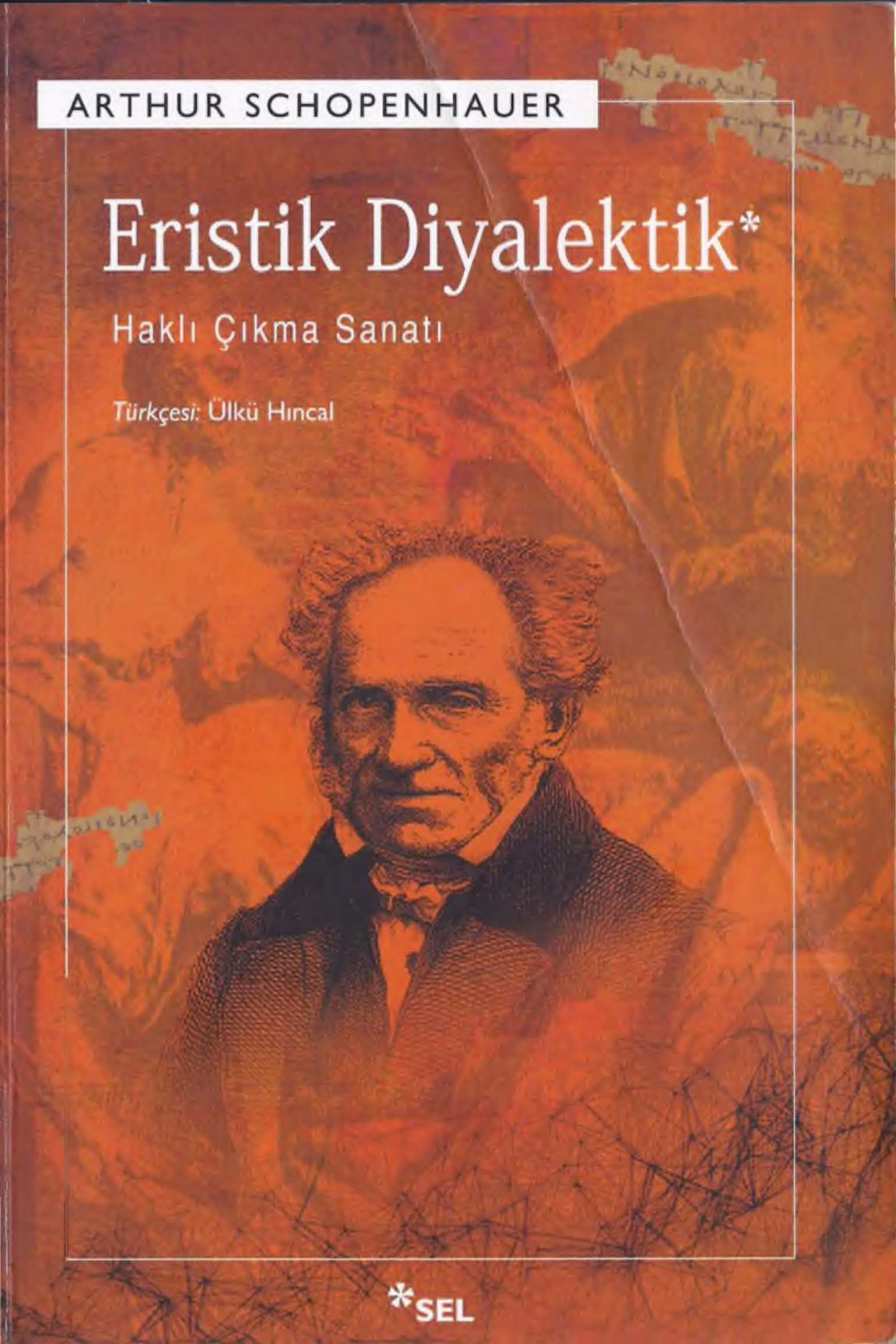
ARTHUR SCHOPENHAUER

Eristik Diyalektik*

Haklı Çıkma Sanatı

Türkçesi: Ülkü Hıncal



*SEL

ERİSTİK DİYALEKTİK*

Haklı Çıkma Sanatı

ARTHUR SCHOPENHAUER, 22 Şubat 1788'de Danzig'de doğdu ve 21 Eylül 1860'da Frankfurt'ta öldü. Immanuel Kant'ın değer verdiği bir öğrencisi olan Alman filozof, Alman felsefe dünyasının ilklerdendir ve felsefi karamsarlık ve açıklığıyla dikkat çekmiştir. Schopenhauer'un irade üzerine analizleri, insani motivasyon ve tutku üzerine fikirleri ve yazım tarzı Friedrich Nietzsche, Richard Wagner, Ludwig Wittgenstein, Erwin Schrödinger, Albert Einstein, Sigmund Freud, Otto Rank, Carl Gustav Jung, Leo Tolstoy, Thomas Mann, ve Jorge Luis Borges gibi, bugünün dünyasına büyük etkileri olan birçok düşünürü etkilemiştir.

* SEL YAYINCILIK

*SEL YAYINCILIK
Piyerloti Cad. 11 / 3 Çemberlitaş - İstanbul
Tel. (0212) 516 96 85 Faks: (0212) 516 97 26

http://www.selyayincilik.com
E-mail: halklailiskiler@selyayincilik.com

*SEL YAYINCILIK: 532
ISBN 978-975-570-550-7

ERİSTİK DİYALEKTİK
Haklı Çıkma Sanatı
Arthur Schopenhauer

Kitabın Özgün Adı:
Eristische Dialektik
Die Kunst, Recht zu behalten
Türkçesi: Ülkü Hıncal

© Sel Yayıncılık, 2012

Genel Yayın Yönetmeni: İrfan Sancı
Editör: Sabir Yücesoy
Kapak ve teknik hazırlık: Gülay Tunç

Birinci Baskı: Ocak 2012

Baskı ve Cilt: Yaylacık Matbaası
Fatih Sanayi Sitesi, 12/197-203
Topkapı-İstanbul, 567 80 03

Sertifika No: 11931

Arc Yenel
2010/15

Arthur Schopenhauer

Eristik Diyalektik

Haklı Çıkma Sanatı

Türkçesi: Ülkü Hıncal

ERİSTİK DİYALEKTİK

Haklı Çıkma Sanatı

Eristik Diyalektik[1] tartışma sanatıdır, mutlaka haklı çıkmak amacıyla tartışma sanatı; yani *per fas et nefas* [hem haklıyken hem de haksızken].[2] Örneğin insan belli bir konuda objektif olarak haklıyken, izleyenlerin gözünde ve hatta bazen kendi gözünde de, haksız kabul edilebilir. Bu durumda karşımdaki tartışmacı benim kanıtımı çürüttüğünde, aslında belki başka kanıtlar da olabileceği halde, savunduğum önerme çürütülmüş sayılmaktadır. Tabii bu durumda muhalifim için de tam tersi bir ilişki söz konusudur: Objektif olarak haksızken, haklı çıkar. Yani bir tezin objektif doğruluğu ile tartışmacı ve dinleyicilerin değerlendirmesine göre geçerliliği, iki ayrı şeydir. (Diyalektik bunlardan ikincisi ile ilgilidir.)

Bu nereden ileri gelir? - İnsan türünün kötülüğünden. Böyle olmasaydı, bizler baştan sona dürüst olsaydık, o zaman her tartışmada sadece gerçeği günışığına çıkarmaya çalışırdık, bunun ilk dile getirdiğimiz düşüncemize mi, yoksa karşımızdakinin görüşüne mi denk düştüğüne

aldırmazdık: Bu hiç fark etmezdi ya da en azından tamamıyla ikincil sayılırdı. Oysa şimdi asıl sorundur. Düşünme yetisi bağlamında özellikle duyarlı olan doğuştan kibirlilik, ilk öne sürdüğümüz düşüncenin yanlış, muhalifimizin görüşünün ise doğru çıkmasını istemez. Öyleyse her tartışmacı doğru bir yargıda bulunmak için çaba göstermelidir. Dolayısıyla önce düşünüp sonra konuşması gerekir. Ama doğuştan kibirliliğe çoğunlukla gevezelik ve doğuştan hilekarlık eşlik eder. Bu kişiler düşünmeden konuşur ve eğer savlarının yanlış olduğunu, haksız olduklarını fark ederlerse, durum bunun tam tersiymiş gibi görünsün isterler. Gerçeğe olan ilgi doğru olduğu sanılan önermenin oluşturulması sırasında herhalde çoğu kez yegane itici güç iken, şimdi yerini kibrin ilgisine bırakmıştır: Doğrunun yanlış ve yanlışın da doğru gibi görünmesi gerekmektedir.

Ancak bu hilekarlığın, artık bize de yanlış görünen bir önerme üzerinde bu ısrar edişin bile bir mazereti vardır: Başlangıçta önermemizin doğruluğundan çoğunlukla tamamen eminizdir, ama şimdi karşı tarafın argümanları onu geçersiz kılmış görünmektedir; önermemizden hemen vazgeçersek, aslında haklı olduğumuzu sonradan anlamamız çok olasıdır: Kanıtımız yanlıştı, ama önerme için doğru bir kanıtlama vardı; sadece, önermeyi kurtaracak argüman hemen aklımıza gelmemişti. Dolayısıyla bizde şöyle bir düstur oluşur: Karşı argüman doğru ve ikna edici göründüğünde bile onunla savaşmalı, sadece görünüşte doğru olduğuna ve tartışma esnasında aklımıza onu çürütecek ya da kendi iddiamızı başka bir biçimde doğrulayacak bir argüman geleceğine inanarak mücadeleyi sür-

dürmeliyiz: Böylelikle tartışmada hilekarlığa neredeyse mecbur kalırız, en azından baştan çıkıp oraya doğru çekilmemiz kolay olur. Bu süreçte anlama yetimizin zaafı ve istencimizin sapkınlığı birbirini karşılıklı olarak destekler. Bundan şu ortaya çıkmaktadır: Tartışan kişi genel olarak doğru için değil, sadece kendi önermesi için mücadele eder, *proara et focis* [yurt ve ocak için] gibi ve *per fas et nefas* hareket eder. Göstermiş olduğumuz gibi, başka türlüsünü yapamaz.

Genellikle herkes, kendisine yanlış ya da şüpheli göründüğünde bile savını kabul ettirmek ister.[3] Bunun için gerekli araçları herkese kendi kurnazlığı ve kötülüğü bir ölçüde temin eder. Tartışmalar sırasında edinilen günlük deneyim bunları bize öğretmektedir; yani herkesin kendi doğal mantığı olduğu gibi, kendi doğal diyalektiği de vardır. Ama bu doğal diyalektik, hiç de doğal mantık gibi güvenilir değildir. Kimse kolay kolay mantık kurallarına karşı bir düşünce ileri süremez ya da çıkarsama yapamaz: Yanlış yargılar çok fazladır, yanlış çıkarımlar ise son derece seyrek görülür. Yani bir insanda doğal mantığın yetersiz kaldığına pek rastlanmaz, ama doğal diyalektiğin yetersizliği öyle değildir: Bu eşit dağıtılmamış bir doğal yetenektir (tıpkı esas itibarıyla eşit dağılmış aklın tersine, eşitsiz dağılmış yargıda bulunma yetisi gibi). Çünkü aslında haklı olduğu bir konuda insanın sadece görünürdeki argümanlarla aklının karışması veya görüşünün çürütüldüğünü kabul etmesi ya da bunun tam tersi, sıklıkla olan bir şeydir. Ve tartışmadan galip çıkan kişi, çoğunlukla bunu önermesini oluştururken yargıda bulunma yetisinin

doğru işlemesine değil, o önermeyi kurnazlık ve beceriklilikle savunmuş olmasına borçludur. Doğuştan olan, her durumda olduğu gibi burada da en iyisidir.[4] Ancak, alıştırma yapmanın ve muhalife saldırmaya yarayan ya da onun saldırmak için en fazla kullandığı taktikler üzerinde düşünüp taşınmanın da bu sanatta ustalaşmaya çok büyük katkısı vardır. Yani her ne kadar mantığım gerçekten pratik kullanımı yoksa da, diyalektiğin pekâlâ olabilir. Bana öyle geliyor ki Aristoteles kendi asıl mantığını (Analitik) esas itibarıyla diyalektiğe temel ve bir hazırlık olması üzerine oluşturmuştu ve asıl meselesi diyalektikti. Mantık önermelerin yalın biçimiyle uğraşır, diyalektik ise onların ne içerdiğiyle ya da malzemesiyle, yani içeriğiyle: Bundan dolayı biçimin yani genel olanın, içerikten yani özel olandan önce ele alınması gerekliydi.

Aristoteles diyalektiğin amacını benim burada yaptığım kadar kesin belirlememiştir. Temel amaç olarak tartışmayı göstermiş, ama aynı zamanda, gerçeğin aranmasını da belirtmiştir (*Topik*, I, 2); daha sonra (*Topik*, I, 12) şöyle der: Önermeler felsefi olarak gerçeğe göre, diyalektik olarak ise görünüş ya da övgüye, başkalarının kanaatine (δοξα [*doxa*]) göre incelenir. Bir önermenin nesnel doğruluğunun, onun geçerli kılınmasından veya onaylanmasından farklı olduğunun ve ayrı tutulması gerektiğinin bilincindedir, ancak bunları diyalektiğin sadece ikinciyle ilgili olduğunu belirlemeye yetecek ölçüde ayırt etmez.[5] Bu yüzden, ikinciye yönelik olarak getirdiği kuralların arasına birincininkileri de karıştırmıştır. Dolayısıyla bana

öyle geliyor ki, giriştiği işi tam ve kesin olarak sonuçlandıramamıştır.[6]

Aristoteles, diyalektiği kurma işini *Topikler*'de [*Topicis*] kendine özgü bilimsel tiniyle son derece metodik ve sistematik olarak ele almıştır. Bu hayranlık uyandırıcıdır, ama buradaki açıkça pratik olan amaca tam anlamıyla ulaşılamamıştır. Aristoteles *Analitikler*'de [*Analiticis*] kavramları, yargıları ve çıkarımları saf biçim açısından ele aldıktan sonra, içeriğe yönelir; artık sadece kavramlarla ilgilidir: Çünkü asıl içerik kavramlardadır. Önermeler ve çıkarımlar kendi başlarına sadece biçimden ibarettir: Onların içeriği kavramlardır.[7] - Aristoteles şöyle bir yol izler: Her tartışmanın bir tezi veya bir problemi (bunlar sadece biçimde ayrılır) ve bunu çözmekle görevli önermeleri vardır. Burada söz konusu olan her zaman kavramlar arasındaki ilişkidir. Bu ilişkiler öncelikle dört tanedir. Bir kavramın 1. tanımı [*definitum*]; veya 2. cinsi [*genus*]; veya 3. kendine özgü, ayırdedici niteliği, yani *proprium*, ιδιον [*idion*]; veya 4. *accidens*'i, yani kendine özgü veya onu başkalarından ayırıcı olsun ya da olmasın herhangi bir özelliği, kısacası bir nitelemesi [*Prädikat*] aranır. Her tartışmanın problemi, bu ilişkilerden birine bağlanır. Bütün diyalektiğin temeli işte budur. Aristoteles *Topik*'in sekiz kitabında kavramların bu dört açıdan birbirleriyle karşılıklı girebilecekleri tüm ilişkileri ortaya koyar ve her mümkün ilişkinin kurallarını belirtir. Yani bir kavramın, bir diğerinin *proprium*'u, *accidens*'i, *genus*'u veya *definitum*'u (tanımı) olabilmesi için onunla nasıl bir ilişki içinde olması gerektiğini açıklar: bu gibi bir düzenlemede kolayca yapılabile-

cek hataların neler olduğu, böyle bir ilişkiyi kurmak (κατασκεναζειν [*kataskeuazein*]) isteyen birinin her defasında nelere dikkat etmesi gerektiği ve başkası böyle bir şey yaptığında o kuruluşu çürütmek (ανασκευαζειν [*anaskeuazein*]) için neler yapılabileceği. Aristoteles böyle her kuralın ya da bu sınıf-kavramlarının aralarındaki her bir genel ilişkinin kuruluşunu τοπος [*topos*], yani *locus* [yer, durum] olarak adlandırmış ve böyle 382 adet τοποι [*topoi*] sıralamıştır. *Topica* [*Topikler*] adı buradan gelmektedir. Ayrıca tartışmaya ilişkin bazı genel kurallar da ekler, ama bunlarla da konu tamamlanmış olmaz.

