
Argumenteren voor juristen

Drs. A.J. van Dijk *(red)*
Mr. ing. W.H. Hiemstra
H. Conijn LL.B



Noordhoff Uitgevers

Argumenteren voor juristen

Drs. Aldert Jan van Dijk
Mr. ing. Willem Hiemstra
Hans Conijn LL.B

Eerste druk

Noordhoff Uitgevers Groningen/Houten

Ontwerp omslag: Welmoet de Graaf, Utrecht

Omslagillustratie: Daniel Grill/Getty Images

Eventuele op- en aanmerkingen over deze of andere uitgaven kunt u richten aan:
Noordhoff Uitgevers bv, Afdeling Hoger Onderwijs, Antwoordnummer 13,
9700 VB Groningen, e-mail: info@noordhoff.nl

0 1 2 3 4 5 / 16 15 14 13 12

© 2012 Noordhoff Uitgevers bv Groningen/Houten, The Netherlands.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden veeelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van reprografische veeelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet 1912 dient men de daarvoor verschuldigde vergoedingen te voldoen aan Stichting Reprorecht (postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, <http://www.reprorecht/www.reprorecht.nl>). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-pro.nl).

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.

ISBN (ebook) 978-90-01-84409-7

ISBN 978-90-01-76740-2

NUR 820

Woord vooraf

Argumenteren is de levensadem van het recht. Een jurist of juridisch medewerker heeft argumentatievaardigheid nodig om zijn beroep uit te kunnen oefenen. Apollo, een god uit de klassieke mythologie, strafte Kassandra door haar het vermogen te ontnemen anderen te overtuigen van de juistheid van haar meningen.

Dit studieboek is gericht op het tegenovergestelde. Wij richten ons op het vergroten van het argumentatievermogen van studenten, juridisch medewerkers en juristen.

Een praktisch studieboek over juridische argumentatie in begrijpelijke taal heeft ons voor ogen gestaan. Het boek is gebaseerd op ons onderwijs bij juridische opleidingen van een hogeschool.

Voor opmerkingen en suggesties over de inhoud en de opzet van het boek houden wij ons van harte aanbevolen.

De hoofdstukken 4 en 5 zijn geschreven door Willem Hiemstra. De auteur van hoofdstuk 6 is Hans Conijn. De hoofdstukken 1, 2, 3 en 7 zijn geschreven door Aldert Jan van Dijk. Hij is tevens eindredacteur.

drs. Aldert Jan van Dijk (red.)
mr. ing. Willem Hiemstra
Hans Conijn LL.B

Inhoud

Inleiding 7

1 De kunst van het gelijk 9

- 1.1 Argumentatieve praktijk 11
- 1.2 Overtuigen 13
- 1.3 Moderne retorica 18
- 1.4 Argumentatietips 24

2 Argumenteren 29

- 2.1 Van feit tot mening 31
- 2.2 Argumentatieve discussie 50
- 2.3 Argumentatietips 54

3 Argumentatievormen 63

- 3.1 Deugdelijkheid 65
- 3.2 Niet-deductieve argumentaties 72
- 3.3 Drogredenen 75
- 3.4 Argumentatiestructuren 79
- 3.5 Argumentatietips 85

4 Argumenteren in juridische context 93

- 4.1 Aandachtspunten bij een juridisch probleem 95
- 4.2 Analyse van rechtsregels 96
- 4.3 Gebruik van rechtspraak 103
- 4.4 Gebruik van wetsgeschiedenis en juridische literatuur 107
- 4.5 Argumentatietips 110

5 Aanpak van een juridische casus 115

- 5.1 Stappenplan voor het oplossen van een casus 117
- 5.2 Stappenplan nader bekeken 122
- 5.3 Uitwerking van de casus 126
- 5.4 Argumentatietips 135

6 Tactiek en strategie 139

- 6.1 Tactiek 141
- 6.2 Strategie 152
- 6.3 Argumentatietips 157

7 Pleiten 161

- 7.1 Competenties voor het maken van een betoog 163
- 7.2 Schriftelijk juridisch betoog 164
- 7.3 Mondeling juridisch betoog 173
- 7.4 Argumentatietips 183

Antwoorden studie-eindvragen 187

Literatuuroverzicht 198

Illustratieverantwoording 200

Register 201

Over de auteurs 205

Inleiding

In juridische argumentatie wordt recht tot leven gewekt, zoals blijkt bij belangrijke competenties binnen juridische opleidingen en studies.

Beslissen bijvoorbeeld: afwegen van juridische argumenten, persoonlijke omstandigheden en maatschappelijke factoren om zodoende te komen tot een plan van aanpak of een bindende beslissing betreffende rechtsvragen, op basis van feitenmateriaal en rechtsregels. Of *adviseren*: geven van zowel juridisch als niet-juridisch advies op basis van een diagnose en een beslissing. Ook competenties als *probleemanalyse*, *oordeelsvorming* of een gedragscompetentie als *overtuigingskracht* zijn onlosmakelijk verbonden met argumenteren.

Het doel van dit studieboek is het vergroten van de argumentatievaardigheid van ieder die met recht omgaat. Het boek is zowel leer- en instructieboek als naslagwerk. De hoofdstukken openen met een juridische casus en sluiten af met argumentatietips, een samenvatting en studie-eindvragen. De antwoorden op de vragen staan achter in het boek.

De hoofdstukken 1 *De kunst van het gelijk*, 2 *Argumenteren* en 3 *Argumentatievormen* behandelen in algemene zin argumenteren. Zij leggen de basis voor de volgende hoofdstukken.

Hoofdstuk 4 *Argumenteren in juridische context* plaatst, zoals de titel aangeeft, argumenteren in juridische context.

In hoofdstuk 5 *Aanpak van een juridische casus* wordt een complexe casus uitgewerkt. Het hoofdstuk gaat in op de technisch-juridische kant van de zaak.

Hoofdstuk 6 *Tactiek en strategie* besteedt aandacht aan tactieken en strategieën bij argumenteren.

In het afsluitende hoofdstuk 7 *Pleiten* worden het schriftelijk en mondeling juridisch betoog behandeld.

‘Over elke
zaak bestaan
er twee
opvattingen,
die
tegenover
elkaar
staan.’

Protagoras, sofist, circa 490–420 v. Chr.

1

De kunst van het gelijk

- 1.1 Argumentatieve praktijk
- 1.2 Overtuigen
- 1.3 Moderne retorica
- 1.4 Argumentatietips

Dit hoofdstuk begint met het belang van argumenteren in het dagelijks leven en in het recht. We zien dat het kunnen overtuigen daarbij centraal staat. Daarom wordt ook aandacht besteed aan de klassieke overtuigingsmiddelen logos, ethos en pathos. Deze middelen zijn tegenwoordig nog steeds belangrijk. Maar ook de moderne inzichten in de kunst en kunde van het overtuigen van een publiek komen aan de orde. Het hoofdstuk sluit af met een aantal argumentatietips en een samenvatting.

Een slechte docent



Juristen die heel slecht college geven, moeten volgens de wet ontslagen worden. Lisa is jurist. Zij geeft colleges in het vak juridische argumentatievaardigheid. Haar studenten zijn niet tevreden over haar colleges. Zij doen beklag bij de directie van de opleiding waar zij studeren. Lisa wordt door hen aangeklaagd wegens haar onvermogen om studenten juridische argumentatievaardigheid bij te brengen. Zij is het niet eens met het standpunt van de studenten. Haar standpunt staat lijnrecht tegenover de mening van de studenten. Zij vindt dat de colleges wel degelijk bijdragen aan de vaardigheid van de studenten om juridische betogen te schrijven en voor te dragen. De directie roept beide partijen bijeen. Lisa verdedigt haar visie als volgt: 'Ik heb de argumenten van de geachte tegenpartij met aandacht beluisterd. Natuurlijk vind ik net als de studenten dat goed onderwijs een belangrijke voorwaarde is voor een

succesvolle, maatschappelijke carrière en zelfs voor een prettig leven. Sterker nog, ik doe er alles aan in mijn colleges om studenten de benodigde kennis en vaardigheden bij te brengen in de vorm van hoor- en werkcolleges. De lesstof is afwisselend, uitdagend en zo veel mogelijk gericht op het toekomstig beroep van de studenten. Mijn onderwijs, mijnheer de voorzitter, kenmerkt zich juist door het tegenovergestelde van hetgeen de studenten beweren. Zij zeggen dat zij geen goede juridische argumentatievaardigheid bijgebracht krijgen. Maar u heeft hen zojuist gehoord!' Dan laat Lisa een stilte vallen, zij kijkt in de richting van de tegenpartij en vervolgens richt zij zich weer tot de voorzitter. Zij eindigt haar gloedvolle betoog met de volgende uitsmijter: 'Nu ik ervaar hoe schitterend mijn studenten hun standpunt onderbouwen met argumenten, kan ik niet anders concluderen dan dat mijn onderwijs geslaagd is!'

De openingscasus handelt over een verschil van mening betreffende het niveau van de colleges juridische argumentatievaardigheid. Zoals uit de casus blijkt, heeft de docent een andere mening over dit niveau dan de studenten. Beide partijen beargumenteren hun standpunt. De casus illustreert in een notendop waar het bij argumentatie om draait: twee partijen hebben een verschil van mening en elke partij beargumenteert haar standpunt. In dit geval probeert iedere partij de voorzitter te overtuigen dat haar mening beter of juist is dan de mening van de ander. Niet alleen in de schoolbanken wordt geargumenteed.

1.1 Argumentatieve praktijk

Iedereen argumenteert, zowel in het dagelijkse leven als bij de uitoefening van zijn beroep. Marianne bijvoorbeeld vecht een ruzie uit met Kees en na afloop wordt de ruzie bijgelegd. Een voetbaltrainer neemt de tactiek van het elftal voor de komende wedstrijd door met zijn spelers. Susan legt uit waarom zij vegetariër is. Marloes behartigt de belangen van haar cliënt in een juridisch geschil en zij bepleit voor hem het toekennen van een bijstandsuitkering bij een bezwaarschriftencommissie.

Argumentatievaardigheid is voor iedereen belangrijk, omdat iedereen weleens keuzes maakt, beslissingen neemt, verantwoording aflegt of een mening verkondigt. Dikwijls gebeuren zulke zaken beargumenteerd. Argumenten van anderen lezen of bestuderen, kan leerzaam en verrijkend zijn. Je leert visies van anderen over bepaalde onderwerpen beter begrijpen. Je kunt dankzij andermans argumentatie de eigen opvatting verder bepalen, verdiepen of aanscherpen.

Argumentatievaardigheid is niet alleen belangrijk in het dagelijks leven, ook in de politiek en in het recht speelt argumentatievaardigheid een grote rol. Politici wensen hun politieke overtuigingen om te zetten in daden. Juristen komen op voor hun cliënten. Beide groeperingen behartigen in onze samenleving de belangen van de democratie. Om deze taken naar behoren te kunnen uitvoeren, moeten zij goed kunnen argumenteren.

Mensen met dezelfde mening, gelijkgezinden, hoeven niet overtuigd te worden. Op mensen met andere meningen worden betogen gericht om hen te bewegen iets te doen of te laten of om hen de juistheid van een mening te laten inzien in de hoop dat het standpunt overgenomen wordt. Het is belangrijk om te weten wie je wilt overtuigen. De verkeerde persoon overtuigen zet geen zoden aan de dijk. Een advocaat tracht de rechter te overtuigen en niet de advocaat van de tegenpartij.

Strategische, sociale en communicatieve aspecten spelen bij overtuigen een rol, zoals blijkt uit de volgende leerdoelen van studenten die een rechtenstudie volgen. De student:

- toont gedrag dat erop gericht is om anderen te overtuigen van een bepaald standpunt
- legt helder uit waarom iets is gedaan of gedaan moet worden
- richt zich met zijn argumenten tot de juiste personen; in vergaderingen bijvoorbeeld tot de voorzitter, de grootste opponent of de mogelijke medestanders
- benoemt duidelijk de voordelen van eigen ideeën

Argumentatie-
vaardigheid

Overtuigen

Leerdoelen

- reageert adequaat op negatieve reacties, in ieder geval niet defensief
- komt met logische en relevante argumenten op het juiste moment
- gebruikt een gepaste hoeveelheid argumenten; hij irriteert of verveelt zijn gehoor niet door een overmaat aan overtuigingskracht
- sluit met de eigen voorstellen en argumenten aan bij die van anderen en gebruikt op deze manier de argumenten van anderen om het eigen doel te realiseren
- gaat strategisch om met argumenten; hij let op de reacties van zijn publiek en stemt de volgorde waarin de argumenten worden gebracht daarop af

Iemand overtuigen van iets, bijvoorbeeld een rechter overtuigen van de onschuld van een verdachte, gebeurt door middel van argumenten en, indien voor handen, bewijzen. Recht is een argumentatieve praktijk. Overtuigingskracht is naast kennis van wet- en regelgeving een essentiële vaardigheid voor juristen en juridisch medewerkers. Dat recht een argumentatieve praktijk is, blijkt ook uit het volgende krantenbericht.

NRC HANDELSBLAD, 19 MEI 2007

Te klein voor moord

Phil Spector, de popproducer die in Los Angeles terechtstaat voor moord op actrice Lana Clarkson, heeft verklaard dat hij 'te klein' is om de moord te hebben gepleegd. In een videoboodschap die hij woensdag naar een tv-zender stuurde, verklaarde Spector dat Clarkson rechtop

stond toen ze het leven liet, en dat zij van bovenaf door de mond is geschoten. Aangezien het slachtoffer (met hakken) één meter achtentachtig was, en Phil Spector slechts één meter vijfenzeftig is, zou hij te kort zijn om van bovenaf het fatale schot gelost te hebben.

Al in de klassieke oudheid werd er lesgegeven in argumentatie en één van de oefeningen luidde: stel dat je beschuldigd wordt van moord, wat kun je dan ter verdediging aanvoeren dat het onwaarschijnlijk is dat jij de dader bent?

In het recht draait het vaak om meningsverschillen tussen partijen. In het algemeen is één van de functies van het recht dat zij geschillen oplost, dit wordt de geschiloplossende functie van het recht genoemd. Overtuigingskracht, analytisch vermogen en psychologisch inzicht in een bepaalde probleemsituatie zijn minstens net zo belangrijk als wetkennis en boekenwijsheid wanneer het gaat om de afloop van geschillen.

Kortom, het is voor mensen die met recht werken nodig kennis te hebben van argumentatieleer. Waarom? Bijvoorbeeld om:

- zelf een juridisch betoog te kunnen schrijven en houden
- adequaat te kunnen zoeken naar een oplossing bij een juridisch conflict
- een pleidooi van de tegenpartij te kunnen weerleggen
- cliënten te kunnen adviseren bij juridische vragen en problemen
- te kunnen onderhandelen en bemiddelen in een geschil

Geschiloplossende functie

- de juridische belangen van opdrachtgevers te kunnen behartigen
- als gemachtigde van een cliënt te kunnen optreden bij een geschillencommissie
- een mondelinge behandeling in een bezwaarschriftenprocedure te kunnen volgen en interpreteren
- rechterlijke uitspraken te kunnen begrijpen

In paragraaf 1.2 wordt ingegaan op het overtuigen, waarbij onder andere de klassieke overtuigingsmiddelen die ook nu nog gebruikt worden aan de orde komen.

1.2 Overtuigen

In deze paragraaf wordt eerst aandacht besteed aan *retorica*, de theorie van het goed en overtuigend spreken. Daarna komen de genres welsprekendheid en de soorten (klassieke) overtuigingsmiddelen (*logos*, *ethos* en *pathos*) aan de orde.

1.2.1 Retorica

Voorbeelden van retorica, de kunde of de kunst om een ander te overtuigen, staan in voorbeeld 1.1 en 1.2. Het eerste voorbeeld gaat terug naar de Tweede Wereldoorlog. Het tweede voorbeeld is van recenter datum en heeft betrekking op de moord van de Nederlandse filmmaker Theo van Gogh. Omdat het voortbestaan van het Britse rijk en de vrije mens op het spel stond in de Tweede Wereldoorlog, beargumenteerde Winston Churchill in één van zijn beroemde redes in het Britse Lagerhuis dat ten koste van elke prijs de nazi's overwonnen moesten worden.

VOORBEELD 1.1

Fragment rede 13 mei 1940 van Winston Churchill

'Ik zou tegen het Huis willen zeggen, wat ik ook heb gezegd tegen hen die tot deze regering zijn toegetreden: "Ik heb niets anders te bieden dan bloed, inspanning, tranen en zweet" (...) U vraagt wat onze politiek is? Dat zal ik u zeggen: oorlog voeren, ter zee, te land en in de lucht, uit alle macht en met alle kracht die God ons kan geven: oorlog voeren tegen een monsterlijke tirannie, die nog nooit in de duistere, trieste lijst van door mensen bedreven misdaden is overtroffen. Dat is onze politiek. U vraagt wat ons doel is? Dat kan ik met één woord zeggen: overwinnen, overwinnen tot elke prijs, overwinnen, alle verschrikkingen ten spijt, overwinnen, hoe lang en zwaar de weg ook moge zijn; want zonder overwinning is er geen voortbestaan. (...) 'Kom, laten we samen voorwaarts gaan met vereende kracht.'

Omdat de moord op Theo van Gogh in 2004 de Nederlandse maatschappij schokte en de dader volgens de officier van justitie een gevaar vormde voor de samenleving beargumenteerde hij dat de dader niet thuis hoort in onze vrije maatschappij.

VOORBEELD 1.2

Fragment requisitoir van de officier van justitie in de strafzaak tegen Mohammed B.

‘De verdachte is een overtuigingsdader. Hij ziet zich als een instrument van God’, aldus deskundige Peters. De verdachte neemt geen afstand van zijn onverdraagzame en gewelddadige visie op de Islam en zijn ideeën hoe hij van Nederland een islamitische staat wil maken. “Ik bid elke dag tot mijn heer dat hij mij behoedt dat ik wellicht anders zou gaan denken dan dat ik nu denk”, zei de verdachte gisteren nog op de zitting.

Komt hij ooit vrij, dan zal hij verdergaan. Met alle middelen die hij heeft. Hij is en blijft levensgevaarlijk. Met speciale preventie wordt beoogd met de straf een veroordeelde te resocialiseren zodat hij vrij in de maatschappij niet meer in herhaling zal vallen. Is daar geen uitzicht op, dan moet de dader langdurig uit die vrije maatschappij worden verwijderd. Deze verdachte heeft duidelijk gemaakt dat hij niet zal veranderen. Ook het doel van de speciale preventie leidt tot de conclusie dat hij niet thuis hoort in onze vrije maatschappij.’

Overtuigingskracht

Voorbeelden 1.1 en 1.2 laten zien dat overtuigingskracht niet alleen te maken heeft met het weergeven van argumenten. Ook het gevoel van de spreker of de schrijver en tot wie men zich richt spelen een rol bij overtuigingskracht.

Retorica

In de klassieke oudheid heeft de filosoof Aristoteles zich als eerste systematisch met de retorica, de theorie van het goed en overtuigend spreken, beziggehouden. Daarbij zijn de volgende vragen van belang:

- Hoe boei ik als spreker (of schrijver) het publiek?
- Hoe beïnvloed ik als spreker het oordeel van het publiek?
- Welke strategie gebruik ik als spreker om het publiek te boeien en te beïnvloeden?

Met zulke vragen houdt Aristoteles zich bezig in de retorica. In de huidige communicatiewetenschap en in de sociale psychologie worden dergelijke vragen nog altijd gesteld.

Overtuigend taalgebruik

Ook andere filosofen uit de klassieke oudheid hielden zich bezig met overtuigend taalgebruik. Een paar uitspraken over argumenteren van verscheidene denkers uit de klassieke oudheid zijn:

- ‘Over elke zaak bestaan er twee opvattingen, die tegenover elkaar staan.’ (Protagoras, ca. 490 – 420 v. Chr.)
- ‘Ik zal u leren hoe het zwakkere verhaal het sterkere te maken.’ (Protagoras, ca. 490 – 420 v. Chr.)
- ‘Laten we zeggen dat retorica het vermogen is met betrekking tot elk onderwerp in te zien wat overtuigingskracht heeft.’ (Aristoteles, 384 – 322 v. Chr.)
- ‘Zo steunt elke leer van welsprekendheid op drie zaken om te overtuigen: dat wij aantonen dat het waar is wat wij verdedigen. Dat wij degenen die naar ons luisteren tegenover ons gunstig stemmen. Dat wij hun gemoederen brengen tot gelijk welke gemoedsbeweging die de zaak ook zou eisen.’ (Cicero, 106 – 43 v. Chr.)
- ‘Ook dit moeten we niet over het hoofd zien: als op enig gebied de één vakkundig en de ander niet vakkundig te werk gaat, moet dat gebied een

vak behelzen; en waar degene die iets geleerd heeft dat beter doet dan degene die niet geleerd heeft, is er sprake van een vak. In de retorische praktijk zal niet alleen de deskundige het winnen van de leek, ook zal hij die nog deskundiger is de deskundige het onderspit doen delven.’
(Quintilianus, ca. 40 – ca. 100 na Chr.)

De voorgaande uitspraken gelden ook tegenwoordig nog, zeker in het recht. Elke juridische zaak kan van minstens twee kanten bekeken worden. Bij een juridische zaak staan opvattingen dikwijls tegenover elkaar. Een pleiter zal altijd trachten een eigen zwak argument sterker te maken. Een advocaat wil de rechter overtuigen. Waarheid is in elke rechtszaak belangrijk en dit geldt ook voor vakmanschap. Een juridisch vakman of vakvrouw behoort goed te kunnen argumenteren anders verliest men zijn of haar zaak.

1.2.2 Genres welsprekendheid en soorten overtuigingsmiddelen

Aristoteles heeft een indeling gemaakt in genres welsprekendheid en soorten overtuigingsmiddelen. Deze indeling is ook nu nog bruikbaar.

Genres welsprekendheid

Aristoteles onderscheidde drie genres welsprekendheid:

- 1 het juridische genre
- 2 het politieke genre
- 3 het ceremoniële genre

Ad 1 Juridische genre

In de tijd van Aristoteles bestonden er geen openbare aanklagers en advocaten. Aanklagen en verdedigen deed men zelf voor een lekenjury. Voor iedereen was het van groot belang om over gerechtelijke welsprekendheid te beschikken. Men moest zelf het woord voeren bij de rechtspraak. Tegenwoordig zijn er rechters, officieren van justitie, advocaten en juridisch medewerkers die gespecialiseerd zijn in bepaalde rechtsgebieden en zij voeren het woord, mondeling of schriftelijk.

Ad 2 Politieke genre

In de klassieke oudheid was bij politici net als tegenwoordig persuasief (overredend) taalgebruik erg belangrijk, vanwege de grote belangen die dikwijls op het spel staan in de politiek.

**Persuasief
taalgebruik**

Ad 3 Ceremoniële genre

Het ceremoniële genre omvat gelegenheidstoespraken, zoals bij een begrafenis, verjaardag of bruiloft.

Voor de eerste twee genres, het gerechtelijke pleidooi en de politieke rede, geldt dat er over het onderwerp een discussiepunt is, waarover men van mening met elkaar kan verschillen: een dubium. Het Nederlandse werkwoord dubben (ergens over dubben), dat twijfelen of ingespannen denken betekent, is afgeleid van dit Latijnse woord. De rol van de toehoorder is bij een dubium die van scheidsrechter die beslist wie de discussie heeft gewonnen.

Dubium

Bij elk genre welsprekendheid hoort een onderwerp. Gelegenheidstoespraken hebben betrekking op een toestand in het heden, een politieke rede

heeft betrekking op beleidsdaden in de toekomst en een gerechtelijk pleidooi op iets uit het verleden. In tabel 1.3 zijn de genres met bijbehorende onderwerpen en taken schematisch weergegeven.

TABEL 1.3 Welsprekendheid: onderwerpen en taken

Genre	Onderwerp	Taak spreker of schrijver	Taak toevoorder of lezer
Gerechtelijk pleidooi	Misdaad uit het verleden (bij strafzaken)	Aanklagen of verdedigen	Beslissen (door rechter)
Gelegenheidstoespraak	Toestand in het heden	Prijzen of laken op grond van eervolheid / eerloosheid	Niet-beslissend luisteren
Politieke rede	Beleidsdaad in de toekomst	Aanraden of afraden op grond van nut of schadelijkheid	Beslissen op grond van nut of schadelijkheid

Overtuigingsmiddelen

Er zijn drie soorten overtuigingsmiddelen:

- 1 **logos** (redenering): overtuig door argumenten te geven
- 2 **ethos** (karakter, imago): overtuig door een positief beeld van jezelf te geven; het beeld dat een spreker al sprekend van zichzelf opbouwt, zoals praktisch inzicht, deskundigheid, integriteit en welgezindheid naar het publiek toe
- 3 **pathos** (gevoel, empathie, sympathie): overtuig door in te spelen op gevoelens die leven bij het publiek, zoals boosheid, kalmte, vriendschap, angst of medelijden

Het onderscheid tussen logos aan de ene kant en ethos en pathos aan de andere kant is dat logos een argumentatief overtuigingsmiddel is en dat de andere twee niet-argumentatieve overtuigingsmiddelen zijn. De drie overtuigingsmiddelen worden nu verder toegelicht.

Ad 1 Logos

Logos doet een rationeel beroep op de spreker en het publiek. Logos is gebaseerd op logische argumentatie en afdoende bewijs. Er zijn twee typen logische argumenten, namelijk:

- **deductieve argumenten** (deductieve syllogismen)
- **inductieve argumenten** (inductieve syllogismen)

Een voorbeeld van een deductieve argumentatie is voorbeeld 1.4.

VOORBEELD 1.4 Deductieve argumentatie

Alle dieven zijn strafbaar (premissie 1)

Wendy is een dief (premissie 2)

.....

(dus) Wendy is strafbaar

De conclusie dat Wendy strafbaar is, volgt noodzakelijk uit de eerste twee uitspraken: de redenering is deductief geldig. In plaats van uitspraak wordt ook wel de term premisse gebruikt. De redenering verloopt van algemeen (alle dieven zijn strafbaar) naar bijzonder (Wendy is strafbaar). Wanneer het publiek bestaat uit experts kan de spreker het beste gebruikmaken van een deductieve redenering.

Premisse

1

Een voorbeeld van een inductieve argumentatie is voorbeeld 1.5.

VOORBEELD 1.5 Inductieve argumentatie

Een geoefende hbo-jurist is de beste (premissie 1)

Een geoefende rechter is de beste (premissie 2)

Dus (in het algemeen) is een geoefend persoon de beste

Bij een inductieve argumentatie wordt een algemene conclusie getrokken uit een paar premissen die specifieke gevallen bevatten (de geoefende hbo-jurist en de geoefende rechter). De redenering verloopt van bijzonder naar algemeen. De inductieve redenering vond Aristoteles vooral geschikt voor een publiek van leken vanwege het gebruik van voorbeelden.

Ad 2 Ethos

Ethos verwijst niet naar het ethische gehalte van de argumentatie, maar naar de ethiek van de spreker zelf. Is hij betrouwbaar? Heeft hij een goed karakter? Is hij deskundig? Is hij een man uit één stuk? Is hij een man van eer? Bij ethos past de uitdrukking 'een man een man, een woord een woord'. Ethos gebruikt de spreker wanneer hij direct of indirect verwijst naar zijn eigen kwaliteiten als ervarenheid, eruditie, intelligentie of competentie. Ethos is een effectief overtuigingsmiddel: heeft de spreker het vertrouwen van het publiek, dan zal het publiek het standpunt van de spreker vaak aanvaarden. Een pleiter die als deskundig en betrouwbaar wordt ervaren, zal eerder door het publiek geloofd worden dan een leek op juridisch gebied.

Ad 3 Pathos

Het Griekse woord pathos betekent lijden of emotie. Gevoelens opwekken bij het publiek, inspelen op emoties bij het publiek is zeker niet onbelangrijk, maar wanneer pathos de enige basis is voor argumentatie, dan is dat dikwijls niet overtuigend. Taal wordt ook gebruikt om gevoelens, waarden en motieven te communiceren. Zonder emoties, zeker bij belangrijke gebeurtenissen, kunnen mensen niet. Emoties uitbannen bij argumentatie, ook in de rechtbank, is onmogelijk. Emoties kunnen soms overtuigen buiten een juridische context. Een emotionele oproep van ouders wier kind is ontvoerd, overtuigt sneller dan een rationele oproep. Emoties kunnen ook onderdrukt worden door rationele vermogens wanneer de zaak daarom vraagt.

Dat inzichten uit de klassieke retorica nog altijd actueel zijn, wordt nader besproken in paragraaf 1.3. Daar wordt ook ingegaan op moderne inzichten in de kunst en kunde van het overtuigen van een publiek.

1.3 Moderne retorica

Ook tegenwoordig spelen retorische kwaliteiten van mensen een grote rol in de maatschappij. Voor politici, juristen, schrijvers, managers, docenten en studenten is overtuigingskracht een onderdeel van hun leven of beroep. In deze paragraaf wordt besproken welke rol logos, ethos en pathos in de praktijk spelen. Ook wordt ingegaan op de beeldcultuur van de moderne tijd.

1.3.1 Logos, ethos en pathos in de praktijk

Er zijn talloze debatingclubs en juridische verenigingen (dispuutverenigingen) die pleitwedstrijden organiseren. Juristen zetten het wapen van de retorica in om recht te spreken en onrecht te bestrijden. In het onderwijs zijn taalbeheersing en argumentatievaardigheid belangrijke middelen om mondige burgers te krijgen die hun zegje kunnen doen en hun gedachten kunnen opschrijven. In het onderwijs bijvoorbeeld wordt argumentatie- en debatvaardigheid van groot belang geacht als middel om pestgedrag aan de orde te stellen en om dit gedrag tegen te gaan. In kranten en tijdschriften, op de televisie, op websites en in blogs wordt aandacht besteed aan meningen over uiteenlopende onderwerpen.

Dispuut-
verenigingen

Inspraakrondes, debatavonden en buurtbijeenkomsten worden georganiseerd om de bevolking te overtuigen van het nut van de Betuwelijn of de Europese grondwet. Politici als Clinton of Blair beschikten in hun regeerperiode over de macht van het woord, zij waren begenadigde politieke sprekers. Demagogen als Hitler of Lenin wendden die macht echter aan voor geheel andere doeleinden dan de eerste twee politici. Argumentatievaardigheid is een krachtig wapen. Retorica is als een mes: je kunt er een appel mee schillen, maar ook iemand mee vermoorden. Hierna komen enkele aspecten aan de orde die nauw verbonden zijn met de (moderne) retorica.

Demagogie

Spindoctors

Hedendaagse spindoctors die politici bijstaan in het beïnvloeden van de publieke opinie zijn goed op de hoogte van de werking van pathos en ethos, zoals te lezen is in het volgende krantenbericht.

NRC HANDELSBLAD, 24 NOVEMBER 2007

Een goede draai

Het is een kwestie van retorica. Je kunt inhoudelijk zeggen wat je wilt, maar je bereikt pas iets als eerst twee andere dingen in orde zijn. Het eerste heet ethos. Dat gaat over de spreker als persoon: is die man of vrouw goed in zijn of haar vak en kunnen we geloven wat die zegt? Het tweede is pathos: heeft hij iets met ons, mag hij ons leiden en hebben wij sympathie voor hem? Pas als deze twee dingen

kloppen, kan de inhoudelijke boodschap landen. Ik heb me afgevraagd hoe het komt dat een zo elementaire vaardigheid als overtuigingskunst, die eeuwenlang tot de basisvorming behoorde, als leervak is afgeschaft. Pas later kreeg ik door dat we het nu communicatiewetenschappen noemen. Het is een specialisme geworden, en we doen het niet meer zelf, maar we huren er iemand anders voor in. De

mensen die ervoor geleerd hebben, noemen we woordvoerders of spindoctors. Spin, omdat ze een goede draai moeten geven aan een al vaststaande inhoud. Geloofwaar-

digheid en sympathie is niet meer waar het mee begint. We gieten het er later als sausje overheen en denken dat het geen verschil maakt voor de smaak van het gerecht.

Logos, ethos en pathos zijn bijvoorbeeld in hedendaagse requisitoiren van officieren van justitie nog altijd herkenbaar. De logos zit in de redenering die gebonden is aan regels van bewijsvoering. Het pathos kan schuilgaan in een uitspraak als: 'De verdachte heeft Theo van Gogh vermoord. Niet door een kil schot, maar door een bijna rituele slachting met vijftien kogels, een kromzwaard en een mes. Een moord die de maatschappij diep heeft geschokt' (fragment uit het requisitoir van de officier van justitie in de strafzaak tegen Mohammed B). De officier van justitie speelt in op de gevoelens die leven in de maatschappij, de bevolking is geschokt, dat is het pathos. Het ethos kan gelijkgesteld worden met de deskundigheid en betrouwbaarheid van de officier van justitie. 'Deze verdachte heeft duidelijk gemaakt dat hij niet zal veranderen. Ook het doel van de speciale preventie leidt tot de conclusie dat hij niet thuis hoort in onze vrije maatschappij' (fragment uit hetzelfde requisitoir). Deze ethische uitspraak, de moorde naar hoort niet thuis in onze vrije maatschappij, kan de officier van justitie geven omdat zijn functie en kwaliteiten hem bevoegd maken dat te doen.

Gevoelens

In Voorbeeld 1.6 uit het requisitoir van de officier van justitie in de strafzaak Volkert van der G. naar aanleiding van de moord op de politicus Pim Fortuyn is sprake van pathos in de laatste zin, de conclusie van dit tekstfragment.

VOORBEELD 1.6

Pathos in een requisitoir

'In Fortuyn is een politicus vermoord, niet alleen als een politicus die zijn uitgesproken mening verkondigde. Deze daad is na 6 mei 2002 veelvuldig een moord op de vrije meningsuiting genoemd. Maar zij is veel meer en ernstiger. Fortuyn stond op het punt een zeer belangrijke rol in het hart van het politieke krachtenveld en democratisch proces te gaan vervullen. (...) In zoverre is dit een politieke moord.

De samenleving behoort trots en zuinig te zijn op de democratie zoals wij die kennen. Alleen daarbinnen kunnen burgers, met het oog op het landsbestuur, een stem vinden voor hun opvattingen, en alleen daarbinnen kunnen politieke bewegingen opkomen (en al naargelang de opvattingen in de samenleving zich ontwikkelen, ook weer neergaan). Zo hoort het. En ook alleen zo.

Wie de uitzonderlijke daad begaat dat hij het hart van het democratisch proces op criminele wijze en onherstelbaar doorboort, behoort ook uitzonderlijk gestraft te worden.

Na de moord op Fortuyn is de samenleving in meerdere opzichten aanzienlijk ontwricht: het politieke klimaat is ernstig veranderd doordat persoonsbeveiliging voor politici en hun gezinnen noodzakelijk werd, en veel burgers hebben lange tijd het angstige gevoel gehad dat het uitkomen voor een meer uitgesproken mening of opvatting geweld zou kunnen oproepen. Kortom, door deze moord is de rechtsorde in uitzonderlijk ernstige mate geschokt.'

In de laatste zin van het requisitoir in voorbeeld 1.6 wordt gesteld dat de rechtsorde in uitzonderlijk ernstige mate geschokt is. Deze uitspraak speelt in op gevoelens die leven in de maatschappij. In feite spelen bijna alle zinnen in de voorafgaande alinea's van de slotzin in op gevoelens die in de samenleving leven.

Gevoelens die leven in de maatschappij kunnen bij juristen in de beoordeling van een casus soms doorwerken op een manier die vraagtekens oproept, zoals in het volgende voorval in voorbeeld 1.7.

VOORBEELD 1.7

Invloed van gevoelens

Een jongen van 19 jaar beroofde een automobiliste van haar tas. Toen zij stilstond, opende hij een portier, griste de tas weg en probeerde per scooter te ontkomen. De vrouw reed achteruit om de dief te kunnen pakken maar raakte hem dodelijk. De officier van justitie eiste een onvoorwaardelijke gevangenisstraf van 30 maanden voor de vrouw vanwege 'de enorme commotie' in de samenleving. De eis werd dus niet gemotiveerd door de ernst van het misdrijf, maar door 'de enorme commotie'.

Bezieling

Inspelen op de emoties die leven bij het publiek is sommige politici niet vreemd. Politieke redenaars argumenteren tegenwoordig niet zozeer, zij bezielen vooral. Enkele politici lijken op acteurs die zichzelf neerzetten in de tijd. Hun ego is belangrijk en hun biografie (meisje of jongen uit arm arbeidersgezin wordt briljant politicus), en zij zetten zich af tegen 'vroeger' en zijn gericht op de toekomst: straks wordt alles anders en beter. Een voorbeeld van het gebruik van tijd (toen–straks–nu) is te vinden in de overwinningstoespraak in 2008 van de Amerikaanse president Barack Obama (voorbeeld 1.8).

VOORBEELD 1.8

Yes, we can

Amerika, we zijn zo ver gekomen. We hebben zoveel gezien. Maar er is nog zoveel te doen. Laten we ons dus vanavond afvragen (...) welke veranderingen onze kinderen deze eeuw nog zullen meemaken. Welke vooruitgang zullen wij weten te boeken? Door de overwinning van vanavond hebben wij de kans gekregen die vraag te beantwoorden. Nu is het ons moment. Het is tijd geworden onze natie weer aan het werk te zetten, onze kinderen weer volop kansen te geven, onze welvaart te herstellen en weer te streven naar vrede. Het is tijd de Amerikaanse droom weer nieuw leven in te blazen en de waarheid onder ogen te zien dat wij, uit velen, één zijn; dat wij, terwijl wij ademen, hopen. En dat wij, waar we te maken krijgen met cynisme en twijfel en mensen die zeggen dat wij het niet kunnen, zullen antwoorden met dat tijdloze credo dat de opsomming vormt van waar ons volk voor staat: yes, we can.

Hersenonderzoek

Wat speelt er zich af in de hersenen van de luisteraar wanneer iemand een toespraak houdt? Laat een luisteraar zich eigenlijk wel overtuigen door een ander? Op deze vragen komen tegenwoordig de antwoorden niet alleen van filosofen en argumentatiedeskundigen, maar meer en meer van hersenonderzoekers en psychologen (zie het volgende krantenbericht).

DE VOLKSKRANT, 12 JANUARI 2008

De amandelkern

De Amerikaanse campagnestrategen hebben het zwaar. Hoe reageert de psyche van de Amerikaanse kiezer precies op de vrouw Hillary Clinton en op de zwarte Barack Obama? Wat is het effect van haar tranen bij mannen? Welke gevoelens van xenofobie maakt hij los bij blanke kiezers? En hoe kunnen de twee kandidaten daarop het beste inspelen? Om dergelijke vragen te beantwoorden, moet je in het onbewuste van de kiezer kijken. Amerikaanse hersenonderzoekers stellen voor dergelijk sexy onderzoek gretig hun scanners beschikbaar.

De scanners vormen een nieuwe en welkome aanvulling op de focusgroepen die campagneleiders nu veelvuldig

gebruiken: een verzameling kiezers beoordeelt de campagne vooraf. Dat leidt gemakkelijk tot verkeerde conclusies. (...) De grote beperking van een focusgroep is volgens Wester dat de deelnemers niet in hun eigen hersenen kunnen kijken en hun eigen gedrag daardoor niet kunnen voorspellen. Zo zal een focusgroep met blanke Democraten gevoelens van xenofobie ontkennen, terwijl de hersenscan verraadt dat die er wel zijn. Je ziet hun angstcentrum (de amandelkern) in actie komen en je ziet andere centra reageren om dat te maskeren. Focusgroepen geven een beperkt beeld, alleen wie in de hersenen kijkt weet wat er werkelijk speelt.

De inhoud van een boodschap is belangrijk, maar ook de verpakking (zie ook het volgende krantenbericht). Sommige toespraken van de Amerikaanse president Barack Obama zijn door een deskundige vergeleken met composities van Bach.

TROUW, 11 FEBRUARI 2009

Fraaie vorm

Ja, het is nodig om op de 'verpakking' te letten, want mensen zijn niet alleen gevoelig voor de inhoud en argumentatie (de 'logos') van een verhaal. Een spreker heeft pas echt effect als hij ook inspeelt op de emoties van het publiek (het 'pathos') en als hij de troefkaart van zijn eigen geloofwaardigheid speelt (zijn 'ethos'). 'Wij doen daar altijd wat lacherig over en denken dat het toch vooral om de inhoud

gaat. Maar Obama laat zien dat stevige inhoud en fraaie vorm samen kunnen gaan, en samen veel meer effect hebben. In zijn toespraken weet hij ethos, pathos en logos in balans te houden.' Let erop dat je lezing of presentatie altijd die drie klassieke elementen bevat. Dat valt zeker te leren: 'Een portie talent is meegenomen, maar met veel oefenen kun je ook een heel eind komen. De meeste sprekers moeten rijpen.'

1.3.2 Beeldcultuur

De boodschap wordt meer en meer in beelden verpakt, letterlijk bijvoorbeeld bij de televisie. Het niveau van tv-programma's waarin recht voorkomt, verschilt. Meestal is het juridisch gehalte in dergelijke programma's versimpeld voor het grote publiek en soms worden de gevoelens aangedikt. Tv-programma's waarin recht en argumentatie een rol spelen, zijn bijvoorbeeld