

POLİTİK KONUŞMALARDAKİ İKNA VE ÜSLUP FAKTÖRLERİNİN SEÇMENLERİN SOSYO DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE SİYASİ TERCİHLERİNE GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI

COMPARISON OF PERSUASIVE AND STYLE FACTORS IN POLITICAL SPEECHES WITH SOCIO-DEMOGRAPHICAL ATTRIBUTES OF VOTERS IN ACCORDANCE WITH THEIR POLITICAL PREFERENCES

Murat BAŞARIR*

Öz

Bu çalışmada, liderlerin konuşmalarındaki ikna faktörleri ile üslup faktörlerinin, seçmenlerin sosyo-demografik özellikleri ile siyasi düşüncelerini tanımlamalarına bağlı olarak farklılaşım farklılaşmadığının tespit edilmesi amaçlanmaktadır.

Bu amaç doğrultusunda, Şanlıurfa ilinde nicel yaklaşımlardan anket tekniği kullanılarak saha çalışması yapılmıştır. Çalışmada toplanan verilerin analizinde betimleyici istatistikler, faktör analizi, tek yönlü ANOVA ve bağımsız örneklem t testi kullanılmıştır. Yapılan analizler neticesinde, ikna bileşenleri boyutları ile üslup ölçeği boyutlarının, seçmenlerin sosyo-demografik özelliklerine bağlı olarak farklı anlamlandırıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Üslup boyutlarının tamamı sosyo-demografik değişkenlerle farklılaşım sergilerken; ikna boyutları bağımsız değişkenlerden yalnızca eğitim ve siyasi düşünceyle farklılaşım göstermektedir. Tespit edilen farklılaşım değerlendirildiğinde, öğrenmeye ve sahip olunan siyasi düşünceye bağlı olarak, seçmenlerin ikna edilebilirlikleri değişmektedir. Diğer yandan üslup boyutlarıyla bağımsız değişkenler arasındaki farklılaşım incelendiğinde, konuşmalarda çatışmacı üsluba ilişkin söylemlere seçmenlerce desteğin, eğitim ve gelir seviyesi arttıkça azalacağını destekleyen bulgulara ulaşılmaktadır. Çalışma, liderlerin konuşmalarındaki ikna bileşenleri ile çatışma ve uzlaşım bağlamındaki üsluplarına yönelik söylemleri, seçmenlere sorarak değerlendirmeler yapmasından dolayı benzerlerinden ayrılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Politik konuşma, seçmen, ikna, üslup

Abstract

This study aims to determine whether the persuasive and style factors in the leaders' speeches differentiate with the socio-demographical attributes of the voters based on the identification of their political opinions or not.

In accordance with this purpose, a field study has been done using questionnaire technique from quantitative approaches in province of Şanlıurfa. Descriptive statistics, factor analysis, one-way ANOVA and independent sample t test have been used in analysis of data collected in the study. As a result of analyses conducted, it has been concluded that the dimensions of persuasive components and the dimensions of style scale have been assigned differently meaning depending upon the voters' socio-demographical characteristics.

While all of the style dimensions differentiate from socio-demographical variables, the persuasion dimensions show difference with only education and political opinion from independent variables. When considered the differentiations determined, the voters' persuasibility changes depending on learning and political opinion. On the other hand, when analyzed the differentiations between the style dimensions and independent variables, it is reached to the findings supporting that the education and income level will decrease while the voters' participation in the statements related to conflict style of the speeches. The study has a unique structure from its equivalents in the body of literature due to carrying out assessments about the persuasive components and styles in the leaders' speeches by asking questions to the voters.

Key Words: Political speech, voter, persuasion, style

POLİTİK KONUŞMALARDAKİ İKNA VE ÜSLUP FAKTÖRLERİNİN SEÇMENLERİN SOSYO DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE SİYASİ TERCİHLERİNE GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI

Giriş

Hem sınırlı hem de geniş anlamlandırmalara sahip olan siyaset, en basitiyle siyasi sorumluluğu yerine getirmede parlamentolar, hükümetler ve siyasi partiler gibi kurumların faaliyetlerinden birisi olarak görülmektedir. Öte yandan bu kurumların üyeleri arasında gücü elde etmek ve bu gücü kaybetmemek için yürütülen çabalar olarak da ifade edilmektedir (Al-Faki, 2014: 182). Bu ifade edilişle siyaset, siyasi, ekonomik ve sosyal fikirleri, pratik şekilde ortaya koyan bir iktidar mücadelesi süreci olarak değerlendirilmekte ve bu süreçte hazırlanan her siyasi eylem, ortaklık ve etkilenme dil tarafından harekete geçirildiği için, süreç içerisinde dil önemli bir rol üstlenmektedir (Bayram, 2010: 24). Böylelikle siyaset ile iletişimin irtibatı kurulmakta ve siyasal iletişim süreci ortaya çıkmaktadır. Öyle ki özünde bilgi iletme bulunan iletişimin siyasetin ana damarını teşkil ettiği belirtilmektedir (Akdağ, 2009: 295).

Siyasal iletişim; “belli ideolojik amaçlarını, toplumda belli gruplara, kitlelere ülkelere ya da bloklara kabul ettirmek ve gerektiğinde eyleme dönüştürmek, uygulamaya koymak üzere siyasal aktörler tarafından çeşitli iletişim tür ve tekniklerinin kullanılması ile yapılan iletişim” olarak tarif edilmektedir (Aziz, 2007:4). Tanımdan da anlaşılacağı üzere siyasal iletişim sürecinde, değişik aktörlerce, çeşitli iletişim yöntemleriyle muhtelif ikna faaliyetleri yürütülmektedir. Bu süreçte rol alan aktörlerin başında ise liderler ve seçmenler yer almaktadır. Bahsi geçen bu iki aktörün doğrudan iletişim içerisinde buldukları iletişim ortamı ise liderlerin seçmenlere hitaben yaptıkları konuşmalardır. Nitekim Köker de (2007: 81) politik konuşmaları, siyasi iletişimin en dolayimsız işleme tarzı olarak nitelendirerek bu hususa dikkat çekmektedir. Polat da (2008: 111), politik konuşma bağlamında modern zamanlarda biçim ve biçime -üsluba- bağlı olarak konuşmacı bireyi ön plana çıkararak bir yapının varlığından bahsetmektedir.

Siyasi konuşmalar, seçim konuşmaları, parti bildirileri, basın toplantıları, bakanlık konuşmaları vb farklı türlerin bir kümesinin adlandırılmasında kullanılmaktadır (Al-Faki, 2014: 180). Ayrıca seçim kampanyalarında adayın yapabileceği konuşma çeşitlerini sıralarken propaganda, konu, etkinlik konuşmalarından bahsedildiği görülmektedir (Powell ve Coward, 2003: 160-166). İşte siyasi konuşmaların bu farklı türlerinin hazırlanmasında retorik bileşenlerden faydalanılmakta, üslup ise sunulmasında rol üstlenmektedir. Çünkü retorik, politikacılara düşüncelerini ve izlenimlerini nasıl etkili, enerjik, ikna edici şekilde nakledeceklerinin öğretilmesine katkı sunmaktadır (Al-Faki, 2014: 189). Üslup ise duygu, düşünce ve fikirlerin dillendirilmesinde ortaya çıkan farklılıklarda kendini belli etmektedir.

Bu çalışma parti liderlerinin doğrudan seçmenlere yönelik gerçekleştirdiği konuşmaları irdelemektedir. Ek olarak birbirinden farklı nitelikler sergileyen heterojen bir kitle durumundaki seçmenlerin (Doğan ve Göker, 2013:8), belirtilen konuşma türüne yönelik değerlendirmelerinden veri elde ederek onların ikna ve üslup faktörlerine ilişkin tutumlarına odaklanmaktadır. Dolayısıyla çalışmada, seçmenlerin sosyo-demografik

özelliklerine ve siyasi tercihlerine bağlı olarak, ikna ve üslup faktörlerini değerlendirişlerindeki farklılıkların tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Unutulmamalıdır ki seçmenler, politikacıların doğruluğunu, ahlakını ve dürüstlüğünü kendi yargılarına dayalı olarak değerlendirmektedirler (Charteris, 2011: 1). Bu bağlamda gerek konuşmalardaki ikna faktörlerinin gerekse de üslup faktörlerinin algılanmasında seçmenlerdeki değişkenlikler etkili olabilmektedir. Bu bağlamda bu çalışmada şu sorulara yanıt aranmaktadır;

- i. Konuşmalardaki ikna ve üslup faktörleri, seçmenlerin sosyo-demografik değişkenlerinden hangileri ile farklılaşmaktadır?
- ii. Seçmenlerin herhangi bir siyasi etkinliğe katılmasına bağlı olarak, konuşmalardaki ikna ve üslup faktörlerini değerlendirmeleri farklılaşmakta mıdır?
- iii. Seçmenlerin kendilerini tanımladıkları siyasi tercihleriyle, konuşmalardaki ikna ve üslup faktörlerini değerlendirmelerinde bir farklılaşma var mıdır?

