

## Dede Korkut Öyküleri'nde Kullanılan "İkna Etme" Teknikleri ve Ana Dili Öğretimine Katkıları

### "Persuasion" Techniques Used in Dede Korkut Stories and Their Contribution to Mother Tongue Education

Halil Erdem ÇOCUK \*

Helime KILIÇLI\*\*

#### Makale Bilgisi

Geliş: 05.12.2023

Kabul: 07.03.2024

Doi:

10.20296/tsadergisi.1400381

#### Anahtar Sözcükler:

*Dede Korkut Öyküleri,  
iletişim  
ikna teknikleri,  
Türkçe öğretiminde  
ikna.*

#### ÖZET

İkna kavramı, insan hayatında her daim var olmuştur. İnsanlar, çevreyle kurdukları iletişim sürecinin birçoğunda, kişiler arası duygularında, düşüncelerinde, davranışlarında ve tutumlarında değişiklik oluşturabilmek için ikna becerilerinden faydalanırlar. Günlük hayatta aile bireyleriyle kurulan bir iletişimde, yaşanan bir problemin çözülmesinde, bir alışverişte ve daha birçok durumda ikna etmek ve ikna olmak, insanlar arası iletişimin temel öğelerinden biridir. İletişim için bu kadar önemli olan ikna, ana dili öğretimi açısından da ayrıca bir önem arz etmektedir. Türkçe öğretim programındaki dört temel dil becerisinden konuşma ve yazma kazanımları içerisinde ikna etme yer almaktadır. Bu nedenle bu çalışma, iletişim sürecinde kullanılan ikna tekniklerinin Türk kültürü ve dili açısından önemli bir eser olan Dede Korkut Öyküleri'ndeki kullanımını ve ana dili öğretimine katkılarını ortaya koymayı amaçlamaktadır. Araştırmada nitel araştırma yöntemlerinden doküman incelemesi kullanılmıştır. Araştırma verilerinin toplanmasında bir ölçün oluşmasını sağlamak için Deniz ve Tarakçı (2019) tarafından geliştirilmiş olan ikna teknikleri formu kullanılmıştır. Form, 76 ikna tekniğinden oluşmaktadır. Formda bulunan teknikler birer tema olarak değerlendirilmiş ve Dede Korkut Öyküleri bu temalar açısından taranmıştır. Dede Korkut Öyküleri'nde yer verilen ikna tekniklerinin taranmasının ardından gerçekleştirilen analize göre 76 ikna tekniğinden 41'inin kullanıldığı gözlemlenmiştir. Bu durumda Dede Korkut Öyküleri'nin belirli ikna tekniklerini içerisinde taşıdığı ve bu tekniklerin Türkçe öğretiminde örnek olarak kullanılabilceği sonucuna varılmıştır.

#### Article Information

Submission: 05.12.2023

Acceptance: 07.03.2024

Doi:

10.20296/tsadergisi.1400381

#### Key Words:

*Dede Korkut stories,  
Communication,  
persuasion techniques,  
persuasion techniques  
in teaching Turkish.*

#### ABSTRACT

Within the Turkish curriculum, the art of persuasion is highlighted within the learning objectives for speaking and writing skills, which are two of the four foundational language abilities. This study aims to explore the application of persuasive techniques in Dede Korkut Stories and their potential contributions to the teaching of the native language. The research employed document analysis, a qualitative research method, to investigate the presence and use of persuasive techniques in Dede Korkut Stories. This approach aligned with the study's objectives, organizing the data through document analysis criteria. A standard was established for data collection using a form that lists 76 distinct persuasive techniques. These techniques were treated as themes, and the stories were meticulously examined for their presence. Following the analysis of Dede Korkut Stories for persuasive techniques, it was found that 41 of the 76 listed techniques were utilized within these narratives. This discovery underscores the presence of specific persuasive techniques in Dede Korkut Stories, suggesting their utility as educational tools in the teaching of Turkish. This insight not only enriches our understanding of these historic tales but also highlights their relevance in contemporary education, particularly in fostering persuasive skills in native language instruction.

#### Atf İçin

Çocuk, H. E. & Kılıçlı, H. (2024). Dede Korkut Öyküleri'nde kullanılan ikna etme teknikleri ve ana dili öğretimine katkıları. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 28(1),217-234. doi: 10.20296/tsadergisi.1400381

\* Doç. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Eğitim Fakültesi, Türkçe ve Sosyal Bilimler Eğitimi Bölümü, [halilerdemcocuk@gmail.com](mailto:halilerdemcocuk@gmail.com), ORCID: 0000-0003-0027-4223.

\*\* Öğretmen, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Türkçe ve Sosyal Bilimler Eğitimi ABD, [helimekili32@gmail.com](mailto:helimekili32@gmail.com), ORCID: 0009-0005-4490-9755.

## GİRİŞ

İnsanların en önemli iletişim aracı dildir. Sosyal bir varlık olan insan, bilgi yayma, duyguları, düşünceleri, arzuları, ihtiyaçları iletme ve başkalarının duygu ve kavramlarını anlama girişimlerini göstermek için iletişim kurar (Yüksel, 2019). Dil sayesinde insanlar görüp duyduklarını, araştırdıklarını, tasarladıklarını söz ya da yazı ile anlatmaktadır. Konuşmadan sonraki en önemli iletişim aracı ise yazıdır. Hayatın her alanında yazarak iletişim kurmak, duygularımızı, düşüncelerimizi ve isteklerimizi ifade etmekte kullandığımız bir araçtır. Hem konuşmada hem de yazmada etkili iletişim için güçlü bir dil kavrayışı şarttır.

Engin ve Birol (2000) iletişimi, bilgi, duygu, düşünce ve tutumların davranış değişikliği meydana getirmek için paylaşılması olarak tanımlamaktadır. Dökmen (1995) ise iletişimi başkalarıyla kişisel etkileşimlerden grup tartışmalarına kadar mesajların oluşturulması, paylaşılması ve anlaşılması aşamalarını kapsayan geniş bir terim olarak ifade etmektedir. İletişimi gerçekleştirmekteki başlıca amaç, gönderilen mesajlarda alıcının tutum ve davranışlarını değiştirmektir (Tutar ve Yılmaz, 2023). İletişimin amacı ve etkisi üç kategoriye ayrılır: Yeni bir tutum oluşturmak, mevcut tutumun şiddetini değiştirmek veya onu geliştirmek (Kağıtçıbaşı, 2005; Mutlu, 1994).

Yaşanılan iletişim sürecinin birçoğunda insanlar, karşısında bulunan kişi veya kişilerin davranışlarında değişiklik oluşturmak için ikna etmeyi amaçlamaktadır (Yüksel, 1994). Bu amaç doğrultusunda dil becerileri aracılığıyla ikna edici iletişim kurmaktadır. İkna da iletişimin bir parçası olarak sayılabilmektedir. Kapferer (1978)'a göre ikna, davranışların, niyetlerin, duyguların, tutumların değiştirilmesine yönelik iletişim kurma süreci olarak tanımlanmaktadır. Kurdayıoğlu ve Yılmaz (2013) ise ikna etmeyi, sözcüklerle, resimlerle, farklı yöntemlerle, tekniklerle ve stratejilerle kişilerin inanç, düşünce, davranış, güdü, arzu ve isteklerini etki altına almak olarak ifade etmiştir. Türkçe Sözlük'te (TDK, 2011) "*bir konuda birinin inanmasını sağlama, inandırma, kandırma*" şeklinde tanımlanan ikna; inancı, tavırları, düşünceleri ve hatta eylemleri değiştirmeye ilişkin bir iletişim kurma sürecidir (Deniz, 2007). Yapılan tanımlar ve açıklamalar iletişim sürecinin ikna etme süreci olduğunu göstermektedir. İkna süreci konuşmacı-dinleyici veya yazar-okur gibi iki kişinin yer aldığı etkileşimli bir ortamda meydana gelmekte; kişilerden biri diğerini, kullandığı dilsel yöntemlerle ve yer aldığı iletişim ortamına göre attığı adımlarla ikna etme gayreti içerisinde bulunmakta ve belirlenen kimsede söylem olarak gerçekleşen, başka bir deyişle alıcının etki altına alındığı ikna etme sürecini oluşturmaktadır. Yani ikna etme, konuşmacı ve yazar karşısındaki kişinin başka bir deyişle dinleyici ve okuyucunun düşünce, duygu ve davranış biçiminde değişimin gerçekleşmesinin amaçlandığı etkileşimsel ve diyalektik bir süreç olarak önümüze çıkmaktadır. Türkkkan (2006) ise ikna etmenin amacının, alıcının tutumlarını istenen kalıba ve şekle sokmak olduğunu belirtmiştir.

