

Stephen Toulmin'in Argümantasyon Teorisi ve Rasyonel İkna Edicilik*



Osman
ÇALIŞKAN¹

¹ Doç. Dr., Pamukkale
Üniversitesi İletişim Fakültesi
osmancaliskan@pau.edu.tr
ORCID: 0000-0001-8768-3542

Gönderilme / Received
08.03.2025

Kabul Tarihi / Accepted
21.05.2025

Yayın Tarihi / Published
30.09.2025

Öz

İletişim ediminde genel bir eğilim olmakla birlikte özellikle de iletişim uzmanlarının icra ettiği meslekler düşünüldüğünde nihai amaç hedef kitleyi ikna etmektir. Bu doğrultuda izlenen stratejilerden bir tanesi insan psikolojisinin zaafalarını suistimal eden irrasyonel teknikler kullanmaya dayanır. İknada bu tarzın aldatıcı ve manipülatif olmasıyla birlikte çoğunlukla tek taraflı çıkar gözettiğinden etik bakımından problemlidir. Diğer taraftan muhatabın aklına seslenen, neden sonuç ilişkisini kurmaya çalışan rasyonel bir ikna edicilikten söz edilebilir. Bu alan bilim tarihinde ikna araştırmalarının hiç kuşkusuz en kadim entelektüel çıktıları olan mantık ve argümantasyon gibi çalışmaları bünyesinde barındırır. Aristoteles'ten yakın geçmişe değin bilimsel anlamda egemen bir teori olarak klasik mantık anlayışı enformel mantıkçılar tarafından sarsılmıştır. Aristoteles mantığının biçimselliği ve geçerlilik anlayışına yönelik eleştirilerle birlikte gündelik konuşmaların argümantatif analizine elverişli bir yapı arayışı 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren özellikle Avrupa'da birçok argümantasyon teorisinin gelişimine önayak olmuştur. Genel olarak enformel mantık yaklaşımı ve argüman oluşturmaya yönelik yeni modellerin en belirgin özelliği eskisine göre daha az karmaşık olması ve uygulamalı yönünün kuvvetli oluşudur. Gündelik konuşmalardan meclis tutanaklarına, medya içeriklerinden reklam filmlerinin analizine varıncaya dek geniş bir yelpazede argüman analizine imkân veriyor olması özellikle medya ve iletişim çalışmaları açısından değerli bulunmaktadır. Bu durum özellikle günümüz medya düzeninin manipülatif yapısını ortaya koymak ve yükselen irrasyoneliteye karşı bilimsel ve aynı zamanda rasyonel bir cephe oluşturmak adına stratejik öneme sahiptir. Buradan hareketle bu makalede Stephen Toulmin'in argümantasyon teorisi rasyonel ikna edicilik çerçevesinde ele alınmaktadır. Çalışmanın amacı Türkçe literatürde oldukça kısıtlı olan argümantasyon araştırmalarına ikna edici iletişim kapsamında mütevazı sayılabilecek teorik bir katkı sağlamaktır.

Anahtar Kelimeler: Stephen Toulmin, Argüman, Argümantasyon, Rasyonel İkna Edicilik, Enformel Mantık.

* Seçmen Tercihlerinin Yönlendirilmesinde Argümantasyon Faktörü: Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi Referandumu Kapsamındaki Tartışmalara Dair Örnek Bir Politik Argümantasyon Analizi" adlı doktora tezinden üretilmiştir. Metnin büyük bölümü ilgili tezden alınmış olmakla birlikte bu kısım gözden geçirilerek düzeltmeler yapılmıştır. Buna ek olarak makalenin Giriş, Rasyonel İkna Edicilik ve Sonuç başlıklı kısımları çalışmanın bağlamı dahilinde özgün biçimde kaleme alınmıştır.

** Bu makale intihal tespit yazılımlarıyla taranmıştır. Benzerlik tespit edilmemiştir.

This article has been scanned by plagiarism detection softwares. No similarity detected.

*** Bu çalışmada "Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi" kapsamında uyulması belirtilen kurallara uyulmuştur.

In this study, the rules stated in the "Higher Education Institutions Scientific Research and Publication Ethics Directive" were followed.

**** Çalışma tek yazar tarafından yürütülmüştür.

The study was conducted by a single author.

***** Çalışma kapsamında herhangi bir kurum veya kişi ile çıkar çatışması bulunmamaktadır.

There is no conflict of interest with any institution or person within the scope of the study.

Kaynak gösterme / To cite this article: Çalışkan, O. (2025). Stephen Toulmin'in Argümantasyon Teorisi ve Rasyonel İkna Edicilik. İletişim ve Toplum Araştırmaları Dergisi, 5(2), 287-310. doi:10.59534/jcss.1654018



Stephen Toulmin's Theory Of Argumentation and Rational Persuasiveness



Osman
ÇALIŞKAN¹

¹ Assoc. Prof.Dr., Pamukkale
University Faculty of
Communication,
osmancaliskan@pau.edu.tr
ORCID: 0000-0001-8768-3542

Gönderilme / Received

08.03.2025

Kabul Tarihi / Accepted

21.05.2025

Yayın Tarihi / Published

30.09.2025

Abstract

While there is a general tendency in the act of communication, especially when considering the professions practiced by communication experts, the ultimate goal is to persuade the audience. One of the strategies followed in this regard relies on using non-rational techniques that exploit the weaknesses of human psychology. This style of persuasion is ethically problematic, as it is deceptive and manipulative, and often serves one-sided interests. On the other hand, a rational persuasiveness can be discussed, which appeals to the mind of the interlocutor and attempts to establish a cause-effect relationship. This field undoubtedly includes studies such as logic and argumentation, which are the oldest intellectual outputs of persuasion research in the history of science. The classical understanding of logic as a dominant theory in scientific terms from Aristotle to the recent past was shaken by informal logicians. The search for a structure suitable for the argumentative analysis of everyday conversations, along with criticisms of the formality and validity of Aristotelian logic, led to the development of many argumentation theories, especially in Europe, since the second half of the 20th century. In general, the most distinctive feature of the informal logic approach and new models for argument formation is that they are less complex than the old ones and have a strong applied aspect. It is especially valuable for media and communication studies as it enables the analysis of a wide range of arguments, from daily conversations to parliamentary reports, from media content to the analysis of commercials. This situation is of strategic importance, especially in terms of revealing the manipulative structure of today's media order and creating a scientific and at the same time rational front against rising irrationality. In this article, Stephen Toulmin's theory of argumentation is discussed within the framework of rational persuasiveness. The aim of the study is to provide a theoretical contribution to persuasive communication within the context of argumentation research, which is quite limited in the Turkish literature.

Keywords: Stephen Toulmin, Argument, Argumentation, Rational Persuasiveness, Informal Logic.

Giriş

İkna kelimesinin, anlam bakımından ana hatlarıyla iki baskın tarafının olduğu söylenebilir. Bu ayırım, aynı zamanda ikna araştırmaları ve ikna yollarıyla ilgili bakış açısını şekillendirmiştir. Bu tasniften hareketle ikna yollarından biri duygu, inanç, değer gibi unsurları hedef alan bir yaklaşımı benimser ki bunu irrasyonel (non-rational) ikna yaklaşımı şeklinde tanımlamak mümkündür. İknanın diğer boyutu ise mantık ve argümantasyon alanıyla bağlantılı olmak üzere akli hedef alan ve araç olarak da argümanları kullanan rasyonel (rational) ikna ediciliğidir. Nitekim Rubinelli'ye (2013) göre; rasyonel ikna olarak argümantasyon, belirli bir tutum değişikliği ve nihayetinde karar alma için alakalı olan veya olabilecek inançlar kümesini değiştirmek için kullanılabilir. Argümantasyon aynı zamanda yanlış inançları ikna edici bir şekilde düzeltmek için de kullanılabilir (s. 557). Bununla birlikte “mantık ve iknayı tümüyle özerk iki bütün olarak somutlaştıramayacağını unutmamak gerek” (Maigret, 2013, s. 282). Tahmin edilebileceği gibi ikinci yaklaşımın aracı akıl yürütmeler ve hedefinde de akıl vardır. Diğer söyleyişle hatip, muhatabını geçerli ve sağlam argümanlarla etkilemeye çalışır.

Rasyonel boyutunda olduğu gibi irrasyonel ikna yönteminin de köklerini Antik döneme kadar uzatmak mümkündür. Sıklıkla sofistlerin sanatı olarak tanımlanan retorik, dönemin önde gelen filozoflarınca ağır eleştiriye uğramıştır (Duman, 2015). Sahte filozofluk yapmakla suçlanan sofistler, hakikati çarpıtmak ve insanları aldatmakla itham edilmişlerdir (Platon, 2018; Aristoteles, 2016; Aristoteles, 2019). Özlü bir tanımlamayla “ikna sanatı” olarak ifade edilen retorik, Meyer'in (2009, s. 7,8) de ifade ettiği üzere doğru düşüncenin zıddı, aldatmanın, yanıltmanın, sahte argümanların ve insan zihnini manipüle etmenin sanatı olarak görülmüştür. Retoriğe yöneltilen eleştirilerin Orta Çağ ve Yakın Çağ da dahil olmak üzere günümüze kadar devam ettiği bilinmektedir. Nitekim Hanna'nın (2015) vurguladığı üzere uzun süre boyunca çoğu düşünür ve araştırmacı manipülasyonu ve manipülatif iletişimin sanatı olarak retoriği rasyonel ikna ediciliğinin karşıtı olarak konumlandırmıştır (s. 624). Bu eleştirilerin büyük oranda önünü alacak ve retoriğe deyim yerindeyse itibar katacak isim 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra Chaim Perelman ve Stephen Toulmin olacaktır. İkna etme sanatı olan retoriğe yöneltilen eleştirilerin esasında “irrasyonel ikna” teknikleri çerçevesinde kümелendiği söylenebilir. İknanın bu yönünün ise klasik retoriğin ethos ve pathos kavramlarıyla yakından ilişkili olduğu vurgulanmalıdır.

Aristoteles'in üçlü ikna tarzı olarak adlandırılan bu yönteme göre muhatabı ikna etmenin yolu ethos, pathos ve logos kavramlarının içeriğine göre üçe ayrılır. İlk kavram hatibin karakterine vurgu yapar, ikincisi muhatabı belli bir ruh haline sokmakla ilgiliyken üçüncü kavram logos ise konuşanın düşüncesini temellendirmesi ve teknik olarak ileri sürdüğü iddiaya kanıtlar sunmasıyla ilgilidir (Wróbel, 2015, s. 409). İrrasyonel ikna bu yönüyle logos dışarda kalmak üzere daha fazla ethos ve pathos kavramlarıyla ilişkilendirilir. Buna göre konuşan, pathos çerçevesinde hedef kitleyi duygu, değer ve inanç gibi unsurlar üzerinden etkilemeyi hedefler. İkna edici iletişimde ethos merkezli yaklaşım ise mesaj kaynağının (veya konuşanın/hatibin) ikna sürecini kolaylaştıran birtakım özelliklere gönderme yapar. Buna göre hatibin sahip olduğu özelliklerin ikna sürecinde belirginleştirilmesine bağlıdır. Hatibin karakteri, uzmanlığı, saygınlığı

ve güvenilirliği gibi ikna sürecini kolaylaştıran etmenler olarak sayılabilir.

