



Zaman Gazetesi

6 Mayıs 2014

Herkül Millas

Tuhaftır gerçekten, ama bazen iyiye değil de kötüye hayranlık duyarız! Örneğin biri inanılmaz bir beceri ile bir banka soyar, bir hamlede on kişiyi dolandırır, bir gecede bütün ailesini dayaktan geçirir ve ... dudak ısırtır.

Son zamanlarda demagoji yapanların inanılmaz yeteneklerinin karşısında benim de ağzım açık kalıyor. Ben bu ustalığı gösteremem, diyorum. Nasıl da beceriyorlar diye düşünürken aşağıdaki ilkeleri buldum. Demagoji yapmada geri kalsam da en azından tespitinde bir şeyler yaptım

umuduyla listemi sunuyorum. Belki size de lazım olur!

Hasmınız mı var? En genel ve kolay yöntem, önce hasmınıza bir şeyler yakıştırmaktır. Sonra da o yakıştırdığınız “yakışksız” şeyleri birer birer ele alıp o insanı “çürütürsünüz”, yıkarsınız, ne kadar kötü olduğunu gösterirsiniz. Yapmadıklarını, hatta yapmayı dahi düşünmediklerini “yaptı” dersiniz. Bunu tekrarlıyorsanız zamanla inananlar çoğalabilir. Sonrası çocuk oyuncağı: hasmınız bitmiştir!

Bazen de yüzlerce metnin ve binlerce cümlenin içinden cımbızla –veya “ustalıkla” da diyebiliriz– uygun olanı bulur, bunu pertavsızla büyütürsünüz. Kelime metnin genel anlamının, yani içeriğin ve özünün dışında olabilir, önemli değil. Kim oturup bütün metne bakacak ki! O kelimeyi kullan babam kullan! Mutlaka etkili olur.

Savunmadaysanız, konu dışına çıkın, konuyu değiştirin. Size yalancı mı diyorlar, nasıl iyi tavla oynadığınızı anlatın; geveze mi diyorlar, çocukluğunuzda nasıl iyi yüzdüğünüzü. Farklı konuları seçerken tabii bunu kendinizi yüceltecek biçimde yapacaksınız. Fakir insanlara sadaka veririm, çok dürüstüm, benden alçakgönüllü insanı dünyada bulamazsınız, otobüse binen yaşlı kadın görünce mutlaka yardım ederim gibi abuk sabuk şeyler söyleyin. Dinleyiciler size yöneltilen suçlama ile sizin dile getirdiğiniz savunma arasında hiçbir ilişkinin olmadığını genellikle fark etmez. Anlattığınız güzel şeyler ve “yetenekleriniz” kalır akıllarında ve “ne güzel şeyler yapıyor bu adam, helal olsun” derler. Bu yöntemin püf noktası çok yaygın bir anlayışta yatar: bir insan bir kez iyi olmuşsa o her zaman öyledir, hele de “bizdense” o hiç hata yapmaz, suç işlemez.

Size karşı çıkan varsa, dediklerine, iddialarına sakın cevap vermeyin. Siz de, görüşlerine değinmeden, ona saldırın. Bu çok klasik bir metottur ve genellikle mahkemelerde avukatlarca kullanılır: şahidin “iyi” ve dolayısıyla güvenilir olmadığını kanıtlamak kestirmeden başarıyı sağlar. Adamı dövmüşsünüz, dövdürmüşsünüz, her yanı mosmor, çürükler bariz, kan revan içinde, hastaneden raporları var. Hiç orali olmayın, bu adamın gençliğinde dikkatsiz araba kullandığını ve bir köpeği ezdiğini anlatın, örneğin. Şimdi diyeceksiniz ki adamın kötü sürücü olması dayak yemediğinin kanıtı olabilir mi? Olabilir tabii, adam güvenilir değilse yalancıdır da, beyanı da yalandır, o yara bereleri de kendisi yapmıştır dersiniz. Yalancıdan her şey beklenir, değil mi?

Diyelim ki çok sıkıştınız. Sizi, elinizde kanlı bir bıçakla yerde ölü yatan adamın üstünde yakaladılar. Öyle bir demagoji yapacaksınız ki, çürütülemez olsun. Bu konuda felsefe, özellikle de Karl Popper yardımcı olabilir. Bu düşünür “yanlışlamacılık” diye bir şeyler söyledi. Buna göre

yanlış olduğu kanıtlanamayacak durumlar vardır. Popper'e göre bu tür laflar ederseniz aslında "bilimsel" davranmamış olursunuz. Ama olsun, bu düşünürü tanıyanlar az olduğundan siz ona boş verin, hiç tereddüt etmeden tam da "yapma" dediğini yapın: yalan olduğu kanıtlanmayacak bir şeyler söyleyin. Komplo teorileri bu yolda bire birdir. "Burada yatan adamı uzaylılar uzaklardan mahsus getirdi" diyebilirsiniz. "Bıçak elimde çünkü bileyici yeni ayrıldı buradan" gibi bir şey söyleyin. "Bıçak kanlı çünkü bileyici de kumpasta vardı, o sürdü kanı" dersiniz. Artık tamamdır. Bunların uydurma olduğunu kimse kanıtlayamaz: uzaylılar çoktan Merih'e dönmüştür, bileyici sırta kadem basmıştır, ölü de zaten konuşamaz. Bu durumda sizin suçlu olduğunuz kanıtlanamaz. Hele size inananlar çoksa bu iş bitmiştir. Şimdi size suç isnat eden başının çaresine baksın, çünkü onu iftira ve çamur atmakla suçlayabilirsiniz.

Kelime oyunları yapmak da demagojilerin en âlâsındandır. Diyelim size "feci bir patronsun" diyorlar. Terimlere ve kelimelere yeni tanımlar getirin. Cimriliğinize tutumluluk deyin; insafsızlığa soğukkanlılık, empati eksikliğine dobralık, otoriterliğe kararlılık, patavatsızlığınıza risk almak, cehaletinize sezgi. Size gustosuz derlerse, benim gustom "main stream"dir deyin (anlamayıp susacaklardır!). Fabrikayı kendince ve kimseye danışmadan yönetiyorsun derlerse, "ama danışacak kim var ki!" deyin. Bu yöntemin hocası George Orwell'dir, Hayvan Çiftliği romanında ustalığını göstermiştir. Ama günümüzde onu da aşanlar var. Darbeye ihtilal, hukuka darbe; hasmın kalemine tüfek, şiirine bomba; eleştiriye hakaret, tavsiyeye yüzsüzlük diyenler var – başarı ile.

Niyet okumak da etkili bir demagoji yöntemidir. Gözünün üstünde kaşın var demeyenleri örnek olarak göstererek, öbürlerinden gelecek herhangi bir eleştiriye kötü niyete yorun. Polis hızlı araba sürüyorsunuz diye size ceza mı yazacak, amacının sizin şan ve şerefınızı lekelemek olduğunu söyleyin. Zaten bu polis beni sevmeyen Ahmet'in bacanağı oluyor deyin. (Bacanağı olup olmaması önemli değil; söylenmesi önemli.) Karşı tarafın kötü niyeti varsa, hızı gösteren cihazlar ne derse desin, sizin hızlı araba sürmediğiniz böylece şıp diye "kanıtlanır".

Benzetme de önemli bir demagoji yaklaşımıdır. "Nasıl ki fi tarihinde filanca bilmem ne yapmaya kalkıştığında ona bilmem kimler şunu bunu yapmışlarsa, şimdi de aynı kötü işi bana yapıyorlar" deyin. Benzetmenin yakışık olup olmaması önemli değildir. Mesele benzetmesini bilmektir ve bu konuda utanmamaktır.

Yukarıdaki listeden yararlanmak isteyeceklerin, demagojiyle birlikte küstahlıktan da yararlanmanın kaçınılmaz olduğunu hatırlatmak gerek. Bu alanda öyle bir özgüven göstermelisiniz ki, sizi dinleyenler aklını mı oynattı, söylediklerine inanıyor mu, çok usta bir artist mi diye şaşırıp karar veremesinler. Ama her halükarda yeteneğinize hayran kalacaklardır. Bir de sakın bu tür tartışmalarda diyalog kurmaya çaba göstermeyin; monoloğu seçin. Diyaloğun

sonucu bilinemez, bakarsın zor durumlar doğar, neme lâzım; ama monologda her zaman kârlı çıkarsınız.