İletişim unsuru olan dil ile ikna mühim bir etkileşim içerisindedir. İkna edici iletiler, vericiden alıcıya birçok farklı bileşen vasıtasıyla erişmektedir. Dil ise ikna edici iletilerin alıcıya erişimi için gerekli olan en önemli bileşendir. Bradac (1999), dilin sahip olduğu pek çok bileşen bulunmasına rağmen, dil için iki temel bileşen olduğunu ifade etmiştir. Bu açıklamaya göre dilin iki temel bileşeni yapısal ve işlevsel bileşenler olarak ikiye ayrılmaktadır. Yapısal işlevler içerisinde dil ve dile ait olan faktörlerin aşamalı bir düzenlemesi mevcuttur. Söz edilen kısımlar içerisinde ses ve sözcük bilgisi, cümle dizimi, metinler ve anlatımlar bulunmaktadır. Dilin işlevlerini ise Blondell, Higgins ve Middlemiss (1982) çalışmasında, kişilerin yazmalarındaki ve konuşmalarındaki amaç, Van Ek ve Trim (1990) ise, insanların dil aracılığı ile gerçekleştirdiği fiil olarak tanımlamışlardır. Bu açıdan incelendiğinde alan yazında işlevsel dil öğretiminde, edinilen bilgilerin öğrenciler tarafından davranışlarına ve yaşantısına aktarıldığı ifade edilmektedir (Yalçın, 2012). Aynı zamanda kişilerin dil işlevlerini uygun durumlarda kullanıp sosyalleşeceği ya da sosyalleşme için dil işlevlerini uygun durumlarda kullanmak zorunda olduğunu dile getirmişlerdir (Deniz ve Çekici, 2021). Avrupa Konseyindeki birçok çalışmada dil öğretiminin çeşitli dil işlevlerini dikkate alarak hazırlandığı belirtilmektedir. Altı temel dil işlevi Avrupa Konseyindeki söz konusu çalışmalarda yer almaktadır. Bu dil işlevleri; bilgiyi araştırma ve açıklama işlevi, tutumları/ duyguları araştırma ve açıklama işlevi, ikna etme işlevi, sosyalleşme işlevi, iletişim sorunlarını önleme ve telafi etme işlevi, söylemi yapılandırma işlevi olarak belirtilmiştir. Avrupa Konseyinde gerçekleştirilen bu çalışmalar incelendiğinde (Green, 2012; Van Ek, 1975; Van Ek ve Trim, 1990a, 1990b, 2001;

Wilkins, 1973) bu altı temel işlevin oldukça kapsayıcı olduğu görülmektedir. Bu anlamda ikna etmenin de dilin işlevleri arasında olduğu görülmektedir.

İkna ile ilgili yapılan çalışmalar farklı bakış açıları ile çeşitlenerek bugüne kadar gelmiş, bugün de güncel içerikleri ile aktif bir halde sürdürülmektedir. İkna becerisi ilk olarak eski Yunanda doğumla birlikte gelen bir yetenek olduğu kabul edilirken, Aristoteles Retorik (The Art of Rhetoric) kitabında ikna becerisinin öğrenilebilir bir dil becerisi olarak belirtmesi ile ilk olmuştur. (Aristoteles, 2004; Mortensen, 2004; Parrish,1995). Aristoteles (2004), retorik sanatının özünün kanıtlanma ve inandırma olduğunu belirtmiştir. Aristoteles ikna edebilme becerisini üç ana bileşene bağlamaktadır; ethos, pathos ve logosdur. Ethos; konuşucunun güvenilir olması ve karakter yapısı, pathos; konuşmacının dinleyicilerini etkilemek için kullandığı duygusallık, logos ise; söz konusu içeriğin mantıklı olmasıdır. Buradan anlaşılacağı üzere ikna edici bir konuşmanın konuşmacısı; güvenilir, konuşma yapılacak olan kişilerin duygularını etkileyebilen, mantığa uygun ve nedensel olması gerekir (Graham, 2002). Süregelen çalışmalarda konuşmacıların dinleyicilerini, yazarların okuyucularını etkileyebilmek için ikna etme becerisinin çeşitli tekniklerini kullandıkları görülmektedir. Yüksel (2003) çalışmasında, ikna sürecinin etkin gerçekleşmesi için ileti alıcının dikkatini çekecek nitelikte oluşturulmalı ve sunumu yapılmalıdır, şeklinde ifade etmiştir. Çünkü iletinin oluşturulma ve ifade edilme biçimi ikna iletişiminin önemini belirler.

Okurunu kendi düşüncesine katılmaya ikna etmek için çabalayan bir yazı, ikna edici yazı olarak kabul edilebilir. Çeşitli metin türlerinde ikna edici anlatıma yer verildiği görülmektedir. İkna edici anlatımlara el ilanı, makale, reklam, deneme, kitap raporları gibi türlerde rastlanılmaktadır (Önal, 2020). İkna edici yazıların odaklandığı asıl nokta okurunu ikna etmektir. İkna edici yazılarda düşüncelerin türlü olgusal bilgiyle desteklenmesi gerekmektedir. Hedeflenen kitleyi kendi düşüncelerine ikna edebilme başarılı olsun ya da olmasın, okuyucu işlenen konu hakkında çeşitli bilgilere sahip olacaktır (Labrecque ve Fernandes, 2006).

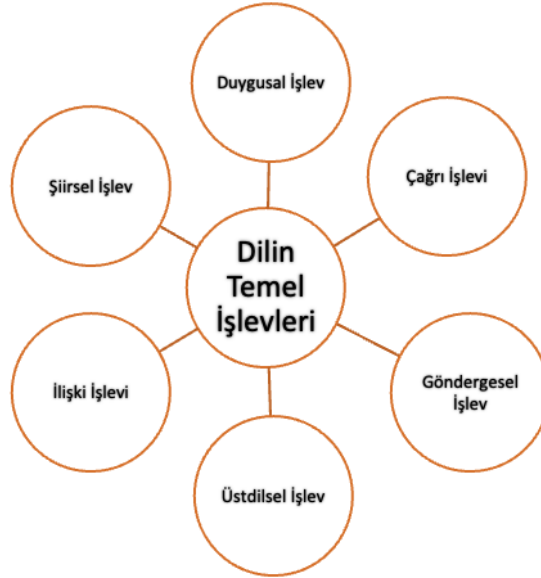
Alan yazında da ikna üzerine çeşitli çalışmalar mevcuttur. Deniz ve Tarakçı'nın (2019) "İkna Teknikleri Açısından Nutuk", Kara ve Emirhan (2023) "İkna Teknikleri Açısından Çocuk Dergileri: Mavi Kırangıç ve Dama Dama PTT Çocuk Dergisi" bu çalışmalara örnek gösterilebilir. Söz edilen çalışmaların ortak noktası verilen eserlerde ikna tekniklerine ne oranda rastlandığıdır. Deniz ve Tarakçı (2019) Mustafa Kemal Atatürk'ün eseri olan Nutuk üzerinde ikna tekniklerinin hangilerinin bulunduğunu belirli 76 ikna tekniğinin listelendiği bir form üzerinden analiz ederek çalışmalarını tamamlamışlardır. Kara ve Emirhan (2023) ise; ele aldıkları Mavi Kırangıç ve Dama Dama PTT Çocuk dergileri üzerinden çalışmalarını yürütmüşlerdir. Kara ve Emirhan (2023) söz konusu dergilerde çocukların duygu ve düşüncelerini etkileyen ikna tekniklerinin neler olduğunu 88 ikna tekniğinden oluşan liste kullanarak tespit etmişlerdir.

Türk edebiyatı için büyük önem arz eden Dede Korkut Öyküleri alanda farklı çalışmalara konu olmuştur. Örneğin çocuk eğitimi, değerler eğitimi, söz varlığı daha da bir çok başlığa yer verilmektedir. Bunlardan biri de ana dili öğretimindeki yeridir. Ülkemizde ana dilimizin temel becerilerini kazandırma sorumluluğu ise Türkçe öğretimine verilmiştir. Türkçe öğretiminde bu becerilerin kazandırılması metinler aracılığı ile yapılmaktadır. Çeşitli çalışmalar ile Dede Korkut Öyküleri'nin Türkçe öğretimindeki yeri incelenmiştir. Özbay ve Karakuş (2016) "Dede Korkut Hikâyeleri'nin Türkçe Öğretimi ve Değer Aktarımı Açısından Önemi", Çatal (2009) "İlköğretim Türkçe Derslerinde Dede Korkut Hikâyeleri'nin Değerlendirilmesi", Demir Atalay (2016), Türkçe Eğitiminde Dede Korkut Hikayeleri'nin Karakter Eğitiminde Kullanımı: Çalışma Yaprakları" adlı incelemeleri ile Türkçe eğitiminde Dede Korkut Öyküleri'nin yerini ve önemini ele aldıkları görülmektedir. Söz konusu çalışmalarda, Dede Korkut Öyküleri'nin Türkçe eğitime katkılarından bahsedilmiş, dilin kültürün aktarımında büyük yeri olduğu ve Dede Korkut Öyküleri'nin Türk kültürünü yansıtan eserler arasında büyük öneme sahip olduğu vurgulanmıştır. Bu çalışmada ise Dede Korkut Öyküleri'nde okuyucuyu ikna etme tekniklerinin neler olduğu araştırılmıştır. Bu amaç doğrultusunda Dede Korkut Öyküleri'nde bulunan 12 öyküde ve alana yeni çalışmalarla eklenmiş 13. öyküde bulunan ikna etme teknikleri incelenmiş, Türk edebiyatı açısından büyük önem arz eden bu öykülerin okurunu ikna açısından nasıl etkilediği alana kazandırılmaya çalışılmış ve ana dili öğretimi açısından önemi vurgulanmıştır.