1. İkna ve Üslubun Belirginleştiği Alanlar: Dil, Politik Retorik ve Söylem

Üretim ve kavrama biçiminde iki yönü bulunan dil, düşünceyi iletmek için kullanılan evrensel başlıca araçtır. Dilin üretim yönü bir düşünceyle başlar, düşünce bir cümleye çevrilir ve nihayet sesli şekilde ifade edilmesiyle somutlaşır. Dilin kavrama yönü ise sesleri işitmekle başlar; seslere sözcüklere anlamlar eklenmesiyle devam eder ve bunlardan bir önerme çıkartılmasıyla nihayete erer. Böylece dile, sözcük ve cümle birimleri aracılığıyla düşünceleri konuşmayla ilişkilendiren çok düzeyli bir sistem gözüyle bakılabilir (Atkinson vd., 2002: 318). Buna ek olarak dilin dış dünyadaki çeşitli görünüşleri karşılayan unsurları belirtme ihtiyacına cevap olmak üzere ortaya çıktığı da (Aktaş, 2007: 16), unutulmamalıdır.

Gerek ortaya çıkışına neden olan ihtiyaçların çokluğu, gerekse de bu ihtiyaçları karşılanırken ortaya çıkan çok düzeyli yapısından dolayı dil toplumsal yapıda önemli roller üstlenmektedir. Özellikle sosyal hayatın içerisindeki değerlerin değiştirilmesinde, yasa içerisinde gücün dönüştürülmesinde, görev içerisinde itaatin meydana gelmesinde etkinliği olduğu gibi sosyal değerler ve inançların ortaya çıkartılıp ve paylaşılmasında da vazife üstlenmektedir (Bayram, 2010: 27). Siyasal iletişim alanında da liderler dilin oynadığı bu rollerden dolayı, onu etkin bir biçimde kullanmak istemektedirler. Günümüzde, güncel siyasi konuşmalar ve tartışmalar, liderlerin yeteneklerinin algılanmasında ve değerlendirilmesinde seçmenleri geliştirebilmektedir (Catellani vd., 2013: 77). Bu durum, liderlerin dilin kullanımına bağlı sergileyecekleri performanslarını daha da önemli hale getirmektedir. Sadece süs veya manipülasyon ya da hile olmayıp, antik anlamıyla ikna edici söylem olan retorik (Nelson vd, 2002: 153), ikna edici olabileme hususunda liderlere birtakım öneriler sunmaktadır. Nitekim daha antik dönemde, sofistler öğrencilerine, haklı olmadıkları durumda bile bir mücadelenin nasıl kazanacağını yani etkisiz zayıf sözü, daha etkili kılmanın retorikle öğretilebileceğini söyledikleri görülmektedir (Theodorakopoulos, 2004: 8). Aristo da (2008: 37) retoriği “belli bir durumda, elde var olan inandırma yollarını kullanma yetisi” olarak görmekte ve

POLİTİK KONUŞMALARDAKİ İKNA VE ÜSLUP FAKTÖRLERİNİN SEÇMENLERİN SOSYO DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE SİYASİ TERCİHLERİNE GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI

böylelikle onun ikna ve doğal yatkınlık yönünü vurgulamaktadır. Geniş anlamda sosyal yaşama katılan kişilerce aktif olarak yürütülen konuşma sanatı olan retorik; dar anlamda ise şöyle ya da böyle inşa edilmiş düşünce ve dil formları sistemi olarak belirginleşmektedir (Tepebaşı,2016: 17). Bu düşünce ve dil formlarının kullanılış çeşitliliğine göre farklı türleri ortaya çıkmaktadır. Aristo da (2008: 43), törensel, adli ve politik olmak üzere retorikğin üç türü olduğunu kaydetmekte ve her birinin kendine özgü ilkelere sahip olduğunu belirtmektedir.

Çalışmamız açısından ilgilenilen tür ise politik konuşmalardır. Tepebaşı'nın (2016: 40) konuşma türlerini, muhatap, işlev, zaman ve amaç açısından değerlendirmeye tabi tuttuğu tabloya bakıldığında politik konuşma; meclis ve mitinglerde yapılan, muhatabını halk olarak alan, fayda ve zararı amaç edinen, bunları gelecek zaman perspektifinde tavsiye işleviyle sunan bir yapı olarak sunulmaktadır. Politik konuşma dün nasıl ikna sürecine karşılık gelen bir eylem türü ise, bugün de aynı ikna özelliğini taşıyan ve biraz daha boyutlandırıldığında "söylem" bütünlemesine kavuşan bir açılım sergileyecektir dolayısıyla politik konuşma ile söylem arasında kalın hatlarla ayrıştırma yapmaya çalışmak, yapay bir direniş olarak değerlendirilmektedir (Polat, 2008: 127).

Söylem, sosyoloji, psikoloji ve diğer disiplinler aracılığıyla dilbilimden gelen geniş bir alanı kapsayan bir kavramdır (Bayram, 2010: 26) ve dilin toplumsal kullanımı ile söyleme dönüştüğü belirtilmektedir (Günay, 2013: 21). Söylem, dil ve ideoloji arasındaki ilişkiyi anlamakta geniş bir alan sunmaktadır (Dursun, 2001: 46). Neticede söylem; uzamsal, zamansal ve kişiye bağlı değişkenler açısından oluşturulmuş dilsel ve dil dışı yapıları anlatan bir kavramdır (Günay, 2013: 26). Söylemin keşfinden sonra, artık evrensel gerçeklik yoktur; gerçeklikler vardır ve her söylem bir gerçeklik inşası olarak karşımıza çıkar (Sözen, 2014: 9). Liderler de söylemleriyle esasında kendi gerçekliklerini inşa ederek seçmenlere sunmaktadırlar. Unutulmamalıdır ki liderler, kontrol edebildikleri bazı özelliklerin toplamı sayesinde kendi tarzlarını dizayn ederler (Charteris, 2011: 1). Dolayısıyla liderlerin özelliklerinden ortaya çıkan kendi tarzları doğal olarak söylemlerine de yansımaktır. Dolayısıyla onların söylemlerinden üslupları, ikna stratejileri betimlenebilecektir. Böylece söylemler üzerinden bu istikametteki araştırmalarla liderlerin farklılıkları belirginleşebilmektedir. Nitekim Sözen de (2014: 10-11), söylemi anlaşılabilir kılan şeyin onu kullanan aktörler veya failer olduğunu aktarmakta, yine tersinin de doğruluğunu dile getirerek, aktörlere kimliklerini veren şeyin kullandıkları söylem olduğunu belirtmektedir. Ayrıca söylemi anlaşılabilir kılanın anlatım/ifade ve beyanların nerede, ne zaman ve nasıl ortaya çıktıklarıyla ilgili olduğunu ifade etmektedir.

Kısaca, bir düşünce ve duygunun insanlara aktarılmasını sağlayan dil, dil pratikleri şeklinde kavranan söylem ve bunların etkin kullanılmasının ürünü olarak retorik, siyasal iletişimde liderlerin performanslarının değerlendirildiği alanlar olarak ortaya çıkmaktadır. Özellikle liderlerin ele alınan konulara göre retorik ikna bileşenlerini kullanmadaki farklılıkları ile çatışma ve uzlaşma bağlamında takındıkları üslup

çeşitlilikleri, seçmenlerce karar alma sürecinde dikkate alacakları konular olarak değerlendirilebilir.

2. Politik Konuşmalardaki İkna ve Üslup Faktörleri

“Davranışların, niyetlerin, duyguların, kanaatlerin değiştirilmesi ya da değiştirilmemesine yönelik iletişim unsurlarından yararlanan psikolojik bir süreç” (Anık, 2000: 35; Özkan, 2004: 157) şeklinde tanımlanan ikna, her ne kadar doğrudan bireyin kendisi ile bağlantılı görülse de; aynı zamanda bireyin diğer insanlarla olan varoluşuyla da ilgilidir (Jamiason, 1996: 206). Siyasal ikna ise, siyasal iletişim faaliyetlerinin temeli olarak, belirli bir kitleyi, zor kullanmaksızın manipüle etmek, oy verme davranışları üzerinde etkili olmak amacıyla yürütülen bir süreci açıklamada kullanılmaktadır (Barut ve Altundağ, 2005: 80). Bu tanımlama ve durum tespitinden anlaşılacağı üzere iknanın bilinçli niyet, davranış değiştirme ve mesaj nakli şeklinde üç boyutundan bahsedilebilir (Özkan, 2004; 156). Liderlerde konuşmalarında, bilinçli olarak, seçmenlerin davranışlarını değiştirmek ya da pekiştirmek maksadıyla tasarladıkları mesajları sunmaktadırlar.

