*, ‘meyhane’ *tekkeyi*, ‘papağan’ *ruhu*, ‘ayna’ ve ‘Kâbe’ *kalbi*, ‘yılan’ *nefsi*... ‘bülbul’ *âşığı*, ‘gül’ *maşuku* temsil etmektedir.” Bu nedenle konuşmacı örnek vereceği zaman anlaşılmayan ve anlayışa ters gelen hususları açıklamak zorundadır. Zaten Hz. Mevlânâ da yanlış anlamalara şu sözlerle dikkat çekmiştir: “Sözü, kelimeyi şu beden gibi bil! Manası, ne olduğu can gibi onun içinde saklanmıştır... Ârif bir kimse şaraptan bahsetse onu mânâsız sanma! Onun nazarında şarap bildiğimiz maddi şarap da değildir.

Her şeyin bir mânâsı vardır. Senin anlayışın, şeytan şarabına senin aklın ermez. Vehmin oralara kadar yükselmez.”¹⁸⁹

6. Örneklemede Kıssalar

Kıssa, bir haberi nakletme, geçmişte yaşanmış bir olayı anlatma, hikâye etmektir. Edebiyattaki anlamı, belirli öğeleri ön planda tutarak anlatmadır. Kıssanın gerçek olmayan türü hikâye anlamında kullanılmaktadır. Fakat “Kur’ân’daki kıssalar meydana gelmiş olayları anlattığı için “gerçek kıssalar”dır. Bir haber veya hikâyenin kıssa olabilmesi için yaşanmış ve kaleme alınmış bir özelliğinin olması gerekir. Kur’ân’ın anlattığı kıssalar tarihi hakikatler, geçmişlerin haberleridir: “Böylece sana geçmişlerin haberlerinden bir miktar anlatıyoruz. Gerçekten sana katımızdan bir zikir (ibret verici olayları taşıyan bir kitap) verdik”¹⁹⁰. “Biz sana onların haberlerini gerçek olarak anlatıyoruz. Onlar Rab’lerine inanmış gençlerdi. Biz de onların hidayetlerini arttırmıştık”¹⁹¹

Kur’ân’ın bu ifadeleri, hem okuma - yazma bilmeyen, dolayısıyla eski kitapları okuyup da içindekileri öğrenmesi mümkün olmayan ümmî Peygamberin bir

¹⁸⁸ Gölpınarlı, Cilt: 1-2, s. 14.

¹⁸⁹ Can, Cilt: 5-6, s. 379.

¹⁹⁰ Taha, 20/29.

¹⁹¹ El-Kehf, 18/13.

mucizesi, hem de geçmişlerin gerçek haberlerini, tarihlerini anlatır.¹⁹²“İslam tefekkürü her ‘kıssa’dan bir, bazen de bin ‘hisse’ çıkarmış, her ‘kıssa’yı mutlak surette ‘hisse’ verecek şekilde kaydetmiştir.”¹⁹³

“Kur’ân-ı Kerim’de geçmiş peygamberlere ve milletlere dair kıssalar mevcuttur. Kur’ân’daki bu kıssalardan maksat, tarihi vakıaların kronolojik olarak anlatılması değildir. Ancak geçmiş peygamberlerin ve milletlerin başına gelenlerden ibret almamız kast olunmaktadır. Bu sebepten kıssaların bazısı birkaç kere tekrar edilmiştir. Kur’ân hâdiselerin teferruatını değil, kendi gayesine uygun ve insanların müşterek dertleri olan yönlerini seçer. Bu hâdiseler muhtelif surelerde anlatıldığı halde her defasında ayrı bir tazelik ve tatlılık kazanır. İnsanın yaratılışı kuru fikirler dinlemekten ziyade müşahhas fikirlere mütemayildir. İnsanın yaratılışını göz önünde tutan Kur’ân-ı Kerim, en güzel kıssaları adeta gözlerimizin önünde cereyan ediyormuşçasına anlatır. İnsanlık tarihi bir sinema şeridi gibi seyircilerine ibret alınacak ince noktaları vererek, hayatını tanzim etme yollarını gösterir. Sözün kısası, Kur’ân’daki kıssaların asıl gayesi ahlâkî ve terbiyevî oluşudur.”¹⁹⁴

Kur’ân-ı Kerimdeki Kıssalar; “Adem ile melekler ve şeytan, Adem ile Havva, Adem ve oğulları, Hâbil ile Kâbil hadisesi, Kâbe’nin inşası, Lokmanın oğluna yaptığı ölmez öğütler, Yusuf’a karşı kardeşlerinin kıskançlığı ve Yusuf’u kuyuya atmaları, Yusuf ile Azizin karısı arasında geçen hâdise, Yusuf’un hapse girmesi ve kardeşleriyle mülakatı, Musa’nın peygamberliğinden evvelki hayatı, risâleti, mucizeleri, Firavunun inadı, İsrâil oğullarını Mısır’dan çıkarması, el-Bakara ve Hıdır kıssası, Süleyman’ın hikmetleri, Süleyman ve Belkıs, İsa’nın doğumu, nübüvveti, sofrası, İsrail Oğulları, Zulkarneyn, Ashab-ı Kehf, Ashâbu’l Uhdûd, Ashâbu’l-Fil, İsra, Hicret, Bedir, Uhud, Benu’n-Nadr, Ahzap, Mekke fethi, Huneyn gazvesi, İfk hadisesi, ve münafıklara ait kıssalar. İnsanlara vakıalar kadar hiçbir şey gerçeği gösteremez. Buna uyarak, geçmiş milletlerin ilim, cehalet, kuvvet, zaaf, şeref, zillet durumlarını ve bunların sebeplerini iyice incelersek, bizlerde mevcut olan iyi veya kötü davranışlarımıza karşı elbette tesir edecektir.”¹⁹⁵

Konuşmacılar için, ülke tarihindeki kıssalarda da örnek bulmak

¹⁹² Halit Ünal, “Kıssa”, **Şâmil İslâm Ansiklopedisi**, Dergâh Ofset, Cilt: 4, 2000, s. 336.

¹⁹³ Yavuz Bahadıroğlu, **Fatih Sultan Mehmed**, Nesil Yayınları, İstanbul, 2003, s. 145.

¹⁹⁴ İsmail Cerrahoğlu, **Tefsir Usûlü**, Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları, Ankara, 1997, s. 172.

¹⁹⁵ Cerrahoğlu, s. 172.

mümkündür.¹⁹⁶

H. Mesaj Dilinin Özellikleri

1. Üslûp

Dil, insanlar arasında iletişimi sağlayan, duygu, düşünce ve dilekleri anlatmaya yarayan bir işaret sistemidir ve beş duyunun her birine bağlı dil sistemleri gelişmiştir. Bunlardan kulak dili veya işitme dili yani sözlü dil, diğerlerinden üstün gelmiş ve insanlar arasındaki iletişime geniş olanaklar sağlamıştır. Beş duyu ile kavranan bütün işaretleri inceleyen bilim dalının adı Semioloji veya İşaret Bilim'dir. Dil bilimi de semioloji biliminin kapsamı içindedir.¹⁹⁷

Konuşma dilinin kurallarında, her topluma özgü birtakım farklılıklar mevcuttur. Hatip olmanın şartlarından birisi de, bulunduğu ülkenin dilini güzel konuşmak ve konuşma dili kurallarını iyi bilmektir. Dilin ülke için önemine bakılacak olursa; dil, bir milletin manevî gücünün aynasıdır ve o milletin kültürel değerlerini oluşturan, o milleti ayakta tutandır. Bir toplumun veya ulusun edebiyatı, sanatı, dünya görüşü, ahlâk anlayışı, müziği, bilim ve tekniği gibi olgular geçmişten günümüze ancak dil sayesinde aktarılmakta, dolayısıyla dilin korunmasıyla, milli varlığın korunmasını aynı seviyede algılamak gereklidir.¹⁹⁸ Ayrıca, dil bir milletin onurudur ve onurunu koruyabilen milletler dünyada ciddiye alınır, ayakta durmayı başarır. Alman tarihçisi ve dil bilgini Brockelmann bu konuda şunları söylemektedir: “Dil bir milletin özelliklerinin sadık aynasıdır”¹⁹⁹

Bir bilim adamı olan ve Türkiye Cumhuriyeti Profesörü Oktay Sinanoğlu, dil ve kültür bir bütündür demek ve şunları ilave etmektedir: “Dil bir milletin anılarının, yani tarihinin, kültür birikiminin ve de ortak hissiyatının depolandığı unsurdur. Dil olmazsa kültür olmaz, kültür olmazsa kimlik, kimlik olmazsa haysiyet ve onur da olmaz. Dil, gönlü yüzdüren bir gemidir. Toplumun, milletin gönlüne ise “hars-kültür” diyoruz. Demek ki toplumun kültürünü yüzdüren gemi yine dildir.”²⁰⁰

¹⁹⁶ Örnek için bkz. Bahadıroğlu, s. 145.

¹⁹⁷ Aysu Ata ve diğerleri, **Türk Dili**, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir, 2006, s. 2.

¹⁹⁸ Karasoy ve diğerleri, s. 21.

¹⁹⁹ Oktay Sinanoğlu, **“Bye-Bye” Türkçe**, Otopsi Yayınları, İstanbul, 2004, s. 187.

²⁰⁰ Sinanoğlu, s. 203.

Diğer bir ifadeyle “Dil, bireylerin üstünde sosyal bir kurum olup ulusal kimliğin temelidir.”²⁰¹

Dili herkes istediği gibi konuşabileceğini düşünse de, her ülkenin dille ilgili birtakım kuralları olduğu ve bu kurallara bağlı konuşulmadığı takdirde dile zarar vermenin muhtemel olduğu bilinmektedir. Yine Oktay Sinanoğlu bir ülke dilini yok ederek Romalıların Keltleri de yok ettiklerini söylemekte ve dilin önemini şöyle belirtmektedir: “Millî kimlik, Amerika’nın son yıllarda bize yutturmaya çalıştığı gibi bir ırk meselesi katıyyen değildir, bir gelenek – görenek, kültür – töre ve özellikle bir gönül ve onu, gemiyi yüzdüren su gibi batmadan üstünde tutan dil meselesidir. Dilini unutan kavimlerin tarihten adları bile silinir gider”²⁰² demektedir. Bu bağlamda özellikle toplumu yönlendiren hatibe dil konusunda önemli görevler düştüğü görülmektedir. Dili doğru kullanabilen hatip, ülkesinin çıkarlarını gözetmiş olacak, fikir ve düşüncelerini çok daha iyi ifade edebilme olanağı bulacak, saygınlık kazanacaktır. Hatip ana dilinin özelliklerini, dili etkin kullanma yöntemlerini, yazım ve konuşma kurallarını iyi öğrenmelidir ki konuşmayı en düzgün şekilde sunabilsin. Konfüçyüs, dilin önemini anlatırken, bir ülkeyi yönetmek için önce, o ülkenin dili üzerinde hâkimiyet kurulması gerektiğini söylemiştir. Dil kusurlu olursa düşünce iyi anlatılamaz; düşünce iyi anlatılmazsa, yapılması gerekenler doğru yapılamaz ve sonuçta istenilen retoriksel etki oluşmaz.²⁰³ “Dildeki kusurlar, bozukluklar, bilerek veya bilmeyerek birtakım yanlışların yapılmasına yol açarlar. Bundan dolayı mantıkta, asıl hedef olan “ispat”ı meydana getirmek için, en başta terimler ve onların incelenmesi ile işe başlanır. Zira terimler incelenmedikçe sağlam ve doğru bir önerme ve bundan dolayı da sağlam bir kıyas, en nihayetinde doğru bir ispat meydana getirmek mümkün olmaz. Bu nedenle Aristoteles’in, mantığa önce **Kategoriler**le başladığını görmekteyiz. O, bu işe, dilin düşünce karşısında daima dar ve güçsüz kaldığı, sofistlerin de dildeki bu boşluklardan yararlanarak onu kötüye kullandıkları gerekçesiyle girişmiştir denilebilir.”²⁰⁴

Sofistlerin eğitimindeki bir amaç gençleri sosyal ve siyasal görevlere hazırlamak olsa da bunların yanında akademik düzeyde **dil ve edebiyat eğitimi**

²⁰¹ Ata ve diğerleri, s. 2.

²⁰² Sinanoğlu, s. 29.

²⁰³ M. Abdullah Yılmaz, **Dil Zekâsı İletişim Sihirbazlığı**, Akis Kitap, İstanbul, 2009, s. 14.

²⁰⁴ İbrahim Emiroğlu, **Mantık Yanlışları**, Elis Yayınları, Ankara, 2004, (Yanlışlar), s. 89.

verilmekte bilimsel ve edebî yaşam tarzı edinmelerini sağlamak önemli hedefleri arasındaydı. Sofistlerden başlayıp günümüze kadar retorik alanında, **edebiyat ve dil bilgisi kurallarına** ait özel eğitimler verilmiştir.²⁰⁵ Bize göre hatibin, ilk öğrenmeye başlayacağı bilgiler etik öğretilerden sonra, dil bilgisi kuralları olmalıdır. Çünkü dil bilgisi eğitimi almadan, diğer aşamaları geçilmesi zor ve anlamsız olacaktır. Türkçe dil bilgisinde, bilim dalına ait yazım ve ses bilgisinde yer alan kurallar ise şunlardır: Hece bilgisi, vurgu, tonlama, imlâ kuralları, noktalama işaretleri, yapım ekleri ve çekim ekleri, zarf ve edatların kullanılışları, kelime bilgisi ve cümle bilgisi kurallardır.²⁰⁶ Dil bilgisi eğitiminden sonraki aşamada ise hatibin, mantık alanında; kavramlar, önermeler, akıl yürütme (istidlâl) eğitimlerinden de geçmesi lafız, anlam, düşünce ve bunların argümanlar halinde kullanımını bilme gücü sağlayacaktır. Dil, düşünme ve çıkarımlar yaparak, kavramlar ve önermeler arasında bağlantı kurmadır. Kavram ve önermelerin içinde yer aldığı bağlam da dilin bütünü oluşturur.²⁰⁷

Aristoteles'in retorik söylemi daha çok dil ile ilişkilidir. Logos (söylem dili), dinleyici ve hatibi kendi kurallarına bağlar. Platon'a göre ise dili yönlendiren; Pathos ve hatibin girişimidir. Logos ve Pathos'tan sonra Ethos (hatip boyutu) vardır.²⁰⁸

Earl Nigthingale, "Hiç bir şey bizi konuşma tarzımız kadar ele veremez"²⁰⁹ diyerek burada, sadece ne söylemek gerektiğini bilmenin yeterli olmadığını, uygun tarzda konuşmanın da önemli olduğunu vurgulamaktadır. Hitabette söyleyiş tarzı yani üslûp, Aristo'dan günümüze kadar retorikte üzerinde hassasiyetle durulan bir konu olup iknanın temel taşlarından birini oluşturmaktadır.

Retoriğin etkili olmasında şu hususlar önemli rol oynarlar: Hatip konuşma dilinin kurallarını iyi bilmeli ve bunun yanı sıra hataya düşmemek için, dil yanlışları, mantık yanlışları hakkında bilgi sahibi olmalıdır. Etkili bir mesajdaki diğer hususlar ise şunlardır: Konuşma hazırlama yöntemine hâkim olmak, STD (sonuç tabanlı düşünme) yöntemi, girişte konuşma çerçevesi çizmek, dinleyicinin beş duyu organına hitap etmek, gizli hipnotik dil kalıplarını kullanmak, dil zekâsını düşünce yoluyla uygulamak, Euphemism (güzel adlandırma- örtmece kelimeler) kullanmaktır.

Burada hatibin kullandığı dilin anlaşılır olması üzerinde biraz durmak

²⁰⁵ Dürüşken, s. 17.

²⁰⁶ Karasoy ve diğerleri, s. 79.

²⁰⁷ Yılmaz, s. 21.

²⁰⁸ Meyer, s. 18.

²⁰⁹ Akın Alıcı, **Hayata Yön Veren Sözler**, Epsilon Yayıncılık, İstanbul, 2004, s. 88.

istiyoruz. Hatip **anlaşılır dil** kullanmalı, aşırı teknik terimlere kaçmamalı ve kullanılması mecburî durumlarda ise herkesin anlayabileceği kadar **tanım açıklaması** yapmalıdır. Her alanın kendine özgü bazı teknik kavramları vardır. Eğer teknik bir kadroya ya da o konuda uzman kişilere konuşma yapılıyorsa, teknik kelimeler kullanılabilir. Zaten bu tür dinleyici kitlesiyle, konuşulan dil açısından her hangi bir sorunla karşılaşılmaz. Ancak konuşma genel bir dinleyici kitlesine hitaben yapılıyorsa, mümkün olduğu kadar teknik kelime kullanmaktan kaçınılmalıdır.²¹⁰

Bu bağlamda Kur’ân’ın üslûp veya ifade tarzına bakacak olursak, anlaşılır bir dille gelmiştir ve anlaşılır bir dille de anlatılması emredilmektedir. “Ve işte Biz Kur’ân’ı böyle açık açık ayetler olarak indirdik...”²¹¹, “İnsanlara açıkla diye Kur’ân’ı sana indirdik”²¹², “ Biz onu Arapça bir Kur’ân olarak indirdik ki anlayasınız”²¹³, “...bilen bir toplum için de onu iyice açıklayalım.”²¹⁴

Anlatımda anlaşılır dili kullanmanın yanında üslûp tarzına da dikkat edilmelidir. Bu her topluma göre değişiklikler gösterse de yine de değişik toplumların üslûpta birleştiği bazı ortak noktalar vardır. Üslûp, her yazarın, her hatîbin fikrini, duygularını anlatmak için kullandığı özel anlatış tarzıdır.²¹⁵ Üslûpta Aristo’ya göre; bir konuşma yaparken üç noktanın göz önünde bulundurulması gerekir; Bunlar:

1. İnandırma yolları,
2. Biçem ya da dil, (Biçemde ise önem arz eden üç unsur vardır. Birincisi doğruluk, ikincisi açıklık üçüncüsü yalınlıktır.)
3. Konuşmanın çeşitli bölümlerinin uygun düzenlenişidir.²¹⁶

Yazı dili ve konuşma dilinin farklı oluşundan dolayı, hatip hazırlığını konuşma tarzında yapmalıdır. Konuşma dilinde ise şekil şöyle olmalıdır: Sade, açık, anlaşılır kelimeler kullanmaya, kısa, özlü ve sağlam cümleler kurmaya dikkat edilmelidir. Çünkü yazı dilinde olduğu gibi çok uzun cümleler kurulduğu takdirde konunun anlaşılması zor olur ve cümlenin sonunu duyuncaya kadar dinleyici başını unutarak sözcükleri bağdaştırması güçleşir. Ayrıca, gereksiz yere yabancı kelimeler

²¹⁰ Köylü, s. 165.

²¹¹ Hac, 22/16.

²¹² Nahl, 16/44.

²¹³ Yusuf, 12/2.

²¹⁴ Taha, 20/27-28.

²¹⁵ TDK. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

²¹⁶ Aristoteles, s. 165.

kullanılmaması ve argo kelimelere, mahalli şivelere yer verilmemesi gerekir. Hatip, konuşma metnini tereddüt ve kararsızlık oluşturmayacak bir anlam tarzı içinde hazırlayıp, dostça, sıcak ve samimi bir dil kullanarak, konuşur gibi sunmalıdır.²¹⁷

Anlatılmak istenen konu dilin kurallarına uygun, açık, yalın, anlaşılır biçimde ifade edilirse anlaşılması daha kolay olur. “İyi bir cümlelerin nitelikleri şunlardır:

1. Mantık ve bilgi bakımından doğruluk
2. Dil bilgisi bakımından doğruluk
3. Açıklık
4. Duruluk
5. Yalınlık
6. Akıcılık” tır.²¹⁸

Aristo, “Yazılı ya da edebî türden konuşmalar, etkilerinin çoğunu konuşmacıların düşüncelerinden çok söylemlerine borçludur” diyerek **üslûpta olması gereken nitelikleri** üçe ayırır:

1. Doğallık; olguların kendinden sağlanması
2. Olguların dil içinde düzenlenmesi
3. Uygun konuşma yöntemi²¹⁹

Son şıkta yer alan ‘uygun konuşma yöntemi’ne konuya uygun anlatım tarzı da diyebiliriz. Aristo, üslubun ise açık olması gerektiğini ise şöyle anlatır: “Açık bir anlam taşımayan konuşmanın, kendisinden beklenen şeyi yapamayacağının da kanıtladığı gibi, üslubun iyi olabilmesi için açık olması gerekir. Ayrıca ne sıradan, ne de gereksiz derece yüksek değil, ama uygun olması gerekir; şiirsel dil hiç kuşkusuz sıradanlıktan uzaktır, ama düz yazıya uygun değildir. Açıklık, geçerli ve alışılmış sözcükleri (adları ve fiilleri) kullanarak sağlanır.”²²⁰

Bizans Antik Çağda, üslubun 7 özelliği, **Hermogenesin Üslûp Üzerine** çalışmasında görülmektedir. Bu çalışma üslûbun sınıflandırılması üzerine olup, günümüzde de bu özellikler bir konuşmada olması gereken niteliklerdendir. Bunlar:

1. Clarity/Açıklık
2. Grandeur/Büyüklik, güçlülük

²¹⁷ Çakan, s. 33.

²¹⁸ Karasoy ve diğerleri, s. 255.

²¹⁹ Aristoteles, s. 166.

²²⁰ Aristoteles, s. 167.

3. Beauty/Güzellik
4. Rapidity/Çabukluk,
5. Character/Kişilik-Özgülük
6. Sincerity/Samimiyet
7. Force/Kuvvet-Etki²²¹

Theophrastos ise, Hermogenesin sınıflandırmasına şunları ilave eder:

1. Elegancia: İncelik, zerafet
 - a. Latinitas: İyi ve düzgün Latince
 - b. Explanatio: Açıklık
2. Compositio: Aşırı söz sanatlarından, gürültülü sözlerden kaçınma.
3. Dignitas: Yerinde ve çeşitli söz sanatları kullanarak süsleme.²²²

Theophrastos'un üslûpla ilgili bu sıraladıkları günümüzde de geçerliliğini korumakta; incelik, zerâfet, ana dildeki düzgünlük, açıklık, berraklık gibi unsurlar iyi bir konuşmanın özellikleri olarak her çağda ve yerde önemini ve değerini korumaktadır.

Çiçero'nun üslûpla ilgili verdiği bilgiler ve taktikler oldukça dikkat çekici niteliktedir. Çiçero: "Çok kere, aynı şeyi çeşitli görüşleri içinde arz edecek; fakat tek ve aynı fikre bağlanacak, onu yavaş yavaş açıp genişletecektir. Ara sıra bazı noktaları hafifletecek, bazen alay edecek, bazen konudan çıkarak bir açıklama yapacak; ne demek istediğini gösterecek, her açıklamasının sonunda bir netice çıkaracak, sonra geri dönecek, söylediğini tekrar ele alacak, mâkul bir muhâkeme ile bir ispata varacaktır."²²³

Konuşma esnasında bazı kelimelerin veya hecelerin diğerlerine göre daha yüksek bir sesle ifade edilmesi vurgulu konuşmadır. Bu, hecelerde ve cümlelerde görülebilir. Vurgusuz bir konuşmada ise güzel ve etkili konuşma beklenilemeyeceği gibi cümlenin gerçek anlamının da verilmesi beklenemez. Bazı kelimeler yazılışları aynı olmakla birlikte okunuşları farklıdır, bunlar sadece ses tonundaki vurgu yoluyla anlaşılabilir. Vurgu; duraklama ve tonlama ile birlikte yapılır.²²⁴

Normal vurgulamanın dışında ise, özellikle fark edilmesi veya hafızada

²²¹ Sönmez, s. 146.

²²² Sönmez, s. 147.

²²³ Çetin, s. 49.

²²⁴ Sırrı Er, **Konuşmak Sanattır**, Nesil Yayınları, İstanbul, 2002, s. 209.

kalması istenilen kelimelerin yavaşlanarak, **hece hece** vurgulanarak seslendirilmesi yapılır. Örneğin; “Eminim ve tekrar ediyorum. ba -- şa -- ra -- bi -- li -- riz!”²²⁵

Bağlaçları olumlu düşünceye yönlendirerek etkin biçimde kullanmak sözün etkisini ve anlamını değiştirebilir.

Bugün hava çok güzel **ama** Yarın yağmur yağacak

Bugün hava çok güzel **ve** Yarın yağmur yağacak

Yarın yağmur yağsa **bile** Bugün hava çok güzel.²²⁶

Örneklerde görüldüğü üzere çerçeveyi değiştirince algıda da değişiklik yapma imkânı oluşur. İnsanlar olumsuz ifadelerden haz almazlar ve rahatsız olurlar.²²⁷

2. Konuşma Yanlışları

- **Üslûp Yanlışları:** Yerine, kişisine, zamanına ve konusuna göre nasıl konuşulacağını bilmemekten kaynaklanan yanlışlardır, şöyle ki: “Konuşma türlerini ve bunların özelliklerini bilmeyen bir konuşmacı, kime nasıl hitap edeceğini, panelde nasıl, forumda nasıl, açık oturumda nasıl konuşacağını bilmezse üslûp yanlışları yapacaktır.”²²⁸

- **Plansızlık:** Hazırlıklı konuşmalar, konuşma planı yapmayı gerektirir. “Konuşma planı nedir, nasıl yapılır, planda nelere dikkat edilir, süre ne kadardır gibi soruların cevaplarını bilmeyenlerin yapacağı sunuş konuşmalarında, plansızlıktan kaynaklanan yanlışların olması kaçınılmazdır.”²²⁹

3. Dil Yanlışları

Yerinde kullanılmayan bazı kelimeler dil yanlışlarını oluşturmaktadır. Herbert Spencer “Ne kadar fazla kelimeleri yanlış kullanırsanız, o kadar fazla yanlış düşüncelere yol açarsınız” demiştir. Örneğin: “*İşlerin nasıl?*” diye soran birine, “*İşlerim yoğun*” demek gibi. Yoğunluk kimyada kullanılan bir kelimedir. “suyun yoğunluğu”, “civanın yoğunluğu”. Burada uygun olan kullanım ise “*işlerim çok*”

²²⁵ Maviş, Konuşmacılar, s. 73.

²²⁶ Yılmaz, s. 42.

²²⁷ Yılmaz, s. 43.

²²⁸ Karasoy ve diğerleri, s. 335.

²²⁹ Karasoy ve diğerleri, s. 335.

demek olacaktır.

“Bu işler çok yoğun meseleler” yanlış kullanım.

“Bu işler çok karışık meseleler” doğru kullanım.