## Dilin Temel İşlevleri

Dil temelde, kişiler arasındaki etkileşimi oluşturma ve anlamı inşa ederek paylaşma özelliği taşımaktadır. Teşekkür etmek, özür dilemek, amaç belirtmek, yalvarmak, yönlendirmek pazarlık etmek, inandırmak gibi dil işlevleri, iletişimin alt bölümlerini oluşturur. Yaşantımızda kişiler birtakım amaçlarla ikna edici iletiler verme ihtiyacı duymakta, bunun yanında gerek sosyal hayatlarında gerek farklı iletişim ortamlarında her gün ikna etme amacıyla oluşturulmuş dilsel kodlamalara ya da sözbilimsel araçlarla karşı karşıya bırakılmaktadır. Dili edinmek, özünde farklı işlevleri sergilemek anlamına geldiğinden iletişimsel yaklaşımda önce dilin taşımakta olduğu işlevler açık hâle getirilmeli, sonrasında bu işlevleri odak alan eğitim sunulmalıdır (Deniz ve Çekici, 2021). Bu bağlamda kişilerin ikna sürecinde pasif bir yerde olmaması için ikna edici anlatımda alıcı ve ifade edici dil gelişimi ile ilgili çalışmalara ana dil eğitimi içerisinde yer verilmesi önem arz etmektedir. İkna etmeyi iletişimsel yönüyle konu alan yaklaşımlara göre ikna, dilin ve iletişim kurmanın bir işlevi olmaktan ziyade iletişimin kendisi olarak adlandırılmıştır. Özodaşık (2012) yaptığı çalışmasında ikna etmek için kurulan iletişimin öğelerini kaynak, ileti, kanal ve alıcı olarak belirtmiştir. İletişim sırasında insan bazen kaynak bazen alıcı konumunda yer alabilir. Alan yazınında dil işlevleri ile adı en çok anılan Roman Jakobson'dur. Jakobson dilin işlevlerini açıklayabilmek için öncelikle iletişimin kurucu öğelerine değinmektedir. İletişimde yer verilen altı ögeyi; gönderici, alıcı, ileti, bağlam, kanal ve kod olarak belirtmiştir (Jakobson, 1960).

Jakobson'un belirttiği bu altı öge, dilin işlevlerinden hangisini bünyesinde barındığını belirtmekte önemli bir rol içermektedir. Jakobson (1960) dilin farklı bir işlevinin belirlenmesinde bu altı ögeye ayrı görev düşmekte olduğunu belirtmektedir. Yani iletişimin bileşenleri ile dilin işlevleri arasında bir belirlenme ilişkisi mevcuttur. Bugün de alan yazınında genel geçer olarak kabul edilen Jakobson tarafından belirlenen dilin altı temel işlevi bulunmaktadır (Huber, 2008). Bu altı temel işleve Şekil 1'de yer verilmiştir.



Şekil 1. Jakobson'a Göre Dilin Temel İşlevleri

**Duygusal İşlev:** Belirlenmiş olan bir duygunun gönderici tarafından alıcıda bir izlenim oluşturmaya yönelik olarak ifade edilmektedir. Ünlemler ve ünlem cümlelerinin kullanımı ile beraber üzüntü, düş kırıklığı, öfke, sevinç vb. duyguların anlatılmasında kullanılan işlevdir (Toklu, 2011).

**Şiirsel İşlev:** Şiirsel işlevin yalnızca şiir türü ile sınırlandırılmaması gerekir. Sözel etkinliklerin hepsinde şiirsel işlev ile karşılaşılabilir. Şiirsel işlevin bulunduğu bildirimlerde genel olarak aliterasyon, sözcük tekrarlanmasından, uyaktan, alışık olmadığımız çeşitli bağdaştırmalardan, sözcüklerin, dizimlerin ve anlamların sarpmalarından faydalanılmaktadır (Toklu, 2011).

**İlişki İşlevi:** İletişim sürecinde; iletişimin kurulması, devam ettirilmesi ya da kesilmesi için alıcının ilgisini çekmek ya da ilgisini onaylamak adına kullanılan dilsel ifadelerin oluşturduğu kanala yönelik bir dil işlevidir.

**Üstdilsel İşlev:** Bu işlev, gönderici ve alıcının iletişim esnasında aynı kodu kullanıyor olup olmadıklarına veya aynı koddan benzer anlamları çıkarıp çıkarmadıkları kontrol edildiğinde meydana çıkmaktadır. Kodu dikkate alan bir işlevdir.

**Göndergesel İşlev:** İşaret edici veya bilişsel işlev olarak da isimler verilmektedir. Bağlama dairdir, bağlam burada dünya olarak ifade edilmektedir. Tüm nesne, kişi, varlık, olgu, olay dünyasını bağlama dair dil kullanımını içine almaktadır (Huber, 2008).

**Çağrı İşlevi:** Alıcıya yönelik bir işlev olmakla beraber seslenmelerde yer bulur. Emir verirken, yönlendirirken ve dikkat çekmede dilin çağrı işlevine yer verilir. Bir kişiyi bir konuya inandırmayı hedefleyen bildirilerde yer verilen bir işlevdir (Toklu, 2011).

Jakobson kendinden önce yapılmış çalışmalardan da faydalanarak düzenli bir dil işlevleri sınıflandırılması oluşturmuştur ve bu görüşleri günümüz dil işlevleri çalışmasında dahi yer almaktadır. Dil işlevleri üzerine yapılan çalışmalar yalnızca Jakobson ile sınırlı kalmamıştır. Aynı dönem içerisinde çalışmalarını sürdüren M.A.K. Halliday'dır. Halliday ilk çalışmalarında üç temel dil işlevinden bahsederken daha sonraki çalışmalarında yedi başlıktan bahsetmektedir. Halliday (1973) bu başlıkları şöyle sıralamaktadır; dilin araçsal işlevi, düzenleyici işlevi, etkileşimsel işlevi, kişisel işlevi, bulgusal işlevi, düşleme işlevi ve temsil işlevi bulunmaktadır.

Halliday'ın sınıflandırması ile birlikte Austin ve Searle'ün geliştirdiği söylem kuramı dilin işlevleri araştırmalarına yeni bir bakış kazandırmıştır. Austin beşli dil işlevleri sınıflaması ile dilin işlevlerini belirtmektedir. Austin'ın öğrencisi olan Searle hocasının görüşlerini eleştirerek söz edimleri kuramını geliştirip daha ayrıntılı dilin işlevleri listesini oluşturarak alana katkıda bulunmuştur. Searle (2011), beş tür dil işlevinden bahsetmektedir. Bunları; kesinleyiciler, yönelticiler, sorumluluk yükleyiciler, dışavurucular ve beyanlar olarak sınıflamaktadır. Searle hocası Austin'ın filleri sınıfladığını eleştirerek fillerin sınırsız işlevlerinin de tanımlanabileceğini belirtmiştir.

Jon Blundel, Jonathan Higgens, Nigel Middlemis belirledikleri dil işlevlerini "Function in English"(1982) adlı kitapta dört ana başlık altında 140 dil işlevi listelemişlerdir. Blundel, Higgens ve Middlemis (1982), dil işlerinin başlıklarını; temel işlev birinci işlev olarak ele alınmış, bilgisel işlev, tutumsal işlev ve eylemsel işlev ise üç alt başlık şeklinde ifade edilmiştir. Dil işlevleri ile ilgili çalışmaların günümüze kadar devam ettiği ve hala devam etmekte olduğu alan yazınında mevcuttur. Dil işlevleri listesinin oluşturulduğu alan yazın incelendiğinde ortaya çıkmaktadır. Bu çalışmalar arasına Avrupa Konseyinde yapılan çalışmalarda listelenmiş olan dil işlevleri de girmektedir. Van Ek ve Trim'in (2001) de dil işlevleri listesi incelendiğinde Avrupa Konseyi tarafından geçmiş yıllardaki listelerle benzerlik olduğu ortaya konulmuş ve 2001'de de tekrar altı temel dil işlevi bulunmaktadır. Bunlar;

- a) Bilgiyi araştırma ve açıklama işlevi
- b) Tutumları keşfetme ve ifade etme işlevi
- c) Eylem planlarını yönetme ve karar verme (ikna etme) işlevi
- d) Sosyalleşme işlevi
- e) Söylemi yapılandırma işlevi
- f) İletişimi sağlama alma ve telafi etme işlevi olarak sıralanmaktadır.

Deniz ve Çekici (2021), çalışmalarında dil işlevlerini gösteren bir liste hazırladıkları görülmekte ve bu liste incelendiğinde ikna etme ve sosyalleşme işlevleri arasında yakından bir ilişki olduğu görülmektedir. Deniz ve Çekici (2021) ikna etme işlevini 9 kategoride sıralamaktadır: Talep etme/ isteme, Teklif etme/ önerme, Yol gösterme, Söz/ güvence verme, Tehdit etme, Kabul etme/ onaylama, Reddetme, Kabul/ret konusunda tereddüt etme, Yasaklama olarak belirtmiştir. Aynı zamanda ilk 3 kategorinin kendi içerisinde alt işlevleri olduğu da burada mevcuttur. Talep etme/

isteme kategorisinin alt işlevleri: Rica etme, Emir/talimat verme, Sipariş etme, Pazarlık etme, Danışma/akıl isteme, İzin isteme, Acil durumlarda yardım isteme, Yalvarma, Dilenme, Dua etmedir. Teklif etme/önerme kategorisi alt işlevleri: Yardım etmeyi teklif etme, Beraber bir şey yapmayı teklif etme, İkrâm etme, Davet etmedir. Yol gösterme kategorisinde ise alt işlevler; Tavsiye etme, Nasihat etme/öğüt verme, Teşvik etme/ yüreklendirme, Uyarma/ikaz etmedir. Özetle dil işlevleri üzerine yapılan çalışmalar çok eskiye dayanmakla beraber günümüze kadar gelmektedir. İnsan dil aracılığı ile öğrenirken, öğretirken, bilgi alışverişinde bulunurken, duygu ve tutumlarını ifade ederken, karşısındakini bir düşünceye inandırmaya çalışırken, sosyal hayatında iletişim kurarken, iletişim sorunlarını önlemek ve varsa yanlış anlamaları telafi etmek için dilin işlevlerini kullanmaktadır. Dil işlevleri iletişim süreci içinde ortaya çıkar ve söz sırasında üretilir. Başka bir deyişle dil işlevi iletişimin temelini oluşturmaktadır.