Büyük oranda manipülatif olan irrasyonel ikna yöntemi karşısında argümanları merkeze alan bir ikna yaklaşımının önemsenmesi ve bu yönde geliştirilen teoriler rasyonel tarzda iknanın teorik olarak da gelişmesine önayak olmuştur. Klasik retorikte ethos ve pathos merkezli bir anlayışla birlikte manipülatif ikna girişiminin karşısında argümantasyon teorilerinin en azından potansiyel olarak logosa dayalı ve akılcı bir ikna yaklaşımını mümkün kılmıştır. Klasik mantığın çıkarım metotları ve klasik retorığın yukarıda bahsedilen özelliklerine getirilen eleştiriler enformel mantık çalışmalarının da hızla yaygınlaşmasını sağlamıştır. Alanın önde gelen isimleri Perelman ile Olbrechts-Tyteca (1971) ve Toulmin, Rieke ile Janik'e (1984) göre; enformel mantığın en güçlü argümanı, klasik mantığın çıkarım metotlarının gündelik dil kullanımlarına uygun olmaması yönündeki ifadesidir. Buna göre klasik mantıkta kullanılan çıkarım metodu formel yapısından ötürü dilin gündelik kullanımına yatkın değildir. Dolayısıyla enformel olarak işleyen gerçekçi gündelik konuşmalarda yine enformel bir mantık anlayışının hâkim olması çok daha gerçekçi durmaktadır.

Toulmin'in argümantasyon yaklaşımının teorik gücüne ek olarak yukarıda ifade edilen gündelik dil kullanımına uygun bir model üzerindeki ısrarı onun çeşitli disiplinler tarafından ilgi görmesini sağlamıştır. Toulmin'in argümantasyon modeli, çok çeşitli akademik alandan araştırmacılar tarafından kullanılmış olmasına rağmen bunlar arasında dilbilimciler ve iletişimcilerin başı çektiği söylenebilir. The Uses of Arguments (Argümanın Kullanımları) yayımlandıktan hemen sonra model özellikle de Amerika Birleşik Devletleri'nde iletişim bilimciler ve retorikçiler tarafından kullanılmaya başlanmış, argümanların yapılandırılması ve analizi için oldukça popüler bir araç haline gelmiştir (van Eemeren, Garssen, Krabbe, vd., 2014, s. 227-240). Yukarıda da değinildiği üzere, klasik mantığa yöneltilen eleştiriler enformel mantık anlayışının doğmasına ve bu düşüncenin hızla yayılmasına vesile olmuştur. Gelişen enformel mantık anlayışı çerçevesinde Toulmin'in yeni argümantasyon modeli, iletişim araştırmacılarıyla birlikte retorikçilere hızlı kabul gören yeni bir bakış açısı ve yöntem sunmuştur. Çünkü klasik mantık anlayışı günlük konuşmalarda kullanılan argümanları kategorize etmek ve bunları analiz etme noktasında oldukça biçimsel, gerçeklikle bağı zayıf bir yaklaşım sergiliyor ve yetersiz kalıyordu.

Enformel mantık çerçevesinde geliştirilen en önemli argümantasyon teorilerinden bir tanesi ise Stephen Toulmin'in modeli olduğu bilinmektedir. Bu makale ise, Toulmin'in argümantasyon teorisini rasyonel ikna edicilik çerçevesinde okuyucuya sunmaktadır. İletişim araştırmaları kapsamında dünya çapında sıklıkla istifade edilen ilgili argümantasyon modeli hakkındaki bu kuramsal çalışma ikna alanında Türkçe literatüre teorik bir katkı sunmayı hedeflemektedir. Özellikle günümüz medya çağında, rasyonel iknanın azalan gücünün yerini giderek artan bir şekilde duygulara, inançlara, değerlere ve kimliğe verilen önemin aldığı bir ortamda (McBeth ve diğerleri, 2016, s. 423) rasyonel ikna edicilik konusundaki çalışmaları önemsedığımızı vurgulamalıyız. Bu kapsamda, çalışmanın yapısı şöyle tasarlanmıştır: Rasyonel ikna edicilik konusu bağımsız bir başlık altında ele alındıktan sonra Toulmin'in klasik mantık eleştirisi ve böyle bir argümantasyon teorisinin gerekliliğine cevap veren görüşler aktarılmıştır. Ardından, Toulmin'in

geliştirdiği model, bu modelin unsurlarıyla birlikte detaylı bir şekilde açıklanmaya çalışılmıştır. Daha sonra modele yöneltilen eleştiriler ele alınmış ve çalışmanın sonuç kısmında konunun önemi Türkçe literatürün zayıflığı da vurgulanarak tamamlanmıştır.

1. Rasyonel İkna Edicilik

Rasyonel ikna girişimi, özü itibarıyla hatibin muhatabına nedenler, kanıtlar veya argümanlar sunmasını içerir (Tsai, 2014, s. 78; Eagly & Chaiken, 1984). Alana önemli katkı sağlayan isimlerden Habermas da yine rasyonel ikna ediciliğin özünü tamamen inandırıcı argümanlar üretme işi olarak görmektedir (Rehg, 2013, s. 479). Aynı bakış açısından Platon'un da iyi bir epistemik temele dayanan girişimi rasyonel ikna kategorisinde değerlendirdiği bilinmektedir (Bobonich, 1991, s. 369). Bu yönüyle rasyonel ikna edicilik, klasik köklerinde de belirtildiği üzere akılla (logos) ilişkilidir. Zira ikna edici konuşmada logos akıl, yasa, düzen gibi anlamlara gelir ki bu da kaçınılmaz olarak argümanlarla bağlantılıdır. Tsai'nin vurguladığı gibi genel olarak retorik, manipülasyon teknikleri, zorlama ve aldatmaca bir ikna çabası olarak değerlendirilse de rasyonel ikna edicilikle zıtlık içinde ele alınıyor olması irrasyonel tarzından ötürüdür (2014, s. 78). Her ne kadar ikna kavramı rasyonel ve irrasyonel unsurların karmasından oluşan bir bütün olarak algılsa da bahsi geçen zıtlık vurgusu özellikle etik açıdan önemlidir. Zira bir dolandırıcının manipülatif tarzda iknadaki başarısıyla hukuki problemlerin çözümünü sağlayan uzlaştırıcının rasyonel yaklaşımı aynı kefeye konamaz.

Rasyonel temele dayanan ikna girişimi kişinin belirli bir arzuyu yeğlemesinin gerekçesini, manipülatif faktörlerin etkisinden bağımsız olarak sahip olduğu sebepleri veya makul gerekçeleri algılamasını sağlamaktır (Alm, 2015, s. 260). Bu gerekçelendirme rasyonel olarak nitelendirilecekse, çıkarlara zorlanmadan başvurulmasını gerektirir. Dolayısıyla rasyonel iknanın, zorlanmamış bir bireyin yargısına başvurarak ikna etmek olduğunu anlamak gerekir. Gelineen noktada bu türden bir ikna girişiminin, akılcı yollarla motive edilmiş bir kimsenin muhakeme gücüne başvurarak oluştuğunun altı çizilmelidir (Nakhnikian, 1954, s. 793). Sonuç olarak rasyonel ikna edicilik, kuvvetle oluşan bir mutabakatın vurguladığı üzere insan zihnini hedef alan argümanlarla zorunlu bir ilişki içindedir. Nitekim argümantasyon çalışmalarının önemli isimlerinden Walton'a (2006, s. 1) göre; argüman üretmenin gayesi, tartışmalı bir konu hakkında ortaya atılan iddiayı destekleyecek gerekçeler oluşturmak suretiyle o konu özelinde oluşan şüpheyi ortadan kaldırmaktır.

Rasyonel ikna edicilik konusunu klasik mantık çerçevesinde tümdengelimli ve tümevarımlı argümanlar üzerinden ele alan Bowell ve Kemp'e (2018, s. 212) göre; rasyonel açıdan ikna edici olması için bir argümanın taşıması gereken özellikler aşağıdaki gibi sıralanmıştır:

a. argüman tümdengelimsel açıdan geçerli veya tümevarımsal açıdan kuvvetlidir;

b. kişi (o anda) argümanın öncüllerine makul bir biçimde inanmaktadır ve

c. argüman, o kişi için (o anda) yenilgiye uğramış tümevarımsal açıdan kuvvetli bir argüman değildir.

Aktarılan kriterlerin önemli bir kısmı, özellikle de geçerlilik konusundaki yaklaşım Toulmin tarafından şiddetli bir biçimde eleştirilmiştir. Bu eleştiri esasında Toulmin dışındaki enformel mantıkçılar tarafından da yapılmıştır. Toulmin geleneksel mantık çalışmalarının önemini kabul etmekle birlikte birçok noktada neden yeni bir mantık anlayışına ihtiyaç duyulduğunu detaylı biçimde ele almıştır. Biz burada klasik mantık yaklaşımındaki rasyonel ikna edicilikle Toulmin modelinin bu konuda farklı bakış açılarına sahip olduğunu belirtmekle yetinelim. Zira bir sonraki başlık altında Toulmin'in klasik mantık eleştirisinin ana hatlarına detaylı şekilde yer verilecek ve akabinde model tüm unsurlarıyla birlikte ele alınacaktır.

2. Stephen Toulmin'in Klasik Mantık Eleştirileri ve Temel Tartışmaları

Cambridge Üniversitesi'nde fizik ve matematik eğitimi alan Stephen Toulmin yine aynı üniversitede etik alanında doktora yapmış, başta mantık ve felsefe olmak üzere bilim tarihi ve bilim felsefesi, epistemoloji, matematik ve etik gibi alanlarda eserler vermiştir. Bu eserlerden en etkilisi 1958 yılında yayımlanan *The Uses of Argument* adlı kitabı olmuştur. Ardından, Reike ve Janik ile 1984 yılında basımı yapılan *An Introduction to Reasoning* (Akıl Yürütmeye Giriş) isimli eseri ile ilk kitabında ortaya attığı teoriyi geliştirerek farklı bir isim altında yeniden yayımlamıştır. Örneğin modelde yer alan unsurlardan biri olan "Veri" (Data), ikinci eserinde "Zemin" (Ground) şeklinde değiştirilmiştir. Ayrıca ilk eserin yayınlanma tarihinden 1984'e, ikinci kitabın yayınlanmasına kadar geçen zamanda modele yöneltilen eleştiriler de dikkate alınmıştır. Bu kapsamda modelin zayıflıkları giderilmeye çalışılmış ve ilk eserde muğlak olmakla itham edilen bazı kavram ve tanımlar üzerinde de düzenlemelere gidilmiştir.

Toulmin düşüncesinin temelinde, klasik mantığın akıl yürütme (reasoning) ve geçerlilik (validity-soundness) anlayışına karşı çıkış yatar. Bir çıkarımın geçerliliği veya argümanların değerlendirilmesine dair klasik mantığın belirlemeye çalıştığı evrensel ilkeleri reddeden Toulmin, formel mantığın bunu yapmak için oldukça sınırlı (restricted) olduğunu savunur. Çünkü klasik mantıktaki formel ilkeler pratikte (gündelik hayatta ya da günlük konuşma dilinde) karşılığını bulamamaktadır. Pratik akıl yürütmenin (practical reasoning) standartları ve değerleri soyut ve biçimsel (formel) olmadığı gibi çoğu durumlarda da geçerlilik kriterleri bir meseledeki problemlerin doğasına göre değişkenlik gösterir (van Eemeren, Garssen, Krabbe, vd., 2014, s. 205, 206). Mantıkçılar bu gerçeği kabul etme konusunda oldukça tutucu davranmışlar, farklı alanlardan argümanları tek bir formda göstermenin mümkün olacağını düşünmüşlerdir. Toulmin'e göre; klasik mantıkçılar kabul etmeliler ki argümanların değerlendirilmesi ve geçerliliğinin test edilmesi noktasında evrensel sayılabilecek bir set yoktur (Toulmin, 2003, s. 36). Bunun da ötesinde argümanlar konusundaki kriterler, günlük konuşma dilinde ve değişik çalışma alanlarında farklılık gösterebilir.