Yani *topos* saf içeriksel değildir, belli bir nesne ya da kavrama bağlanmaz; ama her zaman bütün olarak kavram sınıflarının bir ilişkisine dairdir ve bu ilişki de, her tartışmada olduğu gibi sözkonusu dört açıdan ele alınan sayısız kavram arasında bulunabilir. Ve bu dört ilişki biçiminin de yine alt sınıfları vardır. Buradaki ele alış hâlâ bir ölçüde biçimseldir, ama mantıkta olduğu gibi saf biçimsel değil, çünkü kavramların içeriğiyle ilgilenmektedir. Ancak, bunu biçimsel tarzda yapar: A kavramının içeriği B kavramının içeriğiyle nasıl bir ilişkide olmalıdır ki, biri diğerinin *genus*'u, *proprium*'u (ayırdedici özelliği), *accidens*'i veya tanımını oluştursun ya da bunlara bağlı altbaşlıklar durumundaki bir ilişki bulunsun: karşıtlık αντικειμενον [*antikeimenon*], neden ve etki veya bir özelliğin varoluşu ya da eksikliği vb. Her tartışma bu ilişki üzerinedir. Aristoteles'in *topoi* olarak bu ilişkiler üzerine getirdiği kuralların çoğu kavram ilişkilerinin doğasında bulunan şeylerdir; herkes kendiliğinden bunları bilir ve

muhalifinin bunlara riayet etmesi için kendiliğinden ısrar eder. Yani tıpkı mantıkta olduğu gibi. Hatta bu durumda kurallara uymak ya da uyulmadığını fark etmek, *topos*'taki soyut kuralları gözetmekten daha da kolaydır. Bundan dolayı bu diyalektiğin pratikte kullanım alanı büyük değildir. Neredeyse sadece kendiliğinden anlaşılan ve sağlıklı aklın kendiliğinden fark edeceği şeyler söyler. Örnekler: "Eğer herhangi bir nesnenin cinsinden [*genus*] söz ediliyorsa, ona bu cinsin bir türü de [*species*] tekabül etmek zorundadır; böyle değilse, önerme yanlış demektir: Mesela ruhun hareket ettiği ileri sürülüyorsa, uçuş, yürüyüş, büyüme, küçülme vb. gibi belli bir hareket ona özgü olmalıdır. Yoksa ruh hareketsizdir. Yani türü olmayan bir şeyin cinsi de yoktur: Bu *topos*'tur." Sözkonusu *topos*, tezler ileri sürmeye ve çürütmeye yarar, dokuzuncu *topos*'tur. Ve tersi de geçerlidir: Eğer bir şeyin cinsi yoksa, türü de yoktur. Mesela birisinin bir başkası aleyhine konuşmuş olduğu iddia ediliyor olsun: Onun hiç konuşmadığını ispatlarsak, böyle bir şey söylemediğini de ispatlamış oluruz. Çünkü cinsin olmadığı yerde tür de olamaz.

Nitelik, yani *proprium* konusunda, 215. *locus*'ta şöyle denilmektedir: "İlkin, geçersizleştirme üzerine: Eğer muhalif nitelik olarak ancak duyusal yoldan algılanabilecek bir şeyi belirtmişse, bu kötü bir belirtmedir. Çünkü duyusal olan her şey, duyular alanının dışına çıktığı zaman belirsizleşir. Mesela muhalif, güneşin niteliği olarak onun dünyanın üzerinden geçen en parlak yıldız olduğunu ileri sürsün. Bu işe yaramaz, çünkü güneş battığında artık duyular alanının dışında olduğu için, dünyanın üzerinden

geçip geçmediğini bilemeyiz. - İkincisi, bir iddia ileri sürmek üzerine: Niteliğin doğru şekilde belirtilmesi için, ya duyusal yoldan algılanmayan bir şey ya da duyusal yoldan bilinen ama kaçınılmaz olarak hazır bulunan bir şey belirtilmelidir. Mesela, yüzeyin niteliği olarak onun önce bir rengi olduğu belirtilmişse, bu duyusal bir özelliktir ama açıkça her zaman mevcuttur, yani doğrudur." - Aristoteles'in diyalektiği hakkında bir fikir vermek için bu kadarı yeter. Bana böylece amaca ulaşılmış gibi gelmediği için, bir başka kaynaktan daha yararlanmayı denedim. Cicero kendi *Topikler*'ini, Aristoteles'in eserini belleğinde kaldığı kadarıyla taklit ederek oluşturmuştur. Metin çok sığ ve zayıftır. Cicero bir *topus*'un ne anlama geldiğini, amacının ne olduğunu açık seçik kavrayabilmiş değildir ve *ex ingenio* [kendi icadı] türlü çeşitli anlamsızlığı bir yığın hukuksal örnekle donatmıştır. Onun en kötü yazılarından biridir bu.

Diyalektiği saf haliyle kavramak için objektif gerçekle ilgilenmeden (bu mantığın konusudur) onu sadece haklı çıkma sanatı olarak ele almalıyız. Tabii eğer zaten haklıysak, haklı çıkmamız daha kolay olacaktır. Ama kendi başına diyalektiğin başlıca görevi, her türden saldırıya, özellikle dürüst olmayan saldırılara karşı insanın kendini nasıl savunacağını ve aynı şekilde başkasının iddialarına kendisiyle çelişkiye düşmeden ve söyledikleri çürütülemeden nasıl saldırabileceğini göstermektir. Objektif doğruyu bulma işini kendi önermelerini geçerli kılma, kabul ettirme sanatından ayırmak gerekir: Bunlardan ilki çok farklı bir faaliyettir [πραγματεια - *pragmateia*]; yargıda bu-

lunma yetisinin, düşünümün ve deneyimin işidir ve buna özgü bir sanat yoktur; diğeri ise diyalektiğin amacını oluşturur. Diyalektik, görüntünün [*Schein*] mantığı olarak tanımlanmıştır. Yanlış: Öyle olsa, sadece yanlış önermelerin savunmasında kullanılabilirdi; oysa insan haklı olduğunda da görüşünü savunmak için diyalektiğe gereksinim duyar. Hileli yolları tanımalıdır ki onlara karşılık verebilsin. Ayrıca, muhalifi aynı silahlarla vurabilmek için bunlara sıklıkla kendisi de başvurabilir. Yani diyalektik açıdan objektif doğruyu bir kenara bırakmak ya da tesadüf saymak zorundayız. Tek yapmamız gereken, kendi iddialarımızı nasıl savunacağımızı ve muhalifimizin görüşlerini nasıl çürüteceğimizi bulmaktır. Buna yönelik kuralları uygularken, objektif doğruyu hiç dikkate almamalıyız, çünkü genellikle objektif doğru bilinmez.[8] Çoğu zaman haklı ya da haksız olduğumuzu kendimiz de bilemeyiz, sık sık buna inanır ve yanılırız. İki taraf da sık sık buna inanır: Çünkü *veritas est in puteo* [doğru derindedir] (εν βυθω ή αλήθεια [*en butho e aletheia*], Demokritos). Tartışmaya başlarken kural olarak herkes kendi dediğinin doğru olduğuna inanır. Tartışma ilerlediğinde iki taraf da kuşkuludur. Ancak tartışmanın sonunda doğrunun bulunması, onaylanması beklenir. Ama diyalektik bununla meşgul olmaz: Bir kılıç ustası dövüşürken düelloya yol açan olayda kimin haklı olduğuyla ilgilenmez, tek dikkat ettiği şey, hamle yapıp isabet ettirmek ve hasmının hamlelerini savuşturmaktır. Diyalektikte de aynen böyledir: Tinsel bir kılıç dövüşüdür diyalektik, ancak böyle saf olarak kavranırsa kendine özgü bir disiplin oluşturabilir. Çünkü saf objektif doğruyu amacımız olarak görürsek,

yalın mantığa geri döneriz. Öte yandan, amacımız yanlış önermeler öne sürmek olursa, ortaya kuru sofistikten başka bir şey çıkmaz. Ve her iki durumda da nesnel doğru ve yanlışı önceden bildiğimiz varsayılmıştır; oysa bu çok seyrek olabilen bir şeydir. Öyleyse diyalektiğin doğru kavranışı söylediğimiz gibidir: Diyalektik tinsel kılıç dövüşü sanatıdır ve tartışmayı kazanmaya yarar. Aslında buna *eristik* demek daha uygun olurdu. En doğru ismi eristik diyalektiktir: *Dialectica eristica*. Ve çok yararlıdır, ne var ki son zamanlarda haksız yere ihmal edilmiştir.

Bu anlamda diyalektik, tartışmada haklı olmadıklarını fark eden ama buna rağmen durumu kurtarmak isteyenlerin, doğadan aldıkları yetenekle uyguladıkları bir sanatın sistem ve kurala indirgenerek özetlenmesi ve sunumudur. Dolayısıyla diyalektiğin bilimini yaparken nesnel gerçeklik ve onun ortaya çıkarılması üzerinde durmak, tamamen amaç dışı kalırdı; çünkü özgün ve doğal diyalektikte böyle bir şey olmaz, tek hedef haklı çıkmaktır. Yani bizim kastettiğimiz anlamda bilimsel diyalektiğin temel görevi, tartışmada başvurulan hileleri tek tek açıklamak ve çözümlemektir: Böylece bunları gerçek tartışmalarda hemen tanıyabilir ve yok edebiliriz. Tam da bu nedenle diyalektik açıkça, objektif gerçekliği değil tartışmayı kazanmayı nihai amacı yapmalıdır.

Geniş çaplı araştırmalar yaptığım halde, bildiğim kadarıyla bu yönde gerçekleştirilmiş herhangi bir çalışma yok.[9] Yani bakir bir alan var önümüzde. Amacımıza varmak için, deneyimden yola çıkmalıyız: Çevremizde sık ya-

şanan tartışmalarda tarafların söz konusu hileleri birbirine karşı nasıl kullandığını gözlemleyerek farklı biçimlerde tekrarlanan hilelerin genel yapılarına ulaşmalıyız. Böylece, hem kendimiz kullanmak hem de bize karşı kullanıldıklarında bunu boşa çıkarmak üzere, genel bazı hileleri [*Stratagemata*] ortaya koyabiliriz.

Aşağıdaki açıklamalar bunun bir ilk denemesi olarak anlaşılmalıdır.

BÜTÜN DİYALEKTİĞİN TEMELLERİ

İlk önce, her tartışmanın esasını ele alacak, bir tartışmada aslında ne olduğuna bakacağız. Diyelim ki muhalifimiz bir tez öne sürdü (ya da biz sürdük, bu fark etmez). Bunu çürütmek için iki tarz ve iki yol vardır.

Tarzlar: a) *ad rem* [konuya yönelik]; b) *ad hominem* [insana yönelik] ya da *ex concessis* [kabul edilmiş olana göre]. Yani öne sürülen önermenin ya eşyanın tabiatıyla, mutlak nesnel gerçekle; ya da muhalifin başka iddialarıyla veya onayladığı diğer şeylerle, yani göreli öznel gerçekle uyuşmadığını göstermeliyiz. Bu sonuncu tarz sadece kanaate bağlı göreli bir şeydir ve konuya ilişkin nesnel doğruyla bir bağlantısı yoktur.

Yollar: a) doğrudan çürütme; b) dolaylı çürütme. Doğrudan çürütme tezin nedenlerine, dolaylı çürütme ise sonuçlarına saldırır; ilki tezin doğru olmadığını, ikinci ise doğru olamayacağını gösterir.

Doğrudan çürütme iki türlü olabilir: Ya muhalifin önermesini dayandırdığı nedenlerin yanlış olduğunu gösteririz (*nego majorem; minorem* [büyük ve / veya küçük öncülün reddi]) ya da nedenleri kabul ederiz ama bunlardan o önermenin çıkmayacağını gösteririz (*nego consequentiam* [vargının reddi]); yani tasımın vargısı veya biçimini hedef alırız.

Dolaylı çürütmede ise ya *Apagoge* [sapma; bir şeyi karşıtının saçma ya da olanaksız olduğunu göstererek ispatlama] ya da örneğe [*Instanz*] başvurulur.

Apagoge: Muhalifin önermesini doğru kabul ederiz; sonra bunu doğru kabul edilen bir başka önermeyle birlikte bir çıkarsamanın öncülü olarak kullandığımızda ne sonuç çıkacağını gösteririz: Ortaya açıkça yanlış olan bir vargı çıkmıştır, ya eşyanın tabiatıyla[10] ya da muhalifin başka iddialarıyla çelişmektedir, yani *ad rem* ya da *ad hominem* olarak yanlıştır (*Hippia Major* ve başka diyaloglarda Sokrates). Demek ki muhalifin tezi olan önerme de yanlıştır: Çünkü her ne kadar yanlış öncüllerden hep yanlış önermeler çıkmasa da, doğru öncüllerden sadece doğru önermeler çıkar.

Örnek [*Instanz*], ενστασις [*enstasis* - itiraz], *exemplum in contrarium* [karşı örnek]: Genel önermenin doğruca formülasyonunda kapsadığı özel durumlara gönderme yapılarak çürütülmesi: Sözkonusu durumlar aslında genel önermeye uymadığından, demek ki önermenin kendisi yanlıştır.