### **İkna Etme ve Teknikleri**

İnsan davranışında değişiklik yapabilmek için öncelikle insanı anlamak gerekir. İnsanı anlayabilmek için geliştirilen alan ise psikoloji bilimidir. Cialdini, İknanın Psikolojisi (2006) ve İnsanları Etkileme Yolları (2006) adı ile Türkçeye çevrilen eserlerinde, insanın davranışlarında yönlendirme yapabilmek için temelde bulunan psikolojik etmenleri, yani birisinin başka bir kişide isteklerine evet demesinin nedenlerini araştırmış ve uyma psikolojisini destekleyen ikna etme tekniklerini ortaya koymaya çalışmıştır. Üç yıl sürmüş olan araştırma sonucu profesyonel etkileyici kişilerin kullanmış olduğu binlerce taktik içerisinde altı temel sınıfta toplamıştır. Bunlar; karşılıklı bulunma, tutarlılık (aldanmışlık), toplumsal kanıt, sevgi, otorite, kıtlık (azlık)dır. Bu ilkelere ek olarak Hogan (2007) çalışmasında karşıtlık ilkesini eklemiştir. Temel kaynaklarda ikna ile ilgili yer verilen bu ilkelere uzlaşma prensibi de eklenmiştir (Rinke, 2003). Cialdini, Hogan ve Rinke'nin kişinin davranışlarında değişiklik oluşturmak için psikolojik etkilere dayandırarak oluşturduğu bu ilkeler, ikna etmek için kullanılan birçok tekniğin temelini oluşturmaktadır.

İletişimin bir parçası olan ikna; duruma, amaca, zamana, alıcıya, mekâna, iletiye ve ikna basamaklarına göre verilen ilkeler altında değişik ikna teknikleri kullanılır. İletişim becerisi bu tekniklerin kullanımında büyük etkiye sahiptir. İkna edici iletişimde çeşitli birçok tekniğe yer verilmektedir. Hogan (2007), Hogan ve Speakman (2012) iki kitapta, iletişimde ikna edici çalışmalarını inceleyerek bu çalışmalarda yer verilmiş olan ikna tekniklerini derlemişlerdir. Bunlara örnek olarak;

\*Uyum sağlayın

\*Taklit edilmeye yöneltecek girişimlerde bulunun

\*Hediye verin

\*Kusurlarınızı itiraf etmekten çekinmeyin

\*Yardımcı ve paylaşımcı olun

\*Karşınızdakilere saygı gösterin

\*Net ve kesin ifadeler kullanın vb. gibi birçok genel teknikler sunulmaktadır.

Bu genel ikna tekniklere ilave olarak Hale ve Whitlam (1997) Rocha (2003: akt. Karadoğan, 2003) tarafından uygulamaları ile verilmiş olan ikna teknikleri de bulunmaktadır. Bunlara örnek olarak ise;

\*Mesajlarınızı belirli aralıklarla tekrar edin

\*Kazanacakları şeyler konusunda olumlu hayaller kurmalarını sağlayın

\*Karşınızdaki kişiye kendi fikir ve değerlerinizin aynı yönde olduğunu belirtin

\*Konuyla ilgili kişisel düşünce ve tecrübelerinizi anlatın

\*Önce kendinize güvenin

\*Konuşmalarınızı ilgi çekici hale getirin vb. gibi ikna edici tekniklere yer verilmiştir.

Verilen bu tekniklerin ilgili oldukları alanlara göre değişiklik göstererek kullanıldığı alan yazımında yapılan çalışmalarda mevcuttur.

### **Türkçe Öğretim Programlarında İkna Etme**

Etkili iletişimin vazgeçilmez bir unsuru olan ikna, Türkçe öğretim programında da yerini almıştır. İkna sözlü ve yazılı anlatım çalışmalarına katkı sağlamaktadır. Deniz (2007)'e göre, ikna etmenin amacı eğitimde öğrencilerin orta seviyede ve uzun süreli olarak ikna edilmesidir böylelikle öğreneni hayata hazırlamaktır. Temel becerilerden olan konuşma ve yazma karşındaki hedef kitleye duygu, düşünce vb. anlatımı için kullanılmaktadır. İki temel becerinin kazanımlarına millî eğitim müfredatında yer verilmiştir.

Türkçe dersinin temel beceri alanlarından biri olan konuşma; kişinin düşünce, duygu ve arzularını anlaşılır bir şekilde sözlü olarak ifade etmesidir. Sözlü iletişim kurmanın temelini konuşma ve dinleme becerileri oluşturmaktadır. Türkçe dersleri, temel eğitimden başlayarak konuşma becerisi etkinlikleri içinde ikna etme becerisinin gelişmesine de odaklanmaktadır. Türkçe Dersi Öğretim Programı'nda ikna edici konuşma; dikkat çekme, anlamayı sağlama, inandırma, tekrarlama ve isteneni açıklama aşamalarından oluşan bir konuşma stratejisi/teknigi olarak tanımlanmaktadır. 2009 programında 3, 4 ve 5. sınıfların konuşma öğrenme alanında 'ikna edici konuşur' kazanımı tür, yöntem ve tekniklere uygun olarak konuşma altında yer verilmiştir (MEB, 2009). 2018 1-8 Türkçe Öğretim Programı'nda ise konuşma kazanımlarından 'konuşma stratejilerini uygular' kazanımı ile güdümlü, yaratıcı, ikna etme, empati kurma, tartışma ve eleştirel konuşma gibi yöntem ve tekniklerinin kullanılması ile ikna etme becerisine katkı sağlanır (MEB, 2018).

Türkçe dersinin temel becerilerinden olan yazma becerisinde ise ikna etme yine yazma yöntem, tekniği olarak ele alınmıştır. 2009 Türkçe Öğretim Programı'nda 3, 4 ve 5. sınıfların öğrenme alanı olan yazma tür, yöntem ve tekniklere uygun olarak 'ikna edici yazılar yazar' kazanımına yer verilmiştir (MEB, 2009). Her sınıfa ait ikna etme üzerine etkinlik örneği yazma becerisi için verilirken konuşma becerisi için etkinlik örneğine programda yer verilmemektedir. İlköğretimin ikinci kademesi eğitim öğretim programı incelendiğinde ikna edici yazma konusunda yeterli olmadığı görülmektedir.

Türkçe Dersi Öğretim Programı incelendiğinde ikna edici metin türü olarak da gerekli önemin verilmediği görülmektedir. Birçok ülkenin ana dil öğretim programına bakıldığında ikna edici yazmaya yer verilirken ülkemizde aynı değeri görmediği görülmektedir. İncelenen çalışmalarda (Okur, Süğümlü, Göçen, 2013) başka eğitim sistemleri içinde (Avusturalya) ikna etme bir metin türü olarak belirtilirken Türkçe eğitim- öğretim programı içerisinde metin türü olarak yer almamaktadır. Özetle MEB 2005 Türkçe Dersi Öğretim Programı'nda (1-5. sınıflar) üçüncü sınıftan itibaren "ikna edici konuşma yapar" ve "ikna edici yazılar yazar" kazanımlarına yer verilmiştir. Güncel olan 2019 programında ise ikna edici konuşma yalnızca konuşma stratejisi hâlinde sekizinci sınıf seviyesinde karşımıza gelir. İkna edici yazmaya 2019 programında yer verilen bir kazanım olmadığı gibi ikna edici yazma için bir vurgulamada da bulunmamaktadır. İkna edici konuşmalara, yazmalara ve metinlere diğer ülkelerde verilen önem göz önüne alındığında, Türkçe öğretimi programında ikna edici becerilere daha çok vurgu yapılması gerektiği söylenilebilir.

### **Dede Korkut Öyküleri ve Eğitimsel Değeri**

Her topluluğun kendisi ile bütünleştiği, kültürel ve millî yapısını yansıtmakta olan eserleri mevcuttur. Bu eserlerde halkbilimi, tarih, sosyoloji, coğrafya, etnografya, dil gibi değişik alanlarla ilgili kültürel yansılar ve bilgilere yer verilmektedir. Türk kültürünün bu özelliklerini içinde bulunduran eserlerinden biri de Dede Korkut Öyküleri'dir. Sözlü kültür zamanında dilden dile aktarılan sonrasında ise yazıya geçirilen bu eser içerik ve dil açısından edebiyatımızın değerli bir parçasıdır.