Toulmin, argümanların bu konudaki özelliğini alana özgü (field dependent)

ve alandan bağımsız (field invariant) olmak üzere iki kategoriye ayırarak incelemektedir. Peki argümanların biçim (form) ve değeri (merit) hakkında neler alana özgü, neler alandan bağımsızdır? Argümanları değerlendirdiğimiz yöntemlerle onları değerlendirmek için referans aldığımız standartlar her koşulda ve her bir mesele için aynı mıdır? Örneğin hukuki argümanların standardı ile Proceedings of the Royal Society’de yayınlanan bir makale ile ilgili standardı, ya da bir matematik kanıtı ile ilgili olanı, ya da tenis takımının kompozisyonu hakkındaki tahmin ile ilgili olanı nereye kadar karşılaştırılabilir? Mahkemelerin çalışma sistemi ve yargı süreci bize bu konuda fikir verebilir. Ceza davası, asliye hukuk davası, sulh hukuk davası vb. davalarda farklı deliller toplanır. Farklı kanunlar, farklı standartlar vardır. Ancak aynı süreç uygulanır. İddianamenin savcılıkça hazırlanması, mahkemece kabul edilmesi, kimlik tespiti, delillerin toplanması, savunmaların alınması vb. Aynı tür davalarda aynı deliller, farklı türdeki davalarda farklı deliller toplanır. Burada asıl vurgulanması gereken şey, farklı alanlardaki argümanları değerlendirmek için kullandığımız ortak standartların nereye kadar uygulanabileceğidir (Toulmin, 2003, s. 14, 15). Toulmin’e göre; “mantıki formel geçerlilik ölçütleri, günlük dildeki argümanların değerlendirilmesi için uygun değildir; çünkü söz konusu ölçütler, bu argümanların ortaya çıktığı farklı alanlara has özel maddi sağlamlık ölçütlerini dikkate almaz” (Feteris, 2019, s. 86). Buradan hareketle, prensip olarak, argümanların rasyonel kriterlere göre değerlendirilmesi hususunda her bir alan kendi kurallarını koyar çıkarımı yapılabilir. Bu sebeple, kesin ve evrensel değerlendirme kriterlerinin her argümana uygulanabileceği fikri bir kenara bırakılmalıdır (van Eemeren, Garssen, Krabbe, vd., 2014, s. 251).

Alana özgü ve alandan bağımsız tartışmalarının yanı sıra bu konuyla yakından alakalı diğer mesele ise analitik argümanlar ve bunlar üzerindeki geçerlilik tartışmalarıdır. Klasik Mantık, Aristoteles Mantığı ya da Tasım Mantığı gibi isimlerle anılan bu mantığın en temel özelliği, tümdengelimli çıkarım yöntemiyle, öncüllerinden zorunlu olarak varılan sonuçlar/çıkarımlardır. van Eemeren ve diğerleri (2014, s. 211), Toulmin’in bu duruma itiraz ederek öncüllerin sonucu zorunlu olarak doğruladığı/gerekli kıldığı evrensel bir mantık kuralının kurulamayacağını savunduğunun altını çizer. Toulmin’a göre Aristoteles mantığının güçlü gibi gözüken fakat esasında onun zayıf yanını oluşturan tam olarak da budur. Zira en başından doğru olarak kabul edilen iki öncülden zorunlu olarak çıkarılan sonuç, kendisini alternatif bakış açılarına karşı kısıtlar. Olasılık imkanlarını dışlar ve doğrusal bir tarzda sonuca varır. Oysa Toulmin, kendi önerdiği modelinde, ki bu Niteleyici başlığında daha kapsamlı ele alınacak, olasılık hesaplarıyla çıkarılan sonucu sınırlandırma/kısıtlama çabasıdır. Bu yaklaşım tarzı ise Toulmin modeline uygun akıl yürütmelerde bir avantaj sayılır. Çünkü klasik mantığın “Bütün A’lar B’dir” gibi temel ilkelerinin dışında sonuca dair sapmaları tarif ederek hangi koşullar altında ve ne oranda veya hangi ihtimalle belirli bir sonuç çıkacağını vermeye çalışır. Toulmin’e (2003, s. 46) göre; olasılık ile sorumluluk almazsınız. Kesin bir yargıdan kaçınmak için çıkarımlarımıza olasılık katarız. Örneğin, ‘Neredeyse bütün A’lar B’dir’ veya ‘Neredeyse hiçbir A, B değildir’ gibi veya bu niteleyiciler yerine %95, %5 gibi yüzdelik ifadelerle de sonuç belirtilebilir. Toulmin (2003, s. 109), bu gerçeklikten hareketle, “herkes” ve “hepsi” kavramları üzerinde ısrar edersek sorumluluk duygusu/çatışması bizi paradoksa sürükler der. Buradan da hareketle, mantıkçıların edindikleri bütün bilgilerin

gerçek hayatta hayal kırıklığına uğramaya mahkûm olduğunu savunur. Toulmin (2003, s. 101-103), bu durumu aşağıdaki örnekler üzerinden açıklamaktadır:

A)

Petersen İsveçlidir;

Hiçbir İsveçli Katolik değildir;

O zaman kesinlikle Petersen Katolik değildir.

Bu örnek, Toulmin'in Aristoteles mantığından hareketle, onun ilkeleri doğrultusunda geliştirdiği bir örnektir. Yukarıdaki çıkarım iki şekilde değerlendirmeye tabi tutulabilir:

A1)

Petersen İsveçlidir;

Katolik İsveçlilerin oranı sıfırdır;

O zaman Petersen kesinlikle Katolik değildir.

veya;

A2)

Petersen İsveçlidir;

Bir İsveçli kesinlikle Katolik olamaz;

Bu sebepten Petersen kesinlikle Katolik değildir.

Görüleceği üzere Toulmin, verdiği örnek (A) üzerinden analitik mantığın zayıflıklarını örneğin iki farklı formunu (A1 ve A2) çıkararak açıklamaktadır. Nitekim verdiği ilk formda (A1), matematiksel bir ifade (oranı sıfırdır), ikincisinde (A2) ise sözel ifade (kesinlikle) yardımıyla orijinal örneğindeki anlamın aynısını farklı bir kullanımla (dilsel ifadeyle) aktarmış olmaktadır. Böylelikle analitik mantığın, herhangi bir olay veya olgu hakkında akıl yürütme yoluyla çıkarımda bulunurken ihtimalleri görmezden gelen anlayışının doğurabileceği zafiyeti ortaya koymaya çalışmaktadır. Yukarıda da değinildiği gibi analitik mantığın “bütün”, “herkes”, “her şey”, “kesinlikle” ve “mutlaka” gibi ifadelerle öncüllerden elde ettiği çıkarımlara gölge düşürdüğünü izah etmektedir. Yine aynı örnek üzerinden gidilecek olursa, mesela Petersen mezhep değiştirmiş, ailesi İsveç'e sonradan göç etmiş veya herhangi başka bir gerekçeyle Katolik olmuş olabilir. Yani bu konuda mutlak surette (%100 şeklinde) görüş bildirmek oldukça risklidir. İşte bu ve benzeri gerekçelerle Toulmin, kendi modelinin farkını ortaya koymak adına Petersen örneğini kendi yaklaşımıyla yeni bir forma sokarak şöyle sunmaktadır:

(Zemin) Petersen bir İsveçlidir.

(Niteleyici) Böylelikle/Neredeyse kesin olarak

(İddia) Petersen Katolik değildir.

(Güvence) Neredeyse kesin mahiyette, bir İsveçli Katolik addedilmez.

(Destek) Katolik İsveçlilerin oranı %2'nin altındadır.

Toulmin Modeli'ne uygun olarak uyarlanan örnek ve modelde kullanılan kavramlar ilerde bağımsız başlıklar altında detaylı bir şekilde incelenecektir. Fakat burada hemen belirtelim ki analitik mantığın zaafı addedilen unsurları devre dışı bırakmak için Toulmin, olasılık hesapları ve dilsel ifadelerden (Niteleyici gibi) istifade ediyor. Bu durum nihayetinde, ortaya konulan iddianın (yargının) yumuşatılmasını sağlıyor. Elbette bununla birlikte Toulmin, kendi sistemi üzerinden çıkarımını (İddia) güçlendirmek adına Güvence ve Destek şeklinde ifade ettiği unsurların yardımına başvurur.

Argümanlarda geçerlilik meselesi, Toulmin'in uzun uzadıya ele aldığı bir diğer önemli konudur. Geometrik anlayışa göre bir çıkarım, eğer öncüllerinde sonucu barındırıyorsa geçerlidir (van Eemeren, Garssen, Krabbe, vd., 2014, s. 224). Klasik anlayışın biçimsel yapısından ötürü, öncüllerinin yanlış olduğu daha sonra anlaşılan bir argüman dahi geçerli sayılabilir. Bu durum tümdengelimli akıl yürütmeyi reddetmek için güçlü bir sebep sunar (Govier, 1992, s. 395). Yani öncüllerin sonucu zorunlu kıldığı bir durumdan bahsetmek mümkündür. Küçük ve büyük önermeler sonuçta ifade edilecek yargıyı gizli olarak barındırırlar. Böylelikle Aristoteles'in tasım mantığı zaten var olan gizli bilgiyi aşikâr kılmaktan öteye gidememiş sayılır. Dolayısıyla yeni bir bilgi üretimi söz konusu değildir. Toulmin'in ve onu takip eden enformel mantıkçıların en çok eleştirdiği kısımlardan biri de burasıdır. Zira Toulmin'e (2003, s. 98) göre; argüman denilen şey bir bilgi üretmek mecburiyetindedir. Aksi halde argüman olmaktan çıkar. Görüldüğü üzere klasik mantık anlayışı formel yapısından dolayı gerçek yaşam pratiklerinden uzak ve geçerlilik konusunda yukarıda zikredilen yönteminden ötürü de "eksik" addedilmektedir. Zaten eleştirilerin en kuvvetlisinin de buradan yapıldığı bilinmektedir.

3. Toulmin Modeli'nin Unsurları

Bir argümanın deyim yerindeyse olmazsa olmazı iddia ve o iddianın üzerine inşa edildiği gerekçeler olmasına rağmen Toulmin, geliştirdiği argümantasyon modelini 6 unsur üzerinden ele almıştır. Modelin bileşenleri {İddia (Claim), Zemin (Ground), Güvence (Warrant), Destek (Backing), Niteleyici (Qualifer), Çürütme (Rebuttal)} şeklinde adlandırılmıştır. Aşağıda, Toulmin modelinde "ideal bir argümanı" oluşturan 6 unsur ayrı başlıklar altında detaylı olarak ele alınmaktadır.