Yan yana gelmiş yaygın yanlışlara örnek olarak şunu verebiliriz: “Nüans farkı” denildiğinde anlamı “fark farkı” olmaktadır. Nüans, Fransızca bir kelimedir. Anlamı ise; ayrıntı ve farktır. Başka bir örnek ise; “Partimiz güzel çalışmalarıyla büyük işler başarmıştır. Bunda tüm üyelerimizin fedakârca çalışması etkili olmuştur. Ülke kalkınması için yapılan çalışmalarda diğer partilerin bizden **ibret** alması gerekir.” İbretin anlamı kötü sonuç veren bir olaydan alınan derstir. Oysa bu konuda anlatılmak istenen, kötü sonuç veren olay değil, takip edilmesi gereken yoldur. Onun için ibret yerine **ders** kelimesi kullanılması gerekir. Diğer bir örnek: Sirayet: “... Zam işçilere de sirayet edecektir. Sirayetin anlamı: Kötü durumlarda kullanılan bulaşma, geçme, yayılma, hastalığın sirayet etmesidir. Doğrusu ise; “...İşçilere de uygulanacaktır.” anlamıyla ifade etmektir.²³⁰

4. Mantık Yanlışları

Kurulan cümlelerde mantıksal açıdan uygunluk ve doğruluk olması gerekir. Aksi halde tutarsızlıklar ve yanlışlar ortaya çıkar. “Mantık yanlışlarının çeşitlerini ve yapılış şekillerini bilme ve onlara karşı koyma gücünü edinme, doğru ve sağlam düşüncenin zorunlu olarak kazanması gerekli şeyler cümlesindendir. Mantıkta yanlış olarak gösterilen deliller sık sık gerçek delillerden daha çok inandırıcı olurlar. Bir mantık yanlışının ortaya çıkışını bilmek, o husustaki doğru ve uygun delili tetkik etmede güç kazandıracak, açıklık sağlayacaktır.”²³¹Cümlede, mantık yanlışlarına örnek olarak şunları verebiliriz:

Bütün bildiklerimi ve *bilmediklerimi* oğluma öğreteceğim.

Herkes ellerime sarıldı, *yüzlerimi* öptü.

Baharın en güzel aylarından biridir *nisan ve mayıs*.²³²

²³⁰ Er, s. 61.

²³¹ Emiroğlu, Giriş, s. 14.

²³² Karasoy ve diğerleri, s. 255.

Birinci örnekte bilinenler öğretilir de ya “bilinmeyen”ler,
İkinci örnekte “yüz” denmeli,
Üçüncü örnekte “biri”dir denip iki ay sayılıyor.

Bütün bu aşamaların eğitimini aldıktan sonra konuşmacı hatipliğe büyük ölçüde hazırdır. Bundan sonra hatibin anlatacağı konuya vâkıf olması kalmaktadır. Bu konuda yeterli bilgi edindikten sonra da konuşma hazırlığına geçebilir. Bu konu hakkındaki ayrıntıları ileride inceleyeceğiz.

Üslûpla ilgili buraya kadar anlattıklarımızı bir şema üzerinde topluca göstermek istiyoruz.

Şekil 4: Üslûp

ÜSLÛP		
İyi Bir Cümlelerin Nitelikleri	Konuşmanın Nitelikleri	Yanlış Üslûp
- Anlaşılır dil - Mantık doğruluğu - Dil bilgisi doğruluğu (<i>Aristo</i>) - Açıklık (<i>Hermogenes</i>) - Duruluk - Yalınlık (<i>Aristo</i>) - Kısa özlü ve sağlam cümleler - İncelik, zerâfet (<i>Theophrastos</i>) - İyi ve düzgün dil (<i>Theophrastos</i>) (<i>Türkiye'de İstanbul Şivesi</i>) - Gürültülü sözlerden kaçınma (<i>Theophrastos</i>) - Yerinde söz süsleme, (<i>Theophrastos</i>) - Konuyu yavaş yavaş açıp genişletme (<i>Çiçero</i>) - Örtmece kelimeler	- Dostça - Sıcak ve samimi (<i>Hermogenes</i>) - Akıcılık - Doğallık - Güçlülük (<i>Hermogenes</i>) - Güzellik (<i>Hermogenes</i>) - Çabukluk (<i>Hermogenes</i>) - Kişilik-Özgülük (<i>Hermogenes</i>) - Kuvvet-Etki (<i>Hermogenes</i>) - Konuşmanın düzeni (<i>Aristo</i>) - Vurgulu konuşma - Bağlaçları etkin kullanma	- Yabancı kelimeler - Argo kelimeler - Mahalli şiveler - Konuşma yanlışları (<i>üslûp yanlışları ve plansızlık</i>) - Dil yanlışları - Mantık Yanlışları

Kaynak: Aristoteles, 1995, s.166; Çetin, 1998, s. 49; Emiroğlu, s. 14; Er, s. 209; Karasoy ve diğerleri, 2002, s. 255; Sönmez, s. 14; Yılmaz, s. 42.

5. Konuşma Hazırlamanın Kuralları

Konuşma hazırlamanın teknik olarak nasıl yapılacağı ilk olarak sofistlere dayandırılır. Sofistler döneminde retorikğin genel kuralları vardı ve pratik konuşma alıştırmaları yer almaktaydı. Eğitimciler öğrencilere şiir öğretiyorlardı. Ayrıca ahlâk, siyaset gibi alanlarda konuşmalar düzenliyorlardı. Antiphon gibi bazıları ise mahkeme konuşmaları üzerine yoğunlaşıp hayal ürünü bu yazılı metinleri gerçek yaşamda karşılaştıkları davanın çözümü için kullanıyorlardı. Her konu üzerinde konuşma yapılabilmesi için sofistler ahlâk, din, hukuk gibi çeşitli konularda basmakalıp deyişler (koinoi topoi) hazırlayıp öğrencilerin zihnine yerleştiriyorlardı. Böylelikle sofistler zamanında yazılı olarak hitap etme alıştırmaları başlamış oluyordu. Ayrıca öğrencilere yazılı hazır konuşma metni verilirken metindeki savlar, kanıtlamalar konusunda bilgi edinilmesini de öğütüyordu. Bu retorikğin en önemli kısmını oluşturan **inventio**'nun ilk çalışmalarıdır.

Günümüzde hitabetin sunum şekli üç şekilde icra edilir. Bunlar:

1. Yazılı belgeye bağlı kalmadan,
2. Konunun ana hatlarının yazılı olduğu bir kâğıtla sunum (şematik),
3. Yazılı hitabeyi okuyarak.²³³

Burada şunu belirtmek gerekir, yazılı belgeye bağlı kalmadan konuşma yapılacak olsa dahi bunu önceden **yazılı olarak hazırlamak** oldukça yararlı olmaktadır. Hitabetin en iyi sunum şekli yukarıdaki şıklara dahil olan konuşmanın ana hatlarının yazılı olduğu bir kâğıtla şematik olarak yapılan sunumdur. Ayrıca hazırlanan metni konuşmacının yanında bulundurması, herhangi bir unutma halinde faydalı olabileceği gibi, kaynak sorulduğu zaman da ispatlama açısından hatibe fayda sağlayacaktır. Konuşmaya hazırlığın, yazılı metne dönüştürülmesinin faydalarını şöyle sıralayabiliriz: Konuşmacı önceden anlatacaklarını zihninde oluştursa da, konuşma anına kadar bunların büyük çoğunu unutma ihtimali yüksek olacaktır. Hatip, metni yazılı olarak hazırladığı zaman, tekrar etme ve konuyla bütünleşme fırsatı bulacaktır. Bir diğer faydası ise, konuşma zamanına kadar metni tekrar gözden geçirme imkânı bulacağından, eksiklikleri giderme ve ekleme yapma imkânı hâsıl olacak veya tekrar değerlendirmeye gereksiz gördüğü yerleri çıkarılabilecektir.

²³³ Ahmet Lütfi Kazancı, **Peygamber Efendimizin Hitabeti**, Marifet Yayınları, İstanbul, 1980, s. 19.

Böyle yapmakla hatip, dokümanlar, örneklemeler, mizahlar, hikâyeler, şiirler, fıkralar gibi eldeki verileri, önceden konuya uygun yerlere; giriş, gelişme ve sonuç bölümlerine rahatça yerleştirebilecek, daha düzgün sıralamaya olanak sağlayacaktır.

Yazma sayesinde **örtmece** kelimeleri (güzel adlandırma) bulup uygun görülmeyenlerle düzeltme imkânı olacaktır. Ayrıca hazırlanan metnin, saat tutularak konuşma öncesi deneme anlatımı yapılması durumunda; konuşmada, verilen zamanı uygun kullanma bakımından katkı sağlayacak, noktalamalara dikkat edilerek, soluk alma yerleri belirlenebilecek, vurgular, tonlamalar önceden işaretlenebilecektir. Eğer konuşma süresine yazılan metin sığmıyorsa bazı çıkarmalar yapmak lazım gelecek, anlatımın konuşma zamanına az gelmesi durumunda ise ilaveler yapma imkânı hâsıl olacaktır.

Bu bağlamda konuşma çeşitleri, hazırlıklı ve hazırlıksız konuşmalar olarak iki sınıfa ayrılmaktadır:

Hazırlıksız Konuşmalar: Bu türlü konuşmalar, konuşmacının önceden haberi olmadığı veya konuşmayı hazırlamaya zaman kalmadığında yapılan ani konuşmalardır. Hazırlıksız konuşmalarda belirli plan olmasa da belirli bir amaç bulunur. Hazırlıklı konuşmadaki gibi kurallı ve resmi olmasa da, dikkat edilecek bazı hususlar vardır. Bunlar;

1. Önce güzel ve etkili konuşmanın kurallarını tam olarak uygulamak
2. Düşünceleri en iyi ifade edebilecek tarzda konuşmak
3. Görgü kurallarına ve insanlara saygı ilkesine dikkat etmek
4. Ölçsüz ve gereksiz konuşmalardan kaçınmak²³⁴

Hazırlıklı Konuşmalar: Konuşmacı anlatacağı konu hakkında detaylı çalışma yapmalı ve konuyu iyi öğrenmelidir. Bu sayede fikirlerini en iyi şekilde savunabilecektir. Hatibin bilmediği veya çok az mâlûmat sahibi olduğu konularda konuşma yapması sakıncalıdır. Konuşmacı, ayrıca konuşmayı sunmadan önce, gerekli bilgi ve belgeler toplamalı; dinleyiciye konuyu etraflica ve doyurucu bir şekilde sunmalıdır.²³⁵

Konuşmacının kesin ifadeler kullanması, inandırıcılığını ve güvenilirliğini arttıracaktır. O, konunun ayrıntıları ve ayrıntıların yeri ve önemi hakkında da bilgi

²³⁴ Gülşen Seyhan Alışık ve Latif Beyreli, **Güzel Konuşma ve Yazma**, MEB. Devlet Kitapları, Ankara, 2001, s. 73.

²³⁵ Çetin, s. 8.

sahibi olursa konuşmayı daha etkili bir sunum haline dönüştürecektir.²³⁶

Hazırlıklı konuşmalara konu seçimi ve amaç belirlenerek yazılı plan çıkarmakla başlanır. Daha sonra, hatip konuşma için gerekli bilgi toplama aşamasını tamamlar ve bunun akabinde; aldığı notlar, konuşma planı yapılarak sıraya konulur. Konuşma yazımına hitapla başlanır, giriş, gelişme ve sonuçla tamamlanır.²³⁷ Bunu şimdi görsel şemaya dönüştürerek, bir çizelge halinde sunalım.

²³⁶ Hogan, Taktikler, s. 98.

²³⁷ Karasoy ve diğerleri, s. 339.

Şekil 5: Konuşma Planı

KONUŞMA PLÂNI	
PLÂNIN BÖLÜMLERİ	SUNUŞ
1- Hitap Bölümü	Kime hitap edilecek? (Sayın..., Sevgili..., ... vb gibi)
2- Giriş Bölümü	Konu nedir? Konuya Çerçeve Çizme (Konunun özü) STD (Sonuç Tabanlı Düşünme) Yöntemi Soru ile Başlama Gündelik Meselelerle Başlama
3- Gelişme Bölümü	Fikirler: 1....., 2....., 3..... Örnekler Kanıtlar Konu hangi fikirlerle genişletilecek? NLP'de “Chunking” Tekniği -Anlatılan Konuda Açılım (Anlatımların kısa olması) Canlandırma
4- Sonuç Bölümü	Ana Fikir

Kaynak: Karasoy ve diğerleri, 2002, s. 353; Hogan, 2010, s. 45; Maviş, 2006, s. 24; Gökmen, 2005, s. 54.

Anlatımın Kısa Tutulması: İnsanlar dikkatlerini uzun süre koruyamazlar ancak kısa konuşmalara konsantre olabilirler. Bu nedenle hikâye ve örnekleme, dinleyicileri konunun içine çekerek, anılar ve imajlar kullanılarak, dinleyicilerin dikkatleri canlı tutulmaya çalışır. Kısa ve basit bir mesajın, bu yöntemle çok büyük bir etkisi olabilir.²³⁸

²³⁸ Maviş, Konuşmacılar, s. 41.

6. Sonuç Tabanlı Düşünme Yöntemi (STD)

Sonucu düşünülmeyle başlanılan her iş, başlanıldığı an bozulmuş demektir.²³⁹ Hogan, bütün ikna uzmanlarının bilinçli ya da bilinçsiz olarak (STD) yöntemini kullandığını, daha iyi bir iletişimci olmak için ise ikna uzmanının düşünce sürecini alması gerektiğini söylemekte ve sonuç tabanlı düşünme (STD) tarzından başlayıp planlama yapmak gerektiğini önermektedir.

Sonuç Tabanlı Plân

Hedefleri belirleme:

Bir konuşmanın etkili olabilmesi için hatip bir hedef tayin etmelidir. Bu konuşma neden yapılacak? Dinleyiciye verilmek istenen ne? Muhatap kitlenin faydasına olmak üzere ne gibi bir değişim bekleniyor? Hatip bunlara yönelik hedefini belirleyerek konuşma hazırlığını yapmalıdır. Aksi takdirde hedefsiz bir konuşma alelâde bir konuşma olur. Hedef belirlerken dikkat edilecek hususlar ise şöyledir:

- İnsan karakterine zıt olmamalıdır.
- Ulaşılabilir olmalıdır.
- İsteniyor olmalıdır.
- Destekleniyor olmalıdır. (Herkesin karşı koyduğu şeyi yapmak oldukça zordur.)
- Muhatap kesime yararlı olmalıdır.
- Olumlu kelimelerle ifade edilmelidir.²⁴⁰

STD Yöntemi'nin kullanılması (Sonuç Tabanlı Düşünme):

Hogan, burada konuşma öncesi hatibin kendine sorması gerektiği soruları dile getirmiştir. Bunlar:

- a- Süreçten ne istiyorum?
- b- Karşımdaki kişi ne istiyor?
- c- Süreçten asgarî beklentim nedir?
- d- Süreçte ne gibi problemler ortaya çıkabilir?

²³⁹ Ahmet Rıfat, **Erdemli Yaşayış**, Çilek Yayınları, İstanbul, 2006, s. 11.

²⁴⁰ Yücel Gökmen, **NLP ile Yürekli İnsan Sürekli Başarı Modeli-Yürekli Başarı**, Armoni Yayıncılık, İstanbul, 2005, s. 54.

- e- Her bir problemle nasıl ilgilenebilirim?
- f- Süreci nasıl sonlandıracağım?²⁴¹

Girişte Konuşma Çerçevesi Çizmek:

Başlangıçta girişin ilgi çekici olması, dinleyicinin dikkatini konuşmanın başlangıcında üzerine toplayacaktır. Girişte konuşma çerçevesini çizmek ve hedefleri belirlemek şu açıdan yararlı olacaktır: “Durumun ne olduğunu, bu duruma nasıl gelindiğini, istenen duruma gelmek için neler yapmak gerektiğini örneklerle anlatacağınızı söylediğinizde konuşmanıza çerçeve oluşturmuş olursunuz. Böylece sizin nereden nereye varmak istediğinizi bilen dinleyici çizeceğiniz tabloya kendini yerleştirme şansı bulur.”²⁴² Çerçeveleme konusunda, iletişimin temel yasalarında şu kaide yer alır; “Değiştirmek istiyorsan önce onu tanıman gerekir, tanımak istiyorsan, yeniden doğru bir şekilde çerçevelemen gerekiyor, yeniden çerçevelemek için genellemeler yapılabilir, ayrıntıları ön plana çıkarabilir, benzerliklerden yararlanabilirsin.”²⁴³

Konuşmaya Başlama Metodu:

Eğer dinleyicilerin dikkati başlangıçta konuşmacı üzerine çekilebilirse, muhtemelen konuşma bitinceye kadar aynı ilgi devam edecektir. “Girişten sonuca kadar retoriğin üç büyük anı vardır: Ethos dinleyiciye hitap eder ve bir soruyla ilgili olarak dikkatini çekmeyi amaçlar, daha sonra da bu sorunlar ilgili olarak logos’u muhtemelen destekleyerek ya da karşı çıkarak sergiler. Ve hatip pathos’la sonlandırır sergileme sürecini, çünkü bu kez dinleyicilerin bedenlerine ve yüreklerine hitap etmek gerekir ve mümkünse tutkuları, her halükârda duyguları, hatta heyecanları hedef alır.”²⁴⁴

“Hatip kürsüye çıktığı andan itibaren, ilk bir iki dakika dinleyiciler gayet hassastır. Onun kendilerine faydalı şeyler söyleyeceğini sabırsızlıkla bekler, ümit ederler. Hatip dinleyicilerin, daha sözlerinin başında kendisini iyi karşılamalarını istiyorsa, konuşmasının açılış cümleleri üzerinde titizlikle durmalı, sözlerine dikkat

²⁴¹ Hogan, Nasıl İkna, s. 45.

²⁴² Maviş, Konuşmacılar, s. 24.

²⁴³ Yılmaz, s. 88.

²⁴⁴ Meyer, s. 41.

etmeli ve alâka uyandırıcı bir girişle başlamalıdır. Hatibin ilk cümlesi kısa olup ana tezine götürecek bir basamak niteliği taşımalıdır.”²⁴⁵

Soru ile Başlama:

Konuşmaya soru ile başlama metodunun yararları; “soru” bizzat dinleyicilerin cevap vereceği şekilde sorulduğu takdirde dinleyici kendini konuya dâhil edecektir. Gerçeği göstermeye vasıta olması amacıyla sorulan sorular ise muhataplara düşünme fırsatı sunacaktır.

Güncel Meselelerle Başlama:

İsokrates, güncellik konusunu söylevin sahip olması gereken niteliklerinden biri olarak görmüştür. Bu bakımdan tarihsel hikâyeleri ve kıssaları konuyla güncel duruma getirerek sunmak fayda sağlayacaktır. Ya da o gün gazeteden okunan bir haber, sokakta karşılaşılan bir olay, konuşmaya başlamadan önce öğrenilen yeni bir bilgiden yola çıkarak konuşmaya başlamak, genellikle konuşmacının samimiyetini gösterecektir.²⁴⁶

Anlatımda Soyutluktan Kaçınma:

Konuşma bilimsel bir yazı, edebiyat ve roman olmadığına göre çok fazla özelleştirmeye ve detaya gerek yoktur. Soyutluktan kaçınmanın bir yolu tasvir yoluna başvurmaktır ve ikincisi soyut bilgiler yerine somut bilgiler kullanmaktır.

Örnek: 1.138.448 olarak söylemek yerine; bir milyondan fazla demek,

1.908.210 sayısını; iki milyona yakın olarak ifade etmek, dinleyicinin zihnini yormadan anlamasını kolaylaştıracaktır.²⁴⁷

İstenen Sonuca Ulaşmanın Koşullarına Dikkat Etme:

İstenilen sonuca ulaşmak için; söze, hiçbir zaman “şunu kanıtlamak istiyorum” şeklinde başlanmamalı ve bunun tamamen olumsuz sonuç vereceği düşünülmelidir. Bu sözün diğer bir anlamı da şu olur. “Ben sizden daha akıllıyım.” Bu sözler bir meydan okuma olur ve daha konuya başlamadan dinleyicide karşı

²⁴⁵ Nejat Muallimoğlu, **Hitabet**, Ankara, 1979, s. 89.

²⁴⁶ Maviş, **Konuşmacılar**, s. 24.

²⁴⁷ Köylü, s. 166.

çıkma ve mücadele etme isteği uyandırır. Eğer konuşmacı bir şey kanıtlayacaksa bunu kimseye belli etmeden ustaca yapmalıdır. Alexander Pope bu konuyu şu şekilde ifade etmiştir: “Birine bir şey öğretirken öğretiyor gibi davranmayın, bilmediğini değil, unuttuğunu varsayın.”²⁴⁸ Beklenen sonuca ulaşmak ve anlatma-öğretme aşamasında istenilen verimi alabilmek için; İslam eğitimci olarak tanınan Zernucî (Hicri,VII.asır) şu önerilerde bulunmaktadır: “Öğretilecek konularda tertip, mantık ve fikir silsilesine uyularak kolaylık gösterip soğutmama, nefret ettirmeme, tatlılıkla, hikmet ve öğütle iyiyi, doğruyu, güzeli gösterip sevdirmeme, yumuşak söz söyleme gibi hususlar istenen verim ve beklenen sonucun hasıl olması için son derece önemlidir.”²⁴⁹

7. Canlandırma Yöntemi

Beynin sağ ve sol tarafları farklı algıları ve faaliyetleri almaktadır. Nobel ödülü sahibi Prof. Rager Spany 1960’lı yıllarda beyin üzerine derinlemesine yaptığı araştırmada, şaşırtıcı bir gerçeğe yüz yüze gelmiştir. Beyin o güne kadar zannedildiği gibi tek bir parçadan oluşmuyordu. Beyin, sağ beyin ve sol beyin adı verilen iki bölümden meydana geliyordu. Her iki beyin de işlevleri farklıydı. Uzmanlar, beyin ikiye bölünmüş bir beyin değil de uyum içerisinde çalışan iki beyin olarak düşünülmesi gerektiği kanaatine vardılar. Her beyin yürüttüğü fiziksel faaliyetler farklı olduğu gibi öğrenme sürecinde de farklı işlevler yaptıkları belirlenmiştir. Beynin sol yarısı; mantıksal düşünme, ayrıntıyı öğrenme, çizgisellik, sayılar, analiz, beyin sağ yarısı; hayal kurma, bütünü görme, renk, müzik, boyut işlevlerini görmektedir. Bu durum, sadece sağ ayağını veya sadece sol ayağını kullanabilen bir futbolcu ile her iki ayağını da rahatlıkla kullanabilen bir futbolcu arasındaki farka benzetilebilir.²⁵⁰

Beynin sağ ve sol tarafını, teferruatlı şekilde kullanabilen kişi olarak tarihsel bir örnek Mimar Sinan’ı verebiliriz.

“Mimar Sinan, her biri adeta bir sanat abidesi olan şaheserlerinin

²⁴⁸ Dale Carnegie, *İşten ve Yaşamdan Zevk Almanın Yolları*, çev. Gülsen Şensoy, Epsilon Yayıncılık, İstanbul, 2004, s. 114.

²⁴⁹ Mehmet Tütüncü, *Türk İslâm Eğitimcisi Zernûcî*, İzmir İlahiyat Fakültesi Vakfı Yayınları, İzmir, 1991, s. 17.

²⁵⁰ Ziya Baran, *Hafıza Gücünüzü Keşfedin*, Bilgivizyon Yayınları, İzmir, 2004, s. 49.

görüntülerini önce beyninin sağ tarafında hayal ediyor, daha sonra da beynin sol tarafında kullanarak en girift matematiksel hesaplamalara göre eserlerini inşa ediyordu. Mimar Sinan'ın bu başarılarındaki payının; beynin sağ yarım küresini çalıştırarak hayal kurarak başlamasıdır. Kanuni Sultan Süleyman adını taşıyacak olan Süleymaniye Camiinin yapımı için şu anki arsanın bulunduğu yeri beğenir. Mimar Sinan'ı da çağırır araziye bakmaya, uygun olup olmadığını görmeye giderler. Mimar Sinan araziye dikkatle inceler.

Padişah sorar. “Nasıl buldun Sinan?” Koca Sinan cevap vermez ve araziye bakmaya devam eder. Vezirler diğer devlet erkanı herkesin gözü Sinan'ın ve Kanuni'nin üzerindedir. Ortalık buz kesmiş, çıt çıkmamaktadır. Herkes padişahın ne yapacağını beklemektedir.

İğne düşse duyulacak bir sessizlik vardır. Mimar Sinan konsantre olmuş araziye bakmaktadır.

Kanuni bir kere daha sorar “Ne düşünürsün bre Sinan?”...

Mimar Sinan gözlerini araziden ayırtmaz ve cevap vermez... Padişah hiçbir şey söylemez.

Aradan bitmek bilmeyen bir süre daha geçer. Ve Mimar Sinan başını eğerek arsadan içeri girer. Herkes Sinan'ın onları duymadığını o kısa süre içerisinde yapıp hayalinde oluşturduğu kemerlerden birine çarpmamak için kafasını eğerek boş arsaya girdiğini fark eder.

Padişah bilgiye ve niteliğe saygı göstermiştir.²⁵¹

Dinleyicide hedeflenen ikna olgusuna ulaşmanın yolu, hayal dünyasına onları çekmek ve beş duyu algılamasına hitap etmektir. Dış dünya insanların algı organları vasıtasıyla algılanmaktadır. Beş duyu organından alınan her mesaj, hafızalarda var olan benzerleriyle karşılaşması sonucunda, benzerlik bulunduğu kavrama gerçekleşmiş olur. Bu süreç yoğun bir zihin aktivitesi gerektirir. Dolayısıyla dinleyici bu yoğunluğun altına girmek istemeyebilir veya istese de sonuca çabuk ulaşamayabilir. Şu halde konuşmacı, fikirleri ve bilgileri ne kadar somutlaştırabilir ve canlı hale getirebilirse, anlatılmak istenen o kadar kapsamlı ve anlaşılır bir hale gelecektir.²⁵² Beş duyu organına hitap etmek bu kadar önemli olsa da, konuşmacıların birçoğu dinleyicilerin kulağına hitap etmekle yetinir. Oysa ki

²⁵¹ Baran, s. 54.

²⁵² Maviş, Konuşmacılar, s. 68.

öğrenirken nadiren beş duyu organı birlikte kullanılır. Her birinin ayrı ayrı değeri ve birbirinden üstün yanı olsa da bir arada kullanılması öğrenmede güçlü bir etki bırakır.

Konuşma sesin, söze dönüşmesinden oluşsa da insan kelimelerle değil resimlerle düşünür. Dinleyicilere anlatılmak istenen fikir, hayalî resimlerle gösterilebilir ve bu durumda hedeflenen amaç çok hızlı olur. Bunun için dinleyicilerin;

- Duyu organlarına (renk, koku, tat alma) hitap edilir.
- Mecaz ve benzetmeler kullanılır.
- Güncel örnekler, hikâye veya anekdotlar kullanılır.²⁵³

Şimdi bunların nasıl kullanacağını inceleyeceğiz.

Dinleyicilerin Hayal Dünyasını Canlandırma: Dinleyicinin, bir davranışı gerçekleştirdiğini hayal etmesi, o davranışa bakışını değiştirecektir. Hogan bu konuda şu örneği vermektedir: “İnsanların kendilerini el açıp dua ederken hayal etmesi, hayal ettiği bu davranışı harekete geçirme ihtimalini yükseltir. Kişiye bu davranış kalıbı ne kadar sık hayal ettirilirse, istenilen davranışa yönelik niyet ve tutumu da o kadar değişir. Buradaki önemli noktayı da göz ardı etmemek gerekir. Şöyle ki; bu değişimlerin gerçekleşmesi için, hayal edilen sahnedeki ana karakterin dinleyicinin kendisi olması gerekir.”²⁵⁴

Öğretme Aşamasında Dinleyicilerin Duyularına Hitap Etme: Öğrenme stilleri doğuştan var olan karakteristik özelliklerdir. Bunları görsel, işitsel ve dokunsal olarak sınıflandırabiliriz. Amerika Birleşik Devletlerinde Richard Bandler tarafından geliştirilmiş olan Sinir Dili Programlama Tekniği (NLP) özellikle üç duyu üzerinde odaklanmaktadır. Düşünce ve kavrama sürecinde en fazla kullanılan bu üç duyu görme, işitme ve dokunmadır. Fakat bunlara koku ve tat alma duyusu da ilave edilebilir. Burada bunlara uygulama da eklenirse, genel olarak diyebiliriz ki öğrendiklerimizin kaynağı:

- % 10 Okuduklarımız
- % 20 Duyduklarımız
- % 30 Gördüklerimiz

²⁵³ Maviş, Konuşmacılar, s. 29.