Dede Korkut Öyküleri'nin yazılı olan nüshasından başka sözlü olarak günümüze kadar aktarılan varyantları da bulunmaktadır (Gökyay, 1973). Bey Böyrek ismi ile bilinen Bamsı Beyrek ile Banı Çiçek Boyu ve Deli Dumrul Boyu sözlü varyantlar arasındadır. Dede Korkut Öyküleri, 12 öyküden oluşmaktadır ve öykülerden önce bir mukaddime ile başlangıç yapmaktadır. Yapılan son

araştırmalara göre Bursa Nüshası olarak yeni varyantın bulunması ile 13. öykü bu öyküler arasına dâhil olmuştur. Bu öyküler;

#### Mukaddime

1. Dirse Han Oğlu Boğaç Han
2. Salur Kazan'ın Evinin Yağmalandığı
3. Kam Büre Bey'in Oğlu Bamsı Beyrek
4. Kazan Bey Oğlu Uruz Bey'in Esir Olduğu
5. Duha Koca Oğlu Deli Dumrul
6. Kanlı Koca Oğlu Kan Turalı
7. Kazılık Koca Oğlu Yigenek
8. Basat'ın Tepegöz'ü Öldürdüğü
9. Begil Oğlu Emren
10. Uşun Koca Oğlu Seğrek
11. Salur Kazan'ın Esir Olup Uruz'un Çıkardığı
12. İç Oğuz'a Dış Oğuz Asi Olup Beyrek'in Öldüğü
13. Salur Kazan'ın Yedi Başlı Ejderhayı Öldürmesi, olarak yer almaktadır.

Dede Korkut Öyküleri eğitimde kültürel gelişime, dil gelişimine, sosyal gelişime ve tarih bilgisinin gelişimine katkı sağlamaktadır. Türk kültür dünyasının önemli yapıtlarından biri olan Dede Korkut Öyküleri; dilden edebiyata, tarihten coğrafyaya, gelenek görenekten atasözlerine birçok alana kaynak gösterilebiliyor olması, yapıta çok büyük değer kazandırmaktadır (Karaşah, 2006). Ergin (2003) ise Folklor araştırmacısı olan Fuat Köprülü'nün "Bütün Türk edebiyatını terazinin bir gözüne, 'Dede Korkut Öykülerini' diğer gözüne koysanız yine Dede Korkut ağır basar." düşüncesine katıldığını belirterek Dede Korkut Öyküleri'nin edebiyatımızdaki değerine dikkat çekmiştir.

Eğitim programlarında Dede Korkut Öyküleri, edebi, tarihi ve kültürel değerleri akseden millî bir destan niteliği taşımakta ve özellikle rol model olacak kişileri, kahramanlar aracılığı ile pek çok kültürel değerlerin nakledilmesinde kullanılabilir (Yalçın ve Şengül, 2004). Ergin'in (1989) Dede Korkut Öyküleri için söylediklerinden yola çıkarak Dede Korkut Öyküleri çocukların Türk milletinin ruhunu ve kafa yapısını tanımasını sağlayacak yapıda bir eser olduğu iddia edilebilir. Türk mitolojisi açısından Dede Korkut Öyküleri ise Türk ulusunun geçmişini açıklayan ve gelecek için ideal insan tiplerini sunan bir töre kitabıdır. Toplum için örnek gösterilen bu kahramanların yaşadıklarını belirleyen ve açıklayan Türk töresidir (Duymaz, 2000).

Toplumlarda eğitimin temel görevlerinden biri, toplum mirası olan kültürün devamlılığını sağlamaktır. Bu mirasın her neslin kültür rezervi sürecini önceki neslin bıraktığı yerden teslim alıp sürdürebilmesi ve o toplumun değerlerinin yetişen nesle öğretilmesi yolu ile gerçekleştirilebilir (Baydar, 2009) Dede Korkut Öyküleri gibi eserlerin eğitimde kullanılmasının çok büyük önem taşıyor. Dede Korkut Öyküleri'nin yüzyıllarca süredir değer ve kültür taşıyıcısı olarak görülmesi eğitim öğretim ortamlarında da yararlanması gerekliliğini beraberinde getirmiştir. Öğretim etkinliklerinin metinlerden hareketle gerçekleştiği Türkçe derslerinde özellikle bu öykülerin kullanılması değer eğitimi ve kültürel aktarım açısından gerekli görülmektedir. Türkçe dersi öğretim programında belirtilen millî ve manevi değerlerin kazandırılmasına dair genel amaçların ve örtük kazanımların yerine getirilebilmesi Dede Korkut Öyküleri ile gerçekleştirilebilir.



## YÖNTEM

### Araştırma Modeli

Bu çalışma nitel bir araştırma özelliği taşımaktadır. Verilerin toplanması nitel araştırma yöntemlerinden doküman incelenmesi tekniği ile gerçekleştirilmiştir. Doküman incelenmesi, araştırması hedeflenmekte olan olgu ya da olgulara ilişkin bilgi içeren yazılı araç gereçlerin çözümlenmesini kapsamaktadır (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Buna göre Dede Korkut Öyküleri araştırmanın hedefi doğrultusunda ele alınan ikna teknikleri bakımından taranmış, doküman incelenmesi niteliklerine göre toplanan veriler düzenlenmiştir.

### Veri Toplama

Araştırma verilerinin toplanmasında bir ölçün oluşmasını sağlamak için Deniz ve Tarakçı (2019) tarafından geliştirilmiş olan ikna teknikleri formu kullanılmıştır. Formda 76 ikna tekniğine yer verilmiştir. Araştırmanın amacına yönelik olarak bu form Dede Korkut Öyküleri'nde bulunan ikna tekniklerinin genel görünümünün sistematik olarak kaydedilmesine fayda sağlamıştır.

### Veri Analizi

Araştırmada nitel veri analizlerinden doküman incelemenin içerik analizi tekniğinden faydalanılmıştır. Araştırmada kullanılan 76 ikna tekniğinden oluşan formda her teknik bir temayı karşılamaktadır ve Dede Korkut Öyküleri bu temalar doğrultusunda taranmıştır. Tarama sırasında öykülerde yer alan her bulgu ilgili olduğu temanın altına bir kod olarak yazılmıştır. Tarama sonucunda elde edilen her bir tekniğin ilgili temanın altına yazılması ile Dede Korkut Öyküleri'nde yer alan ikna tekniklerinin genel görünümüne erişilmiştir.

## BULGULAR ve YORUMLAR

Dede Korkut Öyküleri'nde araştırmada konu olan 76 ikna tekniğinden 41'i kullanılmıştır. Dede Korkut Öyküleri'nde yer alan ikna etme tekniklerinin genel görünümü Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Dede Korkut Öyküleri'ndeki ikna etme tekniklerinin genel görünümü

Sıra No	Tekniğin Adı	Var	Yok
1	Bilimsel Kanıt		*
2	Duygusal Kanıt	*	
3	Ahlaki Kanıt	*	
4	Uyum	*	
5	Empati Kurma	*	
6	Hediye Vererek Ortaklık Kurma	*	
7	Kusur, Hata Belirtme	*	
8	Zayıf ve İnsani Yönünü Belirtme		*
9	Yardımcı ve Paylaşımçı Olma	*	
10	Az Söz Verip Çok İş Yapma		*
11	Ortak Düşman, Ortak Sorun Yaratma	*	
12	İddia ve Bilgilerle Şaşırtma		*
13	Saygı Gösterme	*	
14	İnsanlara Onlara Benzeyen İnsanların Hikâyesini Anlatma		*
15	Kendi Hayatından Hikâyeler Anlatma, Örnekler Verme	*	
16	Alçak Gönüllü Olma		*
17	Net ve Kesin İfadeler Kullanma		*
18	Hızlı, Kolay ve İyi Çözümler Üretmek Uygulama	*	
19	Sözde Sorular Sorma	*	

20	Karşısındaki Değer, İhtiyaç, Tutumlarını ve Onu Motive Edecek Unsurları Bilme	*
21	Kıtlık	*
22	Tutarlılık	*
23	Bilinmeyenle Bilinenle Bağlantı Kurarak Anlatma	*
24	Konuyu Daha Önceki Konularla İlişkilendirme	*
25	Aktarılan Bilginin Günlük Yaşamda Nasıl, Nerede Kullanılacağını Belirtme	*
26	Anlatılanı Güncel Bir Konuyla İlişkilendirme	*
27	Mesajda Zıtlıklardan Yararlanma	*
28	Karşıdakine Bir Grubun Parçası Olduğunu Hissettirme	*
29	Sosyal Kanıt	*
30	Sonuca Odaklanıp Kafada Canlandırma	*
31	Önce Amacı, Sonra Amaca Götürecek Planı Belirleme	*
32	Planladıklarıyla İlgili Olumlu Beklenti İçinde Olma	*
33	Engeller Karşısında Hedefi Değiştirmeden Farklı Yollar Kullanma	*
34	Seçenek Sınırlama	*
35	Üçlü Yapılar	*
36	Karşıdakine Olumlu İş Yaptırıp Onu Sürece Katma	*
37	Sebeplerin Kullanılması	*
38	Rica, Nezaket ve Teşekkür İfadeleri Kullanma	*
39	“Bildiğiniz gibi” İfadesini Kullanma	*
40	Hırslı Olma	*
41	İyilik Yapıp Kendine Borçlu Hissettirme	*
42	Kazanacakları Konusunda Olumlu Hayaller Kurdurma	*
43	Tekrar	*
44	Özet	*
45	Sorulara Yeterince Açıklayıcı Cevap Verme	*
46	Karşıdaki Soru Sormasına Fırsat Verme	*
47	Övgü	*
48	Beklenen Davranışlar Konusunda Açıklama ve Tarif Verme	*
49	Korku Çekiciliği	*
50	Karşısındaki Öğrenme Kanalını Tespit Edip Buna Göre Konuşma	*
51	Demagoji Yapma (Muğlak Konuşma)	*
52	Müzik	*
53	Kanıtların Kimseyi Yanıldığını Kabul Etmek Zorunda Bırakmaması	*
54	Önce Duyguya Sonra Mantığa Seslenme	*
55	Kanıtların Kesinliğe Dayanması	*
56	Zamanı Dikkatli Kullanarak Kişilerin Sabırlarını Zorlamama	*
57	Kişinin, İkna Etmek İsteddiği Konuyla İlgili Kendine Güveninin Tam Olması	*
58	Rahatça Anlaşılabilir Cümleler Kurma	*
59	Anlamı Açıkça Verebilecek Kelimeler Kullanma	*
60	Kişisel İfadeler Yerine Genel İfadeler Kullanma	*
61	Konuşmaya Başlarken Eleştiri, Emir Kullanmama	*
62	Hazırlık Yapma	*