İddia (Claim)

Bir iddia ortaya atan sözünün ciddiye alınmasını ister. Eğer sözü bir iddia olarak

anlaşılsa öyle de olur. Ne oranda ciddiye alınacağı elbette ki pek çok koşula bağlıdır; mesela kişinin fiziksel özellikleri ve genel güvenilirliği bunlardan birkaçıdır. Bazı insanların sözleri dürüstlük konusundaki itibarlarından dolayı kolaylıkla kabul edilir. Fakat bu tüm iddialarında bizim güvenimize müstahak olma hakları olduğu anlamına gelmez. Bir kişinin sözleri ancak sağlam dayanaklara sahipse alakamızı hak eder (Toulmin, 2003, s. 11). Bu yönüyle iddia, kendisini temellendirecek ve onu kabul edilebilir kılabilecek dayanaktan mahrumsa tartışma pratiği açısından pek bir kıymeti yoktur. Zira Toulmin ve diğerlerine (1984, s. 9) göre; bir iddianın kendi kendini destekleme özelliği yoktur. Şimdi, Toulmin modelinde “iddia” unsurunun diğer unsurlarla ilgisini ortaya koyan gerekçelendirme gibi konulara gelmeden önce tek başına iddia kelimesinin kökenine ve model kapsamında nasıl bir anlam içinde kullanıldığına bakmakta fayda var.

İddia kelimesinin etimolojik kökenine bakıldığında onun uzun bir tarihe sahip olduğu görülür. Bu kelimenin temel kullanım alanlarından bir tanesi onun “yasal hak ve yetkiler”e gönderme yapmasıdır. Bu anlam alanı özellikle de mal-mülk konusundaki anlaşmazlık ve hak iddialarını kapsar (Toulmin, Rieke, & Janik, 1984, s. 30). Argümantasyon teorisi ve mantık alanı içinde ise iddia kelimesinin belirli bir uzmanlık alanına ait terime dönüştüğü görülmektedir. Şu hâlde bir tartışmada ya da argümantasyonun bir parçası olarak iddia, “sahip olunan bakış açısını temsil eden ifade, sonuç, düşünce veya görüş” (Aldağ, 2006, s. 19) şeklinde tanımlanabilir. İddia, klasik mantık terminolojisinde öncüllerden çıkarılan sonuç (conclusion) terimine karşılık gelmektedir.

Tartışma esnasında argümanlar söz konusu olduğunda argüman sahibinin (konuşan veya muhatap) varmak istediği bir hedef vardır. Argümanı analiz etmenin veya eleştirmenin yolu bu hedefi net olarak ortaya koymaktır. Böylesi durumlarda, “Tam olarak neyi tartışıyoruz” gibi bir soru işte bu hedefin aşikâr kılınmasına yönelik ortaya çıkar (Toulmin, Rieke, & Janik, 1984, s. 25). Bu çerçevede argümanın temel bileşeni olarak iddia, bir tartışmada argüman sahibinin konuyla ilgili düşüncesinin en özlü anlatımıdır. Bununla birlikte, argümantasyon teorisi zaviyesinden bakıldığında iddia, özlü şekilde ortaya konmuş ve temellendirilmeye muhtaç yargıdır.

Toulmin ve diğerleri, modelin açıklanması babında istifade ettikleri 5 örnek vardır. Bu örnekler, modelin her bir unsuru için ilgili bileşen anlatılırken kullanılır. Biz de burada bu 5 örnekten 2’sine yine aynı anlayışla ve meselenin daha kolay kavranabilmesi adına yer vereceğiz. İddia bileşeni için şu 2 örneği, daha sonra diğer unsurlarla bağını kurmak üzere buraya aktaralım:

- a. San Francisco 49’lar bu sene Süper Kupayı kesin kazanır.
- b. Salgının sebebi, yemek servis takımları üzerinden koğuştan koğuşa taşınan bakteriyel bir enfeksiyondur.

Bir mantık terimi olarak “iddia”yı örnekleyen bu iki cümle ilerleyen kısımlarda modelin diğer unsurlarını (ya da Toulmin modeli çerçevesinde ortaya çıkacak olan örnek argümanı) şekillendirecektir.

Zemin (Ground)

Konuyla ilgili daha önce de dikkat çekildiği üzere Toulmin, modelini tanıttığı ilk eseri olan *The Uses of Argument* adlı eserde Veri (Data) olarak adlandırdığı bu unsur sonraki eseri olan *An Introduction to Reasoning*'de Zemin (Ground) olarak karşımıza çıkar. Bu vesileyle, burada da düzenlenmiş halinin referans alındığını tekrar belirtelim.

Tartışmacılar nezdinde iddia net bir biçimde tanımlandıktan/tespit edildikten sonra bu iddiayı sağlam ve güvenilir addetmek için ne türden bir dayanağın gerekli olduğu düşünülmelidir. Bu kapsamda “İddianız hangi temellere dayanıyor” veya “İddianız hangi türden bilgi kaynaklarından besleniyor” gibi soruların sorulması gerekir. İddianın beslendiği bilgi kaynakları deneysel çalışmalar, istatistiksel veriler veya kişisel tanıklıklar gibi çok farklı türden olabilir (Toulmin, Rieke, & Janik, 1984, s. 26). Bu kapsamda Toulmin modelinde zemin, iddiayı temellendirmek için kendisine başvurulmuş veya kendisinden istifade edilen olgular olarak adlandırılabilir (Toulmin, 2003, s. 90). Bu durumu daha kolay anlaşılır hale getirmek üzere Toulmin ve diğerlerinin (1984, s. 37) verdiği örnekler üzerinden gitmek yararlı olacaktır. İki örnek aşağıdaki gibi aktarılabilir:

1.

a. San Francisco 49'lar bu sene Süper Kupayı kesin kazanır.

b. Bunu da nereden çıkardın?

c. Bu takımı rakipleriyle karşılaştır bakalım. Diğer hiçbir takım savunma ve hücum gücü bakımından böyle değil.

2.

a. Enfeksiyon yemek servis takımları üzerinden yayılmış.

b. Nereden biliyorsun?

c. Yapılan test diğer bütün ihtimalleri ortadan kaldırdı. Sonuç olarak, kantinin bulaşık yıkama ekipmanında kusur bulduk.

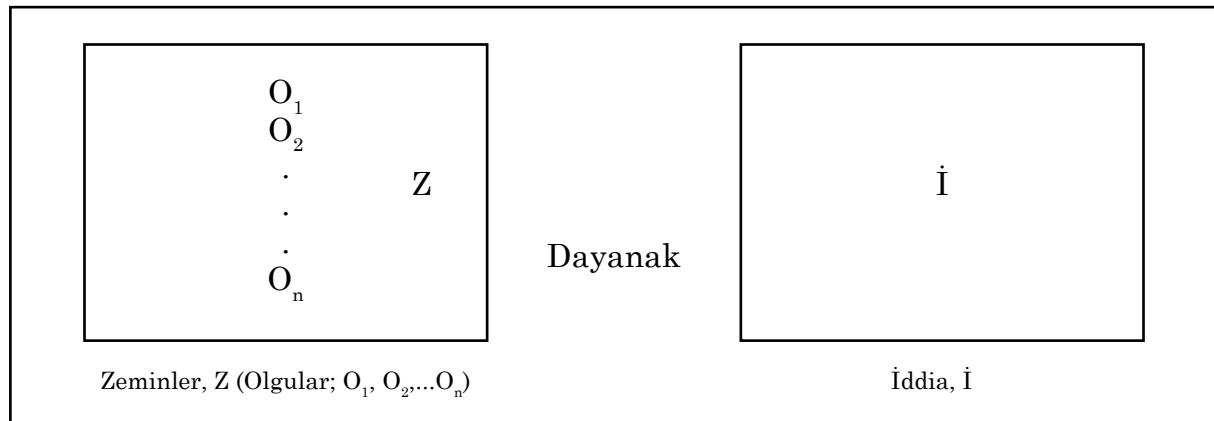
Yukarıdaki örnekler iki kişi arasında geçen bir tartışmadan alınmış kesitler olarak düşünülmelidir. Örnekte art arda sıralanan 1 ve 2 numaralı diyaloglarda a'lar “iddia”, b'ler iddianın temellendirilmesi talebiyle sorulan soruyu ve c'ler de “zemin”i veya zemin için verilen cevapları temsil eder. Şu hâlde, a'ların c'ler tarafından temellendirildiği belirtilmelidir. Daha da açık bir hale getirmek adına şöyle izah edilebilir: “San Francisco 49'lar spor takımının bu sene Süper Kupayı kazanacağı” iddiası ortaya atılmıştır. Tartışma çerçevesinde bu iddiaya karşı koyan taraf “Bunu da nereden çıkardın” şeklindeki sorusuyla ilgili iddianın zeminini merak etmekte, bunun temellendirilmesini talep etmektedir. Bu talebe karşılık iddia sahibi iddiasını, “Bu takımı rakipleriyle karşılaştır bakalım. Diğer hiçbir takım savunma ve hücum gücü bakımından böyle değil” cevabıyla iddiasına

dayanak sunmaktadır. Bu durum yukarıda Toulmin'den aktarılan zemin tanımında da altı çizildiği gibi, tartışma konusu yapılan şeye dair bir olgu içermektedir. Bu olgu, “savunma ve hücum gücü bakımından güçlü olmak”tır. İddia sahibi ise bu olgudan yararlanarak/olguyu zemine koyarak bir argüman inşa etmiştir.

Modelin zemin unsuruna dair genel bir yapı ortaya koyduktan sonra bu unsurun Toulmin ve diğerleri (1984, s. 37,38) tarafından belirlenen diğer niteliklerine göz atmakta fayda var. Şöyle ki, yukarıda bahsi geçen olgular, bir tartışmada taraflar nezdinde halihazırda kabul edilmiş sayılırlar. Bu durum, ortaya atılan ve tartışılmakta olan iddianın iyileştirilmesine ve açık hale getirilerek güvenilir kılınmasına vesile olur. İddia sahibi olgulardan, gözlem ve istatistiki verilerden, daha önceki çıkarımlardan veya spesifik bilgi kaynaklarından istifade etmek suretiyle iddiasını desteklemiş olur. İddianın zeminini oluşturmak üzere sunulan veri, tartışmayı yürüten taraflarca müşterek zemin (common ground) sayılmalıdır. Müşterek zemin, tartışmanın devam ettirilmesi için tarafların üzerinde mutabık olmasının elzem sayıldığı başlangıç noktası kabul edilir. Diğer bir anlatımla, bu anlaşma sağlanmadan bir sonraki adıma geçmek, tartışmayı ilerletmek, etkili bir diyalog kurmak ve üzerine konuşulabilecek bir argüman geliştirmek mümkün değildir.

Toulmin ve diğerleri (1984, s. 40) zemin ve iddia arasındaki ilişkiyi şekil üzerinden şöyle ortaya koyarlar:

Şekil 1: Toulmin Modeli'nde İddia ve Zemin İlişkisi



Peki iddia sahibi iddiasını desteklemek için farklı çalışma sahalarından ne tür bilgilere veya olgulara başvuracaktır? Bu, ilgi duyulan işin doğasına ve argümanların içerdiği özel anlamlara göre değişkenlik gösterir (Toulmin, Rieke, & Janik, 1984, s. 41). İddialarımızı desteklemek için öne sürülen olgu ifadeleri farklı alanlara aittir. Raporlar, geleceğe dair öngörüler, adli suç kararları, estetik övgüler, geometrik aksiyomlar ve dahası. Tenis oyuncularının son dönemdeki formlarına ilişkin bir rapordan seçim yapmak bir şeydir, bir cinayet davasında ipuçları hakkındaki kanıttan şüphelinin suçlanması başka bir şey, bir ressamın yağlı boya tablosunun teknik özelliklerinden ona değer vermek başka bir meseledir. Öyleyse argüman alanından bahsedilmelidir. Euclid'in Elementler'indeki kanıtlar mesela bir alana, denizcilik almanağı hazırlamak için yapılan hesaplar ise başka bir alana aittir. 'Harry'nin saçları siyah değil, bildiğim bir olguya göre bu kırmızı'

üçüncü ve nispeten özel bir alana aittir (Toulmin, 2003, s. 13, 14).

