

dil belgeliği

ders BELGELİĞİ dil kolu çalışmaları

sıra: 3

25 Nisan 2025

"Düşünme ile dil, görme ile dil arasında sıkı bir ilişki vardır. Yaratıcı bir görme, yaratıcı düşünme, dilde de yaratıcı olur." T.M.

DİL VE RETORİK

Retorik (Fr. Rhétorique)

1. *isim*, *edebiyat* Güzel söz söyleme.
2. *isim* ► belagat.

Belagat (Ar. Belāğat)

1. *isim*, İyi konuşma, sözle inandırma yeteneği.
2. *isim*, *eskimiş*, Söz sanatlarını inceleyen bilgi dalı; retorik.
3. *isim*, *edebiyat* Konuyu bütün yönleriyle kavrayarak hiçbir yanlış ve eksik anlayışa yer bırakmayan, yorum gerektirmeyen, yapmacıktan uzak, düzgün anlatma sanatı.
4. *isim*, *mecaz* Bir şeyde gizli olan derin anlam. (1)

Retorik Sanatı

Retorik, sözcüklerin etkili kullanıma dayalı bir hitabet/ikna sanatı olarak Antik Yunan'da ortaya çıkmış ve özellikle siyaset, hukuk ve eğitim alanlarında önemli bir yer edinmiştir.

Retoriğin Doğuşu

"Retoriğin doğuşu, birçok yazar tarafından Sicilya'da tiranlığın yıkılması ile tarihlendirilir. Milattan önce beşinci asırda Sicilya'da hüküm süren iki tiranın askerlerine pay etmek üzere halkın arazilerine el koymasına, halkı ayaklandırmış ve sonuçta tiranlar devrilmiştir. Bu olaylardan bir süre sonra, hak sahiplerine arazilerini iade etmek amacıyla mahkemeler kurulmuş ve toprağı elinden alınmış kimseler duruşmalarda haklarını bizzat savunmak durumunda kalmıştır (Reboul, 1996: 9). Jüri heyeti karşısında hakkını savunurken etkili ve ikna edici konuşmayı bilenlerin diğerlerine üstünlüğü, bu meziyetin öğrenilebilir/öğretilebilir olduğu fikrini tetiklemiştir. Corax ve öğrencisi Tisias'ın, konuşarak ikna etme sanatını öğretmek amacıyla kaleme aldığı **Retorik Sanatı** [ῥητορικὴ] başlıklı el kitabı, retorik alanında bilinen ilk metindir (Reboul, 1996: 9)" (2)

Aristoteles'te Retorik

Retorik ile ilgili en kapsamlı kuramsal çalışmalardan birini Aristoteles yapmıştır. Aristoteles, retoriği bir ikna becerisi olarak tanımlar. *Rhetorica* adlı eserinde ikna edici konuşmanın üç temel ögesini ortaya koyar: **ethos** (konuşmacının güvenilirliği), **pathos** (duygulara hitap) ve **logos** (mantıksal kanıtlar). Ona göre **retorik, doğru kullanıldığında hakikatin savunulmasında etkili bir araçtır.**