63	Konuşma Planını Belirtme	*
64	Farklı ve Zengin Materyaller Kullanma	*
65	Geri Bildirim Alma	*
66	Karşdakini Küçük Düşürücü Sözler Kullanmama	*
67	Merak Uyandırma	*
68	Anlatılan Konuyla İlgili Dinleyicilerin Harekete Geçmeye İstekli Olmasını Sağlama	*
69	Güvenilir Olma	*
70	Kendine Güvenme	*
71	Dürüstlük	*
72	Samimiyet	*
73	Açıklık	*
74	Birikim	*
75	Dedikodu Yapmama	*
76	Alanında Uzman Olma	*

Araştırmanın bu kısmında, çalışmanın bulgularını somutlaştırmak amacıyla Dede Korkut Öyküleri'nde var olduğu tespit edilen bazı ikna etme tekniklerinin dilsel görünümüne yer verilmiştir.

### Duygusal Kanıt

Davranışların ve düşüncelerin bazılarının altında duygular vardır. Bunun için iletişimde ikna etmede işe koşulan kanıt türlerinden biri duygusal kanıttır. İkna edici iletişimde vericinin, iletisine duygusal ifadeler katması alıcıyı etkilemektedir (Can, 1991). Çoğu kişinin tutumunu belirleyen etkenler, mantık ve akıldan çok, şahsi ve duygusal (kızgınlık, sevinç, cesaret, namus vb.) faktörlerdir (Kirschner, 1994). Bu nedenle duysal kanıtlara yer verme insanları ikna ederken kullanılan bir yoldur. Dede Korkut Öyküleri'nde de birçok kısımda duygusal kanıtlara yer verilmektedir:

Bay Büre Bey dedi: Han Kazan, nice ağlamayayım, nice dövünmeyeyim, oğuldan nasibim yok, kardeşten kaderim yok. Allah Teala beni lanetlemiştir. Beyler, tacım, tahtım için ağlarım. Bir gün gelecek düşüp öleceğim, yerimde yurdumda kimse kalmayacak dedi.

Kazan dedi: Maksudun bu mudur?

Bay Büre Bey dedi: Beli, budur. Benim de oğlum olsa Han Bayındır'ın karşısına geçse dursa, kulluk eylese, ben de baksam sevinsem, kıvansam, güvensen dedi.

Böyle deyince Büyük Oğuz beyleri yüzlerini göğe çevirdiler, el kaldırıp dua eylediler. Allah Teala sana bir oğul versin dediler. O zamanda beylerin alkışı alkış, kargışı kargış idi. Duaları kabul olurdu (Çakan, 2023-Kam Büre Bey'in Oğlu Bamsı Beyrek s. 43-44).

### Ahlaki Kanıt

Toplum geleneğinin ve din kurallarının kişiler üzerinde bıraktığı etki ile gerçekleştirilen ikna etme tekniği ise ahlaki kanıttır. İnsanlar mevcut olan inançlarına karşı öne sürülen görüşlere anında tepki verirler (Hogan ve Speakman, 2012). Toplum içerisinde yer verilen konukseverlik, büyüğe saygı vb. gibi geleneksel durumlarda ahlaki kanıt tekniği içerisinde yer almaktadır. Dede Korkut Öyküleri'nde din ile ilgili ve toplumsal geleneklerle ilgili durumlarla sıklıkla karşılaşmaktadır:

Uruz der:

...

Bu ne sözdür?

Sakın kadın ana benim üzerime gelmeyesin

Benim için ağlamayasın  
 Ko beni kadın ana çengele vursunlar  
 Ko betimden çeksınler  
 Kara kavurma etsınler  
 Kırk bey kızının önüne iletınler  
 Onlar bir yediğinde sen iki ye  
 Seni kafirler bilmesınler, duymasınlar  
 Ta ki sası dinli kafirin döşegine varmayasın  
 Kadehini sunmayasın  
 Atam Kazan'ın namusunu kirletmeyesın sakın dedi (Çakan, 2023-Salur Kazan'ın Evinin Yağmalandığı s.35).  
 ...  
 Sen sağ ol kadın ana, babam sağ olsun  
 Bir benim gibi oğul bulunmaz mı olur dedi (Çakan, 2023-Salur Kazan'ın Evinin Yağmalandığı s. 36).

### Sosyal Kanıt

İnsan içinde bulunduğu toplumun inançlarından, değerlerinden, davranışlarından ve tutumlarından etkilenir, bu özellikleri kendi yaşamında da eyleme döker. Sonuç olarak insanlar, toplumun çoğunluğuna bakarak davranış gösterme yönelimindedir ve bu durum kişileri ikna edebilmede sosyal kanıt olarak ele alınır. Dede Korkut Öyküleri'nde de Türk boylarının toplumsal yaşantıları aktarıldığı için sosyal kanıt ikna tekniği çoğunlukla görülmektedir:

Dedem Korkut gelsin, bu oğlana ad koysun, yanına alıp babasına varsın, babasından oğluna beylik istesin, taht alıversin dediler. Çağırdılar Dedem Korkut gelir oldu. Oğlanı alıp babasına vardı. Dede Korkut oğlanın babasına söylemiş, görelim hanım ne söylemiş.

Söyler:

Hey Dirse Han! Oğluna beylik ver, taht ver, erdemlidir  
 Boynu uzun bedevi at ver, biner olsun, hünerlidir  
 Ağlından tümen koyun ver bu oğlana, şişlik olsun, erdemlidir.  
 Develerden kızıl deve ver bu oğlana, yüklük olsun, hünerlidir  
 Altın başlı otağ ver bu oğlana, gölge olsun, erdemlidir  
 Omzu kuşlu cübbe ver bu oğlana, giyer olsun, hünerlidir  
 Bayındır Han'ın ak meydanında bu oğlan cenk etmiştir. Bir boğa öldürmüş senin oğlun, adı Boğaç olsun. Adını ben verdim, yaşını Allah versin dedi (Çakan, 2023-Dirse Han Oğlu Boğaç Han s.13).

### Ortak Düşman, Ortak Sorun Yaratma

İkna etme sürecinde kişilerin ortak noktalarının bulunması ikna edilecek olan kişi üzerinde olumlu etki oluşturmakta ve ikna olma sürecini hızlandırmaktadır. Ortak bir düşmana karşı olmak ve ortak bir sorunun çözümü için ikna edilme tekniği Dede Korkut Öyküleri içinde de mevcuttur:

Altı yüz kafir dahi benim üzerime geldi. İki kardeşim şehit oldu. Üç yüz kafir öldürdüm, gaza eyledim. Semiz koyun, arık toklu senin kapından kafirlere vermedim. Üç yerden yaralandım, kara başım bunaldı, yalnız kaldım, suçum budur dedi (Çakan, 2023-Salur Kazan'ın Evinin Yağmalandığı s.32).

...

Çoban böyle deyince Kazan'a kahr geldi, aldı yürüyüverdi. Çoban dahi Kazan'ın ardından yetişti. Kazan döndü baktı: Oğul çoban, nereye gidersin dedi.

Çoban söyledi: Aşam Kazan sen evini almaya gidersin, ben de kardeşimin kanını almaya giderim dedi.

Böyle deyince Kazan söyledi: Oğul Çoban Karnım açtır, hiç nesnen var mıdır yemeye dedi.

Çoban söyledi: Beli ağam Kazan, geceden bir kuzu pişirmiştım, gel bu ağaç dibine inelim, yiyelim dedi. İndiler çoban dağarcığı çıkardı, yediler (Çakan, 2023-Salur Kazan'ın Evinin Yağmalandığı s.33).

...

Bu sırada, Kazan'ın askerleri arasında olan Lala Kılbaş adındaki Kazan'ın Lalası işitti ki, Kazan yalnız başına av yerinde kalmış. Bunu öğrenir öğrenmez yerinde duramadı, Kazan'ın ardınca gitti.

...

Kazan, ejderha ile dövüşmeye niyetlendi. Tam bu sırada dönüp, arkasına baktı. Lala Kılbaş'ı arkası sıra hazır gördü. Lalası ile görüşüp onun fikrini sordu:

"Canım Lala, bu tepe gibi yatan ejderhayı görür müsün? Bu ejderhanın üstüne varalım mı, yoksa yan tarafından sessizce savuşup, kaçalım mı? Bu konudaki fikrin en iyisi nedir?" (Ekici, 2019- Salur Kazan'ın Yedi Başlı Ejderhayı Öldürmesi s.54-55).