Aristo’ya (2008: 38,44) göre, politik konuşmalar, bir eylem yolunun uygunluğunu veya zararlı olduğunu tanıtmayı amaç edinerek, cesaretlendirme ve umut kırma bölümleriyle birlikte insanları bir şey yapmaya ya da yapmamaya itmektedir. Yine Aristo’ya ve ondan beslenen pek çok otoriteye göre ikna etmede üç çeşit kanıttan ya da ikna edici bileşenden bahsedilmektedir. Bunlardan ilki, birinin karakterinin sağlam, güvenilir olduğunu ispatlaması için kullandığı, ikna edici başvuru olan ethostur. İkincisi, duyguya başvurmaya yöneliktir ve pathos olarak adlandırılır. Üçüncüsü ise sebebe, akla, idrake başvurmak olan logostur. Bu üç bileşen ayrı ayrı çözümlenebilseler de birlikte çalışmaktadırlar (Sönmez, 2008: 106).

Alıcılar nezdinde konuşmacıya yönelik yaratıcı bir izlenim içeren ethos (Krostenko, 2004: 39), konuşmacı ya da yazarın, özellikle söylemi ya da konuşması sayesinde meydana çıkarttığı ikna edici karakteri, görünüşü olarak belirginleşmektedir (Sönmez, 2008: 119). Erdemler, doğru ve iyi tavırlar, güven duyma, güven verme konuşmayı gerçekleştirene bir otorite kazandırır ve ethos bileşeni içerisinde değerlendirilir (Meyer, 2004: 26). Duyguya başvurmak olarak adlandırılan pathos ise insan ruhunun çeşitli deneyimlerini dilin çeşitli ikna edici vasıtalarının genişletilmesiyle yapılmasını açıklar (Sönmez, 2008: 110,111). Hoşa giden istek ve tutkuları kapsayıcı bir yönü bulunan pathos (Yüksel, 2005: 22), dinleyiciyi istenilen bir ruh haline sokmaya çalışmaktır. “Sorusu olduğu şeylerin tümü” olarak nitelenen logos (Meyer, 2004: 37), ise iknada yer alan insanların mantıki yeterlilikleri ve olgulara mantıklı bakışlarıyla ilişkilidir (Yüksel, 2005: 22). Bundan dolayı Lauer (2004: 155), logosun kıyaslama yapmayı ve örneklerle anlatımı içerdiğini belirtmektedir.

Politik konuşmalar içerisinde de yer alan mezkûr ikna bileşenleri, liderlerce, değişik zamanlarda, farklı konularda, muhtelif yoğunluklarda kullanılmaktadır. Yine bu ikna

POLİTİK KONUŞMALARDAKİ İKNA VE ÜSLUP FAKTÖRLERİNİN SEÇMENLERİN SOSYO DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE SİYASİ TERCİHLERİNE GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI

bileşenlerinin seçmenlerce algılanması, seçmenlerin heterojenliğinden ötürü farklı düzeylerde gerçekleşebilmekte, seçmenlerin sosyo-demografik özellikleri bahsi geçen algılamaya etki edebilmektedir.

İşte retorik sistem, her şeyden önce konuşan, konu ve dinleyen üzerine kurulduğundan özel bir iletişimsel yapı arz etmektedir ve bugün ikna edicilik yönünün kısmen edebi hüviyet kazanmasıyla güzel ve etkili dil kullanımına dönüştüğü iddia edilmektedir (Tepebaşı, 2016: 24). Bu hal, siyasal iletişim sürecinde göz önüne alındığında, liderlerin konuşmaları açısından üsluplarının da ikna faktörü olarak değerlendirilme yapılmasına imkân sunmaktadır.

“Tarz”, “tavır”, “edâ”, “anlatım”, “dil ve ifade”, “gibi karşılıklarla kullanılan, ilaveten düşünceye verilen “nizam/kural” ve “hareket”, bir “tercih” ve “tanzim/düzen” şeklinde de anlamlandırılan üslup (Çevikoğlu, 1999: 4), ses, boğumlama/telaffuz, konuşma dinamiği ve sözcük hazinesi ile birlikte konuşmayı oluşturan etmenler arasında yer almaktadır (Yüksel, 2005: 58-59).

Harmancı da (2012: 13), ‘üslûb-i beyân aynıyle insandır’ atasözünden hareketle üslubun, insanı şekillendiren, sadece düşüncelerini değil, tavrını, tarzını, hatta yaşama bakışını da ifşa eden bir araç olarak anlaşıldığını, anlatıldığını ve “söz söyleyiş tarzı” anlamında kullanıldığını belirtmektedir. Üslup, kişiye özgü özel bir ifade olarak değerlendirilebilmektedir (Yahya Kemal’in üslubu – siyasal iletişime uyarlanırsa Özal’ın üslubu). Yine bir grubun orijinal anlatım özelliği olarak görülebilmektedir (Servet-i Fünûn üslubu - siyasal iletişime uyarlanırsa muhafazakâr üslup). Ayriyeten bir ifade yolunun hususiyeti şeklinde anlaşılabilir (konuşma üslubu, siyasal iletişime uyarlanırsa miting üslubu). Nihayet bir mevki veya makamın bir yönü olarak da görülebilmektedir (müdür üslubu, öğrenci üslubu - siyasal iletişime uyarlanırsa lider üslubu) (Önal, 2008: 32).

Anlaşılabacağı üzere üslubun kullanım alanı, sadece edebi eserlerle sınırlı olmayıp, dilin iletişim işlevi üstlendiği bütün bireysel ve toplumsal alanları da içine alacak bir genişliktedir (Divlekci, 2007: 117). Dolayısıyla siyasal iletişim sürecinde liderlerin konuşmaları da bu genişlik içerisinde kendine yer bulmakta ve farklı nazarlardan dikkate alınarak sınıflandırılmaktadır. Günümüzde, üsluba biçim kazandıran ve özellik katan faktörler göz önünde bulundurularak değişik üslup sınıflandırmaları yapılabilmektedir. Mesela çağa, konuya, ülkeye, dile, okuyucu-alıcıya, eserin amacına göre sınıflama yapılırken; ayrıca ortaçağ üslubu, filozofik üslup, popüler, alaylı, mizahi, akıcı, canlı, estetik, bayağı, çocuksu, hoyrat, özensiz, renkli, süslü, zarif, zengin, yalın, pürüzlü-pürüzsüz ve sürükleyici gibi üsluplar da üslup çeşitleri olarak sunulabilmektedir (Kazan, 2005: 52).

Edebiyat alan yazınında üsluba ilişkin görülen bu sınıflamaların benzerleri siyasi liderlerin konuşmalarındaki üslupları bağlamında da yapılabilir. Nitekim liderlerin siyasete yaklaşımlarından yola çıkılarak, çatışmacı üslup-uzlaşmacı üslup; görünimleri

ve beden dilleri esas alınarak, Kasımpaşalı üslubu; sevk ve idare biçimleri referans alınarak, otoriter üslup, demokratik üslup; siyasi tutumları gözetilerek, muhafazakâr üslup, milliyetçi üslup vb sınıflandırmalar yapılabilir. Ancak, siyasi iletişimde lider üslubu değerlendirildiğinde önceliğin liderlik tarzlarından ziyade liderlerin konuşmalarındaki mesaja, onun içeriğine tanınması gerekmektedir. Bu açıdan siyasi iletişimde, liderlerin konuşmalardaki mesajların retoriksel manada ikna bileşenlerine ve siyasetin çatışma ve uzlaşma perspektifinde yapıp yapılmadığına bakmak izlenebilecek yollardan biri olabilir.

Liderlerin ikna bileşenlerinden herhangi birisine yoğunlaşması üslupları açısından belirleyici bir rol üstlenebilir. Bu bağlamda liderlerin konuşmalarında duygusal üslup, rasyonel üslup ve güven tesis eden üslup biçiminde bir sınıflandırma yapılabilir. Yine siyasetin tanımında karşılaşılan çatışma ve uzlaşma bağlamı dikkate alındığında çatışmacı ve uzlaşmacı üslup sınıflandırması kendiliğinden belirginleşmektedir. Nitekim Damlapınar ve Balcı (2014: 62), siyasi iletişim sürecinin bireyin toplumsallaşmasında oynadığı rolü anlatırken, bir liderin sorun ve tartışmalara yaklaşımında ve üslubundaki çatışma/uzlaşma anlayışının model olarak yayılışından bahsederlerken; aslında aynı zamanda liderlerin üsluplarını da çatışmacı ve uzlaşmacı üslup olarak sınıflandırmaktadırlar.