²⁵⁴ Hogan, Taktikler, s. 55.

% 50 Hem görüp hem yaptıklarımız

% 70 Konuşurken düşünüp yaptıklarımız

% 90 Konuşurken düşünüp yapıp söylediklerimiz oluşturur.²⁵⁵

Görsel Öğretme Stilleri: Görsel kişilerin özellikleri şunlardır: Sözlü talimatları takip etmekte zorlanırlar, gördüklerini hatırlarlar, düzenli tertipli ve titizdirler, kılık kıyafete önem verirler (düzenli ve renk uyumlu giyinirler), hızlı düşünür, hızlı konuşur, kesik kesik nefes alırlar ve düşünürken/tasarlarken yukarıya bakarlar.

Görsellerin Öğrenme Yolları ise şöyledir:

- Düz anlatımdan yeterince yararlanamazlar.
- Mutlaka anlatım görsel malzemelerle (harita, şema, poster, grafik gibi)

desteklenmelidir.²⁵⁶

- Görsel malzemelerin kullanılmadığı zamanlarda, görsel canlandırma yapılabilir.

Görsel canlandırma yapılırken, resmin büyüklüğü, içindekilerin renkleri, resmin hareket yönü gibi unsurlara değinilebilir. Örnek:

“İnsan vücudunda binlerce kilometre uzunluğundaki bir damar şebekesi vardır.”

(Bir öncekinden daha görsel hali)

“İnsan vücudundaki damar ağları örümcek ağlarından çok daha karışıktır.”

(Bir öncekinden daha görsel hali)

“Vücudumuz o kadar çok damarlarla kuşatılmıştır ki bu damarları uç uca getirip ip yapsaydık dünyanın etrafını üç defa sarabilirdi.”²⁵⁷

Görüldüğü gibi, gerçek görsel temaların bulunmadığı zamanlarda sözcüklerle görsellik çizerek ana fikir benimsetilebilmektedir. “‘Bir resim bin sözcük değerindedir’ sözünden anlaşılacağı gibi, görsel-uzamsal zekâ, pek çok yol ile beynin kullandığı ilk dildir. Beyin sözcüklere ulaşmadan önce, imaj ve resimlerle düşünür. Görsel-uzamsal zekânın dili, renkler, şekiller, desenler, dokular, imajlar, resimler ve

²⁵⁵ Maviş, Konuşmacılar, s. 26.

²⁵⁶ Hüseyin Öztürk, **NLP ve Çoklu Zekâ Uygulamalarıyla Öğrenmenin Büyüsü**, Hayat Yayıncılık, İstanbul, 2005, s. 46.

²⁵⁷ Maviş, Konuşmacılar, s. 68.

diğer görsel sembollerdir.”²⁵⁸

İşitsel Canlandırma: İşitsellerin özellikleri: Kendi kendilerine konuşurlar, ahenkli ve güzel konuşurlar, gürültüden çok rahatsız olurlar, işitseller dinlerken tasdik edici veya reddedici ses çıkarırlar, “hı hı,” “cık cık cık”... gibi. Bir şey düşünürken gözleri kulak hizasına bakar, sözlü talimatları kolaylıkla takip ederler.

İşitsellerin Öğrenme Yolları:

- En iyi işiterek öğrenirler, öğrenmek için sessiz ortama ihtiyaçları vardır.²⁵⁹

İşitsel canlandırmada ses unsuru kullanılır. Sesin şiddeti, geliş yönü, yapısı gibi unsurlar sesin canlandırılmasına yardımcı olan faktörlerdir. Bu arada sesler bilinen seslerle ilişkilendirilebildiği ölçüde onları daha iyi kavramak mümkün olur.

Örneğin:

- Öyle bağırdı ki hepimiz irkildik.
- Aslan gibi kükreyince hepimiz irkildik. (*Daha işitsel*)²⁶⁰

Dokunsal Canlandırma: Dokunsal kişilerin özelliklerinde oldukça hareketli oldukları gözlemlenir. Dinlerken ellerinde kalem gibi bir şeyleri hareket ettirirler. Bir şey düşünürken aşağıya doğru bakarlar, yavaş ve derin nefes (diyafram nefesi) alırlar, az-öz ve yavaş konuşurlar, konuşurken el ve kol hareketleri yaparlar, dış görünüşe önem vermezler ve düzen onlar için gereksizdir, uzun süre hareketsiz duramazlar, toplantı ve panellerde uzun süre kalmayı sevmezler.

Dokunsalların Öğrenme Yolları:

- Daha somut şeyleri kavrarlar (küpler, daireler gibi),
- Ön taraflarda otururlarsa daha iyi anlarlar,
- Konuşmacının jest, mimik, ağız hareketleri dokunsalların anlamalarına yardımcı olur,
- Hikâyeleri severler,
- Görme ve işitmeden ziyade uygulamadan anlarlar, yazarak not aldirmek onlar için uygulama niteliğindedir.²⁶¹

²⁵⁸ Özcan Demirel, **Eğitimde Yeni Yönelimler**, Pegem Akademi, Ankara, 2010, s. 7.

²⁵⁹ Öztürk, s. 49.

²⁶⁰ Maviş, Konuşmacılar, s. 69.

²⁶¹ Öztürk, s. 52.

Dokunsal canlandırma ile dinleyicinin dokunma duyusuna hitap edilir. Bildiğimiz dokunma duyuları arasında, kesici, yakıcı, ısıtıcı, soğutucu, dondurucu, titreşimli, sert, yumuşak, ağır, hafif, okşayıcı, üfleyici gibi özellikler yer alabilir. Dokunsallık algılarına dayalı olarak insanların zihninde yerleşik somut duyular vardır. Aşağıdaki örneklerde dokunsallık kullanımlarının kavrayışları nasıl desteklediğine dikkat edelim.

A1- Elleri çok yumuşaktı

A2- Elleri pamuk gibi yumuşaktı. (dokunsal)

B1- Burnum az kalsın soğuktan donacaktı.

B2- Burnum soğuktan donup buz gibi dağılacak sandım.(dokunsal)²⁶²

Bu dokunsal zekâ; tüm vücut ve eller başka bir deyişle, bu zekânın, vücut hareketlerini kontrol etmeyi ve yorumlamayı, fiziksel nesneleri manipüle etmeyi ve vücut ile zihin arasında bir uyum (armoni) oluşturmayı sağlar.²⁶³

Tat ve Koku Alma Duyusunu Canlandırma: Dinleyicinin, tat ve koku alma duyusuna hitap ederek anlatmadır. Buna da Kur’ân-ı Kerim’den bir ayet örneği verebiliriz: “Ey iman edenler! Zannın birçoğundan sakının. Çünkü zannın bir kısmı günahdır. Birbirinizin kusurlarını ve mahremiyetlerini araştırmayın. Birbirinizin gıybetini yapmayın. Herhangi biriniz ölü kardeşinin etini yemekten hoşlanır mı? İşte bundan tiksindiniz! Allah’a karşı gelmekten sakının. Şüphesiz Allah tövbeyi çok kabul edendir, çok merhamet edendir”.²⁶⁴ “Kur’ân burada gıybet etmenin ne kadar kötü bir davranış olduğunu anlatırken görme ve tat alma duyularına hitap ederek gıybetten (başkaları hakkında dedikodu yapma) nefret ettirir. Mıknatıs konuşmacı verilmek istenen mesajların tasvirlerle bilinen ve kıyaslanabilen örneklerle ilişkilendirir. Böylece hem anlaşılmasını kolaylaştırır hem de unutulma riskini azaltır. Hatip, istediği coşku, heyecan, umut gibi duyguları oluşturarak dinleyicileri harekete geçirir.”²⁶⁵

²⁶² Maviş, Konuşmacılar, s. 69.

²⁶³ Demirel, s. 9.

²⁶⁴ Hucurat, 49/12.

²⁶⁵ Maviş, Konuşmacılar, s. 70.

8. Duyu Dili Programlamasında - Neuro Linguistic Programming (NLP)'de Anlatılan Konuda Açılım Tekniği “Chunking”

Konuda açılım ise şöyledir: NLP’de “chunking” olarak geçen bu teknik, “ölçülendirme”, “açılım” gibi anlamları da içinde barındırır ve tümdengelim, tümevarım gibi tekniklerden yararlanarak çerçeveleme konusunda yardımcı olur. İletişimde diyalog bazen ayrıntılara inerek bazen genellemeler yaparak bazen de benzerliklerden yararlanarak açılım yapılır ve istenilen şekle yönlendirilebilir. Örnek; meyveler denildiğinde, birçok meyve türünü ifade ederken, bunun hangi meyveler olduğu belirtilirse; elma, armut, üzüm gibi bir açılım yapılmış olur.²⁶⁶

9. Gizli Hipnotik Dil Kalıplarının Kullanılması

Buna, sorgulamadan kabul ettirme yöntemi de denilebilir. Karşıdaki insanın ruh halinin istenilen yöne çekilmesini sağlayacak özel, sözel sırlar vardır. Hipnotik dil kalıpları kavramının kökeni varsayımlardan oluşur. Bu, söylenen sözün ardında gizlenen asıl niyettir. Örneğin: Muhatap kişiye “Sanırım hızlı okuma yeteneğin sayesinde bu kadar çabuk öğreniyorsun” denildiğini düşünelim. Bu cümledeki varsayım, hızlı öğrenmeyi sağlayan bir şeyler olduğudur. Bu da tahminen hızlı okuma yeteneğidir. Bu örtülü varsayımların hipnotik bir gücü vardır. Genellikle, dikkatle kurulmuş cümlelerde, karşıdaki insanın beyninin hemen farkına varacağı ve sorgulamadan kabulleneceği bunun gibi birçok varsayım bulunur.²⁶⁷

Dil Zekâsını Kullanma Metodu: Bütün duyu organları insanın kendisini ve çevresini algılamasına seferber olur. Bazı durumlarda can kulağıyla dinlenir, bazı anlatımlarda insanın burnunun direği sızlar, bazen acı bütün bedende hissedilir. Bazen de bir olay karşısında insanın tüyleri diken diken olur. Anlatımda da önemli olan bu algılama neferlerini (duyu organlarını) donatmaktır. Duyular ne kadar donatılırsa konuşmacıya o kadar yardımcı olacaktır. Duyuları donatmanın tek yolu da kişinin kendi **Dil Zekâsı** [LQ]’nın farkına varmasıyla mümkündür.²⁶⁸

²⁶⁶ Yılmaz, s. 88.

²⁶⁷ Hogan, Taktikler, s. 117.

²⁶⁸ Yılmaz, s. 31.

Dil zekâsı: “Sözcükler zekâsı ya da bir dilin temel işlemlerini açıkça kullanabilme yeteneğidir. Okuma, yazma, dinleme ve konuşma ile iletişim sağlayarak bu zekânın en belirgin özellikleri kullanılır. Daha önemlisi, dil zekâsının kullanımı, önceki bilgiyi ve anlamayı yeni bilgiye bağlamaya yardımcı olmakta ve bağlantının nasıl olduğunu açıklamaktadır. Dil zekâsı, dil kullanımının farklı biçimlerde üretilmesine ve geliştirilmesine yardımcı olur. Bazı kişiler, başlangıçta kelimeleri ve kelime örüntülerini oluşturmak ve tanımak için görüntü, ses ve dokunmayı kullanırlar. Daha sonra benzetme, hiperbol (abartma), sembol ve dil bilgisi gibi dil teknikleri gelir. Bunlar soyut akıl yürütme, kavramsal örüntüler, duygu, ton ve yapı ile genişleyerek sözcük dağarcığını zenginleştirir. Dil gelişiminin en üst noktasına, kendilerini ifade ederken özel örüntülerde ses ve duyum kullanabilenlerde ulaşılır. Sözel zekânın değeri, okumayı, dil sanatlarını ve diğer içeriklerde kavramayı ölçerek ortaya çıkar.”²⁶⁹

Dil zekâsı’nı gösteren örnek bir halk hikâyesini burada aktarmak istiyoruz.

Padişah, bir gece rüya görür, sıkıntı içinde uyanır. Vezirini çağırıp sarayın rüya tabircisinin hemen huzuruna getirilmesini buyurur. Pâdişah düşünüyü anlatıp sorar:

“Tabircibaşı, bu rüya hayır mıdır, şer midir? Neye işarettir, hele bir söyle.”

Tabircibaşı biraz düşünür; sonra utana sıkıla:

“Şerdir, Padişahım” der.

“Uzun yaşayacaksınız; ama ne yazık ki, tüm yakınlarınızın gözlerinizin önünde birer birer ölüp sizi yapayalnız bıraktıklarını göreceksiniz.”

Bir an sessizlik olur; ardından padişah kükrer:

“Tez atın şunu zindana, felaket habercisi olmak neymiş öğrensin!”

Tabircibaşı, yaka paça götürülüp zindana atılır. Padişah bir başka tabircinin bulunması emreder. Huzura getirilen ikinci tabirciye de rüyası anlatıp sorar:

“Hayır mıdır, şer midir?” der.

İkinci tabirci de önce biraz düşünür; ama sonra yüzü aydınlanır:

“Hayırdır, Padişahım!” der. “Bu rüya, tüm yakınlarınızdan daha uzun yaşayacağınızı gösterir. Daha nice seneler boyu ülkenizi yönetebileceksiniz.”

²⁶⁹ Demirel, s. 5.

Padişah, ağzı kulaklarında buyurur: “Bu tabirciye iki kese altın verin!”
Başından sonuna durumu izleyenler, tabirciye sorar:

“Aslında sen ve diğer tabircibaşı aynı şeyi söylediniz. Neden onu cezalandırdı da seni ödüllendirdi?”

İkinci tabirci güler:

Elbette aynı şeyi söyledik; ama önemli olan, **ne söylediğin değil, nasıl söylediğindir.**

Bu örnek hikâyede aynı düşüncelerin farklı anlatımı ile kişilerin ödül almasına ya da zindana atılmasına neden olan dil zekâsı gösterilmektedir. Aslında bu dil zekâsını öğrenmek o kadar da zor değildir. Bunu başarmak düşünceyi **STD yöntemi, çerçeveleme yöntemi** ve **olumlu düşünce yönteminde** kullanmaktır. Bir bakıma güzel ve etkili konuşma sanatı alanına dâhil olan **-Pozitif Düşünme ve Pozitif Konuşma-** yetisine sahip olmaktır. Bu hikâyede de ikinci tabirci, bu üç metodu kullanmıştır. Bunlardan birinci metot çerçeveleme metodu buna iyi bir damıtma ve demleme becerisidir de diyebiliriz. İkinci metot ise STD (Sonuç Tabanlı Düşünme) metodudur. Bu tabirci anlatacağı bilgileri sonuç tabanlı düşünceden başlayarak yoğurmuş, iyi bir süzgeçten geçirmiş ve damıtma yaparak olumlu cevap taktiği ile avantaj yakalamıştır.

Sonuç odaklı düşünüldüğünde; eylemler ya da olayların sonuçları, kişilere ve bakış açılarına göre değişecek, en olumsuz olduğu düşünsel bir sonuç bile istenilen sonuç haline getirilebilecektir.²⁷⁰

Dinleyiciyi Düşünceye Sevketme Yöntemi: Önemli olan bir fikri konuşmacının üretmesi değil, onun muhatap kitle tarafından sahiplenilmesidir. Dinleyici tarafından sahiplenilmesi istenilen fikir olgusuna, henüz anlatımın başında yargılamadan kaçınmak gerekir. Bunun yerine belli bir fikre götüren nedenler sıralanmalı ve aynı fikre gelmeleri için dinleyicilerin serbest bırakılması gerekir. Örneğin,

a- Kobra yılanları çok tehlikeli ve zehirlidir. İnsanlara çok büyük zarar verebilirler. Bu yüzden kobra yılanlarından kaçmalıyız.

b- Kobra yılanlarının dişlerindeki zehir yüz kişiyi öldürmeye yeter. Bu

²⁷⁰ Yılmaz, s. 49.

yılanların ağızları o kadar büyüyebilir ki bir kuzuyu bile yutabilirler. Bu yüzden kobra yılanlarından kaçmalıyız.

Bu iki ifade biçimlerinin ikincisinde daha etkili bir anlatım olduğu görülmektedir. Burada altı çizili son cümleleri konuşmacı söylemese bile dinleyici o düşünceyi kendi üretecektir.²⁷¹

Niyetin Doğru Algısı: Burada iletişimin olumlu yasalarından biri olan “Her davranışın arkasında olumlu bir niyet vardır” düşüncesinden yola çıkılır. Konuşmacı ilk önce konuşmada, kendi niyetini belirleyip bir çerçeveye oturtur ve daha sonra dinleyicinin konuşmaya katılma niyetini çerçeveye dâhil eder. Olumlama ve niyet sadece sözcüklere değil düşünceye de yansırsa niyetin düzgün algılanması mümkün olur. İyi niyeti düşüncede yansıtma yolunu, W. Arthur Ward şöyle izah eder: “Gerçek iyimser, problemlerin farkındadır ama çözümleri de bilir, zorlukları görür ama üstesinden gelineceğine de inanır, olumsuzlukları yakalar ama olumlulukları da vurgular, en kötüye açıktır ama en iyiyi de bekler, şikâyet etmek için nedeni vardır ama gülümsemeyi seçer.”²⁷²

Mesajda Ahlâki Olgu ve Doğruluk: Konuşmadaki ahlâki olgunun sağlanması için yapılacak anlatımda, toplumun faydası gözetilmeli, muhataplara zararlı olacak düşünceler ileri sürülmemeli ve konuşmacı asla yalan söylememelidir. Önemli bir husus da abartıya kaçmamaktır. Abartılı anlatım, konuşmanın güvenilirliğini azaltır. Bilgiler ise etik ve doğru olarak aktarılmalıdır. “Bir birey yazılı ya da sözlü olarak herhangi bir konuda fikir belirttiği ya da bakış açısını ortaya koyduğu zaman, bu düşünceyi, doğruluğunu dikkate almadan çok kuvvetli karşı görüşlere rağmen sonuna kadar savunmaya meyillidir. Başkan George Bush ‘Dudaklarımı okuyun, yeni bir vergi artışı olmayacak’ dediğinde, 1990’da vergi artışıyla ilgili bir belge imzalayıp ne kadar büyük bir kitleyi kaybettiğini tahmin edememişti. İnsanlar tutarsızlığı anladığında, onlara karşı güvenlerini ve saygılarını büyük ölçüde kaybederler.”²⁷³

Konuşmacı yalan söylememelidir, fakat gerekmedikçe her doğruyu da her

²⁷¹ Maviş, Konuşmacılar, s. 58.

²⁷² Alıcı, s. 16.

²⁷³ Hogan, Nasıl İkna, s. 63.

yerde söylememelidir. Eğer doğruyu söylemekle her hangi olumsuz bir fiil, düşünce hâsıl olacak ise o mevzuda konuşmaması daha yeğdir. Buna örnek olarak burada bir halk hikâyesini aktarmak istiyoruz:

Adamın biri, nerede olursa olsun ben hep doğruyu söylerim, asla müdara etmem diye iddiada bulunurmuş. (Müdara; idare etme, gönül alma, yumuşak davranıp hoş geçinme demektir.) Çevresindekiler de onun her zaman doğru söylediğini bilirlermiş. Bir gün birinin şahide ihtiyacı olmuş, bu doğru konuşan adamı şahit olarak mahkemeye götürmüşler, bu adam her zaman doğruyu söyler diye kadı efendinin karşısına dikmişler. Bizim doğrucu bakmış ki, kadı efendinin bir gözünde şaşılık var, o gözü görmüyor. Doğruyu söyleyecek ya hemen; -Selamün aleyküm şaşkı kadı deyivermiş. Kadı da kızıp, Atın şu münasebetsizi içeriye diyerek hapsi boylatmış. Hapse atıldıktan sonra, Mahkûmlar ısrar etmişler, Neden hapse atıldın? diye... O da omuzlarını silkiyormuş. Doğruyu söylediği için hapse atıldığından, artık doğruyu da söylemek istemiyormuş. Fakat mahkûmların ısrarlarına dayanamamış: -Ben sadece doğruyu söyledim. Selamün aleyküm şaşkı kadı dedim. O da beni hapse attı. Hâlbuki ben doğruyu söylemiştim.

Mahkûmlar gülmüşler:

-Efendi, demişler, her doğruyu her yerde söylemek doğru mu? İşte böyle münasip olmayan yerde söyleyeceğin bir doğru, münasip olan yerlerde söylemen gereken doğrulara da mâni olur, şahitlik bile yapamaz hale getirirler seni.

Güç Yasası: İnsanlar konumlarından dolayı, yetki güç ya da uzmanlık bakımından diğer insanlar üzerine güce sahiptir. Örneğin, doktorlar bu gücü büyük ölçüde kullanırlar. Bir doktorun ağzından çıkan her kelimenin çok güvenilir olduğu düşünülür.

Hogan'ın güç yasasına göre; din görevlileri dine mensup kişilere, üniversite profesörleri öğrencilere, birçok meslek dalının kendi alanındaki uzmanlıkları o alanla ilgili muhatap kişilere karşı belirli güçlere sahiptir.²⁷⁴

Sonuç olarak şu söylenebilir: Konusunda uzman olan bir hatibin konuşmaları daha etkili olmaktadır. Hatip, hakkında bilgisi olduğu uzmanlık alanı içindeki konuyu anlatmalı, bilgisi dâhilinde olmayan bir konu hakkında anlatım yapacaksa da,

²⁷⁴ Hogan, Nasıl İkna, s. 72.

o konuya iyi hazırlanmalıdır. Çok az bildiği konular hakkında konuşma yapmaya kalkarsa, dinleyiciden gelecek bir soru karşısında hitabet kürsüsünde bocalayabilir. Bunun için, konuşma öncesi iyi bir hazırlık yapmalı, gerekli bilgi ve belgeleri toplamalı, sonra dinleyicilere konuyu etraflıca ve doyurucu bir şekilde sunmalıdır.²⁷⁵

Takt Kullanmanın Önemi: Takt, yerinde konuşma veya davranma olarak tanımlanmaktadır.²⁷⁶“Takt kullanmayan bir kimsenin hoş sohbet bir insan olması mümkün değildir. Takt, diğerleri ile onları incitmeden konuya temas edebilme yeteneğidir. Böyle bir insan, karşısındakilerinin nerede söz söyleyebileceklerini önceden görür, onlara konuşma fırsatı verir. Herhangi bir kimseyi incitecek fıkrayı söylemez. Meselâ sohbe katılanlar arasında kısa bir zaman önce eşinden ayrılan biri varsa, boşanma konusuna temas etmez. Sonra, sohbetin bir tartışmaya dönüştüğünü sezdiği an, konuyu ustaca değiştirmesini bilir. Bir hatibin taktçı bir insan diye tanınmaya başladığı andan itibaren sohbet meclislerinin baş tacı olacağını aklınızdan çıkarmayın.”²⁷⁷

Euphemism (Güzel Adlandırma-Örtmece Kelimeler): Toplumsal değerlere aykırı kabul edilen veya söylenildiğinde hoş olmayacak izlenimler uyandıran kelime ve ifadelerin hoş ve güzel kelimelerle değişimine “güzel adlandırma” adı verilir. Güzel adlandırma bütün dillerde görülür. Bir kavramı halk arasındaki yaygın ismiyle söylemek yerine, ahlâkî değer yargılarına uyan, duyulduğunda kulağa daha hoş gelen, daha yumuşak ifadelerle dile getirmek, kısacası “örtmece kelimeler” le konuşmaktır. Batı dillerinde bu “euphemism” olarak adlandırılır ve amaçları yönünden açık ve gizli euphemismler diye ikiye ayrılır.²⁷⁸

Birbirinin ifade ettiği anlamları kapsasalar da sözcükler yerinde kullanmadığı takdirde kaş yaparken göz çıkarılabilir. Birine cimri demek yerine tutumlu ya da eli sıkı olduğunu söylemek kişinin söylenen söze göstereceği tepkiyi değiştirecektir. Bunun örneklerini aşağıda görmekteyiz:

²⁷⁵ Çetin, s. 8.

²⁷⁶ TDK. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

²⁷⁷ Muallimoğlu, s. 542.

²⁷⁸ Ahmet Gecekuşu, **Güzel Adlandırma**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Fırat Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Türk Dili ve Edebiyatı Anabilim Dalı, Elazığ, 2006, s. 1.

Obur, pisboğaz demek yerine *-boğazlı*
Yolsuzluk yerine *-usulsüzlük*
Kıskanmak yerine *-gıpta etmek, özenmek*
Müsrif yerine *-bonkör*
Kararsız yerine *-şıpsevdi, maymun iştahlı*
Ölüm demek yerine *-ebedi âlem*
Şişko yerine *toplu -balıketinde*
Sıkıcı demek yerine *-tekdüze, durağan*
Aptal yerine *-toyluk, saflık, iyi niyetli olmak*
Sorumsuz yerine *-maceracı, rahat adam*
Yalancı yerine *-hayal gücü çok geniş.*²⁷⁹

Aristo, sözcük seçimi konusunda şöyle demektedir: “Bir terim bir şeyi başkasından daha doğru olarak tanımlayabilir, ona daha çok benzeyebilir ve onu gözlerimizin önüne daha yakından koyabilir. Bunun yanında, farklı iki sözcük herhangi bir şeyi iki farklı ışık altında gösterebilir, bu yüzden de terim bir başkasından daha güzel ya da daha çirkin olarak kabul edilmelidir. Çünkü iki terimin her ikisi de, yalnızca onların güzelliğini ya da çirkinliğini değil de – böyle olsa bile eşit olmayan bir oranda – güzel olanı ya da çirkin olanı gösterecektir. Eğretileninin gereçleri kulağa, anlayışa, göze ya da herhangi bir başka fiziksel duyguya güzel gelmelidir. Örneğin; ‘Gül rengi parmaklı sabah’ demek, ‘kızıl parmaklı’ ya da daha kötüsü ‘kırmızı parmaklı’ demekten daha iyidir.”²⁸⁰

Tezat Sanatı- Antitez (Antithèse): Antitez karşı savdır.²⁸¹ “ ‘Herhangi bir maksadı ifade ederken mânâları arasında zıtlık bulunan veya mânâca birbirinin karşılığı olan kelimeleri yan yana yahut birbirine yakın olarak kullanmak sanattır.’ Bu bakımdan tezat için yeni bulunan ‘karşıtlama’ ifadesi doğrudur denilebilir.”²⁸² Buna karşılatma sanatı da denir. Tezat, zıt kelimeleri aynı cümlede kullanmaktır. “Retorik terimi olarak antitez, bir düşünce figürü çeşididir. Bu sanat aynı zamanda ‘kelime figürü’ olarak da kabul edilir. Ayrıca ‘üslûp figürleri’ arasında yer alır.