Zemin-olgu ilişkisine dair son bir uyarı olarak, olguların zeminin oluşturulmasını sağladığı gibi aynı zamanda da “güvence”yi desteklemek için de kullanıldığının altı çizilmelidir (van Eemeren, Garssen, Krabbe, vd., 2014, s. 221). Modelin bir unsurunu şekillendiren bir özelliğin uygun koşullar çerçevesinde bir başka bileşende kullanılabileceği söylenebilir.

Güvence (Warrant)

Hatırlanacağı üzere “zemin” konusu ele alınırken, iki farklı tartışmadan belirli bir kesit aktarmak suretiyle konu örnek üzerinden açıklanmıştı. Şimdi aynı tartışmanın devamı mahiyetindeki parçalar aktarılmıştır. Yine bu örnekler Toulmin (1984, s. 45) tarafından “güvence” unsurunu belirginleştirmek üzere veriliyor:

a. San Francisco 49’larla ilgili ne söylediğini anladım. Kayda değer şeyler de var içinde. Fakat Süper Kupa’yı kazanmak için en önemli unsur savunma ve hücum gücünden oluşan kombinasyon mudur?

b. Yemek servisi sorunu hakkında biraz daha açıklayıcı olman gerekmez mi? Bulaşık yıkama ekipmanlarının kusurlu oluşu salgınla ilgili problemi açıklamakta bu derece etkili midir?

Şimdi tartışma içinde sorgulayan konumunda olan, yani iddia sahibinin iddiasına şüpheyile yaklaşan taraf, üzerinde uzlaşıya varılmış olgulara işaret eden ifadelerin iddiayla nasıl bağlantılandırıldığını merak ederek güvence istemektedir (Toulmin, Rieke, & Janik, 1984, s. 45). Yukarıdaki soruyu bu sebeple iddia sahibine yöneltmektedir. Bu arada soru değişmiştir artık: “Devam etmek için elinde ne var” sorusu yerine “Buraya nasıl vardın” sorusu gelmiştir. Sorgulayan bu noktada, bazı genel kurallar ve prosedürler üzerinden muhatabının iddia ve zemin arasında kurduğu ilişkiyi sorgulamalıdır (Toulmin, Rieke, & Janik, 1984, s. 46). Argümantasyonun üçüncü ayağı olarak bir tür doğrulama olan güvence unsurunun işlevi, zemin ve iddia arasında köprü kurmak yoluyla iddiayı desteklemektir. Güvence, bir kurala veya belirli bir alanda kabul edilmiş prensiplere gönderme yapan herhangi bir ifade olabilir (van Eemeren, Garssen, Krabbe, vd., 2014, s. 216). Walton’ın (2007, s. 301) değerlendirmesine göre güvence, bir tür öncül, istisnalara tâbi olan çürütülebilir bir genelleme olarak ifade edilir. Genellikle akıl yürütmede sonuca varabilmek adına daha gerçekçi bir yapı sunar. Bu noktada güvence unsurunun niteliğiyle ilgili eleştiriler yapıldığının altını çizmek gerekir. Bu tartışmaya modele yöneltilen eleştiriler başlığında yer verileceğini belirterek şimdi zemin ve güvence arasındaki farka değinelim.

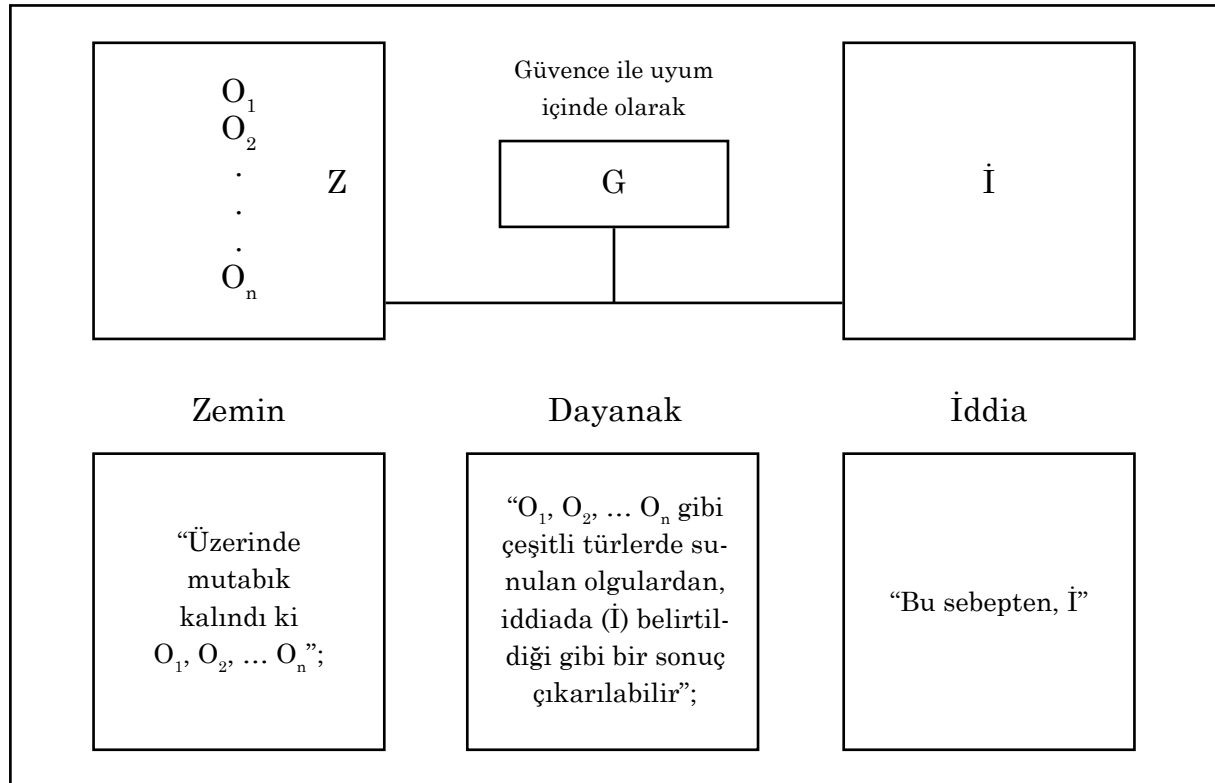
İşlev olarak birbirine benzetilen zemin ve güvence arasındaki farkı ayırt etmek modelin unsurları arasındaki çizgiyi belirleme açısından önemli bir yer tutmaktadır. Nitekim ikisi arasındaki fark van Eemeren ve diğerleri (2014, s. 217) tarafından şöyle tanımlanmaktadır: Zemin, iddianın dayandığı temellere (olgulara) işaret ederken, güvence iddianın temellendirildiği zeminden bu iddianın nasıl çıkarıldığını sorgular. Yani sorgulayan şunu der: “Olgularla oluşturduğun zeminden nasıl oldu da bu iddia çıktı?” Daha önce de değinildiği gibi iddia ve

zemin arasında bir köprü kurulması talep edilmektedir. Yukarıdaki ayrıma ek olarak, argümantasyonda zemin açık seçik (belirgin) olarak verilirken güvence ima yollu (örtük) olarak da verilebilir. van Eemeren ve diğerleri (2014, s. 217) zemin ve güvence arasındaki farkı açıkça ortaya koyabilmek adına aşağıdaki örneği vermektedirler:

İddia (İ)	Harry bir İngiliz vatandaşıdır.
	Sorgulayan: Bunu neye dayandıryorsun?
Zemin (Z)	Harry Bermuda’da doğdu.
	Sorgulayan: Peki bu bilgiden bu sonuca nasıl ulaştın?
Güvence (G)	Bermuda’da doğan birisi İngiliz vatandaşı sayılır.

Görüldüğü gibi sorgulayan, ilk sorusuyla ortaya atılan iddianın zeminini merak etmekte ve ikinci sorusuyla da zemin olarak sunulan ifadeyle iddia arasındaki bağı nasıl kurduğunu sorgulamaktadır. Toulmin (1984, s. 49) bu bağı şekil üzerinde şöyle ifade eder:

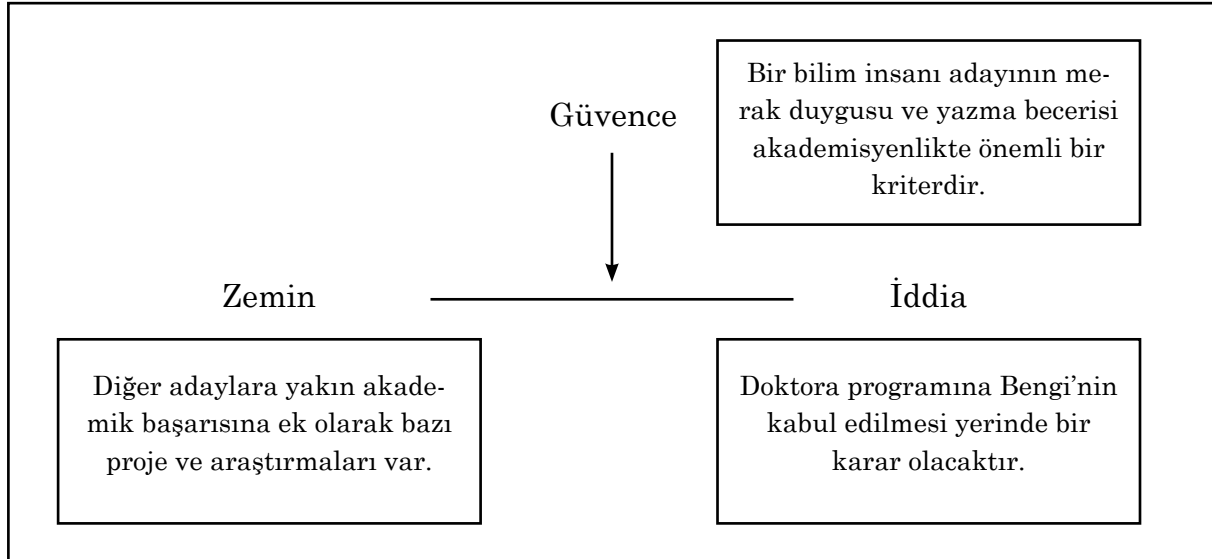
Şekil 2: Zemin ve İddia Arasında Güvence Unsurunun İşlevi



Şekilde görüleceği üzere güvence unsuru bir tür köprü görevi üstlenmekte ve zemin ile iddia arasındaki bağı kurmaktadır. İddiayı desteklemekte ve dolayısıyla onu doğrulamaktadır. Diğer bir anlatımla çeşitli olgulardan yola çıkılarak temeli oluşturulan iddia güvence unsuru sayesinde tahkim edilmektedir.

Zemin ve güvence arasındaki ilişkiyi daha açık ifade edebilmek adına aşağıdaki gibi farklı bir örnek verilebilir.