Her tartışmanın çerçevesi, iskeleti işte böyledir. Yani artık tartışmaların temel bilgisine sahibiz. Çünkü esas itibarıyla her türlü tartışma buna döner, buna indirgenir. Ama bütün bunlar gerçek ya da sadece görünüşte olabilir, hakiki ya da sahte gerekçeler ileri sürülerek gerçekleşebilir. Ve işin aslını bilmek kolay olmadığından, tartışmalar da uzayıp gider ve sert geçer. Aynı şekilde, biz de açıklamalarımızda gerçeği ve görünüşü ayırt edemeyiz, çünkü zaten bundan tartışmacıların kendileri de önceden emin değildir. Dolayısıyla hileleri haklı ya da haksız olduğumuzu dikkate almadan açıklayacağım; çünkü bundan kendimiz de emin olamayız. Ancak tartışma yoluyla ortaya çıkacak bir şeydir bu. Ayrıca, genel olarak her tartışmada ya da argümantasyonda herhangi bir konu hakkında hemfikir olmamız gerekir ki, bunu prensip olarak alıp buradan hareketle tartışılan soruya ilişkin yargıda bulunmaya çalışalım: *Contra negantem principia non est disputandum* [Prensipleri reddeden biriyle tartışılamaz].

HİLE 1:

Genişletme

Genişletme. Muhalifin iddiasını doğal sınırları ötesine çekmek, bunları mümkün olduğunca genel yorumlamak, mümkün olduğunca geniş anlamda ele almak ve abartmak; diğer yandan kendi önermemizin anlamını mümkün olduğunca sınırlı tutmak, onu mümkün olduğunca dar sınırlar içine çekmek: Çünkü bir iddia ne kadar genel olursa, saldırılara o kadar açık olur. Hileye karşı çare, *puncti*'nin [noktalar, burada: anafikir] ya da *status controversiae*'nin [tartışma konusu] kesin ve doğru olarak ortaya konmasıdır.

Örnek 1: Ben şunu dedim: "İngilizler ilk dramcı ulustur." - Muhalifim bir *instantia* [örnek] vermeyi deneyerek yanıtladı: "Onların müzikte ve dolayısıyla operada hiçbir şey yapamadığı bilinir." - Ben, müziğin dramatik sanat kavramı kapsamında olmadığını, dramın yalnızca trajedi ve komediyi kapsadığını hatırlatarak saldırıyı geri püskürttüm: Bunu o da gayet iyi bildiği halde, önermemi genelleştirmeye ve bütün tiyatro gösterileriyle, dolayısıyla operayla ve böylece müzikle de ilişkilendirmeye çalıştı; bu

şekilde beni kesinlikle yenmeyi denedi. Önermemizi kurtarmak için yapmamız gerekense bunun tersidir: Eğer ilk ifade şeklimiz buna uygunsa, önermemizi başlangıçta kastettiğimizden daha dar kapsamlı hale getirmeliyiz.

Örnek 2: A şöyle der: "1814 Barışı bütün Alman Hansa kentlerine bağımsızlıklarını iade etti." - B, şu *instantia in contrarium*'u [karşı örnek] getirir: "Danzing, Bonapart'm verdiği bağımsızlığı söz konusu barış antlaşmasıyla kaybetti." - A kendini şöyle kurtarır: "Ben bütün Alman Hansa kentlerini kastettim, Danzing Polonya'daki bir Hansa kentidir."

Bu hileyi Aristoteles Topik VIII, 12 ve 11'de anlatmıştır.

Örnek 3: Lamarck (*Philosophie zoologique* adlı eserinde) poliplerin duyulardan tamamen yoksun olduklarını, çünkü sinirleri olmadığını söyler. Ama algılama yeteneğine sahip oldukları kesindir, çünkü yapay olarak daldan dala hareket ederek ışığa yönelirler ve avlarını yakalarlar. Bu nedenle poliplerde sinir kütlesinin bütün vücut kütlesinde oranlı bir şekilde yayılmış, sanki onun içinde eriyip dağılmış olduğu varsayılmıştır. Çünkü poliplerin açıkça algıları olduğu halde, özel duyu organları yoktur. Bu görüş Lamarck'ın düşüncesini altüst edince, o da diyalektik bir tavırla şöyle argümanlar ileri sürdü: "Öyle olsa, polip vücudunun bütün bölümlerinin her türlü duyu algısına yetenekli olması gerekirdi, hatta hareket, irade ve düşünme yeteneği de bulunurdu. O zaman bir polip, vücudunun her noktasında mükemmel bir hayvanın bütün organlarına sahip demekti: Her nokta görebilir, koku ala-

bilir, tat alabilir, duyabilirdi vb.; hatta düşünebilir, yargıda bulunabilir, çıkarsama yapabilirdi. Vücudunun her parçacığı mükemmel bir hayvan olurdu ve polip insandan daha yüksek bir varlık konumuna yerleşirdi, çünkü insanın ancak bütün halinde sahip olduğu yeteneklere polip vücudunun her bir parçası sahip demekti. - Üstelik polipler üzerine ileri sürülen bu iddiaları, bütün canlıların en az gelişmişi olan monadlara [tek hücreli organizmalar] ve nihayet, yine canlı varlıklar olan bitkilere de vs. uygulamamak için bir neden yoktur." Böyle diyalektik hileler aracılığıyla bir yazar, haksız olduğunu ve aslında bunu kendinin de bildiğini itiraf eder. Çünkü "polipin bütün vücudu ışığa duyarlıdır, yani sinir yapısı vardır" önermesini alıp onu polipin bütün bedeninin düşündüğü şekline sokmuştur.

HİLE 2:

Eşadlılık [Homonymie]

Eşadlılıktan [*homonymie*] yararlanarak ortaya konulan iddia genişletilir ve aynı sözcüğün geçmesi dışında konuşulan konuyla çok az veya hiç ortak bir yanı olmayan bir şeye dönüştürülüp bu yeni önerme açıkça ve başarıyla çürütülür. Böylece sanki asıl iddia çürütülmüş gibi bir görünüm sağlanır.

Not. Eşanlamlılık [*Synonyma* - eşanlamlılar] iki ayrı sözcüğün aynı anlama gelmesidir. – Eşadlılık [*Homonyma* - eşadlılar] iki farklı kavramın aynı sözcükle karşılanmasıdır. Bakınız Aristoteles, *Topik* I, 13. "Derin," "keskin," "yüksek" bazen cisimler bazen de sesler için kullanılan eşadlılardır. "Dürüst" ve "namuslu" ise eşanlamlıdır.

Bu hileyi *sophisma ex homonymia* [*sophisma* = yanıl(t)ma, akıl yürütme hatası] ile özdeş olarak anlayabiliriz. Ancak bu çok belirgin yanıltma, kolay kolay kimseyi kandıramaz.

Omne lumen potest extinqui
[Bütün ışıklar söndürülebilir.]
Intellectus est lumen
[Anlama yetisi bir ışıktır.]
Intellectus potest extinqui.
[Anlama yetisi söndürülebilir.]

Burada dört *termini* [terimler] olduğu hemen fark ediliyor: gerçek anlamıyla *lumen* [ışık] ve mecazi anlamıyla *lumen*. Ama daha inceltilmiş haliyle bu hile, özellikle aynı sözcükle karşılanan kavramların yakın ilişki içinde olduğu ve birbirinin yerine geçebileceği durumlarda, gerçekten yanıltıcı olabilir.

Örnek:[11] A. Kant felsefesinin sırlarına henüz vakıf değilsiniz.

B. Ah! Sırlarla işim olmaz benim.

Örnek 2: Ben, aşağılamaya uğrayan birinin daha büyük bir aşağılamayla karşılık vermez ya da hasmının veya kendinin kanını akıtmazsa, onursuz sayılacağı şeklindeki onur ilkesini ahmakça bulup reddettim. Buna neden olarak, gerçek onurun insanın çektiği şeyden dolayı yaralanmadığını, yalnızca yaptığı bir şeyden dolayı yaralandığını ileri sürdüm; çünkü her zaman herkesin başına her türlü şey gelebilir. - Muhalifim saldırıyı doğruca gösterdiğim bu "neden" üzerine yöneltti ve açık seçik şunu gösterdi: Eğer bir tüccar dolandırıcılık veya sahtecilik veya işinde özensizlik yaptığı gerekçesiyle haksız yere suçlanırsa, bu

onuruna bir saldırıdır ve sadece çektiği acı nedeniyle onuru incinebilir; bu durumda tüccarın onurunu kurtarmak için, kendisine iftira edenleri mahkemeye vermek ve bunu yalanlamaktan başka yapabileceği bir şey yoktur.

Muhalifim burada eşadlılıktan yararlanarak, itibar da denilen ve iftira yoluyla zedelenen burjuva onurunu, *point d'honneur* [şeref] de denilen ve aşağılama yoluyla zedelenen şövalyelik onuru kavramına sokuşturdu: Bunlardan ilkine yapılan bir saldırı gözardı edilemeyeceği, aksine böyle bir iddianın kamuoyu önünde çürütülüp püskürtülmesi gerektiği için, demek ki aynı haklı gerekçeyle, diğerine yapılan saldırı da gözardı edilmemeli, tersine daha ağır bir hakaret ve düelloyla bertaraf edilmelidir. - Burada onur sözcüğünün eşadlılığı aracılığıyla çok farklı iki şey birbirine karıştırılıyor: Ve böylece eşadlılıktan dolayı bir *mutatio controversia* [tartışma konusunda dönüşüm] ortaya çıkıyor.

HİLE 3:

Mutlaklaştırma

Başka bir şeyle bağlantı halinde, *kata ti*, *relative* ortaya konulan bir önermeyi[12] sanki genel, *simpliciter* [basitçe, doğruca], ἁπλως [*aplos* - basit], *absolute* [mutlak] bir geçerlilikle ifade edilmiş gibi almak; ya da en azından başka bir bağlama oturtmak ve sonra çürütmek. Aristoteles'in buna ilişkin örneği şudur: Zenci siyahtır; ama dişlerine bakılırsa beyazdır; yani aynı zamanda hem siyahtır hem de siyah değildir. - Bu kurgusal bir örnektir, kimsenin aklını karıştırması beklenemez. Şimdi bunun karşısına gerçek deneyimlerimizden bir örnek koyalım.

Örnek 1: Felsefe üzerine bir konuşmada, benim sistemimin dingincileri [*Quietisten*] koruduğunu ve övdüğünü itiraf ettim. - Az sonra konu Hegel'e geldi ve ben onun çoğunlukla saçma şeyler yazdığını veya en azından yazılarının çoğu bölümlerinde yazarın ortaya bir takım sözler koyduğunu, anlamı ise okurun yerleştirmesi gerektiğini iddia ettim. - Muhalifim bunu *ad rem* [konuya yönelik] olarak çürütmeyi denemedi, bir *ad hominem* [insana yönelik]

argümanla yetindi: Ben demin dingincileri övmüştüm, ama onlar da pek çok saçma şey yazmışlardı. - Buna hak verdim, ama dingincileri filozof ve yazar olarak övmediğimi söyleyerek onu düzelttim. Yani onları teorik ürünlerinden dolayı değil, sadece insan olarak, yaptıklarından dolayı, sadece pratik açıdan beğeniyordum. Oysa Hegel'e ilişkin olarak onun teorik çalışmasını ele almıştık. Böylece saldırıyı savuşturdum.

Bu ilk üç hile birbiriyle akrabadır: Ortak yanları, muhalifin aslında ileri sürülmüş olandan değil, farklı bir şeyden söz etmesidir. Yani bu şekilde kandırılan biri, *ignoratio elenchi* [(karşı-)ispatın bilinmemesi] hatasına düşmüş olur. Çünkü yukarıdaki bütün örneklerde muhalifin söylediği doğrudur, ama tezle gerçek değil, sadece görünüşte çelişki içindedir. Muhalifin saldırısına karşı yapılacak şey, onun çıkarsamasında vardığı sonucu reddetmektir: Yani kendi önermesinin doğruluğundan bizim önermemizin yanlış olduğunu çıkarsamasını. Böylece muhalifin çürütmesi *per negationem consequentiae* [varılan sonucun reddedilmesi yoluyla] doğrudan çürütülmüş olur.

Bir başka yanıltma, çıkacak sonucu önceden görüp öncüllerin doğruluğunu kabul etmeye yanaşmamaktır. Buna karşı aşağıda iki yol gösterilecektir (Kural 4 ve 5).

HİLE 4:

Oyunu Gizleme

Eğer bir sonuç çıkarmak istiyorsak, bunu önceden belli etmemeli, öncülleri tek başlarına, konuşmaya serpiştirerek kabul ettirmeliyiz. Yoksa muhalif tüm kötü niyetiyle güçlük çıkarır. Veya muhalifin öncülleri kabul etmeyeceği anlaşılıyorsa, bu öncüllerin de öncüllerini ortaya koymalıyız, yani öntasımlar [*Prosyllogismen*] getirmeliyiz. Böyle birçok öntasımın öncüllerini herhangi bir düzen olmaksızın, yani oyunumuzu belli etmeden kabul ettirerek bunu ihtiyacımız olan her şeyi elde edene dek sürdürürüz. Yani uzak bir yerden başlayarak sonuca varırız. Aristoteles bu kuralları *Topik*, VIII,1'de vermiştir.

Örneğe gerek yoktur.

HİLE 5:

Yanlış Önerme Kullanma[13]

Muhalif doğru öncülleri -doğruluklarını fark edemediği veya bunlardan tezin hemen çıkarsanacağını gördüğü için- kabul etmiyorsa, savımızın ispatı için yanlış önermelerden yararlanabiliriz. Kendi başlarına [*an sich*] yanlış ama *ad hominem* [insana yönelik; burada: muhalif açısından] doğru önermelerle, muhalifin düşünme tarzına uygun, yani *ex concessis* [kabul edilmiş olana göre] argümanlar sunarız. Çünkü yanlış öncüllerden doğru sonuç çıkabilir; ama doğrudan yanlış asla çıkmaz. Aynı şekilde, muhalifin yanlış önermesini, onun doğru sandığı yanlış önermelerden hareketle çürütmek de mümkündür. Çünkü işimiz bu kişiyledir ve onun düşünce tarzından yararlanmamız gereklidir. Mesela düşüncesini benimsemediğimiz herhangi bir mezhebin taraftarıysa, bu mezhebin fikirlerini ona karşı temel ilkeler [*principia*] olarak kullanabiliriz. Aristoteles, *Topik*, VIII, 9.

HİLE 6:

Kanıtı Varsayma

Kanıtlanması gereken şeyi varsayarak gizli bir *petitio principii* [kanıtı varsayma] yapılır. Bunun yolları şunlardır: 1) başka bir isim kullanarak, örneğin "onur" yerine "itibar", "bakirelik" yerine "erdem" vb. ya da birbirinin yerine geçen kavramlarla, örneğin "omurgalılar" yerine "kırmızı kanlı hayvanlar"; 2) tartışmalı bir noktayı kabul edilebilir bir genellemeye katarak, mesela tıbbın belirsizliklerle dolu olduğunu ileri sürerken tüm insan bilgisinin belirsizliğini varsaymak; 3) Eğer *vice versa* [tersine] iki şey birbirinden çıkarsanıyor ve bunlardan biri kanıtlanmak isteniyorsa, diğeri varsayılır; 4) Eğer genel bir önerme ispatlanacaksa, her bir tekil önermenin kabul edilmesi sağlanır (2 numaralı yolun tersi) - (Aristoteles, *Topik* VIII,11).