### **Beklenen Davranışlar Konusunda Açıklama ve Tarif Verme**

İkna etme sürecinde kişiler, kendisinden beklenen davranışı tamamen anlamak isterler. Nitekim ortaya konulması istenilen davranışın açık bir şekilde tarif edilmesi kişinin zihninde oluşacak karmaşıklıkları önleyecektir. Dede Korkut Öyküleri'nde ikna edebilmede kullanılan, beklenen davranışların açıklanması ve tarif edilmesi örnekleri de yer almaktadır:

Dirse Han'ın hatunu söylemiş, görelim ne söylemiş.

Söyler:

Hey Dirse Han! Bana gazap etme

İncinip acı sözler söyleme

Yerinden doğrulup kalk

Alaca çadırını yeryüzüne diktir

Attan aygır, deveden buğra, koyundan koç kestir.

İç Oğuz'un Dış Oğuz'un beylerini üstüne topla

Aç görürsen doyur

Çıplak görürsen donat

Borçluyu borcundan kurtar

Tepe gibi et yığ

Göl gibi kırmızı sağdır

Ulu toy eyle, hacet dile

Ola ki bir ağzı dualının dileğiyle

Tanrı bize aslan gibi bir oğul vere

dedi. Dirse Han dişi ehlinin sözüyle ulu toy eyledi, hacet diledi (Çakan, 2023-Dirse Han Oğlu Boğaç Han s. 11-12).

### **TARTIŞMA / SONUÇ ve ÖNERİLER**

Dede Korkut Öyküleri, Türk toplumunun iletişim becerisini Oğuz topluluğu üzerinden anlatan bir eserdir. Öykülerin incelenmesi sonucunda görülmektedir ki Türk toplumunun yaşantısı içerisinde uyumlu olmanın büyük bir önemi bulunmaktadır. Özellikle töre gibi gelenek ve göreneklerine bağlılık gösteren yaşam şeklinde uyum bu özelliklere uygun yaşayarak sağlanmaktadır. Bir kahramanın davranışına karşılık diğer bir kahramanın davranışı şekillenmekte bu durumda iletişimdeki ikna teknikleri arasında bulunan uyum ile gerçekleşmektedir.

Öykülerin akış biçimi karşılıklı konuşmalar şeklinde ilerlemektedir. Kahramanlar birbirinin sözünü kesmeden dinlemekte, bu da iletişimde tartışmaya girmenin önüne geçmektedir. Zira tartışmaların yaşandığı bir iletişim sürecinde iknanın gerçekleşmesi mümkün değildir. İkna teknikleri içerisinde karşılıklı soru sormasına fırsat verme ve sorulara yeterince açıklayıcı cevap vermenin karşılıklı konuşmalar ile sağlandığı öykülerde görülmektedir. Problemini dile getiren bir kahramanın, bu sorunu çözmesine yardımcı olan diğer bir kahramanla kurduğu iletişim sürecinde birbirini dinleme ve birlikte çözüm üretmeleri öykülerin genelinde yer almaktadır. Bir problemi kabullenmek ve onun çözüm yollarını göstermekte kullanılacak iletişim becerisi iknadır. Bu süreç içerisinde

iknanın gerçekleşmesi için kusur ve hata belirtme, ortak sorun yaratma, yardımcı ve paylaşımcı olmak gibi teknikler işe koşulmaktadır.

Bu çalışmada Dede Korkut Öyküleri'nde kullanılan ikna etme teknikleri tespit edilmiştir. İnceleme sonucunda belirlenen formda bulunan 76 ikna tekniğinden 41'nin kullanıldığına erişilmiştir. Dede Korkut Öyküleri'nde sıklıkla rastlanan ikna teknikleri ise; 'duygusal kanıt', 'ahlaki kanıt', 'sosyal kanıt', 'beklenen davranışlar konusunda, açıklama ve tarif verme', 'ortak düşman ortak sorun yaratma', 'hediye vererek ortaklık kurma', 'sözde sorular sorma', 'karşısındakinin değer, ihtiyaç, tutumlarını ve onu motive edecek durumları bilme', 'tekrar', 'kendine güvenme' teknikleridir. Dede Korkut Öyküleri'nde ikna teknikleri her öyküde aynı sıklıkla bulunmamaktadır. Öykülerin içeriklerine ve akışlarına göre kullanılan ikna teknikleri birbirinden farklılık göstermektedir.

Alanda yapılan diğer çalışmalar incelendiğinde Deniz ve Tarakçı'nın (2019) "İkna Teknikleri Açısından Nutuk" çalışmasında kullanılan ikna teknikleri formu ile çalışmada yararlanılan form aynıdır. Deniz ve Tarakçı (2019) araştırması sonucunda Nutuk'ta formda bulunan 67 tekniğe rastlanıldığına, 5'inin hiç kullanılmamış olduğuna, 4 teknikte de denilenin zıddı yapıldığını belirtmiştir. Deniz ve Tarakçı (2019) Nutuk'un insanları anlatılanlara inandırmak için ikna edici bir eser olduğunu ifade etmişlerdir. Dede Korkut Öyküleri'nde ise 76 teknikten 41 tekniğin bulunduğu görülmektedir. Bu durumda metin türleri arasında dilin ikna etme işlevinin farklılık gösterdiği sonucuna ulaşıldığını belirtmek mümkündür.

Kara ve Emirhan (2023) "İkna Teknikleri Açısından Çocuk Dergileri: Mavi Kırılma ve Dama Dama PTT Çocuk Dergisi" çalışmasında 88 ikna tekniğinin bulunduğu bir formla araştırmalarını gerçekleştirdiklerini, Mavi Kırılma dergisinde bu tekniklerden 34'üne, Dama Dama PTT Çocuk dergisinde ise 33 ikna tekniğinin bulunduğu sonucuna eriştiklerini ifade etmişlerdir. Çalışma kapsamında incelenen dergilerde yer alan metinlerin ikna teknikleri açısından çocuklara uygun olduğunu ifade etmişlerdir (Kara ve Emirhan, 2023). Dede Korkut Öyküleri'nde de ikna teknikleri açısından çocuğa görelilik ele alındığında verilen teknikler uygunluk göstermekte olup öykülerin kök değerlerin çocuklara aktarımında da rahatlıkla kullanılabilir.

Özbay ve Karakuş (2016) çalışmalarında Dede Korkut Öyküleri'nin okul çağının her kademesine göre seviyelendirilerek bilinçli bir biçimde okutulması, bu metinler vasıtasıyla millî ve manevî değerlerimizin yeni nesillere aktarımın sağlanması gerektiğini ifade etmişlerdir. Türkçe öğretiminin bu aktarımın sağlanmasındaki payı oldukça büyüktür. Türkçe öğretimi programında da ikna becerisine değinen kazanımlar bulunmakta ve ana dili öğretiminde ikna tekniklerinin kullanımına yer verildiği görülmektedir. Metinler üzerinden sağlanan Türkçe öğretiminde, işlenecek olan her bir metnin özenle seçilmesi gerektiği göz önünde bulundurulmalıdır. Günay (2007) çalışmasında ikna edici bir metnin dil ve anlatımının alıcı konumundaki kişiye hoş gelecek şekilde ifade edilmesi gerektiğini belirtir. Dede Korkut Öyküleri de içerisinde bulunan çeşitli ikna tekniklerinin kazandırılması ve Türkçe öğretiminde ikna becerisinin gelişimi açısından materyal olarak kullanılabilir.

## Kaynaklar

- Aristoteles (2004). *Retorik* (Çev. Mehmet H. Doğan). Yapı Kredi Yayınları.
- Blundell, J., Higgins, J. ve Middlemiss N. (1982). *Function in English*. Oxford University.
- Bradac, J.J. (1999) Language... n and Social Interaction1...n: Nature Abhors Uniformity, *Reachers on Language & Social Interaction*, 32(1-2), 11-20.
- Can, B. (1991). *İkna edici iletişimde duygu mantık kullanımı*. (Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi.
- Cialdini, R.B. (2006). *İknanın psikolojisi* (Çev. Fevzi Yalım). Mediacat Kitapları.
- Cialdini, R.B. (2006). *İnsanları etkileme yolları* (Çev. Ali Dönmez). İmge Kitabevi.
- Çakan, A. (2023). *Dede Korkut Hikayeleri* (Çev. Ayşegül Çakan). İş Bankası Kültür Yay.
- Çatal, Ş. (2009). *İlköğretim Türkçe derslerinde Dede Korkut Hikâyeleri'nin değerlendirilmesi*. (Yüksek Lisans Tezi) Selçuk Üniversitesi.