Şekil 3: İddia ve Zemin İlişkisi Çerçevesinde Güvence Unsurunun İşlevi



Örnekte görüleceği üzere, öne sürülen iddiaya bazı olgusal ifadeler yardımıyla bir dayanak (zemin) oluşturulmaktadır. Adayın akademik başarısı (not ortalaması, diğer zorunlu sınavlar veya giriş sınavı notu vs.) yaptığı proje ve yürüttüğü araştırmalar iddianın zemini olarak sıralanmaktadır. İddia sahibi, iddiası ile zemin arasında bir bağ kurmak, ikisi arasındaki ilişkiyi açıklamak ve iddiasının dayanağını tahkim etmek üzere güvence unsurunu devreye sokuyor. Bu kapsamda, benimsenen bir yaklaşım veya ortak tecrübeye dayalı olarak akademisyenlikte önemli sayılan bazı niteliklere göndermede bulunuyor.

Güvence unsurunun işlevini, zemin ile olan farklılıklarını ve çok genel karakteristik özelliklerini sıraladıktan sonra şimdi de Toulmin'in (1984, s. 47-54) dikkat çektiği güvence türleri ve alanlarına bakmakta fayda var. Şöyle ki, bir argümanda güvence olarak kimi genel prosedürlerin kullanılabileceği vurgulanır. Bununla birlikte belli bir alanda otorite kabul edilen kişilerin (veya uzmanların) görüşleri güvence mahiyetinde ele alınabileceği belirtilmektedir. Bunun dışında bilim ve mühendislik, hukuk ve etik, tıp, estetik ve psikoloji gibi alanlardaki ayrıma değinen Toulmin bu alanlardaki tartışmaların ve dolayısıyla getirilecek güvencenin de farklılaşabileceğinin altını çizmektedir. Örneğin bilim ve mühendislikte belirli matematiksel formüller bu işlevi üstlenebilir. Ya da iyi kurgulanmış yasalarla birlikte iyi işleyen bir yargılama sisteminde benzer davalar benzer sonuçlar doğuracak ve bu kapsamda üretilen iddialar da benzer güvencelerle desteklenecektir. Öte yandan Toulmin, estetik ve psikoloji gibi alanlarda kesin kural ve ilkeleri güvence olarak almanın çok kolay olmadığının altını çiziyor.

Destek (Backing)

İddiayı savunma konusunda verileri derlemiş ve güvencemizi oluşturmuş, ilişkili durumları sıralamış olsak da karşı taraf tatmin olmayabilir. Örneğin

‘Bermuda’da doğan birinin Britanyalı olacağını da nereden çıkardın’ derse güvenceyi destekleyecek ve onu daha inanılır kılacak bir diğer unsura ihtiyaç duyarız ki bu “destek” olarak adlandırılır (Toulmin, 2003, s. 95, 96). Bir tartışmada sorgulayan taraf, iddia sahibine yukarıdaki soruya benzer olarak şu soruları yöneltebilir: ‘Ortaya konulan güvenceye ne kadar itibar edilebilir’ veya ‘Şu an üzerinde tartıştığımız konuya bu güvence ne kadar uygundur’. Böylesi bir senaryo karşısında destek unsuru devreye girer ve tereddütlerin giderilmesini sağlar (Toulmin, Rieke, & Janik, 1984, s. 62). Argümantasyonun bu aşamasındaki asıl mesele, güvencede öne sürülenlerin desteklenmesidir. Zira güvence, tek başına argümantasyonun geçerliliğini sağlamayabilir (Toulmin, Rieke, & Janik, 1984, s. 62).

Destek unsurunun argümantasyon sürecindeki yerini daha net ortaya koyabilmek adına başından beri kullanılan örneğin (Toulmin ve diğerleri, 1984, s. 61) “destek” ile ilgili kısmını aktarmakta fayda var:

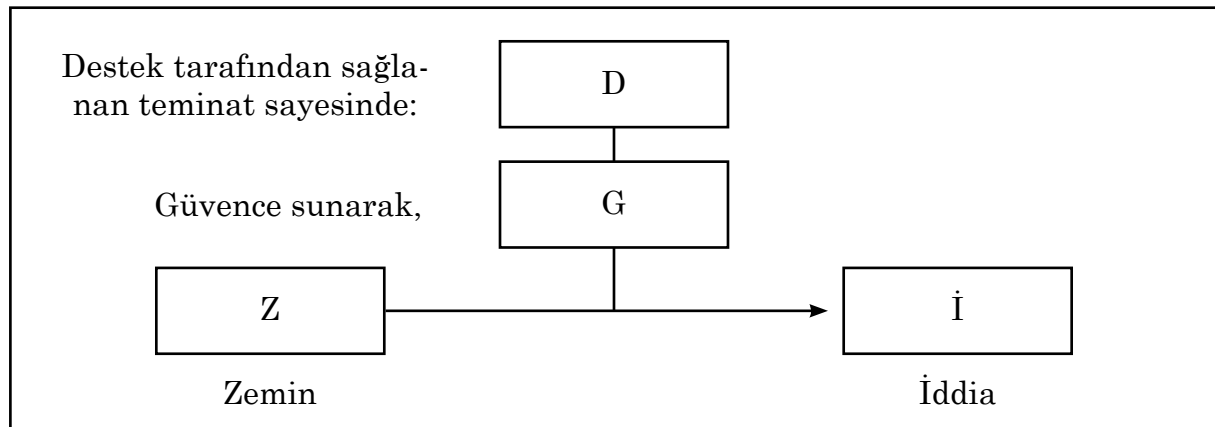
a. San Francisco 49'lara yönelik tereddüdün tarihten ders çıkarmadığını gösteriyor. İşin aslı şu ki, her Süper Kupa şampiyonunun savunma ve hücum gücünden oluşan iyi dengelenmiş bir yapısı olmuştur.

b. Elbette bizim yemek servis ekipmanları hakkındaki kanaatimizi destekleyecek sağlam bir hesap sunabilirim; zira bu husus bakteriyoloji ve epidemiyoloji alanıyla ilgili...

Görüldüğü üzere, iddia sahibinin daha önce sunduğu güvencenin yetersiz görülmesi veya şüpheli karşılanması üzerine karşı taraf “destek” talep etmiştir. Buna karşılık iddia sahibi, 1 ve 2 numaralarda sunulan destek mahiyetindeki cevapla güvenceyi sağlama almış, onu inanılır kılmaya çalışmıştır. İlk örnekte, spor tarihine başvurularak kupa kazanan kategorisinde bulunan takımların hücum ve savunma gücü konusundaki ortak niteliği vurgulanmaktadır. İkinci örnekte ise, çeşitli bilim dallarına referansla bu sahaların bilimsel veri ve tekniklerinden yola çıkarak destek sunma girişimini görüyoruz.

Toulmin ve diğerleri (1984, s. 62), şekil üzerinde “destek”in işlevini ve yerini aşağıdaki gibi göstermektedir:

Şekil 4: Destek Unsurunun Diğer Öğeler Arasındaki Yeri ve İşlevi



Bir argümantasyonda “destek”in talep edilip edilmemesi güvencenin kabul edilip edilmemesine bağlıdır. Eğer kabul edilirse, destek sunmaya gerek yoktur; yok edilmezse destek unsuru devreye sokulmalıdır (van Eemeren, Garssen, Krabbe, vd., 2014, s. 219). Toulmin’in (2003, s. 93) tam da bu noktada dikkat çektiği bir husus var ki, gerçekçi bir tartışma anlayışıyla paralel bir yaklaşım sunar. Yazar bir tartışmada, her güvencenin ardından bir “destek”in talep edilmesinin mümkün olmadığını zira bunun tartışma pratiğini imkânsız hale getirdiğinin altını çizer.

Farklı düşüncelere sahip insanlar ‘ortak fayda’, ‘ulusal güvenlik’ gibi konuları dikkate alma hususunda uzlaşabilirler. Öte yandan bu kavramların bu insanların zihnindeki yansımaları, imaları farklıdır. Her iki taraf da aynı kelimeleri kabul ederler ama kavramsal karşılıkları farklıdır. Böylelikle politik argümanlar, akılcı paylaşımlardan karşılıklı bağışmaya dönüşebilir. Çünkü iki taraf da kelimelere yüklediği anlamı aynı şekilde karşı tarafın kabul etmesini ister (Toulmin, Rieke, & Janik, 1984, s. 67). Kendimizi farklı durumlar için, değişik akıl yürütmelerle birlikte onların güvenceleri ve destekleri ile karşı karşıya bulabiliriz. Bu durumda, birbiriyle çatışan argümanlar yine onların karşıtları üzerinden değerlendirilmeli/ analiz edilmelidir (Toulmin, Rieke, & Janik, 1984, s. 66).

Niteleyici (Qualifier)

Ashna bakılırsa bu konu Toulmin modelinin belki de en can alıcı noktalarından biridir. Toulmin’in alana getirdiği yeni anlayış, bu kısmın en başında da belirtildiği üzere klasik mantık yaklaşımından farklıdır. Zira argümantasyon teorisi, Analitik mantığın kesin hükümlerini sakıncalı bulan bir anlayış ortaya koymuştur. Tasım veya kıyasa (syllogistic) dayalı akıl yürütme tarzında, öncüllerden zorunlu çıkarılan sonuç anlayışı sorgulanmış, bunun yerine olasılık hesapları yapan bir bakış açısı getirilmiştir. Tam da bu noktada, “niteleyici” unsuru devreye girer. Deyim yerindeyse, bir argümanda sonuç ifadesinin (iddia) yumuşatılması işlevini görür. Keskin ifadeler ve kesin hükümler yerine olasılıkları göz önüne alarak temkinli çıkarımların yapılmasını sağlar.

Kimi zaman dilsel bir ifadede “imkânsız”, “mümkün”, “zorunluluk”, “ihtimal dahilinde” gibi sözcüklerle karşılaşırız. Beraberinde kullanılan ifadelerle birlikte “niteleyici” (niteleyici sözcük) unsurunun argümandaki işlevi, “kesinlik” ve “teminat” durumlarına işaret etmektir (van Eemeren, Garssen, Krabbe, v.d., 2014, s. 215). Toulmin ve diğerlerinin (1984, s. 85, 86) işaret ettiği üzere niteleyici, sonuç cümlesinde ortaya konulan yargının gücüne ve güvenilirliğine vurgu yapan ifadelerdir. Karşı iddia sahibinin iddiayı öne sürene “Senin iddian ne kadar sağlam” şeklinde bir soru yönelttiğini varsayalım. Çünkü her argümanın farklı derecelerde kuvveti vardır. İddia sahibi bu soru karşısında iddiasının geçerliliğine doğrudan gönderme yapan bazı ifadeler kullanır. Bu ifadeler, “zorunlu olarak”, “kesinlikle”, “tahminen”, “oldukça”, “belki” gibi sözcüklerden oluşabilir. Böylelikle iddianın gücü karşı tarafa dilsel olarak aktarılmış olur.

Çürütme (Rebuttal)

Çürütmeler, bir argümanın destekleyici gücünü sarsan olağanüstü durumları veya haricen işaret edilen koşulları belirleme işlevi görür (Toulmin, Rieke, &

Janik, 1984, s. 95). Diğer bir anlatımla çürütme unsuru, güvencenin kapsamadığı alanları işaret eder (Besnard & Hunter, 2008, s. 4). Hatırlanacağı üzere güvence, istisnai durumlar gözetilmeksizin bir kural olarak kabul edilir ve bu aşamadan sonra da tartışma konusu yapılmaz. Öte yandan kurala dair istisnai durumlar da varsa bu hal güvenceyi zayıflatır. İşte böylesi bir tablo karşısında, istisnai durumlar veya çürütme unsuru devreye girer (van Eemeren, Garssen, Krabbe, vd., 2014, s. 218). Böylelikle öne sürülen iddianın geçersiz kılınmasına yönelik girişimler veya durumlar için önlem alınmış olur (Kirschner, Buckingham Shum, & Carr, 2003, s. 77). Sonuç olarak çürütmenin, karşı argümana verilmiş bir cevap olduğunu söyleyebiliriz (Andrews, 2010, s. 89). Bu kapsamda tartışma pratiğinde, çürütme unsuru dahilinde argümana yapılacak eklemeler önemli bir yer tutar. Zira iddia sahibi, argümanını oluştururken muhatabından gelecek muhtemel itirazları göz önünde bulundurmak suretiyle önlem almış olur.