²⁷⁹ Yılmaz, s. 77.

²⁸⁰ Aristoteles, s. 170.

²⁸¹ TDK. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

²⁸² Uysal, s. 206.

Antiteze “kontrast” (contraste) adı da verilir. Zıtlık, okuyucunun zıt unsurlardan yeni anlamlar çıkarmasını sağlar. Böylece kelime ve düşünceler yeni bir anlam ve enerji kazanır. Düşünceleri veya nesneleri birbirine yaklaştırarak veya karşı karşıya koyarak onların farklı tarafları ortaya çıkarılır, bu zıtlıklar yardımıyla dinleyici veya okuyucunun etkilenmesi sağlanır. Bu, bir ressamın şekilleri ortaya çıkarmak için gölge ve ışığı kullanmasına benzer. Antitez, iki zıt düşünceyi birbirine yaklaştırarak bunlardan daha açık, sarıh bir anlam çıkarmak amacıyla yapılır. Örnek: ‘Ağlarım yâdına geldikçe gülüştüklerimiz’. Antitezleri çok fazla kullanılmamalıdır. Dinleyicinin enerjisini arttırmada faydası olduğu gibi, fazlası da zihni yorar.”²⁸³

10. Mesajı Destekleyici Yardımcılar

Bu konuşma yardımcıları, dinleyicilerin görsel duyu organlarına daha fazla hitap ederek, anlatımı daha etkili ve daha kalıcı bir öğretmeye yöneltir. Bu sunuş yardımcıları şunlardır:

- **Beyaz tahta:** Okullarda çok kullanılır. Sunuş esnasında kısa maddeler yazılır. Önemli olan ana fikir tahtadan gösterilir. Veya önemli hususlar yazılıp silinir. Ara sıra ve kısa olduğu zaman sunuş esnasında idealdir.

Şekil 6: Beyaz Tahta



²⁸³ Rıza Filizok, **Karşıtlık Figürleri**, Ege Edebiyat, <http://www.ege-edebiyat.org/wp/?cat=15>, (15.02.2011).

- **Boş Flipcartlar:** 100x70 cm (koparılabılır kâğıtlardan oluşur) resmi sunum ve 30'dan fazla katılımcılar için pek uygun değildir.

Şekil 7: Flipcart - Flipcart Kâğıtları



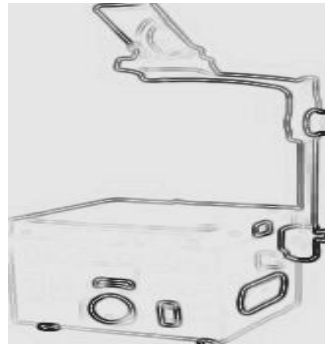
- **Posterler:** Karmaşık materyalleri göstermeye yardımcı olur. 40-50 kişilik dinleyici gruplarına uygundur.

Şekil 8: Posterler



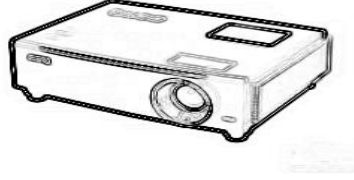
- **Tepegöz:** Önceden hazırlanabilir ve sunum sırasında çizim yapılabilir. (Birkaç yüz kişilik dinleyici grupları için bile uygundur)

Şekil 9: Tepegöz



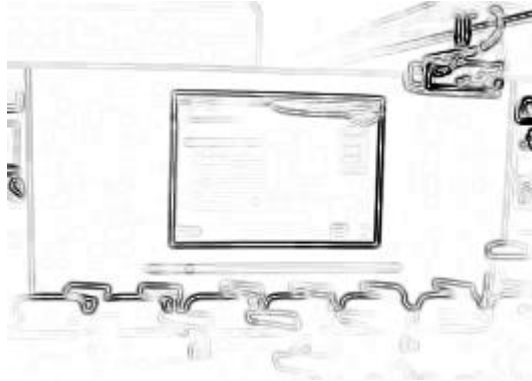
- **Projektörler:** bilgisayar aracılığıyla resim, yazı, poster, video, film gibi bilgisayara kaydedilmiş bütün görüntüleri yansıtır. Kullanımı kolay olan bir sunum yardımcısıdır.

Şekil 10: Projektör



- **Sinevizyon:** Bilgisayardaki çalışmalar ve sunular bir laptop veya bilgisayar aracılığı ile rahatlıkla kullanabilir. Film ve animasyonları da aynı cihazla gösterebilir.

Şekil 11: Sinevizyon



- **Örnekler:** Dinleyiciler arasında gezdirilebilecek konuyla ilgili örnekler, görme ve dokunma duyularını harekete geçirecektir.²⁸⁴

Etkin sunum; sözel anlatım ve özenle kullanılan yazılı ifade, anlamlı beden dili ve teknolojik görsel-işitsel araçların desteği ile muhatapları ikna edici biçimde bilgilendirmek, yönlendirmek veya etkilemekte gerçekleşir. İyi bir hatip, alanında uzmanlığı, güvenilir kişiliği, konusuna hazırlık ve hâkimiyeti kadar, mesajını

²⁸⁴ Maviş, Konuşmacılar, s. 36.

sunmada da başarılı olandır.²⁸⁵

Uzun süreli konuşmalarda dinleyicide konudan kopma olduğu zaman bu gibi görsel-işitsel materyaller kullanılabilir. Bunların kullanılması ile dinleyicilerin konuyu toparlaması mümkün olur. Eğer yukarıdaki yardımcılardan yararlanmak mümkün olmuyorsa ara sıra dinleyicinin dikkati farklı objelere çekilebilir. Örneğin: Konuşma esnasında ‘Şu elimdeki saati görüyor musunuz?.. Bu saat her bir saniyesi önemli olan zamanımızı sayıyor.’, ‘Şu elimdeki kağıtlara bakın!.. Bunlarda size anlatacağım başarının sırrı yazıyor.’, ‘Şurada bir araya gelen muhteşem topluluğa bir bakın!’ gibi.²⁸⁶

II. İKNA OLGUSUNDA KONUŞMACI FAKTÖRÜ

A. Hatibin Karakteri (Erdem)

Yunanca karakter anlamına gelen “ethos” olarak bilinen, Türkçe ve Arapça’da ise “huy”, “mizaç”, “karakter” olarak adlandırılan, “hulk” sözcüğünden türemiş “ahlâk” olgusu, insan eylemlerini düzenleyen bir normdur. Kısaca izah edilecek olursa karakter; belli insan topluluklarının tarihsel dönemler boyunca; ilke, kural, inanç, yasak ve emirler gibi kazanmış olduğu tutum ve davranışlarının bütünü oluşturarak yaşam biçimi olarak adlandırılmaktadır.²⁸⁷ Retorikte konuşmacının karakterine verilen öneme ilk sofistler zamanında rastlanılmaktadır. Roma’da bonus dicendi peritus olarak tanımlanan “ideal orator” ve İskrates’in eğitimine yer alan “retor”un karakteri; kendini incelikle ifade edebilen, iyi yargılarda bulunabilen, kararın sonucunu önceden görebilen, ilişkilerinde ölçülü ve saygılı olan, zevklerini kontrol edebilen ve devletine sağlam öğütler verebilen düzeyde olmalıdır.

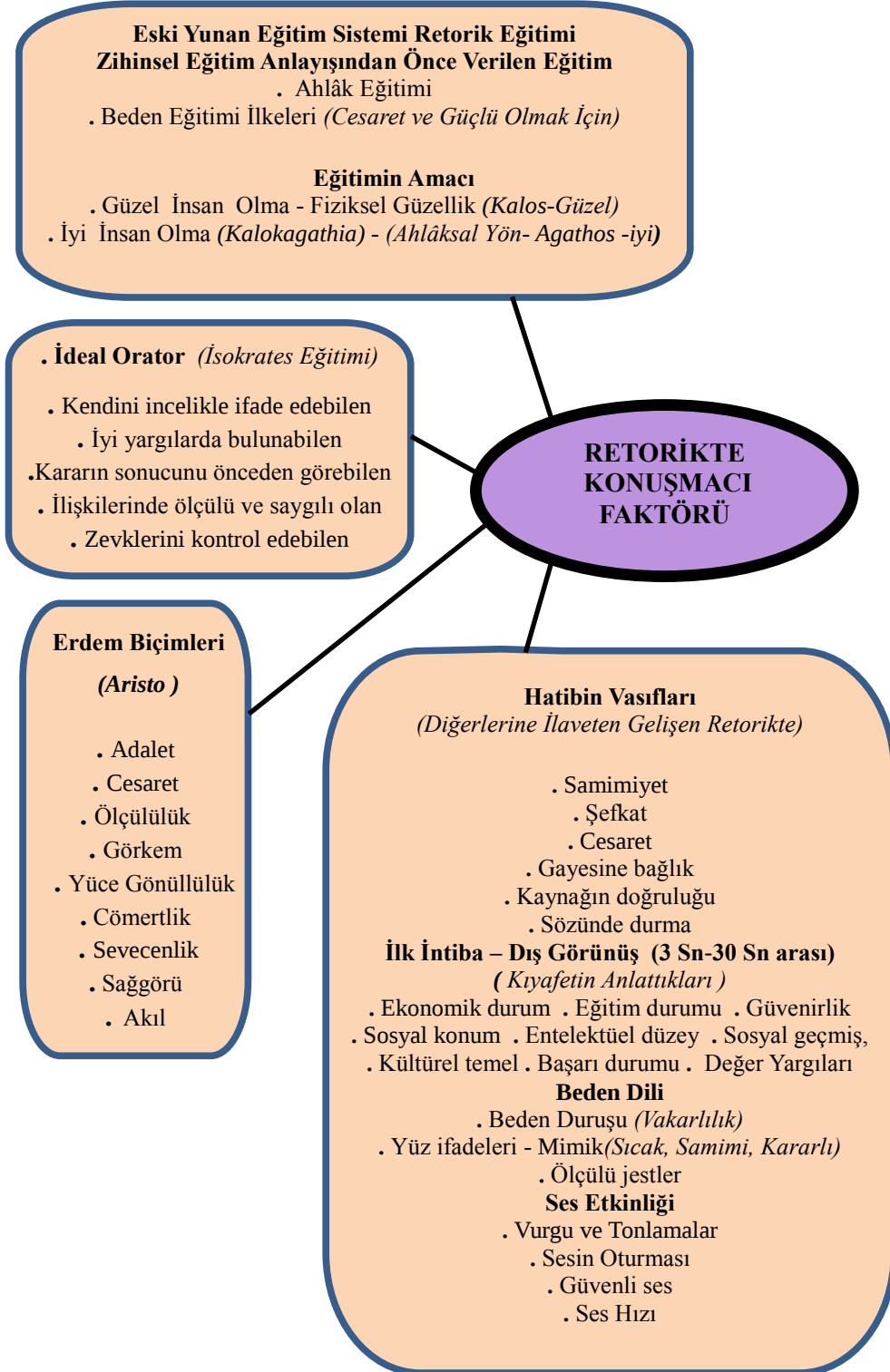
Şimdi ise Retorikte iyi bir konuşmacının vasıflarını bir şema ile topluca görelim:

²⁸⁵ Abdülhakim Yüce, **Hitabet**, Işık yayınları, İzmir, 2011, s. 104.

²⁸⁶ Maviş, **Konuşmacılar**, s. 72.

²⁸⁷ Cevizci, **Paradigma**, s. 3.

Şekil 12: Retorikte Konuşmacı Faktörü



Kaynak: Aristoteles, 1995, s. 64; Dürüşken, 2001, s. 14; Lavington, 2009, s. 9.

Eski Yunan Eğitim sistemi zihinsel eğitim anlayışından önce, sadece ahlâk ve beden eğitimi ilkelerine dayanmaktadır. Atina’da eğitimin amacı hem güzel hem de iyi bir insan olma (kalokagathia) idealidir. İnsanın ahlâksal yönü agathos (iyi), fiziksel güzelliği ise kalos (güzel) olarak tanımlanmaktadır. Platon’un Protagoras diyalogunda Atinalı bir çocuğun eğitim şekli şöyle anlatılır: Eğitim ve öğretim çocuklukta başlayıp, anne, baba, sütanne ve eğitmen tarafından yetiştirilir. Onların her hareket ve sözleri eğitici bir rol oynar ve daha okuma-yazma öğrenmeden önce çocuğun, iyi davranışlar edinmelerine önem gösterilirdi. Okul çağı başladıktan sonra ise öğretmenler karakter gelişimine dikkat ederlerdi. Eğitim sisteminde çocuğun tarihsel kahramanlara özenerek benzeme isteği uyandırmak için, tarihsel kişilerin eserleri ezberletilirdi. Müzik derslerinde, şiir ezberletme ve müzik aleti çaldırmanın amacı ise; çocuklara güzel konuşma ve davranış eğitimi kazandırmaktır. Beden eğitimi derslerinde ise çocuğun yaşamında karşılaşacağı zorluklara göğüs germesi ve ülkesi için gireceği savaşlarda başarı kazanması için sağlıklı bir beden yapısına sahip olması amaçlanırdı. Protagoras’a göre bu öğretmenler aslında ilk sofistlerdir. Sofist öğretiler, müzik, şiir ve beden eğitimi gibi çeşitli dallar altında gizlenmiştir.²⁸⁸

Yüzyıllardır değişmeyen bir kural olarak, hatibin karakteri retoriğin etkili olmasında önemle karşımıza çıkmaktadır. Biz burada bunun sebebini erdemli insandan alınacak doğru ve gerçek bilgilere olan ihtiyaç olarak açıklayabiliriz. Çünkü gerçek ve doğru bilgiler sadece erdemli kişilerden öğrenilebilir. Muhatap kitle de hayatının yönlenmesine bu kişiler aracılığıyla izin verebilecektir. Ayrıca, iknada önemli rol oynayan ahlâk ilkesinin hatipte yerleşmesi için, hatiplik eğitiminin küçük yaşlarda verilmeye başlaması gerektiği görülmektedir. Çünkü sosyal çevrenin insan gelişimi üzerine etkisi büyüktür. İnsan çevresinde gördüğü davranış ve ahlâkî değerlerden etkilenerek hoşuna giden ve benimsediği davranışları yapmaya/taklit etmeye çalışır. Bu taklit etmeye çalıştığı ve benimsediği davranışları çoğunlukla çevresinde alıştığı ve terbiye edildiği inanç ve düzene uyduğu için kabul eder ve bulunduğu ortama uyum sağlayabilmek için çevresindekilere benzeme ve taklit eğilimini gösterirler. Bu insanın doğasından gelen bir eğilimdir. Bu hususta İmam İbn Teymiye’nin görüşü şöyledir: “Herhangi bir kötülük veya iyilik yapmak isteyen nice kimseler vardır ki, bir başkasının, özellikle de bir denginin bir şey yaptığını görünce

²⁸⁸ Dürüşken, s. 14.

o da hemen aynısını yapmaya kalkar. Çünkü insanlar kayakuşları (Çöllerde yaşamayı tercih eden ve yuvalarını yerde açtıkları çukura yapan bir kuş türü. Toplu halde ve uzun mesafelere uçarlar) gibi birbirini taklit etmeye eğilimlidirler.”²⁸⁹ Ve burada Sofistlerin yedi yaşında başlayan eğitimlerinde mükemmel insan yetiştirme amacı daha iyi fark edilebilmektedir.

Aristo konuşmacının inanılabilir bir kişi olmasını, erdem biçimlerine uygun karakterine bağlamış ve erdem biçimlerini şöyle sınıflandırmıştır: **Adalet, cesaret, ölçülülük, görkem, yüce gönüllülük, cömertlik, sevecenlik, sağgörü ve akıl.** Aristo, saygın kişileri ise şöyle tanımlamıştır: “Erdem eğer iyilik yeteneği ise, onun en yüce türlerinin, başkalarına en çok yararı olması gerekir, bu nedenle de insanlar en çok, doğruları ve cesurları saygın kişiler diye bilirler.”²⁹⁰

Aristo’nun hatibin sahip olması gereken karakter bakımından erdem biçimlerini sınıflandırması ile güvenilirlik ve ahlâk ilkelerindeki düşünceleri günümüzde de geçerliğini korumaktadır. Ayrıca Aristo, retoriği mantık bilimi ile etik dalının birleşimi olarak görmekte ve düşüncelerini şu cümleler ile ifade etmektedir: “Konuşma bize, konuşanın inanılacak biri olduğunu düşündürecek biçimde yapıldığında, inandırma, konuşmacının kişisel karakteriyle başarılmış olur. İyi insanlara ötekilerden daha tam ve daha kolay bir şekilde inanırız.”²⁹¹

Tesirli bir hatip olabilmek için diğer bir kural da şudur: Ahlâk ve güvenilirlik ilkeleri sadece dinleyicilerin karşısında sergilenebilecek yapay bir görüntü olmayıp, hatibin her zaman hatta yalnız kaldığı zamanlarda dahi aynı erdemli davranışları sürdürmesi, düzgün bir karaktere ve tesirli bir atmosfere sahip olmasını sağlayacaktır. Belli bir amaca doğru giden bir hatibin, bu tesir gücüne herkesten çok ihtiyacı vardır.²⁹² Ahlâk sadece retorik alanını kapsayan bir olgu olmayıp, her bireyi kapsadığı için, muhatap kitlenin hatipten ilk beklentisi de ahlâk güzelliği olacaktır. Çünkü ahlâk; her alanda, kısacası yaşam biçiminin olmazsa olmazıdır. “Ahlâk toplumun temelidir.” sözüyle Chateaubriand toplumda ahlâkın önemini kısa ve öz olarak belirtmiştir.²⁹³

²⁸⁹ Ahmed Karzuk, **Manevi Gelişimin Önündeki Engeller**, çev. Mehmet Ali Kara, İlke Yayıncılık, İstanbul, 2006, s. 54.

²⁹⁰ Aristoteles, s. 64.

²⁹¹ Aristoteles, s. 38.

²⁹² Recep Şükrü Apuhan, **Başarı Yolunda 70 Atın Kural**, Timaş Yayınları, İstanbul, 2002, s. 51.

²⁹³ Adem Özbay, **Başarıya Ulaştıran Sözler ve Başarının Şifreleri**, Akis Kitap, İstanbul, 2009, s. 13.

Aristo konuşmacının ahlâkının *ikna* olgusunu kuvvetlendirdiğini şöyle belirtir: “Retorik inandırma yalnızca gösteren kanıtla değil, aynı zamanda etik kanıtla da başarılı; eğer konuşmacının kendisinin iyilik, ya da bize karşı iyi niyet veya her ikisi gibi bazı niteliklere sahip olduğuna inanırsak, bizi ikna etmesine yardımcı olur.”²⁹⁴ Romalılar konuşmacının ahlâkıyla oldukça yakından ilgilenmişlerdir. Quintillian Institutes of Oratory adlı eserinde, bu durumu “**iyi insan teorisi**” (good man theory) olarak ortaya koymuştur. Ona göre büyük bir iletişimci olabilmek için, konuşmacının hem belîğ hem de yüksek ahlâklı olması gerekir. (Tedfort)²⁹⁵

Konuşmacının karakterinde aranan diğer bir özellik de hatibin **samimiyeti** ve **şefkatidir**. Samimiyet, hatibin şahsiyetinin temelini teşkil ettiği için, dinleyici samimiyetine inanmadığı bir hatibi can kulağıyla dinleyemez. Samimiyetle söylenen bir tek cümlenin tesiri, samimiyetsiz bir hatibin saatlerce söyleyeceğinden daha tesirlidir. Hatibin samimiyetsizlikten uzak kalabilmesi ise edepli olmaya özen göstermesiyle mümkündür.²⁹⁶ Ayrıca, kendisine şefkatle yaklaşıp ölçülü olarak meselelerin anlatıldığı kişi, hatibin söylediklerini o an kabullenmese bile, hem hatibe hem de anlattığı meselelere daima sıcak bakacaktır.²⁹⁷

Konuşmacının karakterinde olması gereken bir başka özellik ise **cesarettir**. Her insan için iyi bir vasıf olan cesaretin hitabet yönüyle mânâsı ise şöyledir: Cesaret, bildiği ve doğruluğunu ispat edebileceği bir fikri açıkça ve rahatlıkla söylemek ve aksi ispatlanıncaya kadar bildiğini ınatla değil cesaretle savunmaktır.²⁹⁸ Cesaretin sözlük anlamına bakıldığında ise yüreklilik ve ruhun büyük bir kuvveti olduğu görülür. İnsan, bazen tehlikelerle karşılaşmış olsa da, cesaret harekete geçen olumsuz duygulara üstün gelir ve bunları bastırır. Cesurların özgür yaşamaları ve en müthiş olaylarda bile akıllarının hareket rahatlığını korumaları bu kuvvete dayalıdır. Burada dikkat edilmesi gereken bir husus da cesur insanlarla, ifrata kaçanlar arasındaki farkı bilmektir. İfrata kaçanlar rastgele her şeye öfkelenip ileri atılanlardır. Cesurlar ise adalet görevi ile ilgili herhangi bir emir aldıkları zaman çeşitli tehlike ve güçlükleri göze alarak görevlerini yerine getirenlerdir. Dikkatle düşünüldüğünde ikisi

²⁹⁴ Aristoteles, s. 63.

²⁹⁵ Köylü, s. 112.

²⁹⁶ Kazancı, s. 71.

²⁹⁷ Yüce, s. 123.

²⁹⁸ Kazancı, s. 102.

arasındaki fark rahatlıkla anlaşılabilmektedir.²⁹⁹

Etkili olabilmede hatibin **gayesine bağlılığı** ve bu gayenin yönelik olduğu kaynağın **doğruluğu** da oldukça önemlidir. Onun “fesâhate ve güler yüzlü olmaya ihtiyacından daha çok muhtaç olduğu şey; davasının doğruluğuna inanması ve başarısı uğrunda çalışmasıdır. Davet ettiği şeyin doğruluğuna inanmayan, başarı yolunda gayretli bulunmayan bir hatip asla muvaffak olamamıştır.”³⁰⁰

Hatip verdiği **sözde durmalıdır**. Söz bahsinde takınılması gereken iki tavır vardır; bunlardan ilki, olur olmaz söz vermemek, ikincisi ise, söz verdikten sonra mutlaka yerine getirmektir. Ciddi, tutarlı ve güvenli bir kişi imajı vermek için, verilen sözlerin yerine getirilmesi gerekir. İnsanlar da müesseseler de sözlerini yerine getirerek büyürler. Hatip hakkında söylenecek “sözünün eri bir kişidir” gibi bir hüküm, birçok hata ve eksiklikten onun kolayca beraat etmesini sağlayacaktır.”³⁰¹ Verilen sözde durma bahsine, Kur’ân-ı Kerim’e bakacak olursak “Verdiğiniz sözü yerine getirin. Çünkü verilen söz, sorumluluk gerektirir”³⁰² diye buyrulmaktadır.

Hatip **kendini tanımalı** ve yeteneklerini iyi belirlemelidir. Hatibin kendini tanıması ve yetenekleri ölçüsünde en iyi anlatım tarzını seçmesi gerekir. Alexis Carrel bu konuda şöyle der: “İnsan önce kendisini tanımalı ve kendisini bir kitap gibi okumalıdır. Kendisini okumayan insan, kâinatın en ince sırlarını okusa da, yine cahil kalır.”³⁰³ Hatip kendisi hakkında **öz eleştiri** yapabilmeli, kendini tarafsız olarak değerlendirebilmeli, kabiliyetlerini, becerilerini anlayabilmeli ve bunları ön plana çıkararak geliştirmelidir. Ayrıca hatip toplumla, dünyayla barışık olmalı, zamanı iyi kullanmalı, teknolojik ve sosyal alandaki gelişmeleri takip etmelidir.³⁰⁴

Hatibin sosyal ilişkilerde görgü ve nezaket kurallarına uyması onun güvenilirliğini artırır. Çünkü kibar ve nazik insanlara her zaman özenilir. Hitabette gözetilmesi veya uyulması gereken incelikleri şu şekilde sıralamak mümkündür:

1. Güleryüzlü olmak ve iyi geçinmek
2. Gurur ve kibrin olmadığı bir vakar ve heybet, aşağılanmanın olmadığı bir alçakgönüllülük sergilemek

²⁹⁹ Rıfat, s. 22.

³⁰⁰ Kazancı, s. 75.

³⁰¹ Apuhan, s. 78.

³⁰² İsrâ, 17/34.

³⁰³ Halit Ertuğrul, **Öğrencinin Başarı Kılavuzu**, Nesil Yayınları, İstanbul, 2001, s. 13.

³⁰⁴ Ekşi, s. 19.

3. Bütün işlerinde orta yollu olmak, aşırılığa kaçmamak
4. Oturulduğunda telaşlı ve aceleci insan gibi davranmamak
5. Parmakları birbirine kenetlememek
6. Yüzükle, sakalla, burunla oynamamak
7. Sözlerini düzgün söylemek
8. Güzel söze kulak vermek, fakat aşırı beğeni ve hayranlık göstermemek, konuşandan konuşmasının tekrarını istememek (Bunun için her konuşanı dikkatlice dinlemek)
9. Kıyafet konusunda ölçüyü kaçırmamak
10. İhtiyaçları sürekli dile getirmemek
11. Tartışıldığında vakurlu olmak; ağırbaşlılık ve ciddiyetini kaybetmemek
12. Bilmemekle itham olunan konularda, dikkatli olmak, acele etmemek delil ve kanıtların üzerinde düşünmek,
13. Şaka yapmamak veya en azından esprilerde ölçüyü kaçırmamak. Muhatap bundan dolayı ya kin güder ya da terbiyesizlikte bulunabilir. Şaka saygınlık ve prestiji yok eder, seviyeyi düşürür ve utanma duygusunu kaldırır. Şaka karşıdaki kişiyi küstahlıkta bulunmaya yönlendirir. Derin kavrayış ve bilgi sahibi insanların yanında itibar ve seviyeyi düşürür. Şaka kişiyi umursamaz, önemsemez ve dikkatsiz (gafil) biri yapar ve başkaları yanında küçük düşürür.³⁰⁵

B. İknada Konuşmacının Beden Zekâsı ve Dil Zekâsı

Konuşmacının karakteri beden dili ile bütünleşir ve konuşmacı daha söze başlamadan beden dili etkili olur. İlk intibâda etkiyi oluşturan fiziksel unsurlar; kıyafet, beden duruşu (vakarlılık), yüz ifadeleri (sıcak, samimi, kararlı), ölçülü jest ve mimiklerdir. Dünyada tekrarlanamayacak olan tek şeyin ilk intibâ olduğu tespit edilmiştir. İnsanlar üzerindeki bu ilk intibâ 30 saniye içinde oluşmaktadır.

Bu süreyi bilinçli olarak kullanmak, muhatapın üzerinde istenilen olumlu intibâın oluşmasına imkân verir.