3. Yöntem

Liderlerin konuşmalardaki ikna ve üslup faktörlerinin seçmenlerin sosyo-demografik özelliklerine ve siyasi tercihlerine göre karşılaştırılmasına yönelik alan araştırması bulgularının yer aldığı bu çalışma, veri toplama yöntemi olarak nicel yaklaşımlardan anket tekniği kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Bu tarz bir çalışmanın ana kütlelerini Türkiye’de 18 yaşından büyük tüm seçmenler oluşturmasına karşın zaman ve maliyet engellerinden dolayı araştırma Şanlıurfa ili ile kısıtlanmıştır. 2014 verileriyle 934.894 kişiden oluşan ilgili evrenden alınacak örnek hacmini tespit etmek maksadıyla Balcı’nın (2011: 106), belirli evrenler için kabul edilebilir örnek büyüklükleri tablosundan yararlanılmış ve %3 tolerans gösterilebilir hata için gerekli olan 1065 örneklem sayısına ulaşılmıştır. Hacmi belirlenen örnekleme alınacak bireylerin seçiminde ise olasılık dışı örnekleme türlerinden kolayda örnekleme (kazara – accidental) yöntemi uygulanmıştır. Kolayda örnekleme yöntemi, araştırmacıya tanıdık çevresinden örnekleme alma imkânı sunmakta ve yakalanan kişiye anket uygulanmasını (captive audience) öngörmektedir (Balcı, 2011: 100).

Verilerin toplanması 2014 Ekim ve Kasım aylarında gerçekleştirilmiştir. Uygulama sürecinde 1100 adet anket formu hazırlanmış ve ilgili örneklem üzerinde yürütülmüştür. Ancak, anket formunun yanlış doldurulması, sorularda yer alan önermelerin dikkatli okunmaması, bazı deneklerin anket formu içerisindeki soruların çoğunluğuna cevap vermek istememesi, tutarsız cevapların tespit edilmesi gibi nedenlerle 85 anket formu elenerek toplamda 1015 anket formu üzerinde analiz gerçekleştirilmiştir.

POLİTİK KONUŞMALARDAKİ İKNA VE ÜSLUP FAKTÖRLERİNİN SEÇMENLERİN SOSYO DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE SİYASİ TERCİHLERİNE GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI

Ankette, seçmenlerin liderlerin konuşmalarındaki ikna bileşenlerini değerlendirmelerini belirlemeye yönelik 20, liderlerin konuşmalarındaki üslubun seçmenlerce algılanmasını ölçmeye ilişkin 30 önerme sunulmuştur. Anketin seçmenlerin sosyo-demografik özelliklerini belirlemeye yönelik tasarlanan bölümde, yaş, cinsiyet, eğitim ve gelir düzeylerini tespit etmeye yönelik sorulardan ayrı olarak seçmenlere, liderlerin konuşmacı olarak katıldığı herhangi bir etkinliğe katılıp katılmadıkları ve siyasi tercihlerini nasıl tanımladıkları soruları da yöneltilerek çalışmadaki bağımsız değişkenler belirlenmiştir. İkna ve Üslup ölçeklerinde yer alan önermeler beşli Likert skalasıyla ölçümlenmiş, dolayısıyla en düşük katılım değeri olan “ Kesinlikle Katılmıyorum” 1 biçiminde kodlanırken; “Katılmıyorum” 2, “Kararsızım” 3, “Katılıyorum” 4 ve “Kesinlikle Katılıyorum” 5 şeklinde kodlanmıştır.

Araştırma konusuyla ilgili alan yazın taramalarında, liderlerin konuşmalarındaki ikna bileşenleri ve üslupları üzerine önceden hazırlanmış bir ölçeğe ulaşılamaması nedeniyle anket formunda yer alan sorular çalışmanın teorik bölümünde ifade edilen bilgiler çerçevesinde ve siyasal iletişim alanında çalışmaları bulunan akademisyenlerin görüşleri dikkate alınarak hazırlanmıştır. Uygulamaya başlamadan önce 75 kişi üzerinde ön-test yapılmıştır. Ön testin sonucunda ikna bileşenleri ölçeğinin güvenilirlik katsayısı (Cronbach's alpha= .676); üslup ölçeğinin güvenilirlik katsayısı ise (Cronbach's alpha= .706) tespit edilmiştir. Ön testin uygulanması esnasında katılımcılardan gelen geri beslemelerde dikkate alınarak son kontroller yapılmış ve uygulamaya geçilmiştir.

Verilerin çözümlenmesinde, frekans, aritmetik ortalama, standart sapma, yüzde gibi betimsel istatistiklerden faydalanılmıştır. Faktör çıkarma için, Temel Bileşenler Analizi, döndürme için Varimax yöntemi, örneklemin faktör çıkarmaya uygunluğunun araştırılması için Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Büyüklüğü Testi ve Bartlett's Küresellik Testi uygulanmıştır. Güvenirlik analizi için Cronbach's Alpha katsayısı, karşılaştırmalar için ise parametrik testlerden Bağımsız T-Testi ve ANOVA kullanılmıştır.

Testler neticesinde, bu çalışmada sosyo-demografik değişkenlerle karşılaştırılması yapılan ikna bileşenleri ile üslup faktörlerinin belirlendiği ölçeklere yönelik tanımlayıcı bilgiler aşağıdadır.

i- İkna Bileşenleri Ölçeği:

Ölçekte toplam varyansın %50,080'ni açıklayan ve özdeğerleri 1'den büyük 4 faktör belirlenmiştir. Ölçeğin tamamı için güvenilirlik katsayısı (Cronbach's alpha =.702) ölçülmüştür. Faktörler içerisinde yer alan maddeler analiz edildiğinde, retorik disiplinde bahsedilen ikna bileşenleri ile paralellik sergilemektedir.

Birinci faktör içerisinde yer alan maddeler, liderlerin konuşmalarındaki kültürel değerlere bağlılığına, mücadelelerine, meydan okumalarına bağlı ifadelerle barındırdığı ve retorikte bahsedilen “ethos/kaynağın güvenilirliği” konusuna göndermelerde bulunduğu

için bu isimle tanımlanmıştır. Faktör üç maddeden meydana gelmektedir. Güvenilirlik katsayısı, .576 ve açıkladığı varyans 12,127'dir.

İkinci faktördeki maddeler, politik bir konuşmadaki milli birlik-beraberlikle tarihi şahsiyetleri örnek almayı vurgulaması, dini kavramları referanslarla açıklama yapmaya bağlı ifadeleri bulundurması sebebiyle "pathos/duygusal çekicilikler" şeklinde adlandırılmıştır. Faktör üç maddeden meydana gelmektedir. Güvenilirlik katsayısı (Cronbach's alpha=.518) ve açıkladığı varyans 10,619'dır.

Üçüncü faktörde yer bulan maddeler, politik bir konuşmadaki yöresel değişlere yer verilmesinden hoşlanmayı, ifadelerin netlik taşımasını savunmayı, sloganlardan rahatsızlık duymamayı, yeminler etmeyi onaylamayı ve şiir okumayı barındırdığı ve retorikte konuşma bölümleri içerisinde değerlendirilen "elocutio/biçemli ifadeler" konusuna göndermelerde bulunması münasebetiyle bu isimle tanımlanmıştır. Faktör beş maddeden meydana gelmektedir. Güvenilirlik katsayısı (Cronbach's alpha= .573) ve açıkladığı varyans 15,285'dir.

Dördüncü faktördeki maddeler ise ideolojiye bağlılığı önemli görmesinden, konuşmalarda hedefler sunulmasını arzulamasından, konuşmalarda sayısal verilere dikkat çekilmesinden dolayı "logos/rasyonel çekicilikler" adı altında değerlendirilmiştir. Faktör üç maddeden meydana gelmektedir. Güvenilirlik katsayısı (Cronbach's alpha= .531) ve açıkladığı varyans 12,048'dir.

ii- Üslup Ölçeği:

Liderlerin konuşmalarındaki üsluplarının seçmenlerce değerlendirilmesine yönelik hazırlanan ölçekte, özdeğeri 1'den büyük faktörler yerine sabit olarak çıkartılan iki faktör bulunmaktadır. Birinci faktör 8,325 özdeğere, ikinci faktör 2,141 özdeğere sahiptir ve toplam varyansın %41,864'ünü açıklamaktadır. Ölçeğin tamamı için güvenilirlik katsayısı (Cronbach's alpha= .700) olarak tespit edilmiştir.

Birinci faktörde yer alan maddeler, politik konuşmalarda nefret, öç alma, korku yayma, olumsuz niteleme, kışkırtma, alaya alma, değersiz gösterme, yaftalama, dinleyenleri azarlama vb. durumlara göndermeler bulunduğu için dolayı "çatışmacı üslup" biçiminde tanımlanmıştır. Faktör on beş maddeden meydana gelmektedir. Güvenilirlik katsayısı (Cronbach's alpha= .906) ve açıkladığı varyans 25,272'dir.