Bir argümanda, çürütmenin hangi haller için gerekli olacağına yönelik Toulmin ve diğerleri (1984, s. 96) iki durumu sıralamaktadır: Bunlardan ilki zemin, güvence ve destek unsurlarının iddiayı kısmen veya zayıf biçimde desteklemesidir. İkincisi ise, yukarıda sayılan unsurların iddiayı sadece belirli koşullar altında desteklemesidir. Bu hallerin oluşması çürütme unsurunu gerekli ve önemli kılar. Toulmin ve diğerleri (1984, s. 95) bu durumu daha net açıklamak üzere, daha önce her bir başlık altında vermiş olduğu gibi çürütme için de aşağıdaki örneği vermektedir.

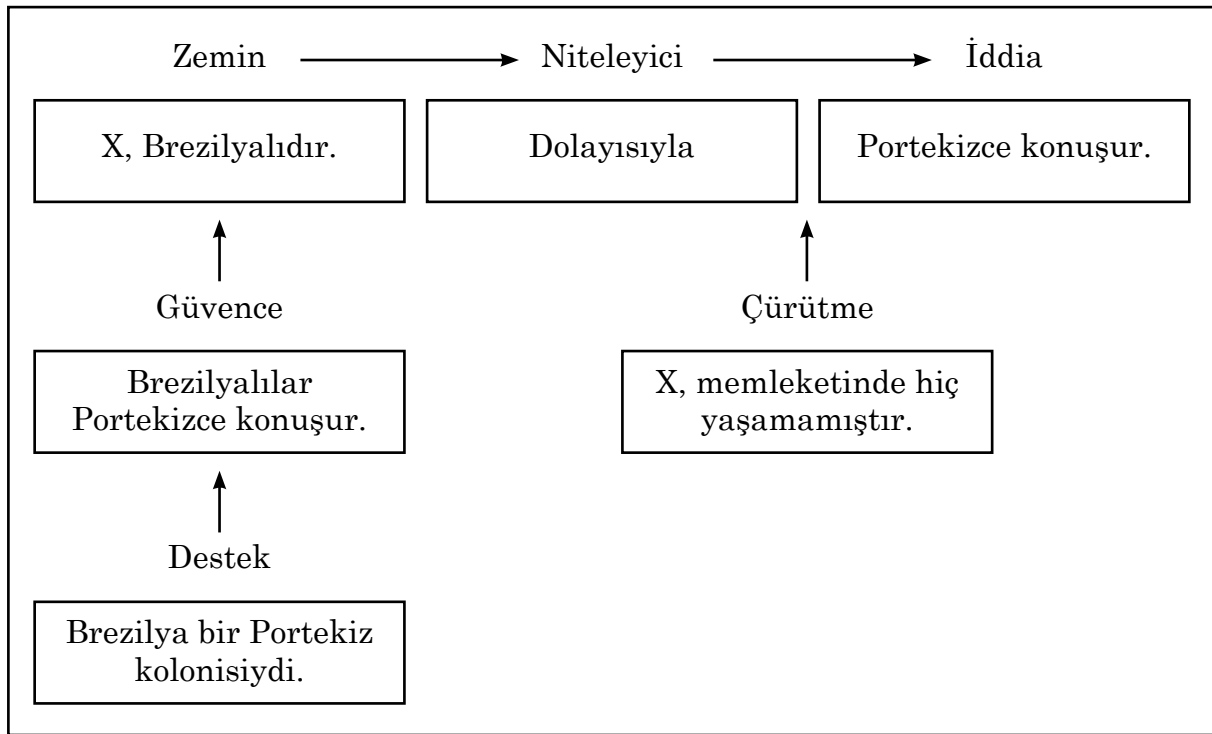
a. Şu durumda kesin olarak, (kazalar, öngörülemez sakatlıklar, mazur görülebileceğin üzerinde olan idari beceriksizlikler haricinde) Raider'ler bunu başarır.

b. Şu hâlde tahminen, (yaptığımız testlerin açıklayamadığı faktörler dışında veya bakteriyoloji ilkelerinin külliyen çökmüş olması durumu haricinde) yemek servis ekipmanları ilgili sorunun müsebbibidir.

Görüldüğü üzere daha önce öne sürülen iddiaya şüphe ile bakan karşı iddia sahibi itirazını iletmiş ve iddia sahibi de yukarıdaki cevapları (çürütme) vermiştir. Verilen cevapla, iddianın geçersiz olabileceği durumlar ve koşullar sıralanmıştır. Böylelikle iddia sağlamlaştırılmış, mevcut ve muhtemel itirazların önüne geçilmiştir.

Tüm unsurları birer birer ele aldıktan sonra Toulmin Modeli'nin geldiği son hâl Moulin ve diğerlerinin (2002, s. 185) basit ama oldukça işlevsel örneğinde aşağıdaki gibi gösterilebilir:

Şekil 5: Toulmin Modeli'nin Bir Örnek Üzerinden Şematik Çizimi



4. Toulmin Modeli'ne Yönelik Eleştiriler

Bilim tarihinde öncü isim ve teorilerin çabucak kabul edilmesi sanırım pek rastlanan bir şey değildir. Böyle olması da beklenemez; kabul görmüş, alışılmış bir bakış açısını terk etmek evvela psikolojik ve sonrasında da epistemolojik sebeplerden ötürü zordur. Bilim insanı da olsa binlerce yıldır geçerli sayılan bir teorinin ciddi biçimde tartışmaya açılmasının benimsenmesi ve yeni teorinin ayrıntılı olarak incelenmesi hiç kuşkusuz zaman alacaktır. Bu bağlamda Toulmin Modeli'nin kabul edilmesi ve alanda tartışmaya açılması da aynı kaderi paylaşmıştır demek yanlış olmayacaktır.

Toulmin'in standart formel mantığa olan radikal saldırısının karşısında en büyük eleştirinin mantıkçılar ve diğer filozoflardan gelmesi şaşırtıcı değildir (van Eemeren, Garssen, Krabbe, vd., 2014, s. 244). Nitekim araştırmanın önceki kısımlarında da vurgulandığı gibi model, klasik mantık yaklaşımında köklü bir değişikliği öngörmüş ve yeni bir bakış açısı sunmuştur. Bununla birlikte birçok çalışmada temel alınan model, başta formel mantıkçılar olmak üzere diğer çalışma alanlarından araştırmacılar tarafından da eleştiriye uğramıştır. Aldağ (2006, s. 21) bu eleştirileri üç temel alan üzerinden aktarmaktadır. Birincil olarak, argümanların alana özgü olması durumudur ki bu hal argüman yapılarının tespiti ve analizi için ilgili çalışma alanına başvurmayı gerekli kılar. Örneğin hukuk, psikoloji ya da biyoloji alanında argümantasyon çalışması için bu çalışma alanlarının ilkeleri doğrultusunda hareket edilmelidir. İkincil olarak, Toulmin'in eserlerinde özellikle de modelin bazı unsurlarına ait kavramları farklı tanımlaması gelmektedir. Bu durum argüman analizinde öğelerin birbirinden ayırt edilmesini ve değerlendirilmesini güçleştirebilmektedir. Diğer sorun ise

analiz yöntemine dairdir. Şöyle ki argümanların analizinde izlenecek açık bir yol haritasının, sınırları iyi çizilmiş bir değerlendirme ölçeğinin bulunmamasıdır. Bunlara ek olarak modelin uzun olması, karmaşık yapısı bilhassa diyalektik yapıdaki argümanların analizini güçleştirdiği yönünde eleştiriler de mevcuttur. Dolayısıyla modelin daha kullanışlı olabilmesi için ihtiyaç halinde yeni unsurlar eklenmesi gerekebilmektedir.

Driver ve arkadaşları (2000, s. 294) ise modele dair sakıncaları şöyle sıralamaktadır: a) Aynı ifade, farklı bir bağlam içinde farklı anlam kazanabilir. Bu sebeple anlamlandırmada bağlam faktörü hesaba katılmalıdır. b) Argüman unsurlarından biri olan güvence gibi yapılar bazen konuşma içinde açık olarak değil de ima edilerek verilebilir. c) Konuşmanın doğal seyri içinde düşünceler sıralı bir şekilde aktarılacak zorunda değildir. d) Konuşma esnasında, dinleyiciye verilmek istenen her şey sözel olarak ifade edilmeyebilir. Örneğin jest ve mimiklerle birlikte baş hareketleri ve diğer el kol hareketleri vasıtasıyla anlam aktarılabilir. Buna ek olarak günümüzde şekil ve grafiklerin destekleyici materyalden ziyade iletişimin başat unsurları haline geldiği söylenebilir.

Yukarıda genel hatlarıyla değinilen makro ölçütteki eleştirilerin dışında bunlara ek olarak modelin unsurlarına yöneltilen daha spesifik eleştiriler de mevcuttur. Şöyle ki van Eemeren ve arkadaşları (2014, s. 249, 250), Toulmin'in, zemin ve güvence unsuruna yüklediği karakteristik özelliklerin farklılık gösterebildiği ve birbiriyle çatışabildiğini vurgulamaktadırlar. Ya da zemin unsuru, Toulmin Modeli'nde, sorgulayan (karşı iddia sahibi) tarafından peşinen doğru sayıldığı kabul edilir ki bu da sakıncalı bir ön kabul sayılır. Diğer bir sorun ise yine güvence unsurunun meşruiyeti ile ilgilidir. Nitekim bunun sağlanması için alana özgü olan argümanlarda, ilgili alanın ilkelerinden hareketle bir güvence sağlanmalıdır. Aldağ (2006, s. 26) ise niteleyiciye dikkat çekerek bir tartışma esnasında iddia sahibinin, kendi iddiasını ne kadar güvenilir bulduğunu her zaman bir kelimeyle ifade etmeyebileceğini dile getirmektedir. Zira bu durum sadece ima edilmiş de olabilir.

Bununla birlikte Toulmin Modeli'nin kökleri itibarıyla geleneksel mantık ve onun akıl yürütme tarzından çok uzaklaşmadığını ileri süren bakış açılarının da bulunduğunu belirtmek gerekir. Bu kapsamda modelin geleneksel epistemolojik yaklaşımları beslerken retorik açıdan yapısal problemlerinin olduğuna dikkat çekilir. Bu noktada klasik retorik özelliğiyle ethos ve pathos bileşenlerinin ikna edici iletişim sürecinde sağladığı avantajların Toulmin yaklaşımında bulunmadığı ifade edilir (Schroeder, 1997, s. 104, 105). Bu bağlamda modelin yaratıcı ve eleştirel düşünme gibi bir beceriyi desteklemesinden ziyade bir görüşün sistematik şekilde sunumuna daha yatkın olduğu ima edilir.