Daha sonra intibâ, hatibin konuşmasıyla, beden dili ve ses tonu ile

³⁰⁵ Muhammed Gazali, **Bana Arkadaşını Söyle- Âdâbü'l-Ülfeti Ve'l-Uhuvveti Ve's-Suhbeti Ve'l-Muâşeretü Ma'a Asnâfi'l-Halk**, çev. Osman Arpaçukuru, İlke Yayıncılık, İstanbul, 2006, s. 139.

desteklenir.³⁰⁶

Camille Lavington ise ilk intibâ süresini 3 saniyeye indirmektedir. İnsanlar Üzerinde Doğru Etki Nasıl Bırakılır? Sadece 3 Saniyeniz Var adlı eserinde şunları söyler: “Odaya girdiğinizde artık her şey bitmiştir. Üç saniye içerisinde size yalnızca göz ucuyla bakmış olan herkes tarafından değerlendirilmiş olursunuz. Giyiminiz saç şekliniz değerlendirilir. Kendinizi taşıyışınız fark edilir; takılarınız ve giyim kuşamınız gözlenir. Kapının yanında birini selamlamanıza dikkat edilir ve üç saniye içerisinde artık geri dönülmez bir izlenim uyandırmış olursunuz. Sizi kapıdan girerken izleyen bazılarında merak uyanır; zihinlerinden sizi daha çok tanıma isteği geçer. Bazıları da bu esnada sizi defterden silmiş olabilir.”³⁰⁷

Bu süreçte yani tanışmanın ilk anında kişi tartılır ve kendisiyle ortak bir şeye sahip olmanın kanıtı aranır. Bu durum hızlı ve yüzeysel bir biçimde gerçekleşir. Bu sürecin işleyiş şekli ise şöyledir: Kişi karşılaştırılabilir ve daha yüksek ticarî ve sosyal düzeydeyse etkileşim için uygun olduğu düşünülür ve ona hayranlık oluşur. Kişi daha aşağı ticarî ve sosyal düzeydeyse; kendisine hoşgörülü davranılsa da mesafeli olunur. Konuşmaya başlamadan gerçekleşen üç saniyelik bu süreçten sonra söylenecek sözler durumu değiştirmeyecektir. Zayıf bırakılan izlenimden sonra gerekli ilgiyi kazanmak için ne kadar uğraşılsa uğraşılsın durum başkalaşmayacak ve onların ilgisi kaybedilmiş olacaktır. Eğer mümkün olan en iyi izlenim bırakılırsa izleyici hatibin avucunun içinde tutulabilir. İyi izlenim bırakabilmenin yolu ise konuşmacının kendi üstünlüklerini ve zayıf yönlerini bilerek bir hedef oluşturması ve değişim için gereken disipline sahip olmasıdır.³⁰⁸ Dr. Albert Mehrabian, ünlü araştırmasında, yüz ifadelerinin ve ses tonunun, hızının ve diğer ses özelliklerinin doğru kullanılması durumunda, söylenen sözler önem sıralamasına göre son sırada yer almaktadır. Bunların etki oranları şöyledir:

- % 55 Yüz İfadeleri
- % 38 Ses Özellikleri
- % 7 Sözler³⁰⁹

³⁰⁶ Er, s. 101.

³⁰⁷ Camille Lavington, **Sadece 3 Saniyeniz Var**, çev. İlke ÖNELGE, Koridor Yayınları, İstanbul, 2009, s. 9.

³⁰⁸ Lavington, s 10.

³⁰⁹ Hogan, Taktikler, s. 125.

Tablo 1: Sözlü ve Sözsüz İletişim Oranları



Kaynak: Hogan, 2009, s.125.

İçsel durumlardaki değişim, inanç değişiminde çapalama yönteminin³¹⁰ kullanılması, Dil zekâsı[LQ]'nı geliştiren tekniklerden daha önemli bir olguyu hatırlatmaktadır. Bu da sözsüz iletişimdir. Sözcüklerle iletişim kurma iletişim yöntemlerinden sadece biridir. Beden dili, jest ve mimikler, vurgu ve tonlamalar anlatılan mevzuyu tamamen değiştirebilmektedir. Mesela, bazı insanlar daha fıkrayı anlatmaya başlamadan dinleyici gülmeye başlar. Çünkü hatip beden dilini, vurgu ve tonlamayı, jest ve mimikleri öyle bir kullanır ki dinleyici baştan gülme atmosferine girmiştir ve bundan sonra anlatılacak fıkra pek de önemli değildir.³¹¹

Beden dilinde dikkat edilmesi gereken diğer bir husus da; **sözel olmayan** davranışların kültürler arası iletişimde önemli bir rol oynamasıdır. Her kültür kendi bireylerine yer, zaman, hareket, göz kontağı, yüz ifadeleri ve dokunmaya ilişkin olarak farklı anlamlar verir. Kültürler arası ilişki ve iletişimde en zor anlaşılan hususlardan bir tanesi de bu jest ve mimiklerdir. Örneğin; Japonların gülümsemesi, ahlâkî bir kuraldır ve mutlulukla bir ilişkisi yoktur. Japon çocuklarına erken yaşlardan itibaren sosyal bir görev olarak gülümsemeleri öğretilir, bunun amacı mutlu görünmek ve çevredeki insanlara üzüntü ve keder vermekten kaçınmaktır.³¹²

³¹⁰ NLP'de psikolojik bir durum yaratan uyarıcıya çapa denir. Çapa, bir sembolün uyarıcı haline gelerek, belirli bir durumu ve tepkiyi tekrar tekrar yaratma halidir. Uyarıcı - tepki durumudur. Çapalama yöntemi ise, NLP'de olumlu ya da olumsuz davranışları kontrol altına alıp istediğimiz an istediğimiz (görsel, işitsel, kinestetik) bir şeye bağlama yöntemidir.

³¹¹ Yılmaz, s. 241.

³¹² Köylü, s. 81.

Amerika’da dürüstlük işareti olan göz teması, Japonya gibi ülkelerde hoş karşılanmamaktadır. Beden dili, iletişim yasalarında yer almasına rağmen, kültürel değerleri farklı olduğundan, konuşmacı hitap edeceği toplumun kültür değerlerini iyi bilmelidir.³¹³

Sözsüz mesajlar insanın direk iç dünyasını etkiler ve yansıtır. Sözel mesajlar ise bilişsel süreçle birlikte gelir. Hatipte mükemmel sözcük seçme kabiliyeti ve mükemmel bir cümle yapısı olmalıdır. Bununla beraber; konuşmacı beden dilini, jest ve mimikleri, vurgu ve tonlamaları başarılı bir sonuç elde etmek için en uygun şekilde kullanma becerisine sahip olmalıdır. İnsanlar genellikle iletişimde sözden daha fazla, beden dili, vurgu, tonlama jest ve mimiklerle ilgilenirler. Konuşmacının bu alanda kendini geliştirmesi ve bilişsel düzeyde belli bir birikime sahip olması, deneyimlerini sürekli muhasebe etmesi gerekmektedir.³¹⁴

İlk intibâi oluşturan etkenlerden bir diğeri ise **fiziksel görünüm**dür. O, insanların birbirleriyle ne tür iletişim kuracaklarını belirleyen faktörlerden biridir. Tanıdık bir insanla kurulacak iletişimi, onun o gün hangi tür kıyafet giymiş olduğu etkilemez. Fakat ilk defa karşılaşılan biri ile konuşmaya başlamadan önce, konuşmacının kıyafeti, boyu, kilosu algılanır ve değerlendirilir. Karşıdaki insanın fiziksel görünümü, iletişime nasıl başlanılacağını belirler. İnsanlar yeni karşılaştıkları birisinin dış görünüşüne kısa bir süre baktıktan sonra, o kişiyi zihinlerindeki bilişsel kalıplardan birisine yerleştirir ve ona “efendi, bey, beyefendi, hemşerim, bacı, bayan ya da hanımefendi” demeye karar verirler. Bu hitap şekillerini kullanabilmek için, her durumda insanlar tanımadıkları kişilerle karşılaştıklarında, bilgi eksikliklerini gidermek amacıyla onların, kolay bir ipucu olan fiziksel görünüşünden yararlanırlar.³¹⁵ Hatip öncelikle kılık - kıyafetine dikkat etmeli, hem lüks ve gösterişten uzak olmalı ve hoş olmayan görüntüden kaçınmalıdır. Kültür değerlerine ve mahalli özelliklere uygun olarak, insanları yadırgatmayacak tarzda, sade ve temiz giyinmelidir.³¹⁶

Bir konuşma alanına ilk gelindiğinde dinleyiciler sadece **kıyafete** bakarak zihinlerinde şu dokuz çıkarımda bulunurlar. Bunlar konuşmacının:

³¹³ Hogan, Nasıl İkna, s. 128.

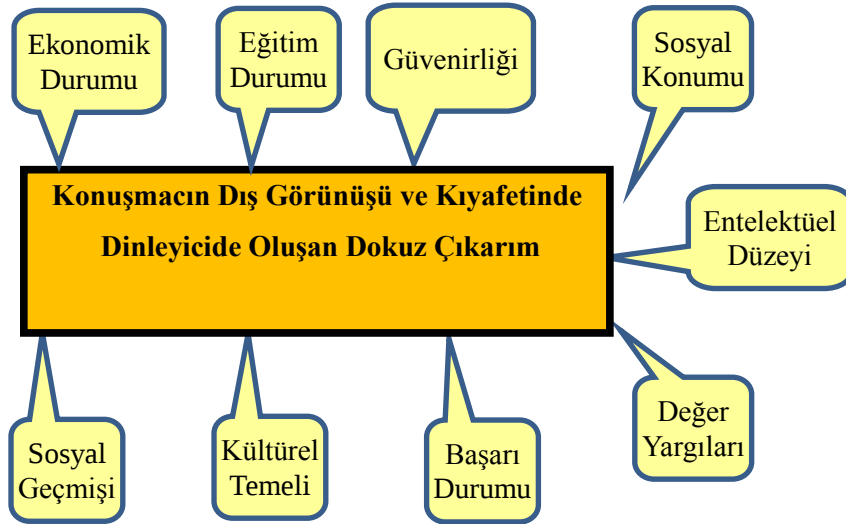
³¹⁴ Yılmaz, s. 242.

³¹⁵ Yüksel, s. 164.

³¹⁶ Çetin, s. 8.

- Ekonomik durumu
- Eğitim durumu
- Güvenirliğı
- Sosyal konumu
- Entelektüel düzeyi
- Sosyal geçmişı
- Kültürel temeli
- Başarı durumu
- Değer yargılarıdır.³¹⁷

Şekil 13: Konuşmacının Dış Görünüşünde Dinleyicide Oluşan Dokuz Çıkarım



Kaynak: Maviş, 2006, s. 79.

Hatibin **duruşu**, ilk intibâda önemli rol oynar. Onun duruşu, vakarlı, kendine güvenen kişiliğini belli eder. Duruş, zihinsel tutumu yansıtır ve katılımcılar hatibin duruşundan nasıl bir duygu ya da tutum içinde olduğunu anlarlar. Bu nedenle duruş her zaman güveni, içtenliği ve dostluğu yansıtmalıdır. Güvenli duruş şekli ise şöyledir:

- Düz, bedenın ağırlığı iki ayak üzerinde dengeli dağılmış, sakin ve harekete hazır duruştur.

³¹⁷ Maviş, Konuşmacılar, s. 79.

- Ayakta durulduğunda, dizler rahat, esnek, kollar iki yanda serbestçe sarkıtılmış, omuzlar rahat baş düzdür.

- Hatip oturarak konuştuğunda ise bedenin üst kısmı hafifçe öne doğru eğilmiş, eller masada ya da koltuğun kenarında rahat bir şekilde durmalıdır. Sunuşa düzgün bir şekilde başladıktan sonra amaçlı hareketlerle konuşmaya enerji ve canlılık katılır. Hareket etmeden sürdürülen bir konuşma çok sıkıcı ve doğallıktan uzak olur.³¹⁸

Jest ve **mimik**ler etkili bir konuşmada önemli bir yer işgal eder. Jest, hatibin konuşurken sözlerindeki tesirini arttırmak maksadıyla yaptığı hareketlerdir. Jestler ifade edilmek istenen fikir ve hisleri anlatmak için bazen kelimelerden daha çok işe yarar ve daha kalıcı bir iz bırakır. Yerinde yapılan bir jest yıllar sonra aynı tazeliğini muhafaza edecek şekilde zihinlere yerleşebilmektedir.³¹⁹ Hatibin, dinleyiciyi istediği ruh haline iletmesi için; rahat ve huzurlu bir görünüm oluşturmaya gerekir. Hatip, jest ve mimik hareketlerinde dinleyicilerin konuşmacıya olan dikkatini dağıtacak kadar aşırıya kaçmamalıdır. Kendini gülünç duruma düşürecek hareketleri yapmamalıdır. Ayakta yapılacak konuşmalarda el, kol ve vücut hareketleri daha rahat bir kıvama getirilebilir.³²⁰ Katılımcılar, tipik bir davranış olarak konuşma boyunca eğiticinin yüz ifadelerini (mimik hareketleri) izlerler. Yüz ifadelerinde güvenin, dostluğun ve içtenliğin işaretlerini ararlar. Hemen her sunuşta duruma göre etkili olabilecek ifadeler, ciddi, gülümseyen, soran, şüpheli, güvenli olanlardır. Bunların her şeyden önce, canlı ve mesaja uygun olması gerekir. Yüz ifadesi birçok detay yansıtır. Donuk ve değişmeyen bir ifade dinleyicileri konuşmacıdan soğutur. Üzüntü verici bir olaydan bahsederken tepkisiz bir yüzle anlatım yapıldığı zaman konuşma inandırıcılıktan uzak olacaktır. Sosyal psikologlar değişen yüz ifadelerinden iki yüz elli bin farklı anlam çıkartabilmişlerdir.³²¹

Hatibin muhatap kitle ile **göz teması**nda bulunmasının önemini anlatan bir araştırmayı örnek verelim:

Yakın bir tarihte 50 kişilik gruba, sunum yapılırken konuşmacı bilinçli olarak salonun sol tarafında oturanlarla göz iletişimine girdi ve sağında oturanlarla göz

³¹⁸ İsmet Barutçugil, **Eğiticinin Eğitimi**, Kariyer Yayıncılık, İstanbul, 2002, s. 160.

³¹⁹ Kazancı, s. 51.

³²⁰ Çetin, s. 9.

³²¹ Adil Maviş, **Söz Söyleme Sanatı**, Hayat Yayınları, İstanbul, 2004, (Söz), s. 95.

iletişiminden kaçındı. 60 dakikalık sunum sonunda konuşmacıyı değerlendiren anket uygulandı. Anketler sağ ve sol grupta oturanlar olarak ayrı ayrı toplandı. Bir grup konuşmacıyı ilginç ve sürükleyici bulurken, diğer grup sıkıcı ve etkisiz buldu. Konuşmacıyı sıkıcı ve etkisiz bulan grup sağ taraftaki göz teması kurulmayan gruptu.

Eğer dinleyicilerle göz teması kesilirse onlarla ilgilenilmediği gösterilmiş olur, onlar da bu durumda konuşmacıyla ilgilenmezler.

İzleyicilerle göz teması kurmanın faydaları ise şunlardır;

- Geri iletişim alınabilir. (Konuşmayı beğenip beğenmedikleri, sıkılıp sıkılmadıkları konuşmacı-dinleyici arasındaki göz temasından kolayca anlaşılabilir.)
- Konuşmacı dinleyiciye olan ilgisini hissettirebilir.
- Konuşmacı kendine olan güvenini gösterebilir.
- Dinleyiciler, her an kendisiyle göz teması kurulacağını düşünerek daha dikkatli dinler.³²²

Hatibin güler yüzlü olmasının muhatap kitle üzerinde bırakacağı etki ise hatibin sözcükleri kadar önemli bir etki oluşturmasını sağlar. Sempatik ve güler yüzlü bir hatip muhatap kitleye huzur vereceği gibi, güler yüzle ve tatlı dille söylenen söz faydasız olsa bile, sert yüz ifadesiyle söylenen sözden daha çok kabul görecektir.³²³ Fakat burada göz ardı edilmemesi gereken bir husus da gülümsemenin, muhatap kitleye selam verildiğinde ve elveda derken olan önemidir. Sunumun bir parçası olarak, konuşmacının ihtiyaç ve değerleri tanımlarken ciddi ve sistemli olması gerekir.³²⁴ Gülümsemenin hoş karşılanacağı bir bölümde gülümsemek, hüznü bir bölümde de mimiklerle hüznü yansıtmak, coşkulu bir bölümde de bu coşkunun paylaşılması anlamları güçlendirecektir.³²⁵ İletişim sürecindeki sözel olmayan birtakım hoş görülmeyen ve farklı anlam içeren işaretler mevcuttur. Psikologlar konuşma esnasında bu davranışlardan uzak kalınması gerektiğini söylemektedirler. Bunlar;

Eli veya parmakları ağza ya da buruna götürmek: Bu hareket çoğu kez konuşmacının yalan söylediği mesajını iletir. Genel olarak, ikna sürecindeyken eller yüz ve baştan uzak tutulmalıdır.

³²² Maviş, Söz, s. 97.

³²³ Rıfat, s. 11.

³²⁴ Hogan, Nasıl İkna, s. 133.

³²⁵ Yüce, s. 103.

Kolları bağlamak: İletişim halindeyken, hiçbir zaman kollar bağlanmamalıdır çünkü bu her ne sebeple yapılırsa yapılsın, birçok kişi bunu savunmacı hareket olarak algılar.

Göz Teması: Göz temasına girmek keskin sorulara cevap verirken kritiktir. Cevap verirken göz temasını kesmek karşı taraf için yalan söylenildiği hükmüne sebebiyet verebilir. (Burada kültür farkına dikkat edilmelidir.)

Takı: Kol düğmesi, kravat iğnesi, saat ve yüzük gibi basit takılar sorun değildir. Ama genel bir kural olarak, küpe ve kolyeler erkekler için uygun karşılanmaz.

Çanta: Eğer hatip çanta taşıyorsa, çanta zarif olmalıdır.³²⁶

Temel dil olan **beden dilinin** anlatımından hiç kimse kaçamaz. Beden dili, bastırılması mümkün olmayan duygulardandır. Aslında herkes beden dili konusunda sandığından daha fazlasını bilse de, bu konu üzerine yeterince eğilinmemiştir. Eğer beden diline ön yargısız ve cesaretle yaklaşılsa bunu başarılı hale getirmek mümkündür. Beden dili, duygu ve düşüncelerin dile getirilmediği durumlarda açık ve net hissedilir. Bir bakış, bir kaş çatış, öfke, savunucu yüz ifadesi, sevinç, mutluluk, bazen binlerce kelimedenden daha çok anlam taşır. Bazen de kelimeler gerçek duygu ve düşüncelerini örtmek ve bastırmak için kullanılır ve beden dili anlatımının kontrol edilmesi mümkün değildir. Hatipler, bilerek veya bilmeyerek yaptıkları beden dili hareketleriyle, büyük toplulukları bile etkilemekte ve yönlendirmektedirler.³²⁷

İletişimde yer alan bir de sözsüz gönül dili veya “**hal dili**”³²⁸ mesajı vardır. Bununla iletişim genelde niyet ve gayeye yönelik olmaktadır. Sözsüz mesaj dili insanların iç dünyasını etkiler. Hatip niyet ve gayesini önce kendisi iyi bilirse bu beden diline ister istemez yansıyacaktır. Tarihte başarılı olmuş hatiplerin beden dili hakkında bilgi edinilmesi imkânsız olacağından, yapmış olduğu sıcak ve samimi konuşmaları incelenirse, niyet ve gayeleri açıkça görülecektir. Sözsüz iletişim; söze dökülmeden uygulamaya geçilen bir yöntemdir. Niyetin doğru algılanmasıyla, düşünce ve gönül yolu ile iletişim sağlanabilmektedir. Bu daha çok dinî temalarda; tasavvuf yolu ile kurulan bir iletişimdir ve aynı niyet, aynı gaye üzerinde yol alanlar

³²⁶ Hogan, Nasıl İkna, s. 128.

³²⁷ Er, s.102.

³²⁸ Bu konuda müstakil bir çalışma için bkz. Emiroğlu, “Mevlânâ’da Hal Dili”, **Tabula Rasa Felsefe-Teoloji Dergisi**, Sayı:4, Yıl:2, Isparta, 2002, ss. 9-34.

bu iletişimi daha iyi kullanmaktadırlar. Dürüst ve güven içeren bir niyetin algılanabilmesi düşünce modunu kullanarak mümkün olabilmektedir. Türk kültüründe gönül dili iletişiminde örnek verebileceğimiz şahsiyetler, tarihsel koşutluklar, hikâyeler fazla olsa da, şahsiyet olarak bunların en tanınmışları Mevlânâ Hazretleri (1207-1273) ve Yunus Emre'dir. Mevlânâ Hazretleri gönül dili iletişimi sayesinde yüzyıllardır insanları etkilemekte olan bir âlimdir.³²⁹ Yunus Emre ise bazen söz söylemede, maddeden sıyrılmayı, mânâ âleminde hissedar olmayı tavsiye eder. Anlaşmak için ille de konuşmaya ihtiyaç kalmayacağını ve “kalpten kalbe yol gider” hakikatinin tecelli edeceğini şu şiirle belirtir:

Dilsizler haberini	Anlamadan dinledik
Kulaksız dinleyesi	Dinlemeden anladık
Dilsiz kulaksız sözün	Gerçek erin bu yolda
Can gerek anlayası	Yokluktur sermayesi

Sermayenin yokluk olması ise; insanın her şeyi bulduktan sonra bırakması, çok sözden az söze hatta susmaya gelmesi demektir.³³⁰ İyi niyet ve güvenirliliği sözcüklere dökmeden, düşünce ve gönül iletişimini anlatan bir halk hikâyesi ise şöyledir:

Gül Yaprığı ve Sessiz Konuşan Dervişler

Vaktiyle, yol üzerinde bulunan bir dergâhın dervişleri, yoldan geçen herkesi misafir kabul ediyordu. Orada uzun süreli kalan eğitim alan öğrenciler de vardı. Burada hiç konuşulmuyordu. Dervişler anlatmak istediklerini kalben ifade ediyorlardı.

Bir gün dergâha, bir yolcu gelir. İçerdeki derviş, kapıda duran yolcuya bakar ve selamlaşmadan sonra **sözsüz** konuşmaları başlar. Gelen yolcu, dergâhta kalmak istemektedir. Derviş içeri girer ve sonra elinde ağzına kadar suyla dolu bir kapla döner ve bu kabı yolcuya uzatır. Bu, yeni bir misafiri kabul edemeyecek kadar doluyuz demektir.

³²⁹ Karaköse, s. 9.

³³⁰ Vakkasoğlu, s. 182.

Yolcu etrafına bakınır ve yerde duran bir gül yaprağını alıp kabın içindeki suyun üstüne bırakır. Gül yaprağı suyun üstünde yüzüyor ve su taşmamıştır.

Derviş kapıyı açarak yabancıyı içeriye alır. Çünkü suyu taşırmayan bir gül yaprağına her zaman yer vardır.

Buraya kadar olan kısımda Aristo'nun "ethos" olarak adlandırdığı hatibin kişisel karakterine bağlı olan etik-güvenirlilik ve karizmayı, beden-dil zekâsı gibi hususları Aristo'dan günümüze gelen değişimleriyle inceledik. Bunlardan başka Ethos'ta da bulunan ses etkinliğine dair günümüzde de yer alan teknikler mevcuttur.

C. Retorikte Eğitim Teknikleri

Günümüz eğitiminde her çocuk hatip olarak yetiştirilmediğine göre, konuşmacı hatipliğe başladığı yaşa kadar zaten ruhsal karakterinin belli bir evresini tamamlamış olacaktır. Hatip olduktan sonra yapabileceği şey yalnızca bundan sonra hatiplik bilgilerini öğrenmek ve kendi karakter yapısına bu eğitimi yansıtarak özen göstermek olacaktır. Hatibin sonradan edinebileceği birtakım teknik öğretiler ise; ses etkinliği, tonlama, vurgu, konuşma hızı, heyecanı yatıştırma gibi fiziksel bilgilerdir.

Ses Etkinliği: Aristo ses etkinliği konusunda şunları söylemiştir: "Temelde çeşitli coşkuları dile getirmek için sesin doğru kullanımı söz konusudur. Bunlar; **yüksek, alçak** ya da ikisinin arası bir sesle konuşma; **tiz, pes ya da orta yükseklikte** konuşma, çeşitli konulara uyan **çeşitli ritimlerde** konuşmadır ve bunlar bir konuşmacının akılda tutması gereken üç şeydir - sesin **volümü, yüksekliğin değiştirilmesi ve ritim**."³³¹ Konuşmanın meydana gelmesinde birçok unsur bir arada bulunur; akciğer, ses telleri, boğaz, ağız boşluğu, küçük dil, damak, burun, dil, dişler, yanaklar, dudaklar ve çene konuşmanın gerçekleşmesinde rolü olan uzuvlardır. Bunları kullanarak iyi bir konuşma yapabilmek mümkündür. Önce solunum yöntemini, nefesi iyi kullanmak gerekir, daha sonra da ses eğitimine geçilir.³³²

Hatibin alması gereken eğitimler arasında **ses eğitiminin** önemli bir rolü vardır. Çünkü **retorik bir ses sanatıdır**. Hatip bu sanatı sesiyle takdim eder. Zorlanmadan kullanılabilen bir ses, dinleyicileri rahatsız etmeden konuşmanın daha

³³¹ Aristoteles, s. 165.

³³² Çetin, s. 27.

huzurlu dinlenilmesine olanak sağlar. Sesin; kulağı tırmalamayan hoş a giden bir niteliğinin olması gerekir. Eğitilmiş bir ses yardımıyla sözcükler daha doğru, etkili ve yerli yerinde kullanılır ve böylece güzel konuşma oluşur.³³³ Sesteki güzel konuşma objeleri ise; solunum yöntemi, ses ve telaffuz eğitimi, sesin oturması, sesin orta bölgeye yerleştirilmesi, tonlama ve vurguları gerektiği yerlerde uygulamak ve konuşmayı tek düze monoton bir halde sunmamaktır.³³⁴ Ayrıca sesle kişilik arasında bir bağ vardır. Bunun sebebi sesin kişiliği temsil etmesidir. Sesten kişilik karakteri belirleme ise, ses tonundan ve konuşma tarzından anlaşılır. Güven veren ses, güçlü fakat tiz olmayan sestir. Sesteki yumuşaklık ise, kısık konuşmakta değil ifadenin yumuşak olmasıdır. Saldırgan veya uysal oluşu ise tonlamalarla anlaşılır. Orta, ayarda ve hızda konuşmak ise; kendine güvenen, bilgili kişiliği yansıtır. Sesteki kaliteyi elde etmek için fonetik mekanizmasını öğrenip uygulamak gerekir. Ses gücünde kendine güven, inandırıcılık, anlaşılabilirlik sesin gücünde gizlidir. Bire bir konuşmalardaki gibi aynı sesle topluluğa hitap edilemez.³³⁵

Retoriğin en etkili aracı olan konuşmada sesin ve ses düzeninin iyi olması çok önemlidir. Gereksiz yere bağırıp çağırmak yahut dinleyicilerin işitmede zorlanacakları şekilde hafif ve kısık sesle konuşmak, beklenen neticeyi vermez. Bu bakımdan konuşulan yerin büyüklüğüne, dinleyici sayısına ve konuşmanın konusuna göre, ses ayarlaması yapılmalıdır.³³⁶

Dil seslerinin çıkarılışları sırasında ses organlarının yaptığı hareketlerin bütünü; kelimelerin, seslerin boğumlanma hareketlerine bağlı söylenişi ile olmaktadır.³³⁷ Anlatımı dile getirirken; kelime seçiminin önemi kadar, telaffuz da çok önemlidir. Ne dediği anlaşılmayan hatip ne anlatırsa anlatsın konuşmasının değeri kalmaz. Heceleri tam çıkaramayan, gerekli tonlamayı ve vurguyu yapamayan, yöresel şivesini düzeltmeyen hatip dinleyiciyi gülümsetir ve konudaki dikkati dağıtır. Böyle bir konuşmanın yeterli ciddiyette ilgi görmesi beklenemez. “Kullanılacak dilde açıklık, sadelik, tabiiyet ve güncellik esastır. Mahallî şive sadece ‘dil kırıyor’ diye vaizin yadırganma ihtimali varsa kullanılmalıdır. Aksi halde asla mahallî şiveye rağbet edilmemelidir. Herkesin anlayabileceği İstanbul Türkçesi tercih

³³³ Yüce, s. 101.