Diyalektik *uygulaması* üzerine Aristoteles'in *Topik*'inin son bölümünde iyi açıklanmış kurallar vardır.

HİLE 7:

Bir Anda Çok Soru Sorma

Eğer tartışma biraz şiddetli ve biçimsel yol alıyorsa ve konuşmacılar birbirini tam olarak anlamak istiyorsa, iddiayı ortaya atan ve bunu kanıtlaması gereken kişi, muhalifine *sorular sorarak* onun kabul ettiklerinden hareketle tezinin doğruluğunu gösterir. Bu erotematik [*erotematisch* – öğrencilere sorular sormaya dayanan öğretme yöntemi; öğretmenin konuşup öğrencilerin dinlediği akromatik yöntemin alternatifi] yöntem (Sokratik de denir) özellikle antik dönemde çok kullanılmıştır. Şimdi ele aldığımız ve sonraki birkaç hile (hepsi de Aristoteles, *Liber de elenchis sophisticis*, bölüm 15'ten serbest bir yorumlamayla aktarılmıştır) bu tekniği andırmaktadır.

Bir anda yığınla geniş kapsamlı, ayrıntılı soru sorularak asıl kabul ettirilmek istenen şey gizlenir; buna karşılık kabul edilenlerden çıkarılan argüman hızla öne sürülür. Çünkü bir şeyi yavaş anlayanlar konuyu tam olarak takip edemez ve ispattaki olası hata veya boşlukları gözden kaçırır.

HİLE 8:

Kızdırma

Muhalifi kızdırmak: Öfkeli kişi doğru yargıda bulunamaz ve avantajını fark edip kullanamaz. Onu açıkça haksızlıklar yaparak, rahatsız ederek ve haddini bilmez bir tavırla kızdırabiliriz.

HİLE 9:

Soru Sırasını Karıştırma

Sonuç çıkarmayı sağlayacak sorular düzgün bir sırayla sorulmaz, tersine başka başka yerlere dağıtılır: Böylece muhalif nereye varmak istendiğini bilemez ve tedbir alamaz. Ayrıca, cevapların çeşitli niteliklerinden yararlanarak farklı, hatta karşıt sonuçlar çıkarabiliriz. Bu, izlediğimiz yol ve yöntemi maskelediğimiz "Hile 4" ile benzerlik gösterir.

HİLE 10:

Zıddını Sorma

Eğer muhalifimizin tezimiz için olumlu yanıt almamız gereken sorulara bilerek olumsuz yanıt verdiğini fark edersek, sanki olumlu yanıt almak istiyormuş gibi tezimizin aksi yönde sorular sormalıyız; ya da en azından ikisini birden onun seçimine sunmalıyız. Böylece hangi önermeye olumlu yanıt istediğimizi anlayamayacaktır.

HİLE 11:

Sonucu Sormama

Bir tümevarım yaptığımızda muhalifimiz bunun için gerekli tekil durumları kabul emişse, ona bu tekil durumlardan çıkan genel doğruyu kabul edip etmediğini sormaktan kaçınmalı, bunun yerine onu sonradan üzerinde anlaşılmış ve kabul edilmiş bir olgu olarak sunmalıyız. Çünkü zamanla muhalifimiz bunu kabul ettiğine kendi de inanmaya başlayacak, tek tek özel durumlar hakkında sorulan ama tabii sonunda amaca varan çok sayıda soruyu hatırladıkları için dinleyiciler de öyle sanacaktır.

HİLE 12:

İsim Seçme

Kendine has bir adı olmayan, ancak metafor aracılığıyla belirtilebilen genel bir kavram sözkonusuysa, metaforu daha baştan iddiamıza elverişli şekilde seçmeliyiz. Mesela İspanya'daki iki siyasi parti *serviles* [köleler-hizmetkarlar] ve *liberales* [liberaller] olarak anılır ve tabii bu adlar liberaller tarafından seçilmiştir.

Protestanlar hem bu adı hem de Evanjelikler adını kendileri seçmiş, Katolikler ise onlara sapkınlar [*Ketzer* = heretik] demiştir.

Aynı şey, daha kesin bir anlam taşıyan nesne veya durum isimleri için de geçerlidir. Mesela, muhalif herhangi bir değişiklik önerdiğinde, bundan "yenilik" diye söz etmeliyiz, çünkü bu kelime hoş karşılanmaz. Tabii öneriyi biz getirdiysek, yapacağımız şey bunun tersidir. İlk durumda karşıtlığı anlatmak için "mevcut düzen", ikincide ise "köhnemiş önyargı" [*Bocksbeutel*] demeliyiz. Tamamen kasıtsız ve tarafsız birinin "dinsel pratik" ya da

"din sistemi" kavramlarını kullanacağı yerde, bunlara taraftar biri "dindarlık", "Tanrı'ya adanmışlık" derken, karşı çıkan biri aynı şeylerden "bağnazlık", "hurafe" diye söz edebilir. Bu aslında incelmiş bir *petitio principii*'dir: İspat edilmek istenen şey önceden sözcüğe, isimlendirmeye katılır, sonra analitik bir yargı halinde ortaya çıkarılır. Birinin "emniyet altına almak", "gözaltına almak" dediğine, muhalifi "hapse atmak" diyecektir. Çoğu zaman bir konuşmacı verdiği isimler aracılığıyla niyetini daha baştan ele verir. Biri "ruhban sınıfı" der, diğeri "rahip takımı". Bütün hileler arasında bu en sık başvurulandır ve içgüdüsel olarak kullanılır. "Dinsel coşku" = "fanatizm", "ahlakdışı davranış veya çapkınlık" = "zina" - "çift anlamlı fıkra" = "müstehcen fıkra" - "ödeme güçlüğü" = "iflas" - "etkide bulunma ve kişisel bağlantı yoluyla" = "rüşvet ve iltimasla" - "şükran ve takdir" = "iyi ödeme".

HİLE 13:

Tezat Sunma

Muhalife tezimizi kabul ettirmek için karşı-tezi de sunup seçim yapmayı ona bırakmalı, ama bu karşıtlığı çok çarpıcı şekilde dile getirerek onun paradoksa düşmesine yol açmadan tezimizi makul göstermeliyiz. Mesela bir gencin, babasının söylediği her şeyi yapması gerektiğini kabul ettirmek istiyorsak, şöyle sorarız: "İnsan ebeveyninin söylediği her şeye karşı mı koymalı yoksa itaat mi etmeli?" - Ya da herhangi bir şey hakkında "sık" dendiğinde, "sık" sözcüğünden az görülen durumları mı yoksa çok görülen durumları mı anlamamız gerektiğini sormalıyız. Muhalif "çok" diyecektir. Bu, siyahın yanına gri bir şey yerleştirince ona beyaz, beyazın yanına gri bir şey koyunca da siyah dememize benzer.

HİLE 14:

Zafer Narası Atma

Muhalifimize şöyle utanmazca bir oyun oynayabiliriz: Eğer birçok sorudan sonra, hedeflediğimiz çıkarım yararına cevaplar ortada yoksa, istediğimiz vargıyı sanki kanıtlanmış gibi zaferle öne süreriz. Eğer muhalifimiz çekingen ya da aptalsa ve biz de yüksek bir sesle saygısızca konuşuyorsak, bu hile gayet başarılı olur.

Bu bir tür *fallacia non causae ut causae*'dir [neden olmayan bir şeyi neden gibi alarak yanıl(t)ma].

HİLE 15:

Tez Ekleme

Eğer ortaya paradoksal bir önerme getirdiysek ve kanıtlamakta zorlanıyorsak, doğru ama doğruluğu çok da belirgin olmayan bir başka önermeyi kabul veya reddetmesi için muhalife sunarız ve sanki ispatı buradan çıkaracakmış gibi yaparız. Muhalif kuşkulandığı için yeni önermeyi reddederse, bu yargısının saçmalığını gösterip [*ad absurdum*] zafer kazanmış oluruz; yok eğer önermeyi kabul ederse, şimdilik akıllıca bir şey söylemiş olmanın avantajıyla çabamızı sürdürürüz. Ya da buna bir önceki hileyi (14) ekleyerek paradoksumuzu kanıtladığımızı iddia ederiz. Böyle bir şey yapabilmek için aşırı derecede utanmaz olmak lazımdır; ama bu hile yine de pratikte görülen bir şeydir. Bütün bunları içgüdüsel olarak yerine getiren kişiler de vardır.

HİLE 16:

Zorluk Çıkarma

Ad hominem ya da *ex concessis* argümanlar. Muhalif bir iddia ortaya attığında, bu iddianın herhangi bir şekilde (sadece görünüşte bile olsa), onun daha önce söylediği veya kabul ettiği bir şeyle; ya da övdüğü ve onayladığı bir ekol veya mezhebin ilkeleriyle; ya da bu mezhep taraftarlarının (sahte veya görünürdeki taraftarlarının da) eylemleriyle; ya da kendi yaptığı veya kaçındığı şeylerle çelişip çelişmediğine bakmamız gerekir. Örneğin intiharı savunuyorsa, hemen "Öyleyse neden kendini asmıyorsun!" diye bağırabiliriz. Ya da mesela muhalif Berlin'de bulunmanın hoş olmadığını söylemişse, "Niçin ilk trene atlayıp burayı terk etmiyorsun?" diye çıkışıveririz.

Zorluk çıkarmanın bir yolu mutlaka bulunabilir.

HİLE 17:

İnce Ayrım

Muhalifimiz bizi bir karşı kanıtla sıkıştırdığında, eğer konu bir çift anlamlılığa ya da herhangi bir başka duruma kaydırmaya uygunsa, daha önce hiç düşünmüş olmadığımız ince bir ayrım getirerek çoğunlukla kendimizi kurtarabiliriz.

HİLE 18:

Tartışmayı Kesme

Muhalifin bizi alt edebileceği bir argümantasyona girişti-ğini fark edersek, bunun olmasına izin veremeyiz; onun girişimini sonuca ulaştırmasını engellemeli, bu tartışmayı zamanında kesmeliyiz; tartışmayı ya hepten bitirmeli ya da başka yöne saptırmalı, muhalifi başka bir konuya yöneltmeliyiz. Kısacası, devreye bir *mutatio controversiae* [tartışma konusunda dönüşüm] sokmalıyız (Bakınız Hile 29).

HİLE 19:

Genel Düzeye Kayma

Muhalif bizi açıkça kendi iddiasının belirli bir noktasına karşı çıkmaya çağırdığında, eğer söyleyecek pek bir şeyimiz yoksa, konuyu iyice genel bir düzeye çekmeli ve sonra buna karşı konuşmalıyız. Mesela belli bir fizik hipotezinin neden kabul edilemeyeceğini söylememiz gerektiğinde, insan bilgisinin yanılabilirliği üzerine konuşup buna pek çok örnek verebiliriz.

HİLE 20:

Sonucu Söyleme

Muhalifimizle tüm öncüllerimizi konuşup bunları kabul ettirdiğimizde, ona bir de vargıyı sormaya kalkmamalıyız, vargıyı doğruca kendimiz çıkarmalıyız. Hatta öncüllerden herhangi biri eksikse, onu da sanki kabul edilmiş varsayarak çıkarsamayı yaparız. Bu da bir *fallacia non causae ut causae* [neden olmayan bir şeyi neden gibi alarak yanıl-(t)ma] uygulamasıdır.

HİLE 21:

Kendi Silahıyla Vurma

Muhalifin sadece görünüşte kalan veya sofistik bir argümana başvurduğunu fark ettiğimizde, onu sahte ve yüzeysel oluşundan yararlanarak bertaraf edebiliriz; ama daha iyisi muhalifin karşısına aynı derecede yüzeysel ve sofistik bir karşı argümanla çıkarak onu alt etmektir. Çünkü önemli olan gerçek değil, zafer kazanmaktır. Mesela muhalif bir *ad hominem* [insana yönelik] argüman sunduğunda, bunu *ad hominem* (*ex concessis* [kabul edilmiş olana göre]) bir karşı argüman sayesinde çürütebiliriz. Genellikle meselenin aslını uzun uzadıya tartışmak yerine, fırsat çıktığında bir *ad hominem* argüman getirmek, kesinlikle daha kısa bir yoldur.

HİLE 22:

Önermeleri Özdeş Sayma

Muhalif tartışma konusu olan sorunun doğrudan çıkarsanabileceği bir şeyi kabul etmemizi isterse bunu bir *petitio principii* olduğu gerekçesiyle reddederiz; çünkü hem muhalif hem de dinleyiciler tartışma konusuna çok yakın bir önermeyi kolayca onunla özdeş sanacaktır. Böylece muhalifimizin en iyi argümanını ortadan kaldırmış oluruz.

HİLE 23:

Abartmaya Zorlama

İtiraz ve münakaşa iddiayı abartma eğilimi uyandırır. Yani muhalifimizi itirazlarla kışkırtarak, aslında kendi uygun sınırları dâhilinde doğru bir önermeyi, doğrunun sınırlarını geçecek ölçüde abartmasını sağlayabiliriz. Sonra da bu abartıyı çürüttüğümüzde, sanki onun orijinal tezi çürütülmüş gibi görünecektir. Buna karşı kendimiz de dikkatli olmalı, muhalifimizin itirazına kapılıp abartma ya da tezimizi esnetip genişletme yoluna sapmamalıyız. Çoğu zaman muhalifin kendi de, iddiamızı kastetmediğimiz şekilde genişletmek için doğrudan çaba harcayacaktır. Böyle bir durumda onu derhal durdurmalı, iddiamızı kendi koyduğumuz sınırları içine çekmeliyiz: "Ben bu kadarını söyledim, daha fazlasını değil."

HİLE 24:

Sonuç Uydurma

Sonuç uydurma. Yanlış çıkarsamalarla ve kavramları çarpıtarak, muhalifin tezinden aslında hiç olmayan ve hiç kastetmediği saçma veya tehlikeli önermeler zorlayarak çıkarılır. Böylece sanki o tezden kendi aralarında ya da kabul edilmiş gerçeklerle çelişen önermeler çıkıyormuş gibi görünür. Bu görünüşteki dolaylı çürütme, yani *apagoge* [bir şeyi karşıtının saçma ya da olanaksız olduğunu göstererek ispatlama] yine bir *fallacia non causae ut causae* [neden olmayan bir şeyi neden gibi alarak yanıl(t)ma] uygulamasıdır.