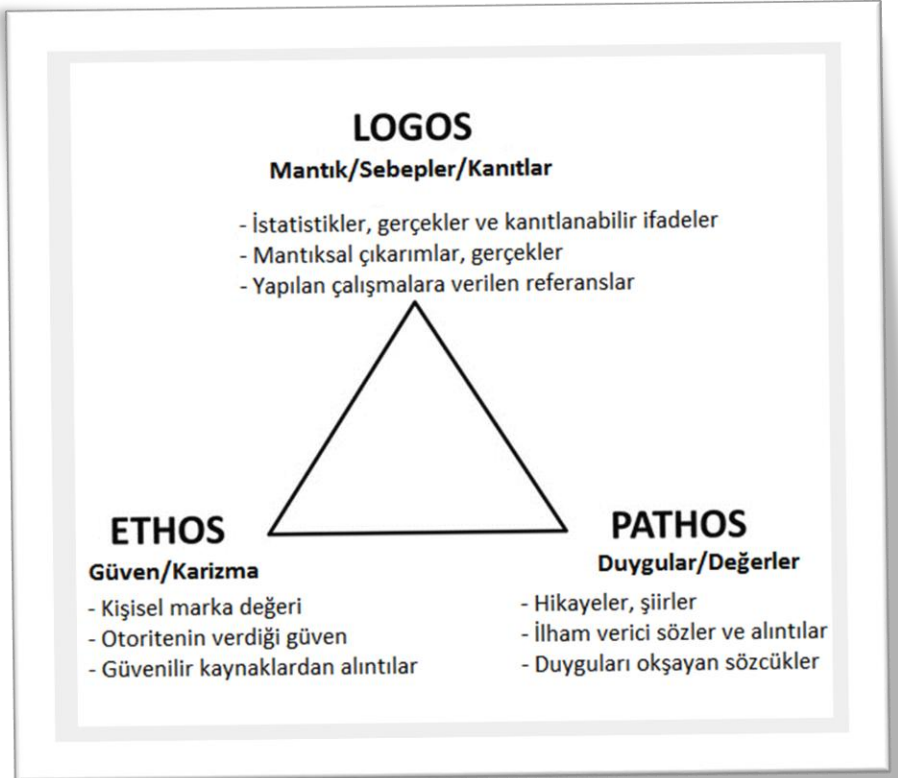
Sokrates'in Retorik Eleştirisi: İkna mı, Hakikat mi?

"Sokrates eleştirisine, bilginin kanıdan, hakikatin inançtan farkını ortaya koymakla başlar. Bu farklılık Sokrates'e hakikat keşfine dayanan diyalektik ile aldatmaya dayanan retorik arasında veya bilgi vasıtasıyla ve öğretme yoluyla ikna ile inanç vasıtasıyla ve kandırma yoluyla ikna arasında ayırım yapma olanağını sağlar (Gorgias, 454c-e)." (3)

"Buna göre retorik, diyalektik tartışmadan farklı olarak irrasyoneldir; çünkü o, diyalektik tartışmada olduğu gibi konunun hakikatiyle, evrensel bilgilerle değil, tam tersine inançlarla veya kanıtlarla ilgilenir. Bu yönüyle retorik, diyalektik konuşmanın tersine, insanlara hakikati öğretmeyi değil, onları hakikatten uzaklaştırarak kandırmayı hedefler: "Söylev sanatı doğru olana veya yanlış olana kandırarak ikna eder, yoksa doğru olanı ya da olmayanı öğretmek değil" (Gor., 455a)." (4)

Değersiz Retorik ve Gerçek Retorik Ayrımı

"Platon diyalektik tartışmanın insanları hakikate ikna etmek konusunda yetersiz kaldığını fark eder. İşte bu farkındalık Platon'u, Phaidros diyalogunda yeni bir retorik modeli tesis etmeye yönlendirir. Phaidros'ta, Gorgias diyalogundaki eleştiri kısmen devam etmesine rağmen yeni bir ayrımla karşılaşırız: **Kanıllara dayanan sofistlik ve değersiz retorik ile bilgiye dayanan gerçek retorik** (Phaidros, 262 b-c ve 269 d, 277 a)." (5)



Şekil 1: Aristoteles'te Retoriğin 3 Temel Ögesi.

DİLBİLİMSEL OLGULAR ÜZERİNE ELEŞTİREL DÜŞÜNME

“Başarılı eleştirel düşünürler dilin, yazar ve konuşmacıların vermek istedikleri anlamları gizleyebilecek kullanımlarının farkında olmalı ve sorun yaratması muhtemel cümleleri görmede ustalaşmalıdır.” (6)

“...belirli dil kullanımlarının konuşmacı ve yazarların iletmek istediği şeyleri nasıl gizleyebileceğini inceleyerek başlayacağız. Dilin bu kullanımlarına “**dil bilimsel olgular**” diyoruz. Eleştirel düşünürlerin bunları tanıması ve bu şekillerde kullanılan dili nasıl yeniden ifade edebileceklerini öğrenmesi, birinin tam olarak hangi önermeyi savunduğunu ve bu önermeyi desteklemek için hangi önermeleri sunduğunu çözebilme ve bu önermeleri mümkün olduğunca net bir şekilde söze dökülebilmek açısından önemlidir.” (7)