³³⁴ Çetin, ss. 22-34.

³³⁵ Maviş, Söz, s. 138.

³³⁶ Çetin, s. 8.

³³⁷ TDK. <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

edilmelidir.”³³⁸

Retorikte iyi bir hatipten beklenen, anlatacağı konuyu rahat, mutedil bir konuşma şekliyle sunması ve konuşma hızını en mutedil biçimde ayarlamasıdır. Konuşurken takip edilemeyecek derecede hızlı ve acele konuşan hatipler, dinleyicilere fazla bir şey veremezler. Dinleyici için acele ile yapılan bir konuşmada fikirler arasındaki bağ kopar, hızlı konuşan bir hatibi dinleme mecburiyetinde kalanlar hitabetin bitmesiyle derin bir nefes alarak ruhen sıkıntı basmış ve yorulmuş olurlar. Konuşma bittiği zaman dinleyicinin hatırında kalanlar da en başında hatibin nefes nefese konuştuğu hadisesidir.³³⁹

Hatip konuşma esnasında **heyecanına** hâkim olmalıdır. Heyecanını yatıştıramayan hatibin, dinleyiciyi konuştuklarına inandırması güç olur. Dinleyici hatibin heyecanını fark edebilir, bu durumda, hem hatibin, hem de dinleyicinin konuya adapte olması zorlaşır. Heyecanı yatıştırmak için birçok yöntem vardır. Bunların bazılarını şöyle sıralayabiliriz:

1. Konuşurken maruz kalınabilecek korkunun müspet bir hücumla zapt edebileceğine inanılırsa bu, korku hissinin yerine bir başka hissi oturtmak için mükemmel bir fırsat demektir. Aynı anda iki ayrı hissi tatmaya ve duymaya imkân olmadığına göre, hatip, şayet çok derinden hissettiği ve duyduğu konular üzerinde çalışırsa, anlatacağı davasına konsantre olursa, en şiddetli konuşma korkularının dahi üstesinden gelebilir. Bu durumda hatibe en çok yardım edebilecek duygular; coşku, öfke, merhamet, sempati hislerini canlı tutmaktır.³⁴⁰

2. Hitabeti destekleyecek görsel ve işitsel sunuş yardımcılarını kullanmak heyecanın yatışmasını sağlayarak hatibe zaman kazandırır. Hatibin özellikle ilk konuşmasını yapacaksa slayt, sinevizyon gibi yardımcılarla birlikte konuşmaya başlaması heyecanını yatıştırmada önemli rol oynayacaktır.

3. Hatip, duygularını süzgeçten geçirerek, kaygısını ve korkusunu tartmalıdır. Bu kaygı veya korku, konuyu yeterince bilmemekten ve hazırlanmamaktan kaynaklanıyorsa, sunuma daha iyi hazırlanarak bu duygunun üstesinden gelinebilir. Hatibin heyecanı tanımak ve yönetmek için uygulayacağı diğer yöntemleri ise şöyle sıralayabiliriz:

³³⁸ Çakan, s. 61.

³³⁹ Kazancı, s. 114.

³⁴⁰ Muallimoğlu, s. 29.

- Konuşmaların yazarak hazırlanması,
- Provaları dinleyici karşısında gibi aynanın karşısında yapması,
- Hazırladığı sunum malzemelerini kullanması,
- Nefes alıştırmalarını uygulaması,
- Katılımcıları yargılayan kişiler olarak değil de paylaşıma açık kişiler olarak görmesi,
- Kendini hayalinde çok iyi bir hatip olarak canlandırması,
- Sunuş öncesi ve sunuş sonrası olumsuz duygulara yer vermemesi,
- Görüş ve tecrübelerinden yararlanabileceği kişilerden destek alması gibi unsurlardır.³⁴¹

Hatiplik konusunda Çiçero bir söyleyişinde şöyle der; “Hitabet tahsil eden kimselerin büyük sayısına, belâgat hocalarının geniş kalabalığına, adayların göze çarpacak kadar üstün istidatlarına, güzel söz söylemenin kazandırdığı çok mühim mükâfatlara rağmen, gerçek hatiplerin sayısı niçin bu kadar az? Çünkü hatiplik, inanılmayacak kadar geniş ve güç bir sanattır. Hitabet, netice alabilmek için her biri bir büyük çalışma isteyen bütün bir meziyetlerin (fikir üretebilme, başarılı bir üslûp, insan rûhuna vâkıf olma, zerâfet, cana yakınlık, tarih ve hukuk bilgisi, iyi bir hafıza ve icra gücü vb.) bir araya gelmesidir... Benim anlayışıma göre, içinde büyük bir şey bulunan bütün ilimler ve sanatlar hakkında bilgi edinmemiş bir insan, vasıfları tamam bir hatip olmaz. Eğer hatip, çok iyi bildiği kavradığı realite [gerçeklik] temelleri üzerine dayanmazsa, onun hatipliği tamamen boş ve hemen hemen çocukcasına bir söyleyişten ibaret kalır.”³⁴² Çiçero hitabet hocalarının çok fazla olmasına rağmen gerçekten etkili olan gerçek hatiplerin sayısının az olduğunu gayet açık bir şekilde dile getirmiştir.

Hatipliğin günümüzdeki durumuna bakacak olursak, iletişim araçlarının çoğalmasına ve hatip sayısının azımsanmayacak boyutta olmasına rağmen Çiçero’nun bu görüşü halen geçerliliğini korumaktadır. Günümüzde hitabet eğitimine Çiçero zamanındaki kadar önem gösterilmese de, konuşmacı sayısı o devirdekinden çok daha fazladır. Her meslek dalından kişiler, seminerler, konferanslar, açık oturumlar, paneller, sempozyumlar, sohbet, radyo ve televizyon konuşmaları

³⁴¹ Maviş, Söz, s. 75.

³⁴² Çetin, s. 49.

düzenlemektedir. Fakat insanları belli bir fikir etrafında sürükleyecek, gerçek hatiplerin sayısı Çiçero'nun belirttiği gibi yine çok azdır. Bunun sebebinin hatipliğin zor, uğraşlı ve küçük yaşta başlanması ve özel bir eğitimden geçilmesi gereken bir sanat olmasına bağlayabiliriz.

D. Etkili Bir Hitabet Örneği

Geçmişten günümüze kadar retorikte etkili olmuş, tarihin seyrini değiştirmiş hitabet örnekleri çoktur. Bunlardan biri de Türklerde askerî alanda dünya coğrafyasını değiştiren Selçuklu Hükümdarı Alparslan'ın “Malazgirt Zaferi” öncesinde yaptığı şu konuşmadır:

Ya Rabbi! Senin azametinin karşısında yüzümü yere sürüyor Seni kendime vekil yaparak senin yolunda cihad ediyorum. Ey Rabbim! Niyetim halistir, bana yardımını esirgeme. Sözlerimde hilaf varsa beni kahret. Burada Allah'tan başka bir sultan yoktur. Her emir, kader O'nun elindedir. Bu sebeple benimle beraber savaşmakta veya savaşmamak için uzaklaşmakta serbestsiniz. Ey askerlerim! Eğer şehit olursam bu beyaz elbise kefenim olsun. O zaman ruhum göklere çıkacaktır. Bu takdirde Melikşah'ı benim yerime tahta çıkarınız ve ona bağlı kalınız. Zaferi kazanırsak önümüzde çok hayırlı günler olacaktır.³⁴³

Kelimeler, iletişim sürecinin küçük bir parçasıdır ve bazı kelimeler ikna etmeye çalıştığımız kişiler üzerinde güçlü bir etkiye sahiptir.³⁴⁴ Alparslan da bu hitabette güçlü kelimeler ve etkili bir metot kullanarak sözlerinde yalan olduğu takdirde, Allah'ın onu bu yalan sebebiyle cezalandırmasını isteyerek “sözlerinin doğruluğunu” verdiği mesajda kanıtlıyor. Sözlerin etkili olmasındaki bir husus da “konuşmacının bizzat söylediklerini yaşaması”nda görülmekte ve Alparslan bunu sözlerinde teyit etmektedir. Askerlere sadece siz gidin savaşın şehit olun dememekte, kendisinin de bizzat savaşacağını, kendisinin de şehit olabileceğini ya da zafer kazanılırsa hep birlikte istikbalî yaşayacaklarını ve sonuca hep birlikte ulaşacaklarını belirtmektedir. Ayrıca hatibin samimiyeti ve içtenliği de konuşmadaki sözcüklerde görülmektedir.

Alparslan'ın erdemli kişiliği hakkında çıkarım yapılabilecek bir örnek de bu

³⁴³ Yüce, s. 165.

³⁴⁴ Hogan, Nasıl İkna, s. 90.

savaşın sonunda gösterdiği hitabeti kadar önemli sayılan davranışıdır. Bu yönle de diyebiliriz ki; Alparslan Aristo'nun erdem sınıflaması (adalet, cesaret, ölçülülük, görkem, yüce gönüllülük, cömertlik, sevecenlik, sağgörü ve akıl) özelliklerini taşıyan bir karakterdir. Bütün dünyaya erdemin, ahlâkın, sevgi ve hoşgörünün, sözünde durmanın önemini anlatan savaş sonrası gösterdiği üstün davranış örneği ise şöyledir:

“Bizans Ordusu'nun yedek kuvvetleri geri kaçmış, ordu bozguna uğramıştır. Sağ kalanlar ise teslim olmuştur. Esirler arasında Romanos Diogenes de bulunmaktadır. Ertesi gün Bizans komutanı ve Kral Romanos Diogenes, Alparslan'ın huzuruna çıkartılır. Alparslan: -Size nasıl bir davranışta bulunacağımı tahmin ediyorsunuz? der. İmparator:

-Beni ya öldüreceksiniz veya zincire vurup İslâm ülkelerinde dolaştıracaksınız, der. Alparslan, esir düşen kralı kucaklayarak şöyle der:

-Üzülmeyiniz. İnsanların serüvenleri böyledir. Size esir değil, büyük bir hükümdar muamelesi yapacağım. Ben, Allah'a zaferi kazanırsam, sana iyi davranacağıma, söz vermiştim. Allah, iyilik düşünenlerin isteklerini yerine getirir.

Gerçekten de Alparslan, bu tutsak misafirine iyi bakmıştır, çok güzel davranmıştır. Onunla bir anlaşma yaparak ona, on bin dinar yol harçlığı vermiştir. Bir kilometre de onunla birlikte yürümüş daha sonra yanına Türk muhafızlarını katarak, emniyet içinde sağ-salim vatanına uğurlamıştır. Bu durum karşısında koca İmparator Romanos Diogenes, Alparslan'dan ayrılacağı zaman, yere kapanıp hüngür hüngür ağlamaktan kendini alamamıştır. Avrupa'da tutsakların, zincirlere vurulup, zindanlara atıldığı bir çağda, Alparslan, Türk'ün erdemli davranış örneğini bütün dünyaya ilân etmiştir.³⁴⁵ Görüldüğü üzere, Alparslan sadece sözlerde usta hatipliğiyle kalmayıp, karakter yapısıyla da örnek alınabilecek; verdiği sözde duran, övgüye değer, erdemli bir hükümdar örneği sergilemiştir.

E. Etkili Bir Hatip Örneği

Hayatının her anı takip altına alınmış, her sözü, her davranışı kayıt edilmiş ve dünyada insanları en fazla etkisi altına alan ve en başarılı hatip unvanı kazanan Hz. Muhammed (s.a.v) olduğu için, onun davranış ve sözlerini hatip örneği olarak

³⁴⁵Tarih Org, <http://www.e-tarih.org/sayfa.php?sayfa=351351.346900.1073541.0.0.php>, (15.02.2012).

alacağız.

Hiz. Muhammed (s.a.v), hitabet bakımından insanların en üstünü, en güzel konuşanı ve en saygını olarak kabul edilmektedir. O zaman ve mekânın ötesine geçen evrensel mesajı tüm insanlara ulaştırmış ve mutluluk esaslarını göstermiştir. Birçok uyarıcı gelmesine rağmen O'nun gelişiyile insanlık tarihi büyük bir değişime uğramıştır. Çok büyük kitleleri etkisi altına alarak, adaletsizliği, zulmü, kötülükleri durdurmuştur. O'nun eğitim ve öğretileri, zengin ve güçlü bir medeniyet oluşturmuştur. Hatiplikte olması gereken güzel hasletleri; doğruluğu, ahlâk güzelliğini, sabrı, çalışkanlığı kısaca en güzel vasıflarla vasıflanmayı öğreterek, insanlığı refaha, huzura, mutluluğa erişme yollarını gösteren Müslümanların en iyi rehberi ve hatibidir.³⁴⁶

“-Üsve-i Hasene/En Güzel Örnek-Tarihte hayatının tamamı en ince teferruâtına kadar tespit edilen tek Peygamber ve tek insan Hiz. Muhammed (s.a.v)'dir.”³⁴⁷ En iyi hatip örneği Hiz. Muhammed (s.a.v.)'nin karakterinde dürüstlük, güvenilirlik, samimiyet, ilkeli davranmak, verdiği söze bağlılık ve sorumluluk duygusu hâkimdir. Kur'an'ı incelediğimizde en güzel ahlâkî vasıfların Peygamberlerde olduğunu görürüz.³⁴⁸ Örnek kul, son Resûl Hiz. Muhammed “Eblağul-Enbiya'dır. Peygamberlerin en beliğ konuşanıdır.”³⁴⁹ Hiz. Peygamber (s.a.v) hayatına bakıldığında sözleriyle-hareketlerinin hiç çakışmadığı, söz ve davranış bütünlüğünü her zaman sağladığı görülmektedir.³⁵⁰

Ahlâkî erdeme sahip olmanın, konuşmacının başlıca nitelikleri arasında yer aldığını daha önceki konularda işlemiştik. Bu hususta Allah'ın kelimasında ahlâk güzelliği Kur'an'da övülen bir vasıf olarak karşımıza çıkmaktadır. Hiz. Muhammed (s.a.v) güzel ahlâk olgusuyla örnek alınacak en güzel model olduğu Kur'an'da, belirtilmektedir. “Elbette sen yüce bir ahlâk üzeresin”³⁵¹ “And olsun ki sizin için, Allah'ı ve âhiret gününü arzu eden ve Allah'ı çok anan kimseler için, Allah'ın Elçisi

³⁴⁶ Mehmet Birekul, **Son Peygamber Hiz.Muhammed (s.a.v.)**, Konya Büyükşehir Belediyesi, Kültür Yayınları, 2006, s. 46.

³⁴⁷ Osman Nuri Topbaş, **Emsalsiz Örnek Şahsiyet Hazret-i Muhammed Mustafa**, Erkam Yayınları, İstanbul, 2009, s. 26.

³⁴⁸ Eyüp Koç ve diğerleri, **Siyer**, Milli Eğitim Bakanlığı, İstanbul, 2010, s. 132.

³⁴⁹ Çakan, s. 2.

³⁵⁰ Çetin, s. 9.

³⁵¹ Kalem, 68/4.

en güzel örnektir”³⁵² buyurularak Hz. Muhammed (s.a.v)’in ahlâkı övülmektedir. Onun karakter ve davranışlarını örnek almak, güzel ahlâk üzere olmak demektir.³⁵³

Hz. Muhammed (s.a.v), hatipte aranan doğru, güvenilir ve samimilik vasıflarının tamamına fazlasıyla sahiptir. Resulullah, peygamberlik öncesinde Mekke halkı arasında en dürüst ve en güvenilir kişi olarak bilinmektedir. Nitekim Mekkeliler ona “el-emin” diye hitap ederlerdi. Doğruluk ve güvenilirliğini de yaşanan şu hadiseler en iyi biçimde temsil etmektedir: Hz. Muhammed (s.a.v) İslam’ı ilk önce yakınlarına tebliğ etmiştir. Onları Safa Tepesi’nde toplamış ve onlara, “Şayet ben size, şu tepenin arkasında şehri istila etmek isteyen bir düşman ordusu gelip karargah kurmuş desem bana inanır mısınız? Diye sorunca, orada bulunanlar, evet, senin yalan söylediğini görmedik karşılığını verdiler.”³⁵⁴ Hz. Muhammed’in (s.a.v) dinin “samimiyet” (en-nushu) olduğunu belirttiğini ve hayatı boyunca samimi davranıp, samimiyet örnekleri oluşturarak insanlığa model olduğunu ahabın rivayetlerinden rahatlıkla anlamaktayız.

Hz. Muhammed (s.a.v) cesur, yiğit ve kahramandır. Hayatının birçok bölümünde ve savaş alanlarında cesaretle ilgili örnekleri görmekteyiz. O, bulunduğu toplumun cahiliye dönemi yaşadığı zamanda; insanların kendi elleriyle yaptıkları putlara taptıkları, kız çocuklarını (kendi evlatlarını) merhametsizce diri diri toprağa gömdükleri bir zamanda insanları korkusuzca, cesaretle tek olan Allah’a çağırmıştır. Hz. Muhammed (s.a.v.) dâvâ adamının doğru bildiği dâvâsından canı pahasına vazgeçmeyeceğini şu sözlerle dile getirmiştir; “Bir elime Ay’ı bir elime Güneş’i verseniz asla davamdan vazgeçmem.”³⁵⁵

Hatipte gaye ve inancın önemi yönünden Hz. Muhammed (s.a.v) hayatına bakıldığında, onun hitabetteki maksat ve gayesinin tebliğ vazifesini en mükemmel şekliyle yerine getirmek, insanlara hakkı ve doğruyu göstermek olduğu anlaşılmaktadır. Nübüvvet ve risâlet vazifesinin verilmesinden itibaren ömrünün sonuna kadar bu gaye uğrunda büyük bir iman ve azimle çalışmıştır.³⁵⁶

Hz. Muhammed’in (s.a.v) sahip olduğu hatiplik özelliklerinden birisi de

³⁵² Ahzâb, 33/21.

³⁵³ Koç ve diğerleri, **Siyer**, s. 132.

³⁵⁴ Mehmet Emin Özaşar ve Recai Doğan, **Peygamberim**, Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları, Ankara, 2011, s. 95.

³⁵⁵ Casim Avcı (Ed.), **Son Peygamber Hz. Muhammed**, İSAM, İstanbul, 2010, s. 38.

³⁵⁶ Kazancı, s. 75.

verdiği sözünde durmasıdır. Mekkeli müşrikler, Peygamberimize pek çok ithamda bulunmalarına rağmen onun yalancı olduğunu söyleyememişlerdir. Hz. Muhammed'in mektup göndererek İslam'a davet ettiği liderlerden biri de Bizans Kayseri' dir. Kayser, Peygamberimizin yalan söyleyip söylemediğini o esnada orada bulunan İslâm düşmanı Ebu Süfyan'a sorduğunda ondan şu cevabı almıştır. “Muhammed asil doğmuştur, doğru ve emindir, hiçbir söz ve vaadinden dönmemiştir.”³⁵⁷

Hatiplikte beden diliyle iletişimde yer alan kıyafet konusunda Hz. Peygamber (s.a.v) görüş ve örnek kişiliğine bakacak olursak; Hz. Peygamber (s.a.v) kıyafet hususunda da bütün müminlere ve insanlığa örnek olmuştur. Hz. Peygamber (s.a.v)' in giyimde en çok önem verdiği şey temizlik olup, giyim hususunda orta bir yol tutar ve ümmetine de bunu tavsiye ederdi.³⁵⁸ Şu hadislerde de güzel giyinmeyi tavsiye ettiğini görüyoruz. “Hz. Muhammed (s.a.v) bir gün üstü başı dağınık olarak huzuruna gelen bir kişiye ‘Malın var mı? Hâlin vaktin nasıl?’ Diye sormuş, adamın maddî imkânının iyi olduğunu bildirmesi üzerine: ‘O hâlde, Allah sana mal verince, eseri üzerinde görünsün!’ diye ikâz etmişlerdir. Başka bir hadislerinde de : ‘Allah, kuluna verdiği nimetin eserini onun üzerinde görmeyi sever’ buyurmuşlardır.”³⁵⁹

Jest ve Mimik Hareketleri: Hz. Muhammed (s.a.v)'in yaptığı jestlerden örnek verecek olursak şunları sıralayabiliriz: Hitabetinde parmakları ve elleriyle yaptığı jestlerde, “Mümin, diğer mümin için birbirine destek olan bir bina gibidir.” derken parmaklarını kenetleyip göstermesi. “Ben, kıyamet ile sizin aranızda şu kadar mesâfe kaldığı bir zamanda nübüvvet vazifesiyle gönderildim” derken şahadet parmağıyla orta parmağının arasını hafifçe açarak göstermesi. “Ay şöyle şöyledir” derken iki elinin on parmağını gösterip üç işaretle otuz gün olduğunu anlatması” “Muâz b. Cebel'e tavsiyelerde bulunurken dilini eliyle tutarak “İşte bunu muhafaza et” demesi. “Cennet kapısının halkasını ilk defa tutan ve çalan ben olacağım” derken eliyle bir kapı halkasını tutup çalar gibi yapması bu konuda verilecek misaller arasında gelir. Rasûlullah (s.a.v)'in hitabeti, mimiklerle ayrı bir değer ölçüsüne ulaşmıştır. Muhatap kendine hitabeden Rasûlullah'ın, söyleyeceği sözleri onun

³⁵⁷ Koç ve diğerleri, s. 139.

³⁵⁸ Birekul, s. 46.

³⁵⁹ Topbaş, s. 32.

yüzünden okuma fırsatı bulmuştur. Daha söze başlamadan nasıl, ne tarzda bir konuşma yapacağını kestirildiği zamanlar olmuştur.³⁶⁰

Bakışlarla Dinleyiciyi Kontrolü: Hz. Muhammed (s.a.v) konuşurken bakışlarıyla cemâati devamlı kontrol altında bulundurmuş, tek bir ferde veya noktaya bakmamıştır. Bu konuda gelen rivâyetler yeterli bilgi ile doludur. Buna örnek olarak şunlar verilebilir: Bir Cuma hutbesi anında arkadan öne geçmek için cemaati yara yara ilerleyen birine “otur, eziyet verdin” diyerek oturtmuştur. Yine bir Cuma hutbesinde Rasûllullah’ın konuşmakta olduğunu görünce oturan kişiye “Ey filan, namazını kıldın mı?” diye sormuş, kılmadığını anlayınca “Kalk namaz kıl” demiştir.” Başka bir zaman ise; “İbn’i Mesud bir Cuma hutbesi anında Rasulullah’ın cemâate ‘oturun’ demesi üzerine, kendinin de kapıdan girer girmez bu sözü duyup oturduğunu, fakat Rasulullah’ın ‘Ey ibnû Mes’ud yakına gel!’ dediğini nakleder. Bunlar Rasulullah’ın tek bir noktaya bakmadığını, cemâatini devamlı olarak göz kontrolünde tuttuğunu gösteren delillerdir.”³⁶¹

Hitabette Hz. Muhammed’in (s.a.v) konuşma tarzının, tane tane herkesin kolaylıkla takip edip anlayabileceği bir telaffuzla ve Kureyş lehçesiyle konuştuğuna dair rivayetler mevcuttur.³⁶²

III. DİNLEYİCİ ANALİZİ VE İLETİŞİMDE TEMEL YÖNTEMLER

A. Dinleyici Analizi

İnsanlar bilgi, zekâ ve kültür yönleriyle aynı seviyede olmadığından, başarılı bir sunumla muhatabına faydalı olabilmeyi amaçlayan hatibin, hiç ihmal etmemesi gereken bir husus da konuşmalarını muhatabının seviyesine göre ayarlamasıdır. Kendi seviyesinde olmayan bir konuşmayı takip etmek dinleyiciye sıkıntı verir.³⁶³

İlk kez dinleyici analizi yapan ve dinleyiciyi tanıma konusuna gereken önemi veren düşünür **Aristo**’dur. Çağdaş iletişimciler onun eserini “**dinleyici merkezli**”

³⁶⁰ Kazancı, s. 54.

³⁶¹ Kazancı, s. 57.

³⁶² Çakan, s. 6.

³⁶³ Kazancı, s. 14.

olarak değerlendirmektedirler. Zira o “**Rhetoric**” adlı eserinde tam **elli altı** kez dinleyiciye referansta bulunmaktadır. Retorikte gerçek amaç, karşıdakilere bilgi vermek ya da onları bir şekilde etkilemekse, o zaman onları analiz etmek de iletişimin en temel prensiplerinden biri olacaktır.³⁶⁴ Aristo dinleyici analizinde; olgunluk çağındaki insan karakterini, yaşlı insan karakterini, zengin insan karakterini tanımlamış ve onların coşku derecelerini belirlemiştir. Her yaş gurubunda; heyecan, öfke, sakinlik, korku, sevecenlik farklı olmaktadır. Günümüzde küçük topluluklara yapılacak konuşmalarda dinleyici analizi mümkün olsa da, medya gibi kitle aracılığıyla veya kalabalık topluluklar önünde olan konuşmalarda bu pek mümkün görülmemektedir. Bu hususta Aristo’nun düşüncesindeki her insanın ortak beklentisi olan; mutluluk hislerine hitap etme durumu göz önünde bulundurulmalıdır. Medya dışı yapılan konuşmalar haricinde hatip, dinleyici kesimi hakkında bilgi sahibi olmalıdır. Dinleyicilerin; yaş grubu, yetişme tarzları, kültür seviyeleri, meslekleri, yaşadıkları evre, mümkünse hoşlandıkları konuların öğrenilmesi ve bu hususların göz önünde bulundurulması iknayı kolaylaştıracak bilgilerdir. İknada dinleyici sayısı önem arz eder. Küçük grupları ikna etmek daha kolay olurken, büyük grupları ikna etmek o kadar kolay değildir. Çünkü birey sayısı arttıkça, görüş ayrılıkları da artacak, yaş, meslek gibi grup analizi tam yapılamayacaktır. Fakat yine de, burada gözlenebilir birtakım durumlar mevcuttur. Eğer bunlar göz önünde bulundurularak konuşma hazırlanırsa beklenen hedefe ulaşmak daha kolay olur. Her insanın bazı ortak amaçları vardır ve dinleyici topluluğunun, mutlaka ortak beklentileri olacaktır. En iyimser haliyle iyi bir dinleyici topluluğu şu amaçlarla konuşmayı dinler:

- Yeni şeyler öğrenmek için istekle
- Bir sorunu olan ve bunu çözmek isteyerek
- Kendi kalıplarının dışına çıkma fırsatı arayarak
- Hayatında yeni seçenekler üretmek istediği için

Katılımcıların hepsi bu süreçte ne istediklerini bilmeyebilirler, ancak hatip konuşmaya başladıktan sonra katılımcılar ne istedikleri konusunda fikir sahibi olacaklardır.³⁶⁵

³⁶⁴ Köylü, s. 66.