Toulmin Modeli'ne ilişkin yukarıda ele alınan sınırlılıklara rağmen modelin birçok faydalı noktayı içerdiği vurgulanmalıdır. Bununla birlikte argüman analizi için formel mantıktan ziyade bu türden bir argümantasyon teorisinin daha gerçekçi olduğu bilinmekte ve kabul edilmektedir. Bu argümantasyon teorisinin sahibi de dahil olmak üzere bu sistemin eksikliklerini kabul etmekte ve geliştirilmesini salık vermektedir. Bu doğrultuda, halihazırda argüman analizi için kullanılabilecek önemli araçlardan biri olduğu unutulmamalıdır.

Sonuç

Toulmin'in klasik mantık karşısında yeni argümantasyon teorisinin pragmatik meşruiyetini oluşturan en belirgin gerekçesi şudur: Klasik mantık yaklaşımı ne gündelik konuşmalara uyarlamak açısından ne de bu türden konuşmaları analiz etmek bakımından uygundur. Diğer deyişle, klasik yaklaşım biçimsel özelliğinden ötürü gerçekçi ve işlevsel bir yapıya sahip değildir. Dolayısıyla yeni bir argümantasyon teorisine ihtiyaç vardır. Zira Toulmin, eleştirilere maruz kalmış olsa da gündelik dile uygun, argümantasyon analizinde kullanışlı, biçimsel olmayan ve gerçekçi bir model ortaya koymuştur. İletişim bilimleri ise bu türden bir argümantasyon modelinden istifade edecek alanların başında gelmektedir. Kavranması ve uygulaması daha kolay bir argüman teorisinin rasyonel ikna edicilik anlamında sunduğu potansiyelden istifade etmek elzem duruyor.

Enformel mantık anlayışı çerçevesinde gelişen diğer argümantasyon teorileriyle birlikte Toulmin modeli hiç kuşkusuz mantık çalışmalarına farklı bir boyut kazandırmıştır. Tolmin'in erken dönemlerde (1958) yayımladığı *The Uses of Arguments* adlı eseri bu kapsamda öncü sayılabilir. Dünyadaki görünümün aksine Türkçe literatüre oldukça geç bir dönemde girebilmiştir. Türkiye'de fen bilimleri ve sosyal bilimlerin farklı alanlarında yapılan araştırmalarda Toulmin Modeli'ne rastlansa da özellikle iletişim çalışmaları arasında cılız bir yer edindiği söylenebilir. Nitekim bu alanda ilk olarak 2004 yılında yapılan bir tezi 2013'teki bir diğeri izlemiştir. Daha sonra 2017'den günümüze dek yapılan tez sayısı bir elin parmağını geçmeyecek kadardır. Bununla birlikte felsefe, hukuk, dilbilim ve konuyla doğrudan ilişkili olan mantık alanında dahi çalışmaların oldukça kısıtlı olduğu görülmektedir. Bu konuda Eğitim Bilimleri alanında yapılan çalışmaların yukarıda adı anılan sahalarda karşısında açık ara önde olduğu söylenebilir. Hem tez kategorisinde ve hem de makale olarak Türkiye'de konu kapsamında yürütülen çalışmaların toplamından daha fazla akademik üretim söz konusudur. Resmedilen tablodan hareketle, bu çalışma ikna konusuna iletişim bilimleri çerçevesinde, rasyonel ikna edicilik perspektifinden yaklaşmış ve argümantasyonu araştırmanın odağına almıştır.

Model kapsamında Türkçe literatürün zayıflığına yönelik yukarıda işaret edilen durumu özellikle iletişim disiplini lehine değiştirecek birçok araştırmanın yapılabileceği vurgulanmalıdır. Genel anlamda diğer argümantasyon modelleriyle birlikte Toulmin Modeli'ne dayalı olarak ikna edici iletişim araştırmalarıyla da bağlantılı olarak başta siyasal iletişim, reklamcılık, halkla ilişkiler, gazetecilik ile yapısal anlamda medya araçları üzerine yapılacak çalışmalarda kullanılabilir. Bu ve benzeri çalışmalar gelecekte özellikle siyasal söylemin analizinde, reklam ve pazarlama faaliyetlerinde işlevselliğin irdelenmesinde, kurumsal iletişimin rasyonel boyutunda ve medya dilinin çözümlenmesi noktasında sonraki araştırmalara oldukça elverişli teorik bir çerçeve sunabilir. Daha spesifik olarak medyaya yansıyan ve özellikle toplumun genelini ilgilendiren tartışmaların analizinde, aday münazaralarının değerlendirilmesinde, çatışma çözümü konusunda, kamusal tartışmaların niteliksel özelliklerinin tespitinde, post-truth, manipülasyon, dezenformasyon gibi iletişimsel olguların medya araçlarıyla olan ilişkisinin irdelenmesinde veya popülist söylemle birlikte yeni toplumsal hareketlerin söylemsel niteliğinin değerlendirilmesi noktasında modelden istifade edilebilir.

Manipülatif iletişim kapsamına dahil edilebilecek dezenformasyon, dolandırıcılık vakaları, yanlış bilginin yayılımı, sahte içerik üretimi gibi problemlerin dijital çağda hızlı yükselişi bile tek başına rasyonel ikna edicilik konusuna eğilmenin pragmatik gerekçeleri olarak görülebilir. Bilimsel çabaların önemli bir kısmının insanlık adına fayda üretmek gibi bir gaye taşıdığı düşünülecek olursa günümüz medya ortamında rasyonaliteye yönelik her bir vurgunun önemli olduğunu ileri sürmek yanlış olmayacaktır. İrrasyonel zeminde ilerleyen ikna girişimlerinin siyasetten ekonomiye, sağlıktan güvenliğe kadar geniş bir yelpazede insan yaşamını olumsuz etkilediği görülmektedir. Seçmenin rasyonel olduğu yönündeki iddiayı ciddi şekilde zayıflatan Cambridge Analytica skandalı, tüketicinin rasyonel olmayan satın alma davranışı, bilimsel bakımdan hiçbir geçerliliği olmayan sözde tedavi yöntemlerinin yaygınlaşması, dolandırıcılık vakaları, siber saldırılar gibi çağdaş olgular rasyonel ikna edicilik konusundaki çalışmaların tercihten ziyade bir zorunluluk olduğunu gözler önüne sermektedir. Teorik çalışmaların elzem olduğunun farkında olarak, yapılan bilimsel çalışmaların toplum yaşamına katkı sağlayacak şekilde pratik sonuçları da gözetecek biçimde şekillendirilmesi kanaatimizce stratejik bir öneme sahiptir. Kamu kurumları, uluslararası kuruluşlar ve STK'larla iş birliği içinde yürütülecek proje, konferans, seminer, workshop gibi faaliyetlerin insan yaşamına dokunacak şekilde yapılandırılması anlamlı durmaktadır. Uygulamaya yönelik bu türden faaliyetlerin yetkinliği ve verimliliği ise hiç kuşkusuz konuyla ilgili kuramsal zeminin zenginliğine bağlıdır.

Kaynakça

- Aldağ, H. (2006). Toulmin Tartışma Modeli. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13-33.
- Alm, D. (2015). Responsibility, Manipulation, and Resentment. *Social Theory and Practice*, 41(2), 253–274. <http://www.jstor.org/stable/24332280>
- Andrews, R. (2010). *Argumentation in Higher Education*. New York: Routledge.
- Aristoteles. (2016). *Retorik*. (M. H. Doğan, Çev.) İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Aristoteles. (2019). *Sofistçe Çürütmeler*. İstanbul: Pinhan Yayıncılık.
- Besnard, P., & Hunter, A. (2008). *Elements of Argumentation*. London: The MIT Press.
- Bobonich, C. (1991). Persuasion, Compulsion and Freedom in Plato's Laws. *The Classical Quarterly*, 41(2), s. 365-388.
- Bowell, T., & Kemp, G. (2018). *Eleştirel Düşünme Klavuzu*. Ankara: TÜBİTAK Popüler Bilim Kitapları.
- Driver, R., Newton, P., & Osborne, J. (2000). Establishing the Norms of Scientific Argumentation in Classrooms. *Science Education*, 287-312.
- Duman, M. A. (2015). *Platon'un Retorik Anlayışı*. İstanbul: Litera Yayıncılık.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1984). Cognitive Theories of Persuasion. L. Berkowitz içinde, *Advances in Experimental Social Psychology*. San Diego, CA: Academic Press.
- Feteris, E. T. (2019). *Hukuki Argümantasyonun Temelleri: Yargı Kararlarının*

- Gerekçelendirilmesi Teorileri Hakkında Bir Araştırma. (E. Uzun, Çev.) İstanbul: Pinhan.
- Govier, T. (1992). What Is A Good Argument? *Metaphilosophy*, s. 393-409.
- Hanna, J. (2015). Libertarian Paternalism, Manipulation, and the Shaping of Preferences. *Social Theory and Practice*, 41(4), 618–643. <http://www.jstor.org/stable/24575752>
- Kirschner, P., Buckingham Shum, S., & Carr, C. (2003). *Visualizing Argumentation*. London: Springer.
- Maigret, E. (2013). *Medya ve İletişim Sosyolojisi*. (H. Yücel, Çev.) İstanbul: İletişim.
- McBeth, M. K., Lybecker, D. L., & Stoutenborough, J. W. (2016). Do stakeholders analyze their audience? The communication switch and stakeholder personal versus public communication choices. *Policy Sciences*, 49(4), 421–444. <https://www.jstor.org/stable/48722290>
- Meyer, M. (2009). *Retorik*. (İ. Yerguz, Çev.) Ankara: Dost Kitabevi.
- Moulin, B., Irandoust, H., Belanger, M., & Desbordes, G. (2002). Explanation and Argumentation Capabilities: Towards the Creation of More Persuasive Agents. *Artificial Intelligence Review*, s. 169-222.
- Nakhnikian, G. (1954). Intrinsic Good and the Ethical Ought. *The Journal of Philosophy*, 51(24), 788–794. <https://doi.org/10.2307/2021080>
- Perelman, C., & Olbrechts-Tyteca, L. (1971). *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*. London: University of Notre Dame Press.
- Platon. (2018). *Gorgias*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Rehg, W. (2013). Rhetoric, Cogency, and the Radically Social Character of Persuasion:: Habermas's. *Philosophy & Rhetoric*, 46(4), s. 465-492.
- Rubinelli, S. (2013). Argumentation as Rational Persuasion in Doctor-Patient Communication. *Philosophy & Rhetoric*, 46(4), 550–569. <https://doi.org/10.5325/phlrrhet.46.4.0550>
- Schroeder, C. (1997). Knowledge and Power, Logic and Rhetoric, and Other Reflections in the Toulminian Mirror: A Critical Consideration of Stephen Toulmin's Contributions to Composition. *JAC*, s. 95-107.
- Toulmin, S. (2003). *The Uses of Arguments*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Toulmin, S., Rieke, R., & Janik, A. (1984). *An Introduction to Reasoning*. New York: Macmillan Publishing.
- Tsai, G. (2014). Rational Persuasion as Paternalism. *Philosophy & Public Affairs*, 42(1), s. 78-112.
- van Eemeren, F., Garssen, B., Krabbe, E., Henkemans, A., Verheij, B., & Wagemans, J. (2014). *Handbook of Argumentation Theory*. New York: Springer Reference.
- Walton, D. (2006). *Fundamentals of Critical Argumentation*. New York: Cambridge University Press.
- Walton, D. (2007). *Media Argumentation Dialectic, Persuasion, and Rhetoric*. Cambridge: Cambridge University Press.

Wróbel, S. (2015). “Logos, Ethos, Pathos”. *Classical Rhetoric Revisited*. *Polish Sociological Review*(191), s. 401-421.