Dilbilimsel Bir Olgu Olarak Bulanıklık

“Eleştirel düşünürlerin bulanıklığı iyi anlaması gerekir çünkü bulanıklık, sıklıkla bilinçli olarak, bir argümanın içeriğini anlaşılabilir hale getirmek (cinaslı safsata) veya ikna etmeye çalışan kişinin asıl fikrini retorik bir şekilde örtbas etmek amacıyla kullanılır. Bir cümle belirli bir bağlam içerisinde birden fazla biçimde yorumlanabiliyorsa -yani cümlelerin o bağlamda birden fazla önermeyi ifade edebileceğini düşünmek akla yakınsa- o bağlamda bulanıktır.” (8)

“Fransa'daki aşırı sağcı parti, Le Front National (Ulusal Cephe) tarafından geçtiğimiz yıllarda düzenlenen bir afiş kampanyası güzel bir örnek oluşturmaktadır. Afişlerde partinin kadın liderinin bir resmi ile “Farklı Bir Ses” sloganı yer almaktaydı. Bu slogan, resim ile birlikte, Le Front National ‘in kadın liderliğindeki bir ses hatta belki de feminist bir ses olduğu için farklı olduğunu düşünmemize neden olabilir (“farklı bir ses” feminist bakış açısında farklılık ile ilişkilendirilen bir söz öbeğidir). Ancak muhtemelen Le Front National ile diğer siyasi partiler arasındaki temel fark, bu partinin aşırı sağcı, faşist siyasi platformudur. O zaman afiş kampanyasını hazırlayanlar “farklı” sözcüğünün bu bağlamda bulanık bir şekilde görev yapmasından kasten dürüst olmayan bir şekilde faydalanmış ve partiye olan desteği ve ilgiyi artırmak için partinin siyasi platformunu kullanmak yerine insanların partinin liderinin bir kadın olmasına duyduğu ilgiye başvurmuştur.” (9)

METNİN DOĞRU YORUMLANMASI

“Bir metin veya konuşmanın bir argümanla ikna girişimi içerdiğini belirledikten sonra argümanı yeniden oluşturmanın kalan kısmı büyük oranda konuşmaktan veya metni olabildiğince doğru bir şekilde yorumlamaktan ibarettir. Burada amacımız, konuşmacı veya yazarın sözlerini duyan veya okuyan dinleyici ve okurların ne anlamalarını, dolayısıyla da **ne yapmalarını veya neye inanmalarını istediğini** çözmektir.” (10)

RETORİK TUZAKLAR

İnandırma bir tür gösteridir, çünkü bir şeyin gösterilmiş olduğunu düşündüğümüzde tam olarak inanmış oluruz. (11)

Bazen bize bir iddiayı kabul etmek veya reddetmek için iyi bir neden verilmemesine rağmen o iddiayı kabul ederiz veya reddederiz. Sıklıkla bunun sebebi, konuşmacı veya yazarların, bize bir şey yapmamız veya bir şeye inanmamız için motivasyon sağlar gibi görünen ama o şeyi yapmamız veya o şeye inanmamız için iyi bir neden vermeyen yöntemlerle bizi ikna etmeye çalışmalarıdır. Retorik tuzaklar tipik olarak argümanların hedefi olan akla değil, neredeyse doğrudan doğruya duygulara başvurur. (12)

Retorik Tuzaklara Örnekler

Popülerliğe başvuru, çoğunluğa uyma, farklı görünmeme veya başkalarının sahip olduklarından mahrum kalmama arzumuzu hedef alan bir ikna yöntemidir.

Korkuya başvuru, davranışlarını veya tutumlarını değiştirmek için okurlarda veya dinleyicilerde korku yaratma taktiğidir.

Alaya başvuru, bir konuşmacı veya yazar, muhalifinin görüşü veya iddiasını dinleyicilerine komik gelecek bir şekilde ifade ederek bu iddiaya saldırdığında karşımıza çıkar.