- Deniz, K. (2007). *İlköğretim ikinci kademedeki konuşma ve dinleme yoluyla öğrencileri ikna üzerine bir araştırma*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi.
- Deniz, K. ve Çekici, Y. E. (2021). Türkçenin yabancı dil olarak öğretimine yönelik dil işlevleri. *Zeitschrift Für Die Welt Der Türken*, 13(1), 1-26.
- Deniz, K. ve Tarakcı, R. (2019). İkna teknikleri açısından Nutuk. *Kara Harp Okulu Bilim Dergisi*.29(1), 111-138.
- Demir Atalay, T. (2016). Türkçe eğitiminde Dede Korkut Hikayeleri'nin karakter eğitiminde kullanımı: çalışma yapıları. *Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 0(18), 363 - 394.
- Dökmen, Ü. (1995). *İletişim çatışmaları ve empati*. Sistem Yayıncılık.
- Duymaz, A. (2000). *Dede Korkut Kitabı'nda Alplerin eğitim ve geçiş törenleri*. Atatürk Kültür Merkezi Yay.
- Ekici, M. (2019). *Dede korkut kitabı Türkistan/Türkmen Sahra Nüshası- Soylamalar ve 13. Boy-Salur Kazan'ın Yedi Başlı ejderhayı öldürmesi*. Ötüken Yayınevi.
- Ergin, A. ve Birol C. (2000). *Eğitimde iletişim*. Anı Yayıncılık.
- Ergin, M. (2003). Dede Korkut kitabı, M.E. Sahin ve H. Kadıköylü, (Yay. Haz.), www.hisgazetesi.com.
- Ergin, M. (1989). *Dede Korkut Kitabı*. C.1, T.D.K. Yay.
- Gökyay, O. Ş. (1973). *Dedem Korkut'un Kitabı*. MEB Yay.
- Günay, D. (2007). *Metin bilgisi*. Multilingual Yabancı Dil Yayınları.
- Graham, J. G. (2002). *Sex differences in the persuasive writing of university students enrolled in introductory composition*. (Doktora Tezi). Maryland Üniversitesi.
- Green, A. (2012). *Language functions revisited theoretical and empirical bases for language construct definition across the ability range*. Cambridge University.
- Hale, R., Whitlam, P. (1997). *İnsanları etkileme gücü* (Çev. T. Topuzoğlu). Epsilon Yayıncılık.
- Halliday, M.A.K. (1973). *Explorations in the function of language*. Arnold.
- Hogan, K. (2007). *Başkalarını sizin gibi düşünmeye nasıl ikna edersiniz? İkna Etmenin psikolojisi* (Çev. T.S. Güneş, E. Karanimoğlu). Yakamoz Yayınları.
- Hogan, K. ve Speakman, J. (2012). *Gizli ikna taktikleri* (Çev.T.Gezer,). Yakamoz Yayınları.
- Huber, E. (2008). *Dilbilime giriş*. Multilingual.
- Jakobson, R. (1960). Linguistics and poetics. T.. Sebeok (Ed.), *Style in Language*. (s.350-377). Cambridge, MA: M.I.T..
- Kara, M., ve Emirhan, T. (2023). İkna teknikleri açısından çocuk dergileri: Mavi Kırlangıç ve Dama Dama PTT Çocuk Dergisi. *Bayburt Eğitim Fakültesi Dergisi*, 18(38), 486-513. <https://doi.org/10.35675/befdergi.1281764>
- Kağıtçıbaşı, Ç. (2005). *Yeni insan ve insanlar*. (10. Baskı). Evrim.
- Kapferer, J. N. (1978). *Les Chemins de la Persuasion*. Pordas.
- Karavaş, Z.S. (2006). *Dede Korkut Hikayelerinde sıfat fiiller ve zarf fiiller*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Kafkas Üniversitesi.
- Kirschner, J. (1994). Manipülasyon ama nasıl? İnsanları etkilemenin ve kullanmanın sekiz ana kuralı (Çev.A. Arıtan,). Arıtan Yayınevi.
- Kurudayıoğlu, M. ve Yılmaz, E. (2013). Journal of theoryand practice in education/ Eğitimde kuram ve uygulama. *Articles/ Makaleler-2014*, 10(1): 75-102.

- Labrecque, M. L. & Fernandes, T.A (2006). The persuasive essay. In S.L. Pasquarelli (Eds.), *Teaching writing genres across the curriculum* (pp.33-48). Information Age Publishing.
- MEB. (2009). İlköğretim Türkçe dersi öğretim programı ve kılavuzu (1-5. Sınıflar). MEB.
- MEB. (2018). Türkçe Dersi Öğretim Programı (İlkokul ve Ortaokul 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8. Sınıflar).
- Mortensen, W.K. (2004). *Maximum Influence: The twelve universal laws of power persuasion*. Amacom.
- Mutlu, E. (1994). *İletişim sözlüğü*. Ark.
- Okur A., Göçen, G. ve Süğümlü, Ü. (2013). İkna edici yazma ve karşılaştırmalı bir araştırma (Avustralya ana dili öğretimi ders materyalleri ve Türkiye örneği). *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(21), 167-197.
- Önal, A. (2020). *Çevrimiçi işbirlikli öğrenme yönteminin ortaokul öğrencilerinin ikna edici yazma becerilerine ve yazma kaygılarına etkisi*.(Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Giresun Üniversitesi.
- Özodaşık, M. (2012). *Halkla ilişkiler ve iletişim*. Anadolu Üniversitesi Yayınevi.
- Özbay, M., ve Karakuş, E. (2016). Dede Korkut Hikâyeleri'nin Türkçe öğretimi ve değer aktarımı açısından önemi. *Pegem Eğitim ve Öğretim Dergisi*, 1(1), 21-31.
- Parrish, M. W. (1995). "The Study Of Speeches". Burgchardt, R. Carl (haz). *Readings in Rhetorical Criticism*. Strata Publishing Inc. s.34-46.
- Searle, J. R. (2011). *Söylemek ve anlatmaya çalışmak* (Çev.L. Aysever). Bilgesu.
- TDK (2011). *Türkçe sözlük*. TDK
- Toklu, O. (2011). *Dilbilime giriş*. Akçağ.
- Tutar, H. ve Yılmaz, M.K. (2003). *Genel iletişim*. (3.Baskı). Nobel.
- Türkkan, R.O. (2006). *İkna ve uzlaşma sanatı*. Altın Kitaplar Yayınevi.
- Van, Ek, J.A. (1975). *Systems development in adult language learning: threshold level in a European Unit/credit system for modern language learning by adults*. Strasbourg: Council of Europe.
- Van, Ek, J.A. ve Trim J.L.M. (1990a). *Threshold 1990*. Cambridge University.
- Van, Ek, J.A. ve Trim J.L.M. (1990b). *Waystage 1990*. Cambridge University.
- Van, Ek, J.A. ve Trim J.L.M. (2001). *Vantage*. Cambridge University.
- Wilkins, D.A. (1973). *The linguistic and situational content of the common core in a unit/credit system*. Strasbourg: Council of Europe.
- Yalçın, A. (2012). *Türkçe öğretim yöntemleri yeni yaklaşımlar*. Akçağ.
- Yalçın, S.K. ve Şengül, M. (2004). Dede Korkut Hikayeleri'nin çocuk eğitimi açısından öne sürdüğü değerler ve ortaya çıkarmak istediği tip üzerine bir değerlendirme. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(12), 209-223.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2013). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Seçkin.
- Yüksel, A.H. (1994). *İkna edici iletişim*. Anadolu Üniversitesi.
- Yüksel, A.H. (2019). *Etkileme, etkili iletişim ve ikna edici konuşma*. Etkili iletişim teknikleri içinde. (Ed.: E. Eroğlu, A.H. Yüksel), ss. 145-179. Anadolu Üniversitesi.
- Yüksel, A.H. (2003). *İkna kavramı ve ikna edici iletişim*. Meslek Yüksek Okulları İçin Genel İletişim. Demirsoy, U. (ed.). PegemA Yay.



### Extended Abstract

Communication is fundamental to expressing our feelings, thoughts, desires, and needs, and understanding those of others, with language being the primary tool facilitating this exchange. Language enables individuals to articulate their observations, intentions, inquiries, and a myriad of other subjects both verbally and in writing. To navigate the communication process permeating every facet of life, a deep understanding of language functions is essential. The primary goal of communication is to influence the recipient's behavior and attitudes, with a substantial portion of communication efforts centering on persuasion. Persuasion unfolds within an interactive setting between two parties, such as a speaker and listener or a writer and reader, where one individual aims to influence the other using specific linguistic strategies tailored to the context. This interactive process of persuasion, rooted in ancient studies, continues to be a vibrant area of research with contemporary relevance. Various persuasion techniques are employed by speakers and writers to sway their audiences, evident in persuasive writing where the goal is to align the reader's views with the writer's. Persuasive expression manifests across different text types, including genres like flyers, articles, and advertising, highlighting its significance across diverse fields, including Turkish education. This research delves into the persuasion techniques employed in Dede Korkut Stories, aiming to dissect their application and contribution to Turkish language education. The study encompasses all 12 traditional stories and the recently discovered 13th tale, seeking insights into the employed persuasion techniques, their linguistic presentation, and educational value in teaching Turkish. Adopting a qualitative research methodology, data were gathered through document analysis, a technique that examines written materials to uncover information about the target phenomenon. To standardize data collection, a form listing 76 persuasion techniques, developed by Deniz and Tarakçı (2019) through extensive literature review, was utilized. This approach facilitated a systematic examination of persuasion techniques within the stories, with each identified technique classified under relevant themes as codes. Content analysis was employed to analyze the findings, revealing that 41 of the 76 techniques were present in the stories. The study also highlights specific linguistic examples of frequently encountered techniques, illustrating Dede Korkut Stories' potential as a resource for exemplifying persuasion techniques. Dede Korkut Stories, celebrated for their profound impact on Turkish literature, history, geography, and more, are recognized as vital components of Turkish cultural heritage. Their longstanding status as bearers of values and culture underscores their importance in educational settings, especially in Turkish language lessons centered on text-based teaching activities. The incorporation of these stories not only facilitates the transfer of national and moral values, as outlined in the Turkish language curriculum but also enhances the teaching of persuasion techniques and the development of persuasive skills. Thus, Dede Korkut Stories serve as an invaluable tool for both cultural education and the advancement of linguistic competencies in Turkish education.