³⁶⁵ Maviş, Konuşmacılar, s. 29.

Bu bağlamda Hz. Mevlânâ³⁶⁶ muhatap seviyesine göre anlatmayı birçok konuşmasında dile getirmiştir. Örnekler:

“Söz dinleyene göre söylenir. Terzi elbiseyi adamın boyuna göre biçer.”³⁶⁷

“Halka bundan fazlasını söylemek doğru değil; denizin bir arka sığmasına imkân yok. Öyleyse akılların miktarınca, aşağıdan-aşağı söyleyeyim; ayıp değil; Peygamberin işidir bu.”³⁶⁸

“Bunu, yüz yolla söyler, anlatırım ama mânâsı ince olan şeylerden insanın anlayışı sürçer.”³⁶⁹

Bu hususta dinî hitabetten şu örneği verebiliriz: Bilimsellik adı altında yer alan ateist bir topluluğa evliya menkıbeleri veya ilmihal anlatılamaz. Ahireti inkâr eden kişilere bu türlü bir yaklaşım neticesiz kalır. Bu tür kişilere iman esasları bilimsel yönlerle, onların düşünce yapısına uygun bir üslûpla anlatılmalıdır. Onlar ilimden ve fenden bahsederken, menkıbelerle, ilmihal bilgileriyle yaklaşılması faydasız olur.³⁷⁰

B. Coşkuyu Oluşturma

Aristo’nun retorik sistemindeki öğretilerin üstünlük sebeplerinden birisi de retorik’in coşkularla olan bütünleşmesidir. Burada Platon’un isteğini yerine getirerek coşkuları dile getirmiş, coşkunun uyanabilmesi için gerekli koşulları, hangi tür kişilerin, hangi coşku duygusuna uygun olduğunu -yaş, kültür, cinsiyet gibi- ve dikkatle seçilen sözcükleri incelemiştir. Dinleyicide coşkuyu oluşturma yollarını öğrenen konuşmacının onları daha iyi değerlendirebileceğini, hangi tutkuyu uyandırılabilceğini veya hangi tutkunun yatıştırılabilceğini bulmaya daha iyi karar verecektir. Aristo, dinleyenlerin duygularını etkileyecek şekilde değiştirmek bağlamında coşkuyu hedef almakta ve bunun dâhil olduğu kavramları; sakinlik, öfke, dostluk, düşmanlık, korku, güven, utanç, sevecenlik, zalimlik, acıma, hiddet, kıskançlık, gıpta olarak belirlemektedir. Aristo’nun coşkuyla ilgili tespiti ise şöyledir:

³⁶⁶ Bu konuda müstakil bir çalışma için bkz. İbrahim Emiroğlu, **Sûfi ve Dil Mevlana Örneği**, İnsan Yayınları, İstanbul, 2002.

³⁶⁷ Can, Cilt: 5-6, s. 429.

³⁶⁸ Gölpınarlı, Cilt: 1-2, s. 349.

³⁶⁹ Gölpınarlı, Cilt: 3-4, s. 421.

³⁷⁰ Yüce, s. 111.

“Coşkuyu oluşturmak, dinleyicide istenilen davranış biçimini oluşturmaya yöneliktir. İkinci olarak, konuşma, coşkularını harekete getirmişse, inandırma dinleyicilerden de gelebilir. Mutlu ve dostluk duygularıyla dolu olduğumuz zamanlardaki yargılarımız sıkıntı içinde ve düşmanlık duygularıyla dolu olduğumuz zamanlardakilerin aynı değildir.”³⁷¹

Aristo coşkuyu oluşturmanın dinleyici üzerindeki etkilerini şöyle sıralamıştır:

1. Dinleyiciyi kendi kurallarıyla söylevciye bağlar,
2. Dinleyiciyi güçlü kanıtlarla ikna eder,
3. Dinleyicinin beğenisini kazanır,
4. Dinleyicilere anlatılan konuyu en mantıksal yolla değerlendirme imkânı sunar.

Dale Carnegie’in ise ikna hususundaki öğüdü şudur: “İkna etmenin bir yolu da karşınızdaki insanlarda **heves uyandırmaya** çalışmak olmalıdır.”³⁷²

C. Karşılıklı Uyum Öğretisi

Bireylerde siyasî ve dinî inançların güçlü olması sebebiyle bunları değiştirmek oldukça güçtür. Çünkü inançlar savunuldukça daha da derinlere işler. İnsanlar inançları konusunda duygusallaştıkça, bu inancı mantık yoluyla, hatta somut deliller öne sürerek ortadan kaldırmak güçleşir. Mantık, tek başına bir inancı ortadan kaldırmaya yetmez. Genellikle bir inancı ortadan kaldırabilen tek şey, başka inançlardır. Karşılıklı uyum öğretisindeki amaç, karşıdaki insanlarla samimi ve empatik ilişki kurmaktır. Hogan bu konuda şöyle demektedir: “Karşılıklı uyum, insanlarla uyum içerisinde olmak şeklinde tanımlanabilir. İnsanlar, onlarla ne kadar ilgilendiğinizi anlamadığı sürece, ne kadar şey bildiğinize aldırılmaz.”³⁷³

Uyum sağlamanın bir diğer yolu da, ortak ilgi alanları bulup bu alanda konuşmaktır. Örneğin; konuşmacının ve dinleyicilerin, her iki tarafında kitap okumayı sevmesi gibi. Bu tür bilgiler hakkında konuşmakta yarar vardır. Karşılıklı uyum olmaması durumunda muhatapları ikna etmek güçleşir. Uyum sağladıktan sonra uyumun düzgün kullanılması durumunda, bu yöntem, karşı tarafın kendisini

³⁷¹ Aristoteles, s. 38.

³⁷² Carnegie, s. 7.

³⁷³ Hogan, Taktikler, s. 72.

hatibe yakın hissetmesine ve güvenebileceğini hissetmesine yol açar. Bu noktadan itibaren, muhataplar, konuşmayı can kulağıyla dinlerler. İnce bir sanat olan insan ilişkilerinde başarının sırrı empati yaparak hatibin kendisini muhatabın yerine koyabilme yeteneğine sahip olması ve muhatabın bakış açısını yakalayabilmesidir. Hatip, muhatabın düşüncesini anlamadan hareket ederse kendi fikrini ona empoze edemez. Eğer hatip kendi düşünce tarzını benimsetecekse ilk önce muhatabın düşüncelerini öğrenmeli ve muhatabı anlayabilmelidir. Hogan’a göre bu “zihinlerin tek bir potada erimesidir.” Zihinlerin tek bir potada nasıl eritilebileceğini Hogan şu şekilde izah etmektedir: “Karşınızdaki insanı motive eden harekete geçiren şeyleri anlamamız gerekir. Bu bilgi sayesinde, düşüncelerinizi ve taleplerinizi, karşı tarafın kolaylıkla anlayabileceği ve sorgulamadan kabulleneceği bir şekle sokabilirsiniz. Bu yolla, karşınızdaki insanlar, sizi kendilerinden biri gibi göreceği için, kendilerini taleplerinize uygun göstermeye mecbur hissedecektir.”³⁷⁴

D. Konuşmadaki Dil Formları

Bir de konuşmada dikkatli kullanılması gereken bazı dil formları vardır. Bunlar; “**ben**” ve “**sen**” **dil formlarıdır**. Ben dilinin hoşla gitmeyeceği durum; konuşmacının kendisinden ve kendi isteklerinden söz etmesidir. Çünkü bu durum, muhatapları hiçbir zaman ilgilendirmeyecektir. Bütün insanlar kendi istekleriyle ilgilenir. Bu nedenle insanları etkilemek için, onların istediği şeylerden söz edilmeli, bu isteklerine nasıl ulaşabileceklerinin yolları gösterilmelidir.³⁷⁵ “**Sen**” **dili** sadece dinleyicilerin ihtiyaç ve istekleri dâhilinde kullanılır. “**Ben**” **dili**, muhatapla ilgili duygu ve düşünceleri değil, kişisel duygu ve düşünceleri açıklar. Muhatabı suçlayıcı ifadelerden uzak olduğundan iletişim sürecine olumlu bir yön sağlar.³⁷⁶ Buna örnek verecek olursak; dinleyiciye uyarı maksatlı “bu söylediğiniz... beni rahatsız etti” denildiğinde burada ben dili kullanılmış olacaktır. Muhatap burada savunmaya geçmeyecektir. Fakat “Senin söylediğin uygun değil” denildiğinde burada sen dili kullanılmış olacak ve muhatap hemen sözlerini savunmaya çalışacaktır. Sen formu ile oluşturulan mesaj iletişimi engeller. Genelde sen dili kızgınlık olduğu zamanlar

³⁷⁴ Hogan, Taktikler, s. 21.

³⁷⁵ Carnegie, s. 73.

³⁷⁶ Yüce, s. 106.

kullanılır. Bunlara örnekler:

“Sen, olgun biri gibi düşünmüyorsun” (eleştiri)

“Sen, sus, yoksa” (Uyarı, tehdit)

“Sen kabasın!”

Bu türlü “sen” dilini kullanmak iletişimi zedeler.³⁷⁷

E. İkna ve Yönlendirmede Talimat Verme

Hitabette, bir insanın davranışları yönlendirilmek isteniyorsa, anlaşılır talimatlar ve aşamalı bir plan verilmelidir. Bir insandan; bir şeyi yapmasını bırakmasını, bir iş bulmasını, kendisine dikkat etmesini, sesini kesmesini istemek başarısızlıkla sonuçlanacak isteklerdir. Çünkü bunlar birer talimat değildir. Hogan talimat vermeyi şu örnekle açıklamaktadır: Sigara içen bir kişiye, “Bunu yaparsan kendini öldürürsün” denildiğinde, bugüne dek benzer şeyleri elli bin sefer duyan bir tiryaki, bu sözlere karşı bağışıklık kazanacak ve bu çağrıya kulak asmayacaktır. İnsanların aynı sözleri ve kavramları defalarca duyması durumunda, sözler etkisini ve gücünü yitirecektir. Etkili olmak için anlaşılır talimat vermenin gerekliliğini ortaya koyan araştırmaların yıllardır yapıldığını söyleyen Hogan, sigara örneğini anlaşılır ve görsel anlatımı uygulayarak, talimatlı olarak şu şekilde açıklamaktadır. “Sigara içmeyi sürdürürsen göreceğin şey, sana bakmak için tabutunun başına toplanan çocukların ve torunların olacaktır. Seninle konuşamadıkları için ağlayacaklardır. Seninle konuşamayacaklardır; çünkü sen tütün aracılığıyla ağır ağır intihar etmeyi istemişsindir. Yüzün buruş buruş olmuştur. Artık, seni hep bu şekilde hatırlayacaklardır.” Bu, çocuklu insanların büyük bir bölümünü korkutan bir senaryodur, çünkü korkuyu güçlü bir şekilde kullanmıştır. Şöyle devam edelim; “Sigarayı önümüzdeki bir ay boyunca günde yarım pakete, gelecek aydan itibaren günde bir taneye indirir, sonunda da tamamen bırakırsan, sağlıklı ve mutlu bir şekilde torunlarınla oynayabilirsin.” Buradaki mesaj “korku” objesinin kullanılması, bu obje dozunda kullanıldığı takdirde etkin bir yoldur ve örnek adım adım talimatlar şeklinde ilerlemiştir. “Temel kurallardan biri, iletişim kurduğunuz herkesin çıkarına uygun şekilde davranmaktır.” İnsanlar olası bir pişmanlıkla yüz yüze geldiğinde,

³⁷⁷ Tosun, s. 50.

kendilerini pişmanlıktan kurtaracak eylemler gerçekleştirme eğilimine girer. Bu insanları etkilemeyi hedefleyen hatiplerin, aklında tutması gereken önemli bir kuraldır.³⁷⁸

Dünyada insanlara istediğini yaptırmanın tek bir yolu vardır. Bu yol da muhataba **işi yapma isteği uyandırmaktır**.³⁷⁹ Kısa süre önce gerçekleştirilen bir araştırmada, deneklere çeşitli seçenekler arasında bir karar vermeleri istenir, buna göre:

A grubundan, “kararlarını anımsamaları” istendi.

B grubundan, “kararlarını bir tahtaya yazmaları, ardından da kararlarını silmeleri” istendi.

C grubundan ise “kararlarını dolma kalemle bir kağıda yazmaları ve araştırmacılara vermeleri” istendi.³⁸⁰

Daha sonra, A grubundakiler fikir değiştirdi.

B grubundakiler % 50'si sözünde durdu.

C grubundakiler ise % 75 kararlarına sadık kaldılar. Buradaki araştırmada ikna etmek için **yazdırmanın** oldukça etkili bir yöntem olduğu görülmektedir.

Dinleyicilerin kalplerine giden diğer bir yol da **övgü**dür. Göz ardı edilmemesi gereken bir gerçek, tanışılan her kişinin karşı taraftan beğenilmek isteğidir. Övgü, dinleyicilerin zihinlerine ulaşmanın bir yolu olarak görülmektedir. İnsanları yönetme konusunda bu çok önemli bir iletişim yasasıdır. Carnegie'a göre bu yasaya uyulursa insanın başı derde girmez. Bu yasaya karşı gelindiğinde ise bir sürü sorun ile karşılaşılır. Yasanın özü şudur: “Daima muhatap kişinin kendisini önemli hissetmesini sağlamaktır.” Konferanslarda ve benzeri konuşmalarda genelde sıkça rastladığımız bilinçli konuşmacıların konuşmanın başında giriş cümleleri kendini değerli hissettirecek cümlelerle başlarlar. Buna örnek:

- “Değerli Konuklar!”

- “Sevgili Konuklar veya Sevgili Dinleyiciler!”

Konuşmacıya değer katacak diğer sözcükler ise; “Lütfen”, “sakıncası yoksa”, “teşekkür ederim” gibi kelimeler yaşamın tek düze olan çarkına uyum sağlanmasını

³⁷⁸ Hogan, Taktikler, s. 42.

³⁷⁹ Carnegie, s. 62.

³⁸⁰ Hogan, Taktikler, s. 70.

kolaylaştıran sözcüklerdir. İçten övgüler konusunda cömert davranıldığında insanlar sözlere değer verecek, hatip unutsa bile dinleyiciler bunları yıllarca hatırlayacaktır.³⁸¹

F. Mutluluk Hislerine Hitap Etme

Pek çok kişinin ortak istekleri vardır. Bütün bu istekler mutlulukla sonlanan isteklerdir. Sağlıklı ve güvenli bir yaşam, yiyecek, uyku, para, ölümden sonra hayat, çocuklarla birlikte mutlu bir yaşam, önemli biri olma duygusu bunlardan bazılarıdır. Freud bu isteğe ‘büyük bir insan olma tutkusu’, Dewey ise ‘önemli olma tutkusu’ demiştir.³⁸²

Hatibin amacı yarar sağlamaktır. Her yararlı işin içinde de mutluluk vardır. Aristo iyilik ve yarar hakkında ana olgulardan emin olunması gerektiğini şöyle ifade etmiştir: “Tartışma, sonuçları değil sonuçlara götüren yolları, yani yapılacak en yararlı şeyin ne olduğunu saptamayı düşünür. Dahası, yararlılık iyi bir şeydir. Bu yüzden de, genellikle iyilik ve yarar hakkında ana olgulardan emin olmamız gerekir.”³⁸³ Sigmund Freud, insanın, ancak içgüdüleriyle hareket ettiği zaman mutlu olabileceğini belirtmiştir. Başlangıçta birlikte çalıştıkları halde daha sonra Freud’dan ayrılan Alfred Adler bu teoriye kuvvetle karşı çıkmıştır. Prof. Dr. H. Baruk, Freud bu metodun genişliğin sosyal krizinde rol oynadığını da bir makalesinde yazmıştır. ‘Freud’un teorisi insanlığı egoizme çağırmış, muazzam bir felakete sürüklemiştir.’ Socrates’in bu konudaki düşüncesi ise şöyledir: “İstek insanı hazzı, zevke sürükler. Mantık hazzı zevki engeller, önler. İstek insanı içkiye çeker, mantık içkiyi yasaklar. İnsanın barış içinde mutlu ve rahat yaşaması mantıklı, ölçülü düşünmesiyle olabilir.”³⁸⁴ Aristo ise retorikte insanların bazı şeyleri yapıp, yapmama sebebini mutlulukla bağdaştırmıştır. Çünkü her insanın beklentilerinden elde edeceği neticenin sonucu mutluluktur. Mutsuzluk verecek düşünce benimsenmez. Aristo insanların kendilerini mutsuz edecek durumlardan kaçınmasını, mutluluğa iletecek ne varsa yapması gerektiğini belirtmiştir. Mutluluğu ayrıca erdemle birleştirmiş, onu refah olarak tanımlamıştır. İnsanın mutluluğu için malını, mülkünü, bedenini koruması

³⁸¹ Carnegie, s.102.

³⁸² Carnegie, s. 62.

³⁸³ Aristoteles, s. 51.

³⁸⁴ Sevim Asımgil, **İyi İnsan Olmak Yürek İster**, Nesil Yayınları, İstanbul, 2010, s. 14.

gerektiğini ve ortak mutluluğu oluşturan parçaları şöyle sıralamıştır: “Soylu bir doğum, çok sayıda ve iyi arkadaşlar, varlık, iyi ve çok sayıda çocuk, mutlu bir yaşlılık, aynı zamanda ün, onur, şans ve erdemle birlikte sağlık, güzellik, güç boy-pos, atletik güç gibi bedence üstünlükler. Bir insan bu iç ve dış iyi koşullara sahipse, tamamen bağımsız olmaması için hiçbir engel kalmaz; çünkü bunların dışında sahip olunacak başka şey yoktur.”³⁸⁵

Dinleyicilere olumlu davranışları karşılığında **mutluluk hislerine** hitap ederek **kavuşacağı nimetler** anlatılırsa, daha çabuk ikna olurlar, yaptıklarını istek ve samimiyetle yaparlar. Nitekim insan terbiyesinde de müjdelemenin ve ödüllendirmenin önemli bir yeri vardır. Kur’ân-ı Kerim’in tâkip ettiği metotlardan birisi de budur.³⁸⁶ Konuyla ilgili bir ayette şöyle buyrulmaktadır: İman edip salih ameller işleyenlere, kendileri için; içinden ırmaklar akan Cennetler olduğunu müjdele. Cennetlerin meyvelerinden kendilerine her rızık verilişinde, “Bu (tıpkı) daha önce (dünyada iken) bize verilen rızık!” diyecekler. Hâlbuki bu rızık onlara (dünyadakine) benzer olarak verilmiştir. Onlar için orada tertemiz eşler de vardır. Onlar orada ebedi kalacaklardır.³⁸⁷

G. Tutum Değişikliğini Etkileyen Metotlar

İletişimde iknanın karakteristik özellikleri vardır. Bunlar dikkat, idrak, kabul, alıkoyma ve davranıştır. Bunlar şu şekilde açıklanabilir:

Dikkat: Muhatap kitle eğer ikna edilmek istenen, kesin iletiye dikkat etmezse, başka deyişle bu ileti ikna olması hedeflenen kesimin dikkati çekecek şekilde verilmezse, bu insanların ikna edilmeleri imkânsızlaşır. **İdrak:** İkna edilecek kitle, gönderilen iletiyi anlayıp idrak etmezse, ikna olmaları yine imkânsızdır. Burada söz konusu kitlenin bilgi ve kültür düzeyi gibi hususlar önemlidir ve bunlar dinleyicinin anlayacağı seviyede anlatılmalıdır. **Kabul:** İkna edilebilecek kitle, iletinin vermek istediğine karşı gelip, bunu kafasına kilitlerse başka deyişle kabul etmezse bu durumda da iknanın gerçekleşmesi imkânsızlaşır. **Alıkoyma:** Çoğu zaman insanlar iletiyi idrak edip kabul ettikten sonra, kendi davranışlarına birtakım

³⁸⁵ Aristoteles, s. 49.

³⁸⁶ Çetin, s. 115.

³⁸⁷ Bakara, 2/ 25.

kısıtlamalar getirir. İkna edicilerin yapması gereken, iletinin idrak ve kabulünden sonraki sürecin kendi istekleri doğrultusunda gerçekleşmesini sağlamaktır.

Davranış: Diğer dört karakteristik özelliğin getirdiği sonuçtur. Eğer davranış iknacının istediği şekilde gelişmişse, bu durum dört basamağın da hedef kitle tarafından istenilen şekilde algılandığını gösterir. Yani dinleyicide tutum değişikliğinin oluşması ile istenilen sonuca ulaşılır. Algı sürecindeki tüm bu elemanlar iletinin başarılı olmasında ya da başarısızlığa uğramasında büyük rol oynar.³⁸⁸

Dinleyicide oluşturulmak istenen ikna sürecindeki amaçlar şunlardır:

1. Yeni bir tutum oluşturmak
2. Varolan tutumu arttırmak
3. Tutumu değiştirmek

Yeni bir tutum oluşturmada veya var olan tutumları değiştirmede en önemli davranış şekli muhataba yumuşak davranma ve kolaylık göstermektir. “İnsan, genellikle kolaylıktan hoşlanır. Zor işler bile, kolay bir metotla başarılabilir.”³⁸⁹ Aristo dinleyicilerin anlamasında anlatımda kolay göstermeyle ilgili şunları söyler: “Bir konuşmacı belli bir mizaca uygun sözcükleri kullanıyorsa, buna uyan karakteri gösterecektir, çünkü bir köylüyle eğitilmiş bir insan ne aynı şeyleri söyler, ne de aynı şekilde konuşur.” Aristo ayrıca, konuşmacıların kötü izlenim bıraktığı hatalı sözleri ise şöyle belirtir: Konuşmacılar “ ‘bunu kim bilmez’ derler, ya da ‘herkesçe bilindiği gibi’ derler, dinleyen cehaletinden utanç duyar ve herkesin sahip olduğu bir bilgiden nasibini almış olmak için konuşmacıya katılır.”³⁹⁰

Tutum değişikliğini etkileyen metot, muhataba sühûletle, yumuşak bir tarzda hitap etmektir. Yumuşak söz en aksi insana bile tesir eder; hiç olmazsa onu zararsız hale getirir.³⁹¹ Kur’ân-ı Kerim’de muhataplara yumuşak söz söylenilmesi öğütlenilmektedir. Örnek ayet mealleri ise şöyledir:

“Firavun’a gidin. Çünkü o azmıştır. Ona yumuşak söz söyleyin. Belki öğüt alır, yahut korkar.”³⁹²

“Allah’ın rahmeti sayesinde sen onlara karşı yumuşak davrandın. Eğer kaba,

³⁸⁸ Yüksel, s. 9.

³⁸⁹ Çetin, s. 112.

³⁹⁰ Aristoteles, s. 178.

³⁹¹ Çetin, s. 8.

³⁹² Tâ-Hâ, 20/43-44.

katı yürekli olsaydın, onlar senin etrafından dağılıp giderlerdi. Artık sen onları affet. Onlar için Allah’tan bağışlama dile. İş konusunda onlarla müşavere et. Bir kere de karar verip azmettin mi, artık Allah’a tevekkül et, (ona dayanıp güven). Şüphesiz Allah, tevekkül edenleri sever.”³⁹³

Şimdi ise yumuşak davranışın sert davranıştan daha etkili olduğunu anlatan şu hikâyeye bakalım:

Güneş ve rüzgâr kimin daha güçlü olduğunu tartışıyorlarmış.

Rüzgâr: -Ben daha güçlü olduğumu kanıtlayacağım. Şu karşıdaki paltolu yaşlı adamı görüyor musun? Paltosunu senden daha hızlı çıkaracağıma bahse girerim demiş. Güneş bir bulutun arkasına çekilmiş ve rüzgâr kasırga şiddetinde esmeye başlamış. O kuvvetle estikçe ihtiyar adam paltosuna daha sıkı sarılıyormuş. Sonunda rüzgâr pes edip durmuş. Güneş bulutların arkasından çıkıp yaşlı adama nazikçe gülümsemiş. Çok geçmeden adam alnındaki teri silip paltosunu çıkarmış. Sonra, rüzgâra dönmüş nazik ve dostça davranışın, şiddet ve güç gösterisinden daha etkili olduğunu söylemiş.

H. Farklı Fikirlerin Kabul Edilmeyiş Sebepleri

İnsanların “**hayır**” sözünü dile getirmelerinin nedeni, genellikle anlık bir tepkidir. Bunun benzeri bir olayda kötü bir tecrübe yaşamışlar ve kötü bir karar olduğuna kanaat getirmişlerdir. “Hayır” yanıtlarının % 90’ının kökeninde bu mevcuttur. Başkalarının nasıl etkileyebileceğini anlayabilmek için, insanların nasıl karar verdiğini, geçmişi nasıl anladıklarını, geleceği nasıl gördüklerini anlamak gerekir. Hogan bu konuda şöyle demektedir: “İkna konusunda araştırmalar açıktır. Başarılı olmak için tüm sonuçları ortaya koymak gerekir. Aksi halde, muhatap sağduyunun gerektirdiği şekilde değil; hissettiği gibi davranmaya mecbur kalacaktır.”³⁹⁴

Disraeli, insanların edinmiş oldukları alışkanlıkları, benimsemiş oldukları düşünceleri yenmenin ne kadar zor olduğunu şu sözlerle anlatmaktadır: “Alışkanlıkların zincirleri, önce duyulmayacak kadar zayıf, sonra kırılmayacak

³⁹³ Âl-i İmrân, 3/159.

³⁹⁴ Hogan, Taktikler, s. 36.

kadar güçlü olur.”³⁹⁵ İnsanlar ilk önce özellikle “kötüler” olmak üzere, sıra dışı deneyimleri anımsar, daha sonra “olayın nasıl bittiği” kesinlikle anımsanır.³⁹⁶ Muhatabın yeni düşüncelere açık olması, kendi dogmatik düşüncelerinden bağımsızlığı nispetinde ölçülebilir. Eğer muhatap kişiler kendi düşüncelerini ve fikirlerini sorgulamaya açıksa diyalog kurmaya da tamamen açıktırlar denilebilir. Bu noktada değinilmesi gereken önemli bir nokta ise şudur: Varolan yanlış bilgileri doğruları ile değiştirmenin pek kolay olmayacağının bilinmesidir. Yerleşmiş bilgilerden bir anda vazgeçmenin, alışkanlıkları yenmenin zorluğunu anlatan bir örnek ise şöyledir:

Amerika’da her seviyeden oluşan bir grup üzerinde bir deney yapılır, denek gruplarına kısa kısa filmler izlettirilir ve bir filmde şöyle bir sahne geçmektedir:

Üç- dört tane zenci genç, iki beyaz polisi dövmektedir. Filmlerin izlenmesinin ardında söz konusu deneklerden bu sahneyi anlatmaları istenir. Ve büyük bir çoğunluk şöyle anlatır:

İki beyaz polis, zenci gençleri dövmektedir.