İkinci faktörde yer alan maddelerde politik konuşmalarda zarafet kurallarına uyma, özür dileme, hoşgörü gösterme, protestoyu anlayışla karşılama, seviye düşürmeme ve fikirlere saygı gibi durumlara göndermelerde bulunması nedeniyle "uzlaşmacı üslup" biçiminde adlandırılmıştır. Faktör on maddeden meydana gelmektedir. Güvenilirlik katsayısı (Cronbach's alpha= .807) ve açıkladığı varyans 16,593 olarak tespit edilmiştir.

**POLİTİK KONUŞMALARDAKİ İKNA VE ÜSLUP FAKTÖRLERİNİN
SEÇMENLERİN SOSYO DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE SİYASİ TERCİHLERİNE
GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI**

4. Bulgular

Tablo 1. Konuşmalardaki İkna Bileşenleri Faktörlerinin Eğitim Durumuna Göre Karşılaştırılması

Konuşmalardaki İkna Bileşenleri		n	Ort. ± S.S.	F	Sig.
Pathos (Duygusal Çekicilikler)	Okuma Yazma Bilmiyor	15	3,356 ± 1,050	2.313	0,042*
	İlköğretim	209	3,593 ± 0,866		
	Lise	247	3,597 ± 0,851		
	Ön lisans	204	3,578 ± 0,828		
	Lisans	279	3,427 ± 0,895		
	Yüksek Lisans ve üzeri	61	3,311 ± 0,943		
Elocutio (Biçemli İfadeler)	Okuma Yazma Bilmiyor	15	3,373 ± 0,944	4.769	0,000*
	İlköğretim	209	3,213 ± 0,752		
	Lise	247	3,111 ± 0,751		
	Ön lisans	204	2,985 ± 0,779		
	Lisans	279	2,948 ± 0,802		
	Yüksek Lisans ve üzeri	61	2,843 ± 0,808		
Ethos (Kaynağın Güvenilirliği)	Okuma Yazma Bilmiyor	15	3,756 ± 1,042	5.594	0,000*
	İlköğretim	209	3,994 ± 0,845		
	Lise	247	3,911 ± 0,758		
	Ön lisans	204	4,095 ± 0,729		
	Lisans	279	4,200 ± 0,670		
	Yüksek Lisans ve üzeri	61	4,240 ± 0,603		
Logos (Rasyonel Çekicilikler)	Okuma Yazma Bilmiyor	15	3,333 ± 0,891	4.977	0,000*
	İlköğretim	209	3,644 ± 0,853		
	Lise	247	3,779 ± 0,797		
	Ön lisans	204	3,853 ± 0,728		
	Lisans	279	3,927 ± 0,761		
	Yüksek Lisans ve üzeri	61	3,973 ± 0,689		

*p<0,05

Tablo 1'e göre konuşmalardaki Pathos/Duygusal Çekicilikler (F=2.313; p<0,05), Elocutio/Biçemli ifadeler (F=4.769; p<0,05), Ethos/Kaynağın güvenilirliği (F=5.594; p<0,05) ve Logos/Rasyonel çekicilikler (F=4.977; p<0,05) olmak üzere tüm ikna birleşenlerinin eğitim durumuna göre farklılaştığı sonucuna varılmıştır. Ayrıca, betimleyici istatistik sonuçlarına göre; Pathos/Duygusal çekicilikler ikna birleşeninde en düşük ortalama (\bar{x} =3,311) yüksek lisans ve üzeri eğitim seviyesine sahip katılımcılarda görülmekte, ardından gelen ikinci en düşük ortalama (\bar{x} =3,427) ise lisans eğitim seviyesindeki katılımcılarda bulunmaktadır. Elocutio/Biçemli ifadeler ikna birleşeninde, en düşük ortalama (\bar{x} =2,843) yüksek lisans ve üzeri eğitim seviyesine sahip katılımcılarda belirlenirken; en yüksek ortalama (\bar{x} =3,373) okuma yazma bilmeyen katılımcılardadır.

Ethos/Kaynağın güvenilirliği ikna birleşeninde, en yüksek ortalama ($\bar{x}=4,240$) yüksek lisans ve üzeri eğitim seviyesine sahip katılımcılarda tespit edilmekte; arkasından gelen ikinci en yüksek ortalama ($\bar{x}= 4,200$) ise lisans eğitim seviyesindeki katılımcılarda görülmektedir. Logos/Rasyonel çekicilikler ikna birleşeninde ise en yüksek ortalama ($\bar{x}=3,973$) yüksek lisans ve üzeri eğitim seviyesine sahip katılımcılarda tespit edilmekte, ardından gelen ikinci en yüksek ortalama ($\bar{x}=3,927$) lisans eğitim seviyesindeki katılımcılarda görülmektedir. Yine rasyonel çekiciliklerde en düşük ortalama ($\bar{x}=3,333$) okuma yazma bilmeyen katılımcılarda iken bunu takip eden ikinci en düşük ortalama ($\bar{x}=3,644$) ile ilköğretim eğitim seviyesindeki katılımcılardadır.

Tablo 2. Konuşmalardaki İkna Bileşenleri Faktörlerinin Siyasi Düşünceye Göre Karşılaştırılması

İkna Bileşenleri		n	Ort. ± S.S.	F	Sig.
Pathos (Duygusal Çekicilikler)	Demokrat- S.Demokrat	355	3,394 ± 0,878	11.137	0,000*
	Milliyetçi	104	3,635 ± 0,757		
	Muhafazakâr-İslamcı	253	3,767 ± 0,785		
	Cumhuriyetçi-Ulusalcı	77	3,403 ± 0,815		
Elocutio (Biçemli İfadeler)	Demokrat- S.Demokrat	355	2,995 ± 0,787	4.263	0,005*
	Milliyetçi	104	3,008 ± 0,772		
	Muhafazakâr-İslamcı	253	3,206 ± 0,753		
	Cumhuriyetçi-Ulusalcı	77	2,969 ± 0,874		
Ethos (Kaynağın Güvenilirliği)	Demokrat- S.Demokrat	355	4,121 ± 0,741	0,393	0,758
	Milliyetçi	104	4,038 ± 0,768		
	Muhafazakâr-İslamcı	253	4,086 ± 0,797		
	Cumhuriyetçi-Ulusalcı	77	4,061 ± 0,668		
Logos (Rasyonel Çekicilikler)	Demokrat- S.Demokrat	355	3,806 ± 0,773	0,140	0,936
	Milliyetçi	104	3,856 ± 0,718		
	Muhafazakâr-İslamcı	253	3,837 ± 0,843		
	Cumhuriyetçi-Ulusalcı	77	3,823 ± 0,878		

* $p<0,05$

Tablo 2'ye göre, duygusal çekicilikler faktörü ($F=11.137$; $p<0,05$) ve biçemli ifadeler faktörü ($F= 4.263$; $p<0,05$) siyasi düşünceye göre farklılaşırken; rasyonel çekicilik ($F= 0.140$; $p>0,05$) ve kaynağın güvenilirliği ($F= 0.393$; $p>0,05$) faktörleri ise siyasi düşünceye göre farklılaşmamaktadır. Ayrıca betimleyici istatistik sonuçlarına göre; duygusal çekicilikler faktöründe en düşük ortalama ($\bar{x}= 3,394$) kendini demokrat- sosyal demokrat tanımlayan katılımcılarda belirlenirken; en yüksek ortalama ($\bar{x}=3,767$) muhafazakâr-İslamcı tanımlamasını yapan katılımcılarda görülmektedir. Biçemli ifadeler faktöründe ise en düşük ortalama ($\bar{x} = 2,969$) kendini cumhuriyetçi-ulusalcı tanımlayan katılımcılarda görülmekte iken; en yüksek ortalama ($\bar{x}=3,206$) kendini muhafazakâr-İslamcı olarak tanımlayan katılımcılarda görülmektedir.

**POLİTİK KONUŞMALARDAKİ İKNA VE ÜSLUP FAKTÖRLERİNİN
SEÇMENLERİN SOSYO DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE SİYASİ TERCİHLERİNE
GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI**

Tablo 3. Konuşmalardaki Üslup Faktörlerinin Cinsiyete Göre Karşılaştırılması

Konuşmalardaki Üslup		n	Ort. ± S.S.	t	Sig.
Çatışmacı	Kadın	411	2,112 ± 0,826	-2.027	0,043*
	Erkek	604	2,222 ± 0,863		
Uzlaşmacı	Kadın	411	4,029 ± 0,692	0,317	0,751
	Erkek	604	4,016 ± 0,657		

*p<0,05

Tablo 3'e göre, çatışmacı üslup faktörü cinsiyete göre farklılaşmaktadır (t= -2.027; p<0,05). Erkeklerin çatışmacı üslup faktörü ortalaması (\bar{x} = 2,222) kadınların ortalamasından (\bar{x} = 2,111) daha yüksektir. Uzlaşmacı üslup faktörü cinsiyete göre farklılaşmamaktadır (t= 0,317; p>0,05).

Tablo 4. Konuşmalardaki Üslup Faktörlerinin Yaşa Göre Karşılaştırılması

Konuşmalardaki Üslup		n	Ort. ± S.S.	F	Sig.
Çatışmacı	18-24 yaş arası	243	2,238 ± 0,797	1.902	0,108
	25-34 yaş arası	383	2,102 ± 0,848		
	35-44 yaş arası	240	2,223 ± 0,899		
	45-54 yaş arası	106	2,130 ± 0,855		
	55 ve üzeri	43	2,374 ± 0,816		
Uzlaşmacı	18-24 yaş arası	243	3,989 ± 0,690	3.219	0,012*
	25-34 yaş arası	383	4,099 ± 0,662		
	35-44 yaş arası	240	3,966 ± 0,662		
	45-54 yaş arası	106	4,033 ± 0,644		
	55 ve üzeri	43	3,784 ± 0,691		

*p<0,05

Tablo 4'e göre, uzlaşmacı üslup faktörü yaşa göre farklılaşmaktadır (F= 1.902; p<0,05). Uzlaşmacı üslup faktöründe en düşük ortalama (\bar{x} = 3,784) 55 ve üzeri yaş arası katılımcılarda bulunmakta; en yüksek ortalama (\bar{x} = 4,099) ise 25-34 yaş arasındakilerde görülmektedir. Çatışmacı üslup faktörü yaşa göre farklılaşmamaktadır (F= 3,219; p>0,05).

Tablo 5. Üslup Faktörlerinin Eğitim Durumuna Göre Karşılaştırılması

Konuşmalardaki Üslup		n	Ort. ± S.S.	F	Sig.
Çatışmacı	Okuma Yazma Bilmiyor	15	2,728 ± 0,920	29.403	0,000*
	İlköğretim	209	2,605 ± 0,837		
	Lise	247	2,352 ± 0,822		
	Ön lisans	204	2,053 ± 0,783		
	Lisans	279	1,859 ± 0,743		
	Yüksek Lisans ve üzeri	61	1,748 ± 0,778		
Uzlaşmacı	Okuma Yazma Bilmiyor	15	3,647 ± 0,640	18.731	0,000*
	İlköğretim	209	3,741 ± 0,635		
	Lise	247	3,916 ± 0,669		
	Ön lisans	204	4,098 ± 0,607		
	Lisans	279	4,239 ± 0,668		
	Yüksek Lisans ve üzeri	61	4,246 ± 0,571		

*p<0,05

Tablo 5'e göre, çatışmacı üslup faktörü eğitim durumuna göre farklılaşmaktadır (F=29,403; p<0,05). Okuma yazma bilmeyenlerin çatışmacı üslup ortalaması (\bar{x} = 2,728) en yüksek oran; yüksek lisans ve üzeri eğitime sahip kişilerin çatışmacı üslup faktörü ortalaması (\bar{x} = 1,748) ise en düşük oran tespit edilmektedir. Uzlaşmacı üslup faktörü eğitim durumuna göre farklılaşmaktadır (F= 18.731; p<0,05). Okuma yazma bilmeyenlerin uzlaşmacı üslup faktörü ortalaması (\bar{x} = 3,647) en düşük iken; yüksek lisans ve üzeri eğitime sahip kişilerin uzlaşmacı üslup faktörü ortalaması (\bar{x} = 4,246) ise en yüksektir.

Tablo 6. Konuşmalardaki Üslup Faktörlerinin Gelir Durumuna Göre Karşılaştırılması

Konuşmalardaki Üslup	n	Ort. ± S.S.	F	Sig.	
Çatışmacı	0 - 1 000 TL	332	2,301 ± 0,829	5.146	0,000*
	1 001 - 2 000 TL	213	2,215 ± 0,891		
	2 001 - 3 000 TL	255	2,030 ± 0,845		
	3 001 - 4 000 TL	59	1,876 ± 0,860		
	4 001 - 5 000 TL	27	1,869 ± 0,909		
	5 001 TL ve üzeri	22	2,194 ± 0,757		
Uzlaşmacı	0 - 1 000 TL	332	3,941 ± 0,704	2.610	0,024*
	1 001 - 2 000 TL	213	4,073 ± 0,667		
	2 001 - 3 000 TL	255	4,130 ± 0,664		
	3 001 - 4 000 TL	59	4,114 ± 0,650		
	4 001 - 5 000 TL	27	4,081 ± 0,530		
	5 001 TL ve üzeri	22	4,014 ± 0,664		

*p<0,05

Tabloya 6'ya göre, çatışmacı üslup faktörü gelir durumuna göre farklılaşmaktadır (F=5,146; p< 0,05). Çatışmacı üslup faktöründe en düşük ortalama (\bar{x} =1,869) 4001- 5000 TL gelir seviyesindeki katılımcılarda; en yüksek ortalama (\bar{x} =2,301) ise 0- 1001TL arasında gelire sahip katılımcılarda görülmektedir. Uzlaşmacı üslup faktörü gelir durumuna göre farklılaşmaktadır (F= 2,610; p<0,05). Uzlaşmacı üslup faktöründe gelir seviyesi 3001- 4000 TL arasında olan katılımcılar en yüksek ortalama (\bar{x} = 4,130) sahip iken; en düşük ortalama (\bar{x} =3,941) ile 0- 1000 TL arasında gelire sahip katılımcılardadır.

Tablo 7. Konuşmalardaki Üslup Faktörlerinin Siyasi Düşünceye Göre Karşılaştırılması

Üslup	n	Ort. ± S.S.	F	Sig.	
Çatışmacı	Demokrat-S.Demokrat	355	2,114 ± 0,854	2.746	0,042*
	Milliyetçi	104	2,370 ± 0,842		
	Muhafazakâr-İslamcı	253	2,236 ± 0,827		
	Cumhuriyetçi-Ulusalcı	77	2,223 ± 0,934		
Uzlaşmacı	Demokrat-S.Demokrat	355	4,112 ± 0,637	3.503	0,015*
	Milliyetçi	104	3,895 ± 0,722		
	Muhafazakâr-İslamcı	253	3,995 ± 0,651		
	Cumhuriyetçi-Ulusalcı	77	4,05 ± 0,7		

*p<0,05

POLİTİK KONUŞMALARDAKİ İKNA VE ÜSLUP FAKTÖRLERİNİN SEÇMENLERİN SOSYO DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE SİYASİ TERCİHLERİNE GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI

Tablo 7'ye göre, çatışmacı üslup faktörü, siyasi düşünceye göre farklılaşmaktadır (F= 2,746; p<0,05). En yüksek çatışmacı üslup faktörü ortalaması (\bar{x} = 2,370) milliyetçi tanımlaması yapan katılımcılarda görülmektedir. Demokrat-sosyal demokrat katılımcıların ortalaması (\bar{x} = 2,114) ise en düşük tespit edilen orandır. Uzlaşmacı üslup faktörü siyasi düşünceye göre farklılaşmaktadır (F= 3.503; p<0,05). Uzlaşmacı üslup faktöründe, demokrat-sosyal demokratların uzlaşmacı üslup faktörü ortalaması (\bar{x} = 4,112) en yüksek değer iken; milliyetçilerin ortalaması (\bar{x} = 3,895) en düşük değer olarak görülmektedir.

Tablo 8. Konuşmalardaki Üslup Faktörlerinin Siyasi Bir Etkinliğe Katılma Durumuyla Karşılaştırılması

Üslup	Katılım	n	Ort. ± S.S.	t	p
Çatışmacı	Evet	560	2,084 ± 0,794	-3.883	0,000*
	Hayır	455	2,293 ± 0,901		
Uzlaşmacı	Evet	560	4,068 ± 0,664	2.464	0,014*
	Hayır	455	3,963 ± 0,677		

*p<0,05

Tablo 8'e göre, çatışmacı üslup faktörü, siyasal etkinliğe katılma durumuna göre farklılaşmaktadır (t= -3.883; p<0,05). Siyasal etkinliğe katılmış kişilerin çatışmacı üslup faktörü ortalaması (\bar{x} =2,084) siyasal etkinliğe katılmayanların ortalamasından (\bar{x} =2,293) daha düşüktür. Uzlaşmacı üslup faktörü de siyasal etkinliğe katılma durumuna göre farklılaşmaktadır (t= 2,464; p<0,05). Siyasal etkinliğe katılmış kişilerin uzlaşmacı üslup faktörü ortalaması (\bar{x} = 4,068) siyasal etkinliğe katılmayanların ortalamasından (\bar{x} = 3,963) daha yüksektir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Siyasi liderlerin konuşmalarında yer verdikleri ikna bileşenli ifadeler ile onların çatışma ve uzlaşma bağlamındaki üsluplarının, seçmenlerce algılanmasında, seçmenlerin sosyo-demografik özellikleri ile siyasi tanımlamalarının rolünü tespit etmek amacıyla yürütülen çalışmada, giriş bölümünde yöneltilen araştırma sorularını cevaplandırmaya yönelik bir takım verilere ulaşılmıştır.

Konuşmalardaki ikna ve üslup faktörlerinin seçmenlerin sosyo-demografik özelliklerinden hangileri ile farklılaştığına yönelik araştırma soruları bağlamında farklılaşmaların olduğu bağımsız değişkenler şu şekilde belirlenmiştir (Tablo 9).

Tablo 9. İkna ve Üslup Faktörlerinin Farklılaşma Gösterdiği Bağımsız Değişkenler

Bağımsız Değişkenler	İkna Faktörlerinde Farklılaşma	Üslup Faktörlerinde Farklılaşma
Cinsiyet	-	+
Yaş	-	+
Eğitim	+	+
Gelir	-	+
Siyasi Düşünce	+	+
Etkinliğe Katılma	-	+

Tablo 9'a göre, üslup faktörleri bağımsız değişkenlerin hepsiyle farklılaşma gösterirken; ikna faktörleri yalnızca eğitim ve siyasi düşünceye göre farklılaşmaktadır. Buna göre, çatışma ve uzlaşma bağlamında değerlendirilen ifadelerin seçmenlerin sosyo-demografik farklılıklarına bağlı olarak değişik yorumlamalara daha açık bir yapı sergilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Buradan hareketle liderlerin söylemleri üslup bağlamında değerlendirildiğinde, seçmenlerin sosyo-demografik özelliklerindeki değişkenliğin çokluğundan dolayı aynı söylemlerin farklı yoğunluklarda çatışmacı veya uzlaşmacı bulunacağını göstermektedir. Bu hal ise liderlerin konuşmalarındaki ifadelerin sertliği konusundaki tartışmalarda mevzunun ne kadar sübjektif değerlendirmelere açık bir alan olduğunu ortaya koymaktadır. Ülkemizde de siyasal iletişimde, liderlerin konuşmalarındaki ifadelerden yola çıkarak onların üsluplarının sertliği mevzusundaki tartışmalarda, kimilerinin ifadeleri sert bulmasına karşın kimilerininse aynı ifadeler hakkında sert bir yön göremedikleri tarzındaki değerlendirmelerin sıklığı da bu veriyi desteklemektedir.

Aynı tablo ikna faktörleri bağlamında değerlendirildiğinde ise farklılaşmaların yalnız iki değişkende gerçekleşmesi dikkat çekici bulunmaktadır. Farklılaşmaların olduğu eğitim ve siyasi düşünceler beraber düşünüldüğünde öğrenme ve ideolojik bağlılıkların ikna sürecinde etkin rol üstlendiği neticesi çıkmaktadır. Özellikle eğitim değişkeni ikna faktörlerinin hepsinde farklılaşmaktadır. Duygusal çekicilikler faktöründe lisans ve yüksek lisans seviyesinde eğitime sahip kişilerin, konuşmalardaki duygusal çekicilik faktörüne yönelik katılımlarının ortalaması daha düşük çıkmasından dolayı eğitim seviyesi yükseldikçe, siyasi liderlerin politik konuşmalarındaki duygusal çekicilikli ifadelerine daha az değer verdikleri söylenebilir. Yani, eğitim, konuşmalardaki duygusal çekicilik kapsamında değerlendirilecek ifadelerle bir mesafe kazandırmaktadır. Biçemli ifadelerde eğitim düzeyi yükseldikçe, konuşmalardaki biçemli ifadelerle yönelik katılım düzenli olarak azaldığı görülmüştür. Bu bağlamda, eğitim seviyesi yükseldikçe, siyasi liderlerin biçemli ifadeler vasıtası ile seçmenleri ikna etme etkilerinin azalacağından bahsedilebilir. Kaynağın güvenilirliğinde ise lisans ve yüksek lisans seviyesinde eğitime

POLİTİK KONUŞMALARDAKİ İKNA VE ÜSLUP FAKTÖRLERİNİN SEÇMENLERİN SOSYO DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE SİYASİ TERCİHLERİNE GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI

sahip kişilerin kaynak güvenilirliği faktörü ortalaması daha yüksektir. İkna bileşenleri içerisinde en yüksek ortalamanın gerçekleştiği bu faktörde, eğitim düzeyi arttıkça, liderlerin konuşmalarında güven tesis eden ifadeler katılıma katılım oranı da artmaktadır. Seçmenlerin eğitim düzeyleri arttıkça, liderlerin konuşmalarında güven tesis eden ifadelerin daha fazla aranacağı savı ileri sürülebilir. Rasyonel çekiciliklerde ise ön lisans, lisans ve yüksek lisans seviyesinde eğitime sahip kişilerin rasyonel çekicilik faktörü ortalaması daha yüksektir. Eğitim düzeyi yükseldikçe, liderlerin konuşmalarında rasyonel çekicilik barındıran ifadelerin ortalaması düzenli artmaktadır. Buna göre, eğitim düzeyi arttıkça siyasi konuşmalarda seçmenler rasyonel çekicilik kapsamında değerlendirilebilecek ifadeleri liderlerden daha fazla talep edeceklerdir.

Bu noktalardan genel bir değerlendirme yapıldığında, eğitim düzeyi yükseldikçe, liderlerin konuşmalarında duygusal çekicilik ve biçemlilik barındıran ifadelerden etkilenmenin azalacağından; lideri güvenilir kılan ve rasyonellik ihtiva eden söylemlerin ise ikna ediciliğinin artacağından bahsedilebilir. Kısaca eğitim seviyesindeki yükselmeye, ikna edilebilirlikte duygu ve hitabetin etkisinin azalacağı; aklın ve güvenin ön plana çıkacağı bir siyasal kültürün hayat bulacağından bahsedilebilir.

Öte yandan tüm değişkenlerle farklılıkların görüldüğü üslup faktörü genel manada değerlendirildiğinde, katılımcıların uzlaşmacı üslup faktöründeki maddelere yüksek ortalamalı katılım gösterdiklerinden dolayı, seçmenlerin uzlaşmacı üslup kapsamındaki söylemlerden daha memnun olacakları neticesine ulaşılmıştır. Ayrıca söylemlerde, çatışmacı üsluba ilişkin desteğin eğitim ve gelir seviyesi arttıkça azalacağını destekleyecek verilere ulaşılmıştır. Yine erkeklerin kadınlara nazaran çatışmacı üsluba daha eğilimli oldukları neticesine ulaşılmıştır.

Seçmenlerin herhangi bir siyasi etkinliğe katılmasına bağlı olarak, konuşmalardaki ikna ve üslup faktörlerini değerlendirmeleri farklılaşma olup olmadığına ilişkin araştırma sorusu bağlamında, ikna bileşenleri faktörlerinde farklılaşma görülmezken; üslup faktörleri, mezkûr bağımsız değişkende farklılaşma göstermektedir. Siyasi bir etkinliğe katılanların çatışmacı üslup faktörüne ilişkin ortalamaları siyasi bir etkinliğe katılmayanlardan düşük; uzlaşmacı üslup faktörü ortalaması ise daha yüksek düzeyde tespit edilmiştir. Bu durum, siyasi etkinliğe katılanların siyasetin çıkar çatışması olarak yapılan tanımlamalarını içselleştirme noktasında diğerlerine nazaran daha belirgin bir bilinçe sahip olmalarında aranabilir.

Seçmenlerin kendilerini tanımladıkları siyasi tercihleriyle, konuşmalardaki ikna ve üslup faktörlerini değerlendirmelerinde bir farklılaşma olup olmadığına ilişkin araştırma sorusunun yanıtına yönelik faktör ortalamalarından hareketle, kendini demokrat ve sosyal demokrat olarak niteleyenlerin çatışmacı üsluptan ziyade uzlaşmacı üsluba yönelik eğilimlerinin daha yüksek düzeyde olduğu belirlenmiştir. Yine bu tanımlamalara bağlı olarak ikna bileşenlerinden duygusal çekicilik ve biçemli ifadelerde etkilenmenin farklılaştığı belirlenmiştir. Muhafazakâr- İslamcıların duygusal çekicilik ve biçemli

ifadelere katılımları daha yüksek düzeydedir. Bu durum kutsal ve korunması gereken değerler üzerinde biçimli ifadeler kullanmanın kolaylığından ve bu hususların zaten kendi içerisinde bir duygusallığı barındırmasından kaynaklandığı söylenebilir.

Neticede liderlerin konuşmalarında yer verdikleri ikna bileşenleri ile konuşmalarında çatışma/ uzlaşma bağlamında ortaya çıkan üslupları, seçmenlerin sosyo-demografik özelliklerine ve kendilerini tanımlamalarına bağlı olarak değişik boyutlarda değerlendirilmeye açık konular olarak belirginleşmektedir. Öte yandan, bu çalışmanın sınırlılıkları ile daha önce bu hususta hazırlanmış ölçeklerin bulunmayışı dikkate alındığında, özellikle ikna etmede biçeme/üsluba bağlı ifadelerin rolünün daha keskin anlaşılması için ilgili bakış açısıyla hazırlanmış başka çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır. Özellikle liderlerin seçmenlere yönelik yaptıkları konuşmalar, bu çalışmadaki ölçeklerde ortaya çıkan faktörler üzerinden kodlamalar yapılarak içerik analizine tabi tutulabilir. Bu perspektiften yapılacak içerik analizlerinde, liderlerin konuşmalarında ele aldıkları temalara bağlı olarak, ikna bileşenleri ve üslup faktörlerini kullanma yoğunlukları tespit edilebilir. Ayrıca bu kullanma yoğunlukları iktidarda veya muhalefette olmaya göre farklılaşıp farklılaşmadığı ya da liderlerin geçmişteki konuşmaları ile günümüzdeki konuşmaları arasında, ilgili bileşenleri kullanma yoğunluğu arasında bir fark olup olmadığı mukayese edilebilir. Böylece liderlerin gerek iktidarda olup olmama durumları gerekse de geçen zamana bağlı olarak ikna bileşenlerini ve üsluplarını değiştirip değiştirmediklerinin ölçümü yapılabilir.

Son olarak üslup ölçeğindeki çatışma ve uzlaşma faktörlerindeki ifadeler, çatışmacı ve uzlaşmacı üslup çatısı altında alt boyutlara ayrılabilir görülmektedir. Böylelikle çatışmacı ve uzlaşmacı üslup kapsamına hangi ifadelerin yer alabileceği noktasında bir sınıflandırma yapılabilirse; ortaya çıkan sınıflandırma, liderlerin konuşmaları üzerine gerçekleştirilecek içerik analizlerinde uygulayıcılara hazır bir kodlama çerçevesi ortaya çıkarılabilir.

POLİTİK KONUŞMALARDAKİ İKNA VE ÜSLUP FAKTÖRLERİNİN SEÇMENLERİN SOSYO DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE SİYASİ TERCİHLERİNE GÖRE KARŞILAŞTIRILMASI

KAYNAKÇA

- AKDAĞ, Mustafa (2009). “İnternetin Siyasal İletişimdeki Yeri ve Önemi”, (Editör: Abdullah Özkan), *Siyasetin İletişimi*. İstanbul: Tasam Yayınları, 293-308.
- AKTAŞ, Şerif (2007). *Edebiyatta Üslup ve Problemleri*, Ankara: Akçağ Yayınları.
- AL-FAKİ, İbrahim, Mohamed (2014). “Political Speeches of Some African Leaders from a Linguistic Perspective”. *International Journal of Humanities and Social Science*,4(3), 180-198.
- ANIK, Cengiz (2000). *Siyasal İkna*, Ankara: Vadi Yayınları.
- ARISTOTALES (2008). Retorik, (Çev: Mehmet H.Doğan). İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- ATKINSON, Rita L., ATKINSON, Richard C., SMITH, Edward E., BEM, Daryl J and NOLEN-HOEKSAMA, Susan (2002). *Psikolojiye Giriş*, (Çev: Yavuz Alogan), Ankara: Arkadaş Yayınevi.
- AZİZ, Aysel (2007). *Siyasal İletişim*. (2.Baskı). Ankara: Nobel Yayınları.
- BALCI, Ali (2011). *Sosyal Bilimlerde Araştırma: Yöntem Teknik ve İlkeler*, Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- BARUT, Basri, ve ALTUNDAĞ, C. Sinan (2005). “Globalleşen Dünyada Bir Siyasal İkna Unsuru Olarak Vaatler (3 Kasım 2002 Türkiye Milletvekili Genel Seçimleri İle 2 Kasım 2004 ABD Başkanlık Seçimleri Karşılaştırmalı Örneğiyle)”, *Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 4 (1), 80-90.
- BAYRAM, Fatih (2010). “Ideology and Political Discourse: A Critical Discourse Analysis of Erdoğan’s Political Speech”, *ARECLS*, (7), 23-40.
- CATELLANI, Patrizia, BERTOLOTI, Maura and COVELLI, Venusia (2013). “Counterfactual Communication in Politics: Features and Effects on Voters”, (Eds.: Isabella Poggi), *In Multimodal Communication in Political Speech*, Berlin: Springer-verlag, 75-84.
- CHARTERIS-BLACK, Jonathan (2011). *Politicians and Rhetoric: The Persuasive Power of Metaphor*, Palgrave Macmillan.
- ÇEVİKOĞLU, Hasan (1999). Kur’an-ı Kerim’de Edebi Üslup, Doktora Tezi, *Harran Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Şanlıurfa.
- DAMLAPINAR, Zülfikar ve BALCI, Şükrü (2014). *Siyasal İletişim Sürecinde Seçimler, Adaylar, İmajlar*, Konya: Literatürk Academia.
- DİVLEKÇİ, Celalettin (2007). “Tarihsel Süreç İçerisinde Üsluba İlişkin Tanım Çabaları ve Bir Tanım Denemesi(1)”, *AÜİFD*, XLVIII, (2), 117-133.
- DOĞAN, Adem ve GÖKER, Göksel (2013). *Siyasal İletişim Araştırmaları*, Ankara: Nobel Yayınları.
- DURUN, Çiler (2001). *Tv Haberlerinde İdeoloji*, Ankara: İmge Kitabevi.
- GÜNAY, V. Doğan (2013). *Söylem Çözümlemesi*, İstanbul: Papatya Yayınları.
- HARMANCI, Mehmet (2012). *İslam Felsefesinde Metaforik Üslup*, Ankara: Hece Yayınları.

- JAMIESON, Harry (1996). *İletişim ve İkna*, (Çev: Nejdet Atabek ve Banu Dağtaş), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- KAZAN, Ramazan (2005) Edebî Üslûp Açısından Hadis Metinleri, Doktora Tezi, *Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Isparta.
- KÖKER, Eser (2007). *Politikanın İletişimi İletişimin Politikası*, Ankara: İmge Kitabevi.
- KROSTENKO, Brian A. (2004). “Text and Context in the Roman Forum: The Case of Cicero’s First Catilinarian 1.” (Eds: Walter Jost and Wendy Olmsted), *in a Companion to Rhetoric And Rhetorical Criticism*, Blackwell Publishing, 38-57.
- LAUER, Janice M. (2004). *Invention in Rhetoric and Composition*, USA: Parlor Press.
- MEYER, Michel (2009). *Retorik*, (Çev: İsmail Yerguz), Ankara: Dost Kitabevi
- NELSON, John, S; MEGILL, Allan; McCLOSKEY, Donald (2002). “Araştırma Retoriği”, (Derleyen ve Tercüme: Hüsamettin Arslan), *Retorik, Hermeneutik ve Sosyal Bilimler*. İstanbul: Paradigma.
- ÖNAL, Mehmet (2008). Edebi Dil ve Üslup. Atatürk Üniversitesi, *Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü Dergisi* (36), 23-46.
- ÖZKAN, Abdullah (2004). *Siyasal İletişim*. İstanbul: Nesil Yayınları.
- POLAT, Veli (2008). *Politik Konuşma ve Politik Söylenme*, İstanbul: Derin Yayınları.
- POWELL, Larry and COWART, Joseph (2003). *Political Campaign Communication*. Boston, Pearson Education Publishers.
- SÖNMEZ, Aykar (2008). Batı Retoriğinin Genel Terimleri Üzerine Bir Araştırma, Doktora Tezi, *Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*. İzmir.
- SÖZEN, Edibe (2014). *Söylem Belirsizlik, Mücadele, Bilgi/Güç ve Refleksivite*, Ankara: Birleşik Yayınları
- TEPEBAŞILI, Fatih (2016). *Retorik Konuşma Sanatı Söz Bilimi*, Konya: Çizgi Kitabevi.
- THEODORAKUPULOS, Vas Th. (2004). *Attika Retoriğine Giriş*. (Çeviren:Sema Sandalcı). İstanbul: Arkeloji ve Sanat Yayınları.
- YÜKSEL, A. Haluk (2005). *İkna ve Konuşma*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.