HİLE 25:

Karşı Örnek Uydurma

Bu hile bir örnek, bir *exemplum in contrarium* [karşı örnek] yoluyla gerçekleştirilen bir tür *apagoge*'dir. Genel bir önerme ortaya koymak için çok sayıda özel durum gerektiren επαγωγη [*epagoge*] veya *inductio*'nun [tümevarım] tersine, önermeye uymayan tek bir durum onun bir kenara atılması için yeterlidir. Böyle bir duruma örnek, ενστασις [*enstasis* - itiraz], *exemplum in contrarium, instantia* [örnek] denir. Mesela "Bütün geviş getiren hayvanlar boynuzludur" tezi sadece deveyi örnek göstermekle çürütülmüş olur. Örnek, bir genel doğrunun uygulanmaya çalışıldığı bir özel durumdur, bu durum o genel önermenin temel kavramı altında kapsanmak [*subsumieren* = altlamak] istenir ama onunla ters düşer ve böylece bütün önerme geçersiz olur. Ancak, bu arada hata da yapılabileceğinden, muhalifin getirdiği örnekler karşısında şunlara dikkat etmeliyiz: 1- Getirilen örneğin doğru olup olmadığına bakmak: Bazı meselelerin tek doğru çözümü, ortada gerçek olmayan bir durumun olduğudur; mesela birçok mucize, hayalet öyküleri vb. böyledir; 2- Getirilen örneğin gerçekten

öne sürülen genel doğrunun kavramı altında yer alıp almadığına bakmak: Bu bazen yalnızca görünüşte böyledir ve ancak keskin bir ayrımla açığa çıkar; 3- Getirilen örneğin öne sürülen genel doğruyla gerçekten çelişip çeliş- mediğine bakmak: Bu da çoğu zaman sadece görünüştedir.

HİLE 26:

Gerekçeyi Terse Çevirme

Çok parlak bir hamle de, *retorsio argumenti*'dir [argümanın ters yöne çevrilmesi] ve muhalifin argümanı, ona karşı kullanılabileceği zaman uygulanır. Mesela muhalif "O bir çocuk, bazı şeylere göz yummak gerekir" dediğinde; *retorsio* şöyledir: "Tam da çocuk olduğu için cezalandırılmalı ki kötü alışkınlarını pekiştirmesin."

HİLE 27:

Öfkede Zaaf Arama

Muhalif getirdiğimiz bir argüman karşısında ansızın kızarsa, bu argümanı daha büyük bir gayret ve ısrarla öne sürmeliyiz: Yalnızca onu kızdırmaya yaradığı için değil, aynı zamanda muhtemelen düşünce silsilesinin zayıf bir yanına dokunmuş olabileceğimiz için. Bu noktadan ona belki de umduğumuzdan daha fazla saldırıp zarar verebiliriz.

HİLE 28:

Tribünlere Oynama

Bu hile özellikle uzmanlar, fazla bilgili olmayan dinleyiciler önünde tartışırken kullanılabilir. Eğer elimizde bir *ad rem*, hatta bir *ad hominem* argüman bile yoksa, o zaman bir *ad auditores* [izleyicilere yönelik] argümana başvurabiliriz; yani itirazımız aslında geçersizdir, ama bunu ancak bir uzman fark edebilir. Muhalifimiz uzmandır ama dinleyiciler değil. O zaman muhalif, özellikle iddiasına yaptığımız itiraz onu gülünç duruma düşürüyorsa, dinleyicilerin gözünde yenilmiş olur. İnsanlar zaten gülmeye hazırdır ve gülenleri kolayca kendi tarafımıza çekeriz. İtirazımızın geçersizliğini göstermek için muhalif uzun açıklamalar yapmak ve bilimin ilkelerini veya başka temel hususları ele almak zorunda kalır. Bunlara kulak verilmesini sağlamak da hiç kolay değildir.

Örnek: Muhalif şöyle demiş olsun: "İlk kayalık dağların oluşumunda, granit ve diğer ilk kaya maddelerini içeren kütle, yüksek ısı nedeniyle sıvı veya eriyik halindeydi. Sıcaklık yaklaşık 200° R [250° C] olmalıydı. Kütle onu

örten deniz yüzeyinin altında kristalize olmuştu." – Buna karşı "O sıcaklıkta, hatta daha 80° R'den itibaren [100° C] deniz suyu kaynamaya başlamış, buharlaşıp uçmuş olurdu" diye bir *ad audiotores* argüman getirebiliriz. Dinleyiciler güler. Şimdi muhalif bizi alt etmek için, kaynama noktasının sadece sıcaklığa değil atmosfer basıncına da bağlı olduğunu, deniz suyunun yarısı buharlaştığında bu basıncın çok yüksek olacağını ve suyun artık 200° R'de bile kaynamayacağını açıklamak zorundadır. Ama yapamaz, çünkü bunun için fizikçi olmayanlara bilimsel bir konferans vermek gerekecektir.

HİLE 29:

Saptırma

Yenileceğimizi anlayınca, bir saptırma [*Diversion*] yapabiliriz. Yani konuya aitmiş ve muhalifimize karşı bir argümanmış gibi görünen ama aslında çok farklı bir şeyi tartışmaya başlarız. Eğer saptırma yine de *thema quaestionis* [tartışılan konu] ile biraz ilgiliyse bu kısmen tevazuyla yapılabilir; eğer konuyla değil de yalnızca muhalifle ilgiliyse, ancak yüzsüzlükle olur.

Örnek: Ben Çin'de doğuştan gelen asalet olmayışını ve devlet görevlilerinin *examina* [sınavlar] yoluyla belirlenmesini övdüm. Muhalifim ise doğuş ve soyla edinilen ayrıcalık (kendisi bunu önemsiyordu) gibi, okumuş olmanın da devlet görevi yapabilme becerisi sağlamaya yetmediğini ileri sürdü. Tartıştık ve muhalifim başarısız kaldı. Bunun üzerine saptırmaya başvurarak Çin'de her sınıftan insana falaka cezası uygulandığını söyleyip bunu çok fazla çay içilmesine bağladı ve her ikisini de Çinlilerin olumsuz bir özelliği olarak sundu. Buna kendini kaptırıp

konudan sapılmasına izin veren biri, kazanılmış zaferin ellerinden kayıp gitmesine razı olmuş demektir.

Eğer saptırma tamamen araştırma konusunun dışına çıkıyorsa, utanmazca ve saygısızca olur. Örneğin "Evet, siz bir de şunu iddia ediyorsunuz..." gibi. Zira burada belli ölçüde "kişiselleştirme" yapılmaktadır. Kişiselleştirme son hilenin konusudur. Buradaki saptırma, son hile olarak ele alacağımız *ad personam* [kişiye yönelik] argüman ile *ad hominem* [insana yönelik] argümanın tam ortasında bir yerde durmaktadır.

Bu hilenin ne kadar doğuştan bilinen bir şey olduğu, sıradan insanlar arasındaki her atışmada kendini belli eder. Taraflardan biri diğerine kişisel suçlama getirirse, o kişi buna cevap verip çürütmez, bunun yerine o da birinciye yönelik *kişisel suçlamalar* yapar, kendisine yönelik suçlamaları havada bırakır ve böylece aslında itiraf etmiş olur. Kartacalılara İtalya'da değil Afrika'da saldıran Scipio gibi yapar. Bu tür saptırmalar savaşlarda bazen işe yarar. Ama kavgada iyi değildir, çünkü suçlamalar havada kalır ve dinleyici iki tarafın da tüm kötülüklerinden haberdar olur. Tartışmada ancak *faute de mieux* [ehven-i şer olarak, elde daha iyi bir şey yoksa] olarak kullanılabilir.

HİLE 30:

Neden Yerine Otorite Gösterme

Argumentum ad verecundiam [otoriteye bağlı argüman]. Sebep veya gerekçe yerine muhalifin bilgi derecesine göre bir otoriteye başvurmak.

Seneca "*Unusquisque mavult credere quam judicare*" [Herkes inancı yargıda bulunmaya tercih eder] demiştir (*De Vita Beata*, I, 4). Yani eğer muhalifimizin saygı duyduğu bir otoriteden yararlanabiliyorsak, işimiz kolaydır. Muhalifin bilgi ve yetileri ne kadar sınırlıysa, bu otoritelerden o kadar fazla bulabiliriz. Ama eğer bilgi ve yetileri birinci sınıfsa, onun için geçerli otorite çok azdır veya hemen hemen hiç yoktur. Belki kendisine yabancı bilim, sanat ve zanaat alanlarından uzmanların otoritesini kabul edebilir, ama buna da şüpheyle bakar. Diğer yandan sıradan insanlar ise, her türden uzman karşısında derin bir saygı duyar. Profesyonellerin aslında yaptıkları işi değil sağladıkları kazancı sevdiğini bilmezler. Farkında olmadıkları bir şey de, öğreten kişinin öğrettiği konu hakkında nadiren tam bir bilgi sahibi olacağıdır, çünkü konusunu tam anlamıyla

araştıran kişinin, çoğunlukla öğretmek için zamanı kalmaz. Sıradan insan kitlesinin [*Vulgus*] saygı duyduğu otoriteler çok olduğu için, elimizde en uygunu olmasa bile, sadece görünüşte uygun birini seçebilir, onun başka bir bağlamda ve başka şey kast ederek söylediklerinden yararlanabiliriz. Muhalifin hiç anlayamadığı otoriteler, en etkili olanlardır. Eğitimsiz kişiler Yunanca ve Latince ifadelere karşı özel bir saygı duyar. Otoriteleri gerekli durumlarda yalnızca bağlamı kaydırarak değil, doğruca çarpıtarak da aktarabiliriz; hatta tamamen kendi icadımız olan bir şeyler uydursak da olur. Nasıl olsa çoğunlukla muhalifin elinde kitap bulunmaz, olsa bile açıp bakacak hali yoktur. Buna en iyi örnek, diğer vatandaşlar gibi evinin önündeki yolu taşla kaplama yükümlülüğü olan ama bunu yapmak istemeyen Fransız Curé'nin İncil'den alıntı yapmasıdır: "*paveant illi, ego non pavebo*" [Onlar titrese de, ben titremeyeceğim]. Bu kadarı belediye başkanını ikna etmeye yetmiştir. Genel önyargılar da otorite olarak kullanılabilir. Çünkü çoğu kişi Aristoteles gibi düşünür: α μεν πολλοις δοκει ταυτα γε ειναι φαμεν [*a men pollosi dokei tauta ge einai phamen* - Çok kişinin inandığı bir şey var demektir]. Gerçekten de insanlar, genel kabul gördüğüne inandırıldıkları bir fikri ne kadar saçma olursa olsun, kolayca benimserler. Emsal, hem düşüncelerini hem de eylemlerini etkiler. Çoban nereye götürürse oraya giden koyunlar gibidirler: Onlar için ölmek düşünmekten daha kolaydır. Bir düşüncenin yaygınlığının bu kadar etkili olması çok gariptir, çünkü aslında kendilerine bakarak, böyle bir fikrin nasıl hiç akıl yürütmeden ve yalnızca örneği taklit ederek kabullenildiğini görebilirlerdi. Ama göremezler, çünkü

kendini tanıma onlarda tamamen eksiktir.- Sadece seçkinler Plato'yla birlikte şunu söyler: τοισ πολλοις πολλα δοκει [*tois pollois polla dokei* – Çoğunluğun çok görüşü olur]; yani sıradan insanların kafası saçmalıklarla doludur ve bunları süpürüp temizlemek çok zordur.

Ciddi konuşmak gerekirse, *bir düşüncenin yaygınlığı* onun doğruluğunun kanıtı değildir, hatta doğru olma ihtimalini artırmaz bile. Bunun tersini ileri sürenler, şunları varsaymak zorundadır: 1- Zaman geçtikçe, yaygınlığın kanıtlama gücü zayıflar, kaybolur: Yoksa bir defa evrensel doğru sayılmış bütün eski hataları yeniden kabul etmek, mesela Ptolemaios sistemine dönmek veya bütün Protestan ülkelerde Katolikliği geri getirmek gerekecekti; 2- Uzamdaki uzaklaşmanın da aynı etkiyi yapması gerekir: Yoksa Budizm, Hıristiyanlık ve İslam taraftarları düşüncelerinin evrenselliği konusunda sıkıntıya düşerdi. (Bkz. Bentham, *Tactique des assemblées législatives*, cilt II, s. 76.)

Evrensel düşünce denilen şeye dikkatle bakınca, onun aslında sadece iki ya da üç kişinin görüşü olduğunu anlarız. Böyle genel geçer bir görüşün nasıl oluştuğunu incelemek, bunu açıkça gösterecektir. Böyle bir düşünceyi önce iki veya üç kişi varsaymış ya da formüle edip öne sürmüştür. Başkaları da iyi niyetle onlara güvenir, bunu yeterince sınadıklarına inanır. Söz konusu iki veya üç kişinin gerekli yetiye sahip olduğu önyargısıyla birileri bu fikri kabul eder; sonra da onlara güvenen, tembellik nedeniyle titiz ve zahmetli bir sınamaya girişmektense fikre hemen inanınayı yeğleyen birçok kişi daha çıkar. Böylece

tembel ve saf taraftarların sayısı günden güne büyür. Fikre verilen destek iyice arttığında, daha sonraki yandaşları bunu onun sağlam ve ikna edici gerekçeleri olmasına bağlar. Geri kalanlar da, herkesin doğru saydığı bir şeye karşı çıkarak bütün dünyadan daha akıllı olmak isteyen şımarık ve huzursuz tipler damgasını yememek için, bu genel geçer fikri kabul etmek zorundadır. Şimdi taraftarlık artık bir görev haline geldiğinden, düşünüp yargıda bulunabilecek olan birkaç kişi de ister istemez susar. Bu noktada, kendi düşünce ve yargısını geliştirme kapasitesi hiç bulunmayan, başkalarının görüşlerini tekrarlayan kimselerin konuşmasına izin vardır sadece. Üstelik bu kişiler söz konusu düşünceleri savunurken alabildiğine gayretkeş, bir o kadar da hoşgörüsüzdür. Çünkü farklı düşünenlerden nefret etmelerinin nedeni, onların başka bir görüşü savunuyor olması değil, kendi fikir ve yargılarını oluşturmaya kalkışmalarıdır; oysa kendileri böyle bir şeye asla girişebilmiş değillerdir ve aslında bunun farkındadırlar. - Kısacası, düşünebilenler çok azdır ama herkes fikir sahibi olmak ister. Kendileri düşünmek yerine başkalarının hazır fikirlerini almayıp da ne yapsınlar? –Ama işler böyle yürüyorsa, yüz milyonlarca insanın fikrinden ne olacak? Tıpkı aynı tarihsel olguyu yüzlerce tarihçinin yazmış olması, ama sonra hepsinin bunu birbirinden aldığının kanıtlanması ve aslında tek bir kişinin ifadesinden başka bir kaynak bulunmadığının anlaşılması gibi. (Bkz. Bayle, *Pensées sur les Comètes*, cilt I, s.10.)