Bu deneyde görünen önyargıların, kabullenmişliklerin, alışkanlıkların, saplantıların gerçeği perdelemeye ne kadar önemli olabileceğidir. Bir Çin atasözünde “Alışkanlık demirden bir gömlektir”³⁹⁷ denilmektedir. Bütün bu alışkanlıkları, önyargıları yenmenin yolu ise, öncelikle muhatapı düşünmeye sevkettirip, duru bir zihinle düşünmesini, arınmasını sağlamalıdır. Bu aslında eski bilgileri sorgulatmadır. Eski bilgilerini sorgulatma metoduna, Kur’ân’da sıkça rastlanılmaktadır. Buna bir örnek ise şöyledir: “Onlara, “Allah’ın indirdiğine ve Resûl’e gelin” denildiği vakit, “Babalarımızı üzerinde bulduğumuz (yol) bize yeter” derler. Ataları hiçbir şey bilmiyor ve doğru yol üzerinde bulunmuyor iseler de mi?”³⁹⁸

İ. Etkilemede Metaprogramlar (Alt Temsil Sistemleri)

Muhatap kitleyi etkileyerek motive olmaları sağlanmak isteniyorsa metaprogramları bilmek oldukça avantaj sağlayacaktır. NLP’nin ortaya koyduğu bu

³⁹⁵ Özbay, s. 19.

³⁹⁶ Hogan, Taktikler, s. 33.

³⁹⁷ Özbay, s. 61.

³⁹⁸ Maide, 5 /104.

teknik sayesinde beklenmedik durumlarda beklenmedik etkiler ve başarılar elde edilebilmektedir. Bazen çok etkileyici ifadeler kullanıldığı halde, beklenen tepki herkeste aynı olmaz, bir kısmında beklenen sonuç alınırken, diğer kısımda hiçbir etkileşim olmayabilir. Bunun sebebi ise yanlış anahtar kullanmaktır. Doğru anahtar ise metaprogramları kullanmaktır.

İnsan davranışlarının temelinde lezzet veya acı vardır. Bunlar tutum ve davranış değişikliğini gerçekleştirmede rol oynayan iki temel duygudur. İnsanların bir kısmı sonunda acı çekecekleri korku (havf) duygusunu ve başarısızlığı düşündüğü zaman, bir kısmı ise sonunda zevk alacakları başarıyı ümit (reca) düşündüğü zaman motive olurlar. Bunlar, yaklaşma metaprogramına ve uzlaşma metaprogramına sahip kişilerdir. Yaklaşma metaprogramına sahip bir insanı motive etmek için, başarılı olduğu zaman neler elde edebileceği anlatılır. Uzlaşma metaprogramına sahip insanları motive etmenin yolu ise, başarısız olurlarsa başlarına neler geleceğini anlatmaktır ve bu kişiler başarısızlığı düşündükçe başarılı olmak için daha fazla gayret gösterecektir.³⁹⁹ Bu durum konuşmacının bu metaprograma sahip dinleyicileri gözönünde bulundurarak, her iki alıcı gurubuna yönelik bir hazırlık yapması gerektiğini göstermektedir. Yaklaşma metaprogramına ve uzlaşma metaprogramına sahip kişilere yönelik etkileycilik unsurları özellikle televizyon reklamlarında kullanılmaktadır. Buna örnek verecek olursak: Uzlaşma metaprogramında korku objesi kullanılarak diş macunu reklamlarında önce bakterileri göstererek dişi nasıl tahrip ettikleri ve verdiği zararlar anlatılmakta, macunu kullanma neticesinde ise bembeyaz sağlıklı dişler gösterilerek fayda unsuru belirtilmektedir.

Aristo, konuşmacının; tanımlama, ayırtetme, kanıtlama, genelleştirme, tartışma ve sonuç çıkarma konusunda yeteneğini geliştirmesi gerektiğini bunun yanında insan doğası ve hayatı konusunda, bir nevi psikolojiyi de (insan psikolojisini) iyi bilmesi gerektiği üzerinde durmuştur.⁴⁰⁰ Dinleyicileri ikna edip onları kendilerinden beklenen düşünce ve istenilen tutum değişikliğine sevkedeabilmek, dinleyicilerin iç dünyalarını, ruh yapılarını duygularını ve hislerini etkilemeye bağlıdır. Bu da dinleyiciyi tanımakla mümkün ve psikoloji bilmekle yakından ilgilidir. Eğitim ve psikoloji arasında sıkı bir bağ olduğu gibi, hitabet ile psikoloji arasında da en az o kadar sıkı bir irtibat vardır. Her toplumun her devrin

³⁹⁹ Gökmen, s. 120.

⁴⁰⁰ Aristo, ss. 98-110.

kendisine has birtakım sosyal ihtiyaç ve özellikleri, değerleri, etkilenme odakları söz konusudur. Her kesimin durumuna uygun hitabede bulunabilmek için sosyoloji biliminin tespit ve metotlarından yararlanma zorunluluğu vardır. Ayrıca bu hitabet ve sosyoloji ilimleri arasındaki vazgeçilmez alâkâyı da gösterir.⁴⁰¹

⁴⁰¹ Çakan, s. 8.

SONUÇ

Bu araştırmamızda, görüleceği gibi, mantıkta retorik kapsamı dâhilinde genel inandırma tarzlarını inceledik. Retorik, etkili konuşma sanatıdır ve Aristo'nun deyişiyle “sözü üstün kullanma yetisi” dir. Bilindiği gibi, Aristo'nun retoriğinde ve çağdaş retorikte üç ana tema üzerinde durulmaktadır. Bunlar **mesaj**, **konusmacı** ve **dinleyicidir**. Sistemli olarak Aristo ile başlayan retorik günümüze kadar önemi ve yararını sürdürme gelmiştir. Fakat geçen bu süreçte, yeni oluşumlar ve gelişmeler eklenmesine rağmen, bu sanatın günümüz eğitim, siyaset ve iletişim gibi önemli alanlarında, onun ilk çıktığı zamanlardaki önemde ve hızda kendisini hissettirdiğini söylemek zor görünmektedir. Retoriğin, çıktığı günden bugüne kadar dil bilimiyle ve mantıkla adeta ikiz kardeş gibi birlikte geldiği görülmektedir. Retoriğin etik boyutunun ise mesajda ve konuşmacının karakterinde önemli olduğu tespit edilmiştir.

Sistemleşmeye başladığı zamanlarda retorik sadece üç çeşitti. Bunlar; adlî retorik, siyasî retorik ve tören konuşmalarıydı. Günümüzde ise retorik biraz daha çeşitlenmiştir. Şekil yönünden retoriğin; konferans, açikoturum, panel, sempozyum, monolog, diyalog, münazara-tartışma gibi çeşitleri vardır. Konularına göre ise o akademik, siyasî, diplomatik, hukukî, askerî, törensel ve dinî hitabet (vaaz, hutbe, sohbet, dinî tartışmalar) olarak daha geniş bir alanı kapsamaktadır. Retoriğin her çeşidinde kullanılan ortak kanıt yollarını ise önermeler, örtük tasımlar (eksiksiz tanıtılar, olasılıklar, göstergeler), akıl yürütmeler (tümdengelim, tümevarım, analogi), çürütme yöntemleri, maksimler ve örnekler oluşturmaktadır. Retorikteki “örnekler” ise tarihsel koşutluklar, betimleyici koşutluk, anekdotlar, temsil, masallar ve kıssalardır. Aristo'dan günümüze kadar kullanılan örnekleme yöntemi retoriğin bel kemiğini oluşturmaktadır. Çünkü örneklerle anlatma yöntemi muhatap kitlenin duygularına ve hayal dünyasına hitap etmekte, ayrıca konunun akılda daha kalıcı olmasını sağlamaktadır. Diğer faydası ise anlatılan konunun hedef kitlenin hoşuna gitmesine veya beğenisini kazanmasına vasıta olmasıdır.

İkna olgusunda **konusmacı** faktörü de önemli bir rol oynamaktadır. Konuşmacının anadiline hâkim olması, telaffuzuna dikkat etmesi, üslûbunun düzgün olması, dil ve mantık yanlışlarını iyi bilmesi retoriğin etkili olmasındaki başlıca unsurlardandır. Çağdaş retorikte STD (sonuç tabanlı düşünme) yöntemi, canlandırma

yöntemi, NLP’de chunking tekniği, anlatılan konuda açılım, gizli hipnotik dil kalıplarının kullanılması ve mesajı destekleyici yardımcıları yine retorik’in etkili olmasında önem arzeden unsurlardır.

Hatibin karakteri, erdemi de retorikte öteden beri önemle aranan unsurlardan biridir. Ayrıca konuşmacının beden dili, dil zekâsı ve eğitim teknikleri hakkında bilgili olması retorik’i etkileyen etmenler arasında sayılabilir. Retorik’in diğeri bir ögesi de **dinleyici** analizidir. Dinleyici analizinde konuşmanın muhatap seviyesine göre ayarlanması onların yaş grubu, kültür seviyeleri ve bunun gibi hususların göz önünde bulundurulması retorikte önem arz etmektedir. Ayrıca bu sözkonusu analizin yapılması dinleyicide coşkuyu ve etkiyi artıracaktır.

Tarihî süreç içerisinde retorik’in siyasî, ahlakî, mantıksal ve pratik değeri göz önünde bulundurularak okullar açılmış, gramer, retorik, diyalektik, tartışma, münazara gibi dersler verilmiş ve günümüze kadar isimleri duyulan ünlü hatipler yetişmiştir. Bu kursları veya dersleri alanların çeşitli alanlarda çok daha etkili olmasına, günümüzde daha geniş halk kitlelerine seslenilmesine, her meslek dalında buna ihtiyaç olmasına rağmen, bu sanatın sistemli bir şekilde **eğitim** sürecine dâhil edilmediğini görmekteyiz. Oysaki geleceğin siyasetçileri, yazarları, öğretmenleri, idarecileri, eğitimcileri olacak öğrencilere bunların teknikleri öğretilmelidir. Günümüzde kitle iletişim araçlarının gelişmesi ve özellikle televizyon aracılığıyla yapılan konuşmaların yaygınlaşması, hemen her meslek dalında yapılan konferanslar, tartışmalar, açık oturumlar, paneller retorik alanına yeni boyutlar kazandırmıştır. Fakat burada şu soruları sorup cevabını bulmaya çalışabiliriz: Bir anda milyonlarca kişiye ulaşma imkânı bulan bu konuşmacılar yeterince etkili olabiliyorlar mı? Her bir konuşmacı aynı ilgi ve istekle izlenebiliyor mu? Eğer hepsi aynı etkiyi göstermiyorsa bunun sebebini, hitabet eğitiminin eksikliği olarak gösterebiliriz. Kimilerinde doğuştan gelen bir yetenek olsa da konuşmacının yine de özenli bir hatiplik eğitiminden geçmesi gerektiğini tezimizde işlemeye çalıştık. Her bir sanatta eğitimin rolü nasıl önemliyse, bu eğitimin uygulamalı yönü de ağır bastığından, hitabet sanatında eğitimin rolü daha da önem arz etmektedir.

Hitabet eğitim almış bir hatibin etkisi ve güvenilirliği bu eğitimi almayana göre çok farklı olacaktır. Bir başka deyişle, eğitim almış bir hatip sözlerini her zaman daha iyi dinletebilme ve etkileme yeteneğine sahip olacaktır.

Yaptığımız bu çalışmanın sonucunda şu önerilerde bulunmanın etkili ve faydalı olacağı kanaatindeyiz:

1. Eğitim sisteminde “Program Geliştirme” çalışmalarında; “nasıl bir insan modeli?” sorusu cevaplandırılmaya çalışılmaktadır. Bu sorunun cevabını oluşturan ideal insan modelin, iyi bir hatip olmayı da içermektedir. İyi insan ve iyi hatip modelinde bulunması gereken vasıflar ise: Adalet, cesaret, ölçülülük, görkem, yüce gönüllülük, cömertlik, sevecenlik, sağduyu ve akıldır. Aristo zamanında iyi bir hatip yetiştirme ideal insan yetiştirmek demektir ve bunun yolu retorik eğitimi ile başlıyordu. Bu eğitimin verilmesi iledir ki hatip kendini doğru ifade etme, kendisi ve çevresi ile barışık olma, muhatabı önemseme, insanlarla doğru iletişim kurabilme, ses ve beden diline hâkim olma, etik değerlere önem verme, gibi konularda yetkin bir hatip olacaktır. Bu ideal insan modelini yetiştirmek için eğitim sistemine **hatiplik eğitiminin** dâhil edilmesi gerekmektedir.

2. Özellikle günümüzde en fazla hitap alanını medya oluşturmaktadır. Medyadaki kişilerin sunucuların, muhabirlerin, yazarların, vb. insanlara sürekli hitap eden kişilerin etik kurallara daha çok uyması gerektiğinden **hitabet eğitimi ile birlikte etik eğitimi** (adalet, doğruluk, cesaret, ölçülülük vb.) alması gerektiğini düşünmekteyiz.

3. Eğitim sisteminde İlköğretimlerden başlayarak Ortaöğretim bitinceye kadar erdemli insan yetiştirmeye yönelik hitabet derslerine yer verilmesi, iyi hatipler yetişmesine olanak sağlayacağı gibi, hatip olunmasa dahi **doğru insan** yetişmesine zemin hazırlayacaktır. Ortaöğretimde verilecek hitabet derslerine, araştırmalarımızda da belirttiğimiz gibi, işe önce anadili iyi bilme ve iyi konuşmayı öğretmek başlanmalıdır. Bu dersin sadece şekilsel veya kalıpsal olarak değil hem teorik hem de uygulamalı olarak da öğretilmesinin öğrencilere daha fazla yarar sağlayacağı kanaatindeyiz. Yükseköğretimde ise retoriğe daha da önem gösterilerek teknik olarak genel inandırma tarzları ile birlikte ve iletişim bilgileri eşliğinde verilmesinin daha faydalı olacağını düşünmekteyiz. Bu eğitimin akabinde her öğrenci hatip olmasa da, düşüncesi, davranışı, tutumu, ilişkileri ve iletişimi daha gelişmiş tiplerin yetişmesine vasıta olacağı kanaatindeyiz.

4. Hitabet alanının yanında, hitabetin mantık, sosyoloji ve psikoloji ile olan irtibatı da düşünülerek entegrasyonun kurulması gerekmektedir. Hitabetin iletişim,

mantık, sosyoloji, psikoloji, siyaset, sosyal psikoloji, antropoloji ile ilgisi yer yer kurulmalı ve bu ilişkiyi konu alan çalışmalar yapılmalıdır.

5. Özellikle hitabet sisteminde retorik'in ilk zamanlarında kullanılan hikâye ile öğretme ve anlatma yönteminin çok etkili olduğunu araştırmalarımızda gördük. Eğitim sistemine masal, hikâye ve tarihsel koşutlukların katılarak öğretilmesi ile buradaki kahramanların örnek model olması ve derslerin monotonluktan uzak zevkle öğretilmesi sağlanmış olacaktır. Ayrıca ders veya konu anlatımlarında sonuç tabanlı düşünme, dil zekâsı, metogram sistemi, canlandırma yöntemlerinin katılması kalıcı ve başarılı öğrenim için oldukça etkili ve faydalı olacaktır.

6. Hitabet eğitiminde sözsüz iletişim önemli olduğundan eğitim sistemine **sözsüz iletişimin** de dâhil edilmesi gerektiğini düşünmekteyiz.

KAYNAKÇA

Alıcı, Akın. **Hayata Yön Veren Sözler**, Epsilon Yayıncılık, İstanbul, 2004.

Alışık, Gülşen Seyhan ve Latif Beyreli. **Güzel Konuşma ve Yazma**, MEB Devlet Kitapları, Ankara, 2001.

Apuhan, R. Şükrü. **Başarı Yolunda 70 Atın Kural**, Timaş Yayınları, İstanbul, 2002.

Aristoteles. **Retorik**, çev. Mehmet Doğan, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul, 1995.

Asımgil, Sevim. **İyi İnsan Olmak Yürek İster**, Nesil Yayınları, İstanbul, 2010.

Ata, Aysu, Mustafa Canpolat, Doğan Aksan, Nesrin Baraz, Necip Hatipoğlu, Cahit Kavcar, Emin Özdemir, Olcay Önertoy, Gönül Kırcaali İftar, Hülya Pilancı ve Serap Cavkaytar. **Türk Dili**, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir, 2006.

Avcı, Casim (Ed.). **Son Peygamber Hz. Muhammed**, İSAM, İstanbul, 2010.

Bahadıroğlu, Yavuz. **Fatih Sultan Mehmed**, Nesil Yayınları, İstanbul, 2003.

Baran, Ziya. **Hafıza Gücünüzü Keşfedin**, Bilgivizyon Yayınları, İzmir, 2004.

Barutçugil, İsmet. **Eğitiminin Eğitimi**, Kariyer Yayıncılık, İstanbul, 2002.

Birekul, Mehmet. **Son Peygamber Hz. Muhammed (s.a.v)**, Konya Büyükşehir Belediyesi, Kültür Yayınları, Konya, 2006.

Can, Şefik. **Konularına Göre Açıklamalı Mesnevi Tercümesi**, Ötüken Neşriyat, İstanbul, 1997.

Carnegie, Dale. **İşten ve Yaşamdan Zevk Almanın Yolları**, çev. Gülsen Şensoy, Epsilon Yayıncılık, İstanbul, 2004.

Cebeci, Suat. “Din Hizmetlerinde Dini Danışmanlık ve Rehberliğin Temelleri- İkna Olma İhtiyacı”, **Diyanet Dergisi**, Sayı: 240, Aralık 2010, s. 25.

Cerrahoğlu, İsmail. **Tefsir Usûlü**, Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları, Ankara, 1997.

Cevizci, Ahmet. **İlk Çağ Felsefesi Tarihi**, Asa Kitabevi, Bursa, 2001.

Cevizci, Ahmet. **Paradigma Felsefe Terimleri Sözlüğü**, Paradigma Yayınları, İstanbul, 2010.

Çakan, İsmail Lütfi. **Dini Hitabet**, Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Vakfı Yayınları, İstanbul, 2007.

Çelik, Muhammed. **Kur’ân’ın İknâ Husûsiyeti**, Yeni Akademi Yayınları, İstanbul, 2006.

Çetin, Abdurrahman. **Hitabet ve İrşad**, Aksa Yayınları, Bursa, 1998.

Çüçen, Abdülkadir. **Felsefeye Giriş**, Asa Kitabevi, Bursa, 2007.

Demirel, Özcan. **Eğitimde Yeni Yönelimler**, Pegem Akademi, Ankara, 2010.

Doğan, Abdullah. **Adıyaman Masalları Üzerine Bir İnceleme**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas, 2006.

Döndüren, Hamdi. “Kıyas”, **Şâmil İslâm Ansiklopedisi**, Dergâh Ofset, Cilt: 4, 2000, ss. 344-349.

- Dürüşken, Çiğdem. **Rhetorica**, Arkeoloji ve Sanat Yayınları, İstanbul, 2001.
- Elitez, Ziya. **Mevlana'dan Altın Öğütler**, Kozmik Kitaplar, İstanbul, 2005.
- El-Kardavî, Yusuf. **Sosyal Hayatta İslâmi Terbiye**, çev. Galip Yavuz ve Süleyman Koçak, İlke Yayıncılık, İstanbul, 2006.
- Ekşi, Ahmet. **Hitabet ve Mesleki Uygulama**, MEB Yayınları, İstanbul, 2010.
- Emiroğlu, İbrahim. **Ana Hatlarıyla Klasik Mantık**, Bursa, 1999.
- Emiroğlu, İbrahim. **Klasik Mantığa Giriş**, Elis Yayınları, Ankara, 2009.
- Emiroğlu, İbrahim. **Mantık Yanlıları**, Elis Yayınları, Ankara, 2004.
- Emiroğlu, İbrahim. **Sûfi ve Dil (Mevlana Örneği)**, İnsan Yayınları, İstanbul, 2002.
- Er, Sırrı. **Konuşmak Sanattır**, Nesil Yayınları, İstanbul, 2002.
- Ertuğrul, Halit. **Öğrencinin Başarı Kılavuzu**, Nesil Yayınları, İstanbul, 2001.
- Gazali, Muhammed. **Bana Arkadaşını Söyle- Âdâbü'l-Ülfeti Ve'l-Uhuvveti Ve's-Suhbeti Ve'l-Muâşeretü Ma'a Asnâfi'l-Halk**, çev. Osman Arpaçukuru, İlke Yayıncılık, İstanbul, 2006.
- Gecekuşu, Ahmet. **Güzel Adlandırma**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Elazığ, 2006.
- Gezer, Alpay. **Soyut Kavramların Öğretiminde Masalların Yeri**, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, 2006.

Gökmen, Yücel. **NLP ile Yürekli İnsan Sürekli Başarı Modeli -Yürekli Başarı**, Armoni Yayıncılık, İstanbul, 2005.

Gölpınarlı, Abdülbâki. **Mesnevi ve Tercemesi Şerhi**, 2. Basım, İnkılâp ve Aka Yayınları, İstanbul, 1981.

Hogan, Kevin. **Başkalarını Sizin Gibi Düşünmeye Nasıl İkna Edersiniz**, çev. Timuçin Seyit Güneş ve Emel Karanimoğlu, Pegasus Yayınları, İstanbul, 2010.

Hogan, Kevin. **Gizli İkna Taktikleri**, çev. Taner Gezer, Yakamoz Yayınları, İstanbul, 2009.

İbn Sinâ. **İşaretler ve Tenbihler (El-İşârât ve't-Tenbîhât)**, çev. Ali Durusoy, Macit Muhittin ve Ekrem Demirli, Litera Yayıncılık, İstanbul, 2005.

Karaköse, Şaban. **Mevlâna'dan Düşündüren Hikâyeler**, Yakamoz Yayınları, İstanbul, 2009.

Karasoy, Yakup, Orhan Yavuz, Ahmet Kayasandık ve Bekir Direkçi. **Uygulamalı Türk Dili Ve Kompozisyon Bilgileri**, Selçuk Üniversitesi Yaşatma ve Geliştirme Vakfı Yayınları, Konya, 2002.

Karzuk, Ahmed. **Manevi Gelişimin Önündeki Engeller**, çev. Mehmet Ali Kara, İlke Yayıncılık, İstanbul, 2006.

Kazancı, Ahmet Lütfi. **Peygamber Efendimizin Hitabeti**, Marifet Yayınları, İstanbul, 1980.

Koç, Eyüp, Ekrem Özbay, Ahmet Yapıcı, Ahmet Türkan, İsa Hemiş ve Mehmet Baydaş, **Siyer**, Milli Eğitim Bakanlığı, İstanbul, 2010.

Köylü, Mustafa. **Psiko-Sosyal Açıdan Dini İletişim**, Ankara Okulu Yayınları, Ankara, 2003.

Lavington, Camille. **Sadece 3 Saniyeniz Var**, çev. İlke Önelge, Koridor Yayınları, İstanbul, 2009.

Maviş, Adil. **Mıknatıs Konuşmacılar**, Akis Yayınları, İstanbul, 2006.

Maviş, Adil. **Söz Söyleme Sanatı**, Hayat Yayınları, İstanbul, 2004.

Meyer, Michel. **Retorik**, çev. İsmail Yerguz, Dost Kitabevi Yayınları, Ankara, 2009.

Muallimoğlu, Nejat. **Hitabet**, Ankara, 1979.

Müderrişoğlu, Kemal. **İç Dünyamız**, Yeni Asya Yayınları, İstanbul, 1986.

Ozankaya, Özer. **Temel Toplumbilim Sözlüğü**, Savaş Yayınları, Ankara, 1984.

Özağşar, Mehmet Emin ve Recai Doğan. **Peygamberim**, Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları, Ankara, 2011.

Özbay, Adem. **Başarıya Ulaştıran Sözler ve Başarının Şifreleri**, Akis Kitap, İstanbul, 2009.

Özer, Salih. “Hadislerin Anlaşılmasında Bir Yöntem Olarak Retorik Analizi”, **Dinbilimleri Akademik Araştırma Dergisi**, Cilt: 6, Sayı: 2, Yer: Ankara, 2006, ss. 236- 237.

Öztürk, Hüseyin. **NLP ve Çoklu Zekâ Uygulamalarıyla Öğrenmenin Büyüsü**, Hayat Yayıncılık, İstanbul, 2005.

Özünlü, Ünsal. **Edebiyatta Dil Kullanımları**, Multilingual Yayınları, İstanbul, 2001.

Rayman, Hayrettin. **Stilizm Retorik Poetika**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2010.

Rıfat, Ahmet. **Erdemli Yaşayış**, Çilek Yayınları, İstanbul, 2006.

Sakallı, Talat. “Hatib”, **Şâmil İslâm Ansiklopedisi**, Dergâh Ofset, Cilt: 3, 2000, s. 210.

Sinanoğlu, Oktay. **“Bye-Bye” Türkçe**, Otopsi Yayınları, İstanbul, 2004.

Sönmez, Aykar. **Batı Retoriğinin Genel Terimleri Üzerine Bir Araştırma**, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2008.

Topbaş, Osman Nuri. **Emsalsiz Örnek Şahsiyet Hazret-i Muhammed Mustafa**, Erkam Yayınları, İstanbul, 2009.

Tosun, Cemal. **Hitabet ve Mesleki Uygulama**, Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları, Ankara, 2002.

Turgay, Nureddin. “Nakşibendiye”, **Şâmil İslâm Ansiklopedisi**, Dergâh Ofset, Cilt: 6, 2000, ss. 136-138.

Tütüncü, Mehmet. **Türk İslâm Eğitimcisi Zernûcî**, İzmir İlahiyat Fakültesi Vakfı Yayınları, İzmir, 1991.

Uzun, Mustafa. **Yunustan Seçme Şiirler**, Marifet yayınları, İstanbul, 1981.

Uysal, Rasih Selçuk. **Belâgat ve Edebî Sanatlar Lügati**, Doğu Kitabevi, İstanbul, 2010.

Ünal, Halit. “Kıssa”, **Şâmil İslâm Ansiklopedisi**, Dergâh Ofset, Cilt: 4, 2000. ss. 336-338.

Vakkasoğlu, Vehbi. **Yunus Emre**, Nesil Yayınları, İstanbul, 2000.

Yılmaz, M. Abdullah. **Dil Zekâsı İletişim Sihirbazlığı**, Akis Kitap, İstanbul, 2009.

Yüce, Abdulhakim. **Hitabet**, Işık yayınları, İzmir, 2011.

Yüksel, Ahmet Halûk. **İkna ve Konuşma**, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir, 2005.

Yüzendağ, Ahmet. **Dini Hitabet ve Meslekî Uygulamalar**, Milli Eğitim Bakanlığı Yayınları, Ankara, 1964.

Zıllıoğlu, Merih ve Ahmet Halûk Yüksel. **İletişim Bilgisi**, Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir, 2005.

Rıza Filizok, **Karşılıklı Figürleri**, Ege Edebiyat,
<http://www.ege-edebiyat.org/wp/?cat=15> (15.02.2011).

Masal Diyarı, <http://www.masal diyari.net/category/ezop-masallari> (14.03.2011).

İslami Hikâyeler, <http://www.islamihikayeler.com/oku.asp?save=3270> (09.03.2012)

Tarih Org,
<http://www.e-tarih.org/sayfa.php?sayfa=351351.346900.1073541.0.0.php>
(15.02.2012)

Türk Dil Kurumu, **Sözlük**, <http://tdkterim.gov.tr/bts/>

<http://ogm.meb.gov.tr/belgeler/diksiyonvehitabet.pdf> (10. 02. 2012).

<http://www.focushaber.com/obama-nin-basarisinin-sirri-es-te-h-16877.html>
(10.02.2012).