Doğrudan saldırı ve ısrar, Doğrudan saldırı tüm retorik tuzaklar arasında en basit olanıdır. En çok reklamcılıkta karşımıza çıksa da siyasi kampanyalarda da görülebilir. Genellikle çok basit bir slogan şeklindedir. Örneğin: “Yüksek eğitim harçlarına hayır!”, “Çay için!”. Bize “Hayır” dememiz ya da çay içmemiz için bir neden verilmediğine dikkat edin. Doğrudan saldırı yöntemini kullananların inancı, bu emirleri ne kadar sık duyar veya okur ve içselleştirirsek, bize bir neden verilmemiş

olmasına rağmen istenen şekilde davranma ihtimalimizin o kadar artacaktır.

Birçok soru (diğer adıyla yönlendirici soru veya karmaşık soru), dinleyicileri kasten yanıltmaya yönelik bir başka tuzaktır. Örneğin, “Neden kediler boya yapar?” sorusu ile karşılaştığımızda bizden “kediler boya yapar” önermesine bir açıklama getirmemiz istenmektedir ve kedilerin gerçekten boya yapıp yapmadığını sorgulamayız.

Duman perdesi (konuyu değiştirmek), bir konuyu tartışmaktan veya bir tespiti kabul etmekten kaçınmak için farklı (ama muhtemelen bağlantılı) bir başka konuya eğilerek rakibin dikkatini dağıtma veya başka bir yöne çekme taktiğidir. Dolayısıyla tartışmayla ilişkisiz konu, asıl konuyu görmemizi engelleyen bir duman perdesi gibi görev yapar.

Çarpıtma, insanların görüşlerini manipüle etmek için retorik teknikler kullanarak gerçeği bulanıklaştırma yöntemidir. Siyasi söylemde sıkça karşımıza çıkar. Örneğin, hükümetlerin batmak üzere olan bankalara kamu parası aktarması, “*para vermek*” yerine “*likidite aşılacak*” gibi teknik bir jargonla ifade edilir. Bu ifade, özel şirketlere para aktarımını uzmanlık gerektiren, olumlu bir finansal operasyon gibi göstererek gerçeği gizler. Anlamayan kişiler ise sorgulamak yerine bu teknik dili kabullenir ve karşı çıkma olasılıkları azalır. (13)

Kaynakça

- (1) <https://sozluk.gov.tr/> (E.T. 25.04.2025)
- (2) Altınörs, A. (2011). Platon ile Aristoteles'in Retorik Anlayışlarının Karşılaştırılması. *EKEV Akademi Dergisi*, 15(49), 81–92
- (3),(4),(5) Çörekçioğlu, H. (2009). Aristoteles'in Retorik Teorisi: Politik Yaşamı Savunmak. *Felsefe Dünyası*, 2009(2), 50. Türk Felsefe Derneği.
- (6),(7),(8),(9),(10) Howell, T., & Kemp, G. (2016). Eleştirel Düşünme Kılavuzu (B. Tanrıseven, Çev.). TÜBİTAK Yayınları.ISBN: 978-605-312-223-4.
- (11) Aristoteles. (2004). *Retorik* (M.H. Doğan, Çev.). İstanbul: Yapı Kredi Yayınları, Cogito-17. (Orijinal eser MÖ 4. yy)
- (12),(13) Howell, T., & Kemp, G. (2016). Eleştirel Düşünme Kılavuzu (B. Tanrıseven, Çev.). TÜBİTAK Yayınları.ISBN: 978-605-312-223-4.

Şekil 1: Aristoteles'te Retoriğin 3 Temel Ögesi.
<https://www.linkedin.com/pulse/ikna-%C3%BCzerine-aristo-retorik-%C3%BC%C3%A7geni-ye%C5%9Fimg%C3%BCrdere-erhan/>

ders
BELGELİĞİ

dB dil kolu

Hazırlayanlar:

Selin Yağmur Sönmez

Zehra Ügüten

KUN
DÜZ

www.dersbelgeligi.com