> *"Dico ego, tu dicis, sed denique dixit et ille:*
> *Dictaque post toties, nil nisi dicta vides."*

[Ben söylerim, sen söylersin, ama sonunda o da söyler
Ve söylenmiş bunca şeyden sonra ortada yalnız söylenmiş şeyler vardır.
- (Goethe, *Farbenlehre*)]

Yine de, sıradan insanlarla tartışırken genel geçerli düşünceden otorite olarak yararlanabiliriz.

Zaten böyle iki kişi kapıştığında, her ikisinin de çoğunlukla seçtiği silahın otoriteler olduğunu görüyoruz: Bu onların saldırı silahıdır. - Eğer daha akıllı biri böyleleriyle uğraşmak zorunda kalmışsa, en iyisi işin kolayına kaçıp onun da aynı silaha başvurması ve otoriteleri düşmanın zayıf yönlerini açığa çıkaracak şekilde seçmesidir. Çünkü akli argüman silahı karşısında, düşünememe ve yargıda bulunamama sularına dalmış olan muhalifi, derisi nasır kaplı Siegfried [Siegfried öldürdüğü ejderhanın kanında yıkanarak yaralanamaz hale gelir] gibi düşüncesizlik ve kararsızlık çamuruna bulanmıştır.

Mahkemede sadece otoritelere dayanarak tartışılır - yasaların kesin olarak belirlenmiş otoritesine. Yargıda bulunma yetisinin yapması gereken uygun yasayı, yani o özel durumda başvurulacak otoriteyi bulmaktır. Ama diyalektik yine de kendi alanına sahiptir: Gerektiğinde, ele alınan durumla yasa aslında tam olarak birbirine uymuyorsa, görünüşte uyuncaya kadar çekiştirilir, eğilip bükülürler. Bunun tersi de mümkündür.

HİLE 31:

Anlamazdan Gelme

Muhalifin ileri sürdüğü argümanlara ne cevap vereceğimizi bilemediğimizde, ince bir ironiyle yargıda bulunma yeteneğimiz olmadığını söyleyebiliriz: "Bu sizin söylediğiniz benim zayıf anlama gücümün ötesindedir. Doğru olabilir, ama ben anlayamıyorum ve bir yargıda bulunmaktan imtina ediyorum." Böylece dinleyiciler gözünde itibarımızı koruyarak, bir yandan da muhalifin söylediklerinin saçma olduğunu ima etmiş oluruz. Örneğin *Saf Aklın Eleştirisi* çıktığında, daha doğrusu adını duyurmaya başladığında, eski eklektik ekole bağlı birçok profesör kitabı anlamadıklarını açıklamış, böylece eserin işini bitireceklerini sanmışlardı. Ama sonra yeni ekolün bazı savunucuları onlara haklı olduklarını, Kant'ın kitabını gerçekten de anlayamadıklarını gösterince, kendilerini hiç de iyi hissetmediler.

Bu hileyi sadece dinleyicinin gözünde muhalifinden daha üstün bir konuma sahip olduğundan emin kişiler kullanabilir: mesela bir profesör, bir öğrencinin karşısında.

Aslında bu, önceki hilenin özel bir halidir; kişinin gerekçeler sunmak yerine, kendi otoritesini kötü bir tarzda dayatmasıdır. Karşı vuruş şöyledir: "Özür dilerim ama sizin gibi keskin zekâlı biri için bunu anlamak şüphesiz çok kolay olmalı; belli ki sorun benim kendimi kötü ifade etmiş olmamda." Bunu dedikten sonra konuyu muhalif *nolens volens* [ister istemez] anlayana ve daha önce gerçekten anlamamış olduğu ortaya çıkana kadar yüzüne karşı ısrarla vurgularız. - Böylece öcümüzü aldık. Muhalif bizim saçmaladığımızı ima etmek istedi; biz onun kavrama kıtlığını kanıtladık. Tabii her ikisi de en büyük bir nezaketle gerçekleşti.

HİLE 32:

Etiketleme

Muhalifin karşımıza çıkardığı bir iddiayı kısa yoldan safdışı bırakmak ya da en azından üzerine şüphe gölgesi düşürmek için onu nefret edilen bir kategoriye dâhil ederiz; iddianın bu kategoriyle sadece hafif bir benzerlik veya başka iğreti bir bağlantı içinde görünmesi yeterlidir. Mesela "Bu Maniheizmdir" diyebiliriz veya "bu Aryanizmdir" veya "Pelagiusçuluktur", "idealizmdir", "Spinozizmdir", "Panteizmdir", "Brownculukdur" "natüralizmdir", "ateizmdir", "rasyonalizmdir", "spiritualizmdir", "mistizmdir", vb. Bunu yaparken iki şeyi varsayarız: 1- Bu iddianın gerçekten sözkonusu kategoriyle özdeş olduğu veya en azından onun içinde yer aldığı - dolayısıyla hemen atılırız: "Vay, bu tanıdık bir şey!" ve 2- Bu kategorinin önceden çürütülmüş olduğu ve doğru tek bir kelime bile içermediği.

HİLE 33:

Sonucu İnkâr Etme

"Bu teoride doğru olabilir, ama pratikte yanlış." Bu yanıltma [*Sophisma*] ile nedenler kabul edilirken sonuçlar inkâr edilmekte, böylece *a ratione ad rationatum valet consequentia* [nedenden sonuca götüren çıkarsama zorlayıcıdır] kuralıyla çelişkiye düşülmektedir. Önerme bir imkânsızlığa dayanır: Teoride doğru olan, pratikte de doğru olmak zorundadır; eğer pratikte karşılığını bulamıyorsa, teoride bir hata var demektir; herhangi bir şey gözden kaçmış, hesaba katılmamıştır, dolayısıyla teoride de yanlıştır.

HİLE 34:

Zayıf Noktada Israr Etme

Eğer muhalif bir soru veya argümana doğrudan cevap veya karşılık vermiyor, bunun yerine karşı bir soru veya dolaylı bir cevap getiriyor veya konu dışına sapıyor ve konuşmayı başka yöne çekmeye çalışıyorsa, bu bizim (bazen bilmeden) zayıf bir noktaya dokunduğumuzun kesin bir işaretidir: Muhalifimiz göreceli bir sessizlik içindedir. Dolayısıyla -karşımıza çıkan zaafın gerçekte ne olduğunu bilmediğimizde bile- bu noktayı zorlamayı sürdürmeli, muhalifin uzaklaşma çabasına izin vermemeliyiz.

HİLE 35:

Taraf Tutma

Bu hile uygulanabilir olduğu anda, diğer hepsini gereksiz kılar: Nedenler göstererek akla hitap etmek yerine, güdüler üzerinden iradeye etki etmeye çalışırız. Bunu yaptığımızda, savunduğumuz düşünce tımarhaneden çıkma bile olsa, muhalifi ve onunla aynı eğilimdeki dinleyicileri hemen kendi yanımıza çekeriz. Çünkü çoğunlukla bir dirhem irade, yüz kilo kavrayış ve akıldan daha ağır çeker. Tabii bu sadece özel koşullar altında mümkündür. Muhalifin savunduğu görüşün geçerli olması halinde kendi çıkarına ciddi bir zarar vereceğini ona hissettirebilirsek, ihtiyatsızlık edip üstlendiği bu görüşü elinde kor varmış gibi fırlatıp atacaktır. Mesela, bir papaz felsefi bir dogma savunuyor diyelim. Bunun kilisesinin temel bir dogması ile çeliştiğine dikkati çekildiğinde, hemen vazgeçer.

Diyelim ki bir toprak sahibi İngiltere'de makineleşmenin çok iyi bir şey olduğunu savunuyor, bir buhar makinesinin çok sayıda insanın işini yapabildiğini vurguluyor. Kendisine yakında arabaların da atlar yerine buharla çalı-

şan makineler tarafından çekileceği, o zaman sahip olduğu çok sayıda damızlık atın fiyatının iyice düşeceği anlatıldığında, bakın ne olacak! Bu gibi durumlarda genellikle oluşan duygu şudur: "*quam temere in nosmet legem sancimus iniquam!*" [Kendimize haksızlık eden bir yasa çıkarmak ne düşüncesizliktir! - Horatius, *Sermones* 1.3, 66-69]

Dinleyiciler bizimle aynı tarikat, esnaf birliği, işyeri, kulüp vb. mensubuysa ama muhalif değilse, yine aynı şey geçerlidir. Muhalifin tezi istediği kadar doğru olsun; biz bu tezin bağlı bulunduğumuz cemiyetin (mesela esnaf birliğimizin) ortak çıkarlarına aykırı olduğunu belirtince, bütün dinleyiciler muhalifin argümanlarını mükemmel bile olsalar zayıf ve zavallı, bizimkileri ise ne kadar içi boş olsa da doğru ve yerinde bulacaktır. Koro halinde bizden yana seslerini yükseltirler, muhalifimiz ise rezil olmuş halde uzaklaşmak zorunda kalır. Ama dinleyiciler çoğunlukla gerçekten ikna oldukları için böyle tavır aldıklarına inanır. Çünkü kendimize yararı olmayan ne varsa, genellikle akla aykırı görünür. *Intellectus luminis sicci non est recipit infusionem a voluntate et affectibus* [Anlama yetimiz yağsız yanan bir lamba değildir, tutkularla beslenir]. Bu hile "ağacı kökünden kavramak" diye de tanımlanabilir. Yaygın adı ise *argumentum ab utili*'dir [faydaya bağlı argüman].

HİLE 36:

Laf Kalabalığı Yapma

Muhalifi saçma sözlerle, ağız kalabalığıyla şaşkına çevirmek, sersemletmek. Bu hileyi mümkün kılan şudur:

> *"Gewöhnlich glaubt der Mensch, wenn er nur Worte hört, Es müsse sich dabei doch auch was denken lassen."*
> ["İnsan genellikle sözler duyduğunda inanır ki, bunun taşıdığı bir anlam olsa gerek."]
>
> Johann Wolfgang von Goethe,
> *Faust I*, dize 2565-6 / Mephistopheles

Eğer muhalif kendi zayıflığının farkındaysa, arada sırada anlamadığı şeyler duymaya ve anlamış gibi yapmaya alışkınsa, ciddi bir yüz ifadesiyle gevezelik ederek güya bilgiççe ve derin anlamlı görünen bir yığın saçmalık anlatır, böylece onu etkileyip işitme, görme ve düşünme imkânını elinden alırız. Üstelik bu laf kalabalığını tezimizin tartışma götürmez ispatı gibi gösterebiliriz. Son zamanlarda bazı filozofların bütün Alman kamuoyuna karşı bu

hileyi büyük bir başarıyla uyguladıkları biliniyor. Ama bu yeni örnekler iğrenç [*exempla odiosa*] olduğu için, biz Goldsmith, *The Vicar of Wakefield* [Wakefield Papazı], Bölüm 7'den eski bir örnek verelim:

"Haklısın Frank" diye bağırdı toprak sahibi, "güzel bir kız şu âlemin bütün papazlarına bedel değilse, ben de şu bardağın içinde boğulayım. O aldıkları ondalıklar, çevirdikleri dolaplar uyduruk göz boyamadan, şeytanca bir dolandırıcılıktan başka nedir ki? Hem ben bunu ispat da ederim." – "Umarım edersiniz" dedi oğlum Moses yüksek sesle, "hem ben" diye devam etti, "size cevap verebileceğimi düşünüyorum." – "Harika, bayım" diye bağırdı toprak sahibi, hemen sırtını dönüp etraftakilere eğlenceye hazır olmalarını işaret etti: "Eğer konuyu ciddiyetle ele almak istiyorsanız, ben bu işe hazırım. Ve önce şunu söyleyin: Analojik bir çalışma mı istersiniz, diyalojik mi?" – "Rasyonel bir çalışma istiyorum" dedi Moses, memnuniyetle etrafına bakarak. "Bu da iyi" dedi toprak sahibi, "ve ilkin, her şeyden önce, umarım şunu reddetmezsiniz ki, varolan her şey vardır. Bunu kabul etmezseniz, devam edemem." – "Peki" dedi Moses, "sanırım bunu kabul edebilirim; hem çok da işime yarar." – "Ben de öyle umuyorum" diye cevap verdi karşısındaki, "kabul edersiniz ki, parça bütünden küçüktür." – "Bunu da kabul ediyorum, hem doğru hem de akla uygun." – "Umarım" diye devam etti toprak sahibi, "şunu da reddetmeyeceksiniz: Bir üçgenin üç açısı iki dik açıya eşittir." – "Bu besbelli bir şey" diye yanıtladı diğeri ve memnuniyetle etrafa bakındı. "Güzel." Toprak sahibi çok hızlı konuşuyordu: "Şimdi ön-

cüller belirlendiğine göre, şuna dikkat çekerim ki, kendi adına varolan şeylerin zincirlenmesi karşılıklı bir çifte ilişkiye yönelip doğal olarak problematik bir diyalojizm meydana getirir ve bu da belli ölçüde kanıtlar ki, ruhaniliğin özü ikinci *Praedicabile*'ye göndermeyle açıklanabilir." – "Dur hele dur" diye bağırdı diğeri, "bunu kabul etmem. Böyle heterodoks doktrinlere boyun eğeceğimi mi sandınız?" – "Ne!" Toprak sahibi sanki heyecanlanmış gibi cevap vermişti: "Boyun eğme filan değil! Sadece şu açık soruma cevap verin: Aristoteles göreceli şeylerin bağlantı içinde olduğunu söylerken haklı mıydı?" – "Elbette." – "Eğer öyleyse" dedi toprak sahibi, "tam sorduğum şeyi yanıtlayın: Benim örtük kıyasımda [*enthymema*] ilk kısmındaki analitik incelemeyi *secundum quoad* mı yoksa *quoad minus* mu yetersiz buluyorsunuz? Ve bana hemen nedenlerinizi, bunu neye dayandırdığınız söyleyin." – "Bunu reddetmek zorundayım. Söylediklerinizle neyi kanıtlamak istediğinizi tam anlayamadım; ama tek ve basit bir teze indirgenirse, herhalde bir cevabı bulunur." – "Tabii bayım" diye yanıtladı bunu toprak sahibi, "ben sizin en sadık hizmetkarınızım. Ama görüyorum ki sizi argümanlarla donatmamı istiyorsunuz, üstüne de biraz akıl eklememi. Olmaz bayım, bunu protesto ediyorum. Çok fazla şey istiyorsunuz." Bunun üzerine bir kahkaha koptu, Moses'e gülüyordu herkes. Zavallı, bir grup keyfi yerinde insan arasında tek mutsuz kişiydi; bütün muhabbet boyunca ağzından tek bir sözcük daha çıkmadı.

HİLE 37:

Yanlış Kanıttan Yararlanma

(Aslında ilk hilelerden biri olması gerekirdi.) Muhalifimiz aslında haklı olduğu halde, sadece şans eseri kötü bir kanıt seçtiyse, bu kanıtı kolayca çürütür, sonra da bunu bütün tezin çürütülmesi olarak sunarız. Esas itibarıyla yaptığımız, bir *ad hominem* argümanını bir *ad rem* argüman gibi göstermektir. Muhalifin ve etraftakilerin aklına daha doğru bir kanıt gelmezse, tartışmayı kazanırız. Mesela biri Tanrının varolduğuna dair kolayca çürütülebilen ontolojik kanıtı ileri sürdüğünde durum böyledir. Bu, kötü avukatların kolay bir davayı kaybetmesi gibidir: Dava konusuna uymayan bir yasa maddesine başvururlar, uygun madde akıllarına gelmez.

SON HİLE (38):

Kişiselleştirme

Muhalifimizin üstün olduğunu görüp, haksız çıkacağımızı fark edince işi kişiselleştirerek hakaret, saygısızlık ve kabalığa başvurabiliriz. Kişiselleştirme, tartışma konusundan ayrılarak (çünkü o alanda oyun zaten kaybedilmiştir) muhalifin üzerine gitmek, bir şekilde onun kişiliğine saldırmaktır. Bunu *ad hominem* [insana yönelik] argümandan ayırmak üzere *ad personam* [kişiye yönelik] argüman olarak adlandırıyoruz. *Argumentum ad hominem* konu hakkında nesnel tartışmadan uzaklaşmakla birlikte, muhalifin bununla ilgili söylediklerine ve kabul ettiklerine yönelir. Oysa kişiselleştirme yaparken konuyu tamamen terk eder, saldırıyı muhalifin şahsına yöneltiliriz: Yaralayıcı, kötücül, aşağılayıcı ve kaba oluruz. Bu, tinsel gücün bedenselliğe ya da hayvaniliğe başvurmasıdır. Kişiselleştirme çok sevilen bir yoldur, çünkü herkes kolayca yapabilir ve bundan dolayı çok kullanılır. Asıl soru, böyle saldırılara nasıl karşılık vereceğimizdir. Eğer biz de aynı yönteme başvurursak, çok geçmeden kendimizi bir dövüş veya düellonun ortasında ya da bir hakaret veya yaralama davasında buluruz.

Öte yandan, kendimiz kişiselleşmezsek bunun yeteceğini sanmak da büyük bir yanılgı olurdu. Çünkü sakin bir tavırla muhalifimize haksız olduğunu, yani yanlış yargıda bulunduğunu ve yanlış düşündüğünü gösterirsek (bütün diyalektik zaferlerde ortaya çıkan bir durum), onu kaba ve hakaret dolu bir ifadeyle yapacağımızdan daha çok gücendirir veya kızdırırız. Neden? Çünkü Hobbes'un dediği gibi, *omnis animi voluptas, omnisque alacritas in eo sita est, quod quis habeat, quibuscum conferens se, possit magnifice sentire de seipso* [Tüm büyük keyif ve sevinçler, insanın kendini onlarla kıyaslayarak üstün göreceği kişiler olmasına bağlıdır.] (Hobbes, *de cive*, Bölüm 1). Hiçbir şey kibrin tatmininden önemli değildir ve hiçbir yara insanın canını kibrin yaralanması kadar yakmaz. ("Onur yaşamdan daha önemlidir" gibi deyişler de bundan kaynaklanır.) Kibrin tatmin edilmesi esas itibarıyla kişinin kendini başkalarıyla kıyaslaması yoluyla olur. Bu kıyaslama her bakımdan yapılabilir ama özellikle tinsel, zihinsel güç alanında önemlidir. Dolayısıyla en etkili ve kuvvetli şekilde, tartışmalarda gerçekleşir. Tartışmada yenilmiş olanın, kendisine hiç haksızlık yapılmış olmasa bile kırılıp öfkelenmesi ve son çare olarak bu hileye başvurması da işte bu yüzdendir. Böyle bir şeyden sadece nezaketle kurtulmamız mümkün değildir. Ama tam bir soğukkanlılık çok yardımcı olur. Muhalif işi kişiliğe dökmeye başladığında, sakince bunun tartışma konusuyla ilgisi olmadığını söyleriz ve hemen asıl meseleye dönerek, hakaretlerine aldırmadan muhalifin görüşünün yanlış olduğunu kanıtlamaya devam ederiz. Tıpkı Themistokles'in Eurybiades'e dediği gibi: παταξον μεν,ακουσον δε [*pataxon men, akouson de* – Bana vur, ama dinle]. Ama tabii bu herkesin yapabileceği bir şey değildir.

Onun için en güvenli karşı önlem, Aristoteles'in *Topika*'nın son bölümünde ortaya koymuş olduğu gibidir: İlk karşına çıkanla tartışma; yalnızca iyi tanıdığın, saçmasapan şeyleri savunmayacak kadar anlama yetisine sahip olduğunu ve utanılacak durumlara düşmeyeceğini bildiğin kişilerle tartış; otoritenin dikte ettiklerine göre değil, nedenlere, gerekçelere dayanarak tartışmayı bilenlerle; sunulan nedenleri dinleyip dikkate alanlarla; ve nihayet, gerçeğe değer veren, karşı tarafın ağzından bile olsa iyi nedenleri memnuniyetle dinleyen ve doğruyu karşı taraf söylediğinde, yani kendisi haksız olduğunda da bunu hazmedebilecek kadar adalet duygusuna sahip olanlarla tartış. Demek ki yüz kişi içinde tartışmaya layık bir kişi bile zor çıkar. Geri kalanı ise bırakın ne isterlerse onu konuşsunlar, çünkü *desipere est juris gentium* [budalalık insan hakkıdır]; Voltaire'in dediğini de hatırlayalım: "La paix vaut encore mieux que la vérité" [Barış gerçekten daha değerlidir]; ve bir Arap atasözü: "Susma ağacının meyvesi barıştır."

Aslında akılların karşılaşması, çarpışması olarak tartışma çoğu zaman karşılıklı yarar sağlar; kendi düşüncelerimizi düzeltmeye, yeni görüşler üretmeye olanak verir. Ama bunun için, tartışmacıların bilgi ve zihin gücü bakımından birbirine oldukça yakın düzeyde bulunması gereklidir. Birinin bilgisi eksikse, her şeyi anlayamaz, *au niveau* [seviyeli] değildir. Zihin gücü yetersizse, bunun getirdiği kızgınlık onu sahtekarlığa, hilekarlığa [veya] kabalığa sürükleyecektir.

(1830)

EKLER:

I

Mantık ve diyalektik[14] Antik dönemde eşanlamlı olarak kullanılan sözcüklerdi; oysa λογιζεσθαι [*logizesthai*] yani üzerinde düşünme, ele alma, hesaba katma ile διαλεγεσθαι [*dialegesthai*] yani karşılıklı konuşma çok farklı şeylerdir. Diyalektik terimi (διαλεκτικη, διαλεκτικη πραγματεια [dialektikh pragmateia - diyalektik araştırma], διαλεκτικοθ ανηρ [*dialektikoth anhir* - diyalektik adam]) terimini -Diogenes Laertius'un bildirdiğine göre- ilk kez Platon kullanmıştı (*Fedrus*, *Sofist*, *Cumhuriyet* Kitap VII ve başka yerlerde); bununla aklın düzenli olarak kullanılmasını ve bu kullanımda deneyimli olmayı kastediyordu. Aristoteles de τα διαλεκτικα [ta dialektika] kavramına aynı anlamı vermiştir.

Ama önce -Laurentius Valla'ya göre- λογικη [*logikh* - mantık] sözcüğünü bu anlamda kullanmıştı. Nitekim Aristoteles'te λογικαθ δυσχερεια [*logikath duskereia* - mantıksal zorluklar] veya *argutias* [sözlerin ustaca kulanımı], προτασιν λογικην [*protasin logikin* - mantıksal öncüller], απορiαν λογικην [*aporian logikin* - mantıksal apori, çıkış-

sızlık, çözümsüzlük] kavramlarıyla da karşılaşıyoruz. Demek ki *diyalektik* sözcüğü *mantık* sözcüğünden daha eski görünüyor. Cicero ve Quintilian da *Dialectica* ve *Logica* sözcüklerini aynı temel anlamlarıyla kullanmıştı. Cicero *Lucullo*'da şöyle demektedir: *Dialecticam inventam esse, veri et falsi quasi disceptatricem.* [Diyalektik bir bakıma doğru ile yanlış arasında karar verici olarak icat edilmiştir.] *Topica* Bölüm 2'de ise şöyle yazar: *Stoici enim judicandi vias diligenter persecuti sunt, ea scientia, quam Dialecticen appellant* [Stoacılar yargıda bulunma yöntemlerine titizce uyar, bunun için diyalektik dedikleri bilimden yararlanırlardı.] - Quintilian: *itaque haec pars dialecticae, sive illam disputatricem dicere malimus* [dolayısıyla diyalektiğin ya da bizim tercih ettiğimiz deyişle karar verme sanatının bu bölümü] - anlaşılan Quintilian "karar verme sanatı" kavramını *diyalektik* sözcüğünün Latince karşılığı saymaktaydı. (Bunları aktardığımız kaynak: *Petri Rami dialectica, Audomari Talaei praelectionibus illustrata*, 1569.)

Mantık ve diyalektik sözcüklerinin böyle eş anlamlı kullanılması Ortaçağ'da da devam edip daha yeni dönemlere, günümüze kadar geldi. Ama daha yakın zamanda özellikle Kant, "diyalektik" kavramını "sofistik tartışma sanatı"ndan daha olumsuz bir anlamda kullanmış ve bu nedenle "masum" "mantık" sözcüğünü tercih etmiştir. Yine de, baştan itibaren aynı şeyi ifade eden bu iki kavram son yıllarda tekrar eş anlamlı olarak kullanılmaktadır.

II

Yazık ki "diyalektik" ve "mantık" terimleri Antik dönemden beri eş anlamlı kullanıldığından, bunları istediğim gibi ayırt etmekte serbest değilim. Bana kalsa, mantığı (üzerinde düşünme, hesaba katma anlamındaki λογιζεσθαι [*logizesthai*] ve birbirinden ayrılamaz olan söz ve akıl anlamındaki λογος [*logos*] sözcüklerinden) "düşünmenin yasaları, yani aklın işleme tarzı" olarak; diyalektiği ise (karşılıklı konuşma anlamındaki διαλεγεσθαι [*dialegesthai*] sözcüğünden; ama unutulmamalı ki her konuşmada ya olgular ya da görüşler karşılıklı aktarılır, yani her görüşme ya tarihseldir ya da düşünsel) "tartışma sanatı" (bu sözcüğün modern anlamıyla) olarak tanımlardım. O zaman açıkça görülür ki mantığın konusu düşünmenin ampirik bir şey karıştırmadan belirlenebilen saf *a priorik* yasalarıdır, aklın (λογος'un [*logos*]) rahatsız edilmeksizin kendi haline bırakılmışken -akıl sahibi bir varlığın tek başına düşünürken yapacağı gibi- hiçbir yanılgıya kapılmayacak işleyişidir. Buna karşılık diyalektik akıl sahibi iki varlığın ortamını ele alır: Bunlar beraber düşünmektedir,

dolayısıyla ayarları aynı iki saat gibi uyumlu işlemedikle-rinde hemen bir tartışma, yani tinsel bir mücadele başlar. Saf akıl olarak bu iki birey, tam bir uyum içinde olmak zo-rundadır. Aralarındaki uyumsuzluklar, bireyselliğin asli bir özelliği olan farklılıktan kaynaklanır ve ampirik bir şeydir. Dolayısıyla düşünmenin yani saf aklın işleyişinin bilimi olan mantık saf *a priori* olarak kurulabilir. Diyalektik ise büyük ölçüde sadece *a posteriori* olarak; hem birlikte düşünen iki akıl sahibi varlığın bireysel farklılıkları ne-deniyle saf düşünmenin maruz kaldığı rahatsızlık ve aksak-lıklara ilişkin deneyimsel bilgiden, hem de bu bireylerin her birinin kendi düşüncesini saf ve nesnel düşünce olarak kabul ettirmek üzere birbirine karşı kullandığı araçlardan hareket ederek. Çünkü insan doğası böyle bir şeydir: Bir-likte düşünme (διαλεγεσθαι [*dialegesthai*]) sırasında, yani konuşmacılar birbirine görüşlerini aktarırken (tarihsel gö-rüşmeler hariç), eğer A aynı konuda B'nin kendisinden farklı düşündüğünü saptarsa, önce kendi düşüncesini gözden geçirip hata aramak yerine, ötekinin düşünüşünde hata olduğunu varsayar. Yani insan, doğası gereği dedi-ğim dediktir. Onun bu özelliğinden doğan sonuçları öğ-reten disipline de ben diyalektik adını vermek istiyorum; ancak, yanlış anlamalar olmasın diye bunun yerine "eris-tik diyalektik" diyeceğim. Demek ki eristik diyalektik, in-sanın doğasında yatan dogmatikliğin işleyişini araştırıp açıklar.

NOTLAR

1 Antik dönemde mantık ve diyalektik çoğunlukla eş anlamlı kullanılırdı, günümüzde de öyle.

2 "Eristik" aynı şeyi anlatan biraz daha sert bir sözcük sayılır. Diogenes Laertius'a göre (V, 28) Aristoteles retorik ve diyalektiği birlikte düşününüş, amaçlarının inandırma [Überredung**], το πιθανον [*to pithanon* - xxx] olduğunu belirtmişti. Diğer yandan, amaçları gerçek olan analitik [mantık] ile felsefeyi de bir tuttu. Διαλεκτικη δε εστι τεχνη λογων, δι ής ανασκευαζσμεν τι η κατασκευαζσμεν, εξ ερωτησεως και αποκρισεως των προσδιαλεγομενων [*Dialektikh de esti techne logos, di hes anaskeuazomen ti h kataskeuazomen, ex erothseos kai apokriseos ton prosdialegomenon* - Diyalektik bir konuşma sanatıdır, onun aracılığıyla bir şey çürütülür ya da ileri sürülüp ispatlanır ve bu konuşmacıların soru ve cevaplarıyla yapılır] (Diogenes Laertius, III, 48, *vita Platonis*). Gerçekten de Aristoteles şu ayrımı yapmaktadır: 1. Tartışma götürmez [*apodiktisch*] doğrulukta sonuçlara varmanın teorisi ya da yöntemi olarak mantık veya analitik; 2. Doğru kabul edilen, doğru sayılan, ενδοξα [*endoxa* - kabul gören kanılar], *probabilia* [olası şeyler] (*Topik*, I, 1 und 12) sonuçların, yani kendi başlarına yanlışlıkları da, doğrulukları da kesin sayılmayan sonuçların (çünkü önemli olan bu değildir) yöntemi veya diyalektik. Ama bu -aslında haklı olalım veya olmayalım- haklı çıkma sanatından başka nedir ki? Böyle bir sanat, içeriğe önem vermeden sadece görünüşte doğruya ulaşmakla ilgilenir. Dolayısıyla, yukarıda belirttiğim gibidir. Bu şekilde mantıksal ve diyalektik sonuçları ayırt eden Aristoteles, bunlara 3. eristik ve 4. sofistik sonuçları da ekler. Eristikte çıkarsamanın

biçimi doğrudur ama önermelerin kendileri, yani içerik gerçeğe uymaz, sadece doğru görünürler. Sofistikte ise çıkarım biçimi yanlıştır ama doğru gibi görünür. Aslında bunlardan son üçü, eristik diyalektiğe dâhil edilmelidir, çünkü hepsi de nesnel doğrunun değil, sadece görünüşte doğrunun peşindedir; doğruyu önemsemezler, amaçları haklı çıkmak, zafer kazanmaktır. Aristoteles'in sofistik çıkarımlar üzerine kitabı diğerlerinden ayrı olarak sonradan hazırlanmıştı. Diyalektiğin son kitabıydı.

3 Machiavelli Hükümdar'a komşusunun her zayıf anından ona saldırmak için yararlanmasını tavsiye eder; yoksa komşusu aynı şeyi yapacaktır. Eğer dünyada sadakat ve dürüstlük egemen olsaydı durum değişirdi; ama bunlar beklenen tavırlar değildir, dolayısıyla hiç uygulanmamaları gerekir, çünkü kötü karşılık görülecektir. Tartışmada da durum tıpkı böyledir: Muhalifimiz haklı göründüğünde bunu kabul edersek, durum tam tersi olduğunda o herhalde hiç de aynı şekilde davranmayacaktır. Karşı taraf *per nefas* [haksız olduğu halde] devam edeceğine göre, ben de öyle yapmaya mecburum. Bir önermeye bağlanıp kalmak yerine gerçeğin peşine düşmeli demek kolaydır; ama karşımdakinin bunu yapacağını varsayamam, demek ki benim yapmam da olmaz. Kaldı ki muhalifim bana haklı göründüğünde, daha önce enine boyuna düşündüğüm önermemden vazgeçmek istiyor bile olsam, bir anlık izlenime kapılıp gerçeği bir kenara bırakmam ve hatayı tercih etmem çok kolaydır.

4 *Doctrina sed vim promovet insitam* [Ama sadece eğitim iç manevi kuvveti geliştirir – Horatius, *Carmina*, IV, **4**, 33].

5 Diğer yandan Aristoteles *de elenchis sophisticis* adlı kitabında diyalektiği tekrar sofistik ve eristikten ayırmaya çalışmıştır. Diyalektik çıkarımların biçim ve içerik olarak doğru, eristik ya da sofistik olanların ise yanlış olduğunu belirtir (son ikisi sadece amaçları bakımından farklıdır: Eristik sadece haklı çıkmayı hedefler; sofistik ise haklı çıkarak elde edilecek itibar ve paranın peşindedir). Önermelerin içerik olarak doğruluğu her zaman kesinlikten uzaktır, dolayısıyla ayrım yaparken bunu temel almak uygun değildir. Hele tartışmacılar, en az emin olabilenlerdir: Tartışmanın sonucu bile ancak çok az güvenilir bir bilgi sağlar. Yani Aristoteles'in diyalektik kavramını sofistik, eristik ve peirastik* kavramlarını da kapsayacak şekilde anlamalı ve

tartışmada haklı çıkma sanatı olarak tanımlamalıyız. Tabii bunun için en iyisi daha baştan haklı konumda olmaksa da, insanlığın mevcut durumu ve zihniyeti nedeniyle bu tek başına yeterli olmadığı gibi, anlama yetisinin zayıflığı nedeniyle çok gerekli de değildir. Yani bazı hileler nesnel doğrudan bağımsız oldukları için, nesnel olarak haksız olduğumuzda da kullanılabilirler ve zaten nesnel haklılık veya haksızlığımızdan hiçbir zaman tam emin olamayız. Dolayısıyla benim görüşüm, diyalektiği mantıktan Aristoteles'in yaptığına kıyasla daha kesin şekilde ayırmak, biçimsel olması koşuluyla nesnel gerçeği mantığa bırakıp diyalektiği ise haklı çıkmakla sınırlamaktır. Öte yandan, sofistik ve eristiği Aristoteles'in yaptığı gibi diyalektikten ayırmamak gerekir; çünkü böyle bir ayrım nesnel, maddi gerçekliğe dayandırılmaktadır ve bunu önceden açıkça bilmek mümkün değildir. Yapmamız gereken, Pilatus Pontius gibi "Gerçek nedir?" diye sormaktır. Çünkü Demokritos'un dediği gibi (Diogenes Laertius, IX, 72), *veritas est in puteo*: εν βυθω ή αληθεια [*en butho e aletheia* - doğru derindedir]. Tartışmada gerçeği günışığına çıkarmaktan başka bir şey amaçlanmamalı demek kolaydır, oysa gerçeğin nerede olduğunu bilmeyiz, hem muhalifin argümanları hem de kendimizinkiler aklımızı karıştırır. - Zaten *re intellecta, in verbis simus faciles* [Konu anlaşıldıysa, kendimize sözcüklerle zorluk çıkarmayalım]: Diyalektik terimi genellikle mantıkla eş anlamlı kullanıldığından, burada ele aldığımız disiplini *Dialectica eristica*, yani eristik diyalektik olarak adlandırıyoruz.

6 Bir disiplini daima diğerlerinden katıksızca ayırmalı.

7 Ama kavramlar belli sınıflar altında toplanabilir: cins ve tür, neden ve etki, özellik ve karşıtlık, sahip olma ve olmama, vb. ve bu sınıflar için geçerli, *loci* veya τοποι [*topoi* - yerler, konumlar] denilen birkaç genel kural vardır. Mesela neden ve etkinin *locus*'u şöyledir: "nedenin nedeni, etkinin nedenidir" (Christian Wolff, *Ontologia*, syf. 928). Pratik bir örnek: "Mutluluğumun nedeni zengin olmamdır, dolayısıyla zengin olmamı sağlayan, mutluluğumun asıl kaynağı, failidir. Karşıtlıkların *locus*'ları: 1. Birbirlerini dışlarlar, örneğin düz ve eğri. 2. Aynı öznede bulunurlar: örneğin sevginin yeri istençse (επιθυμητικον [*epithometikon* - arzulama]), nefretin yeri de orasıdır; yok eğer nefretin yeri duyguysa (θυμοειδες [*thumoeides* - xxx]), sev-

gininki de öyledir; eğer ruh beyaz olamıyorsa, siyah da olamaz. 3. Düşük dereceli olan yoksa, yüksek dereceli olan da yoktur: Dürüst olmayan insan iyiliksever de olamaz. Görüldüğü gibi, *loci* bütün halinde kavram sınıflarıyla ilgili bazı genel doğrulardır; özel hallerde bunlara dönerek argümanlar geliştirebilir veya genel bir fikir açıklığı edinebiliriz. Ancak, bunların çoğu oldukça yanıltıcıdır ve pek çok istisnaları vardır. Örneğin şu *locus*'a bakalım: Karşıt şeylerin bağlantılı olduğu şeyler de birbirinin karşıtıdır; örneğin erdem güzeldir, kötülük çirkin; arkadaşlık diğerinin iyiliğini isteyicidir, düşmanlık ise kötülüğünü isteyici. Ama şimdi bir de şu örneklere bakalım: İsraf bir kötülüktür, demek ki elisıkılık bir erdemdir; deliler doğruyu söyler, demek ki akıllılar yalancıdır. Bunlar olamaz. Ölüm geçip gitmektir, öyleyse hayat oluşmaktır - yanlış. Bu tür *topi*'nin yanıltıcılığına bir örnek: Scotus Eriugena *de praedestinatione* adlı kitabının 3. bölümünde, Tanrı'da -biri seçilmişleri selamete götürecek, diğeri kötüleri lanetlenmişliğe mahkum edecek- iki *praedestinationes* [kaderin önceden belirlenmişliği] bulunduğunu varsayan sapkınları [*Ketzer* = heretik] çürütmeye girişir. Bunun için (kimbilir nereden bulup aldığı) şu *topus*'u kullanır: «*Omnium, quae sunt inter se contraria, necesse est eorum causas inter se esse contrarias ; unam enim eandemque causam diversa, inter se contraria efficere ratio prohibet.*» [Birbirinin karşıtı olan şeylerin nedenleri de karşıt olmak zorundadır, çünkü bir ve aynı nedenden farklı ve birbirine karşıt şeyler çıkmasını akıl kabul edemez.] Demek böyle! Oysa aynı ısının balçığı sertleştirip balmumunu yumuşattığını bize *experientia docet* [deneyim öğretmektedir] ve bunun gibi daha yüzlerce örnek vardır. Yine de *topus* akla uygun görünüyor. Yazarın bu *topus*'a dayandırdığı kanıtlamayı konumuz açısından ele almak gerekmez. Baco de Verulamio ise *Colores boni et mali* adı altında, çürütülmeleriyle birlikte bütün bir *loci* derlemesi oluşturmuştur. Burada örnek olarak düşünebileceğimiz bu *loci*'den yazar *sophismata* [sofizmalar, yanıl(t)malar] adıyla söz etmektedir. *Şölen*'de sevginin bütün üstün özelliklere, güzelliğe, iyiliğe vb. sahip olduğunu ileri süren Agathon'a bunun tersini kanıtlamak için Sokrates'in getirdiği argüman da bir *locus* olarak görülebilir: "Aradığın şeye sahip değilsindir; sevgi güzeli ve iyiyi arar; demek ki bunlara sahip değildir." Görünüşte sanki her şeye uygulanabilen bazı genel doğrular varmış ve bunlar sayesinde karşılaşılan türlü çeşitli tekil du-

rumlar hakkında, özgün ayrıntılara girmeden karar verilebilirmiş gibidir. (Karşılık [*Kompensation*] yasası gayet iyi bir *locus*'tur.) Ne var ki, kavramlar soyutlama yoluyla farklardan çıkmıştır, dolayısıyla sonsuz bir çeşitliliği kapsarlar ve tam da bu nedenle kavramlar aracılığıyla her türden çeşitli şeyler bir araya getirilip üst kavramlara göre karar vermeye girişildiğinde, bu sonsuz çeşitlilik kendini yeniden ortaya koyar. Hatta insanın tartışmada zor duruma düşünce herhangi bir genel *topos*'un ardına sığmarak kurtulmaya çalışması doğaldır. *Loci* aynı zamanda *lex parsimoniae naturae*'dir [doğadaki tutumluluk yasası] ve *natura nihil facit frustra* [doğa hiçbir şeyi boşuna yapmaz]. Aslında tüm özlüsözler de pratiğe yönelik birer *locus*'tur.

8 Çoğu zaman iki konuşmacı da çok canlı ve ateşli bir tartışma yapar ve her biri diğerinin görüşünü benimsemiş halde evine gider; aralarında takas yapmışlardır.

9 Diogenes Laertius'un belirttiğine göre, Theophrastos'un retorik konusunda hepsi de kaybolmuş bulunan çok sayıdaki yazısından birinin başlığı şöyleydi: Αγωνιστικον της περι τους εριστικους λογους θεωριας [*Agonistikon tes peri tous eristikous theorias* - xxx]. Tam aradığımız şey!

10 Eğer şüphe edilemez bir doğruyla çelişiyorsa, muhalifin pozisyonunu *ad absurdum* [saçmaya] indirgedik demektir.

11 Özel olarak tasarlanmış örnekler hiçbir zaman yanıltıcı olacak kadar ayrıntılı olamaz; onun için kendi deneyimimizden örnekler toplamak gerekir. Her bir hile için kısa ve tipik bir isim bulmak çok iyi olurdu. Bu sayede şu veya bu hileyi hemen fark edip boşa çıkarmak kolaylaşırdı.

12 *Sophisma a dicto secundum quid ad dictum simpliciter*[xxx]. Bu Aristoteles'in ikinci *elenchus sophisticus*'udur εξω της λεξεως [xxx]: – το απλ ς, η μη απλ ς, αλλα πη η που, η ποτε, η προς τι λεγεσθαι [xxx], "Sofistik Çürütmeler" [*Topikler*, Kitap 9'un eki], 5.

13 Öncekine Aittir

14 Diyalektiğin asıl başlangıcı budur.

Editörün Notu

* Metinde geçen bazı temel terimler hakkında kısa bilgi:

eristik: Kazanma amaçlı tartışma bilgisi, tartışmaları kazanma sanatı. Eris Yunan mitolojisinde anlaşmazlık tanrıçasıdır.

fallacia: Yanıltı; biçim bakımından yanlış, yani açık veya örtük varsayımlardan elde edilen vargının aslında çıkamayacağı çıkarsama. Bu, kasıt olmadan yapılmışsa genellikle *paralojizm*, karşımızdakini yanıltına amaçlı ise *sofizma* (safsata, yanıltma) olarak adlandırılır.

peirastik: Sokrates'in ortaya belli bir iddia atan ve bunun doğruluğundan emin olan kişilere sorduğu sorularla iddianın aslında sağlam olmadığını göstermesi. Daha sonra bu sorgulama kişinin ileri sürdüğü bir görüşü ne ölçüde savunabileceğini görmeye yarayan bir tür sınav halinde özgün bir söylem biçimi oluşturdu.

**Almancada anlamları birbirine yakın ve her zaman ayırt edilmeyen iki fiil vardır: "überreden" ve "überzeugen". İlki genellikle bir manipülasyon boyutu içerir; örneğin bir kandırmaca, laf kalabalığı vb. yollarla görüşülen kişiyi belli bir yönde düşünüp hareket etmek üzere girişilmiş tek yönlü ve kasıtlı bir çabadır. Buna karşılık, "ikna etmek" anlamındaki "überzeugen" sözcüğü ikna edilenin çabasının da aynı ölçüde gerekli ve önemli olduğu, karşılıklılık esasına dayanan bir diyalog olarak anlaşılmalıdır. Metinde "überreden" fiilinin isimleşmiş hali kullanılmış.

ARTHUR SCHOPENHAUER

Eristik Diyalektik*

Haklı Çıkma Sanatı

Türkçesi: Ülkü Hıncal

19. yüzyıl felsefesinin önemli figürlerinden, *Kant*'ın öğrencisi, Alman filozof Arthur Schopenhauer, 1830'da kaleme aldığı bu metinde, kökleri antik Yunan felsefesine uzanan, tartışmalarda her koşulda haklı çıkma sanatı olan "*Eristik Diyalektik*" yöntemini tariflendiriyor.

Bir tezin objektif olarak "doğruluğu ve haklılığından" ziyade dinleyicilerin gözünde "geçerliliğine" odaklanan, savunu, tartışma ve argüman kullanımında karşı tarafı alt etmenin yollarını felsefi "hileler" ile açıklayan Schopenhauer, kaçınılmaz olarak diğer filozofların konu üzerine fikirlerini ve yöntem sorunlarını da yorumluyor.

8 TL

ISBN 978-975-570-550-7

www.selyayincilik.com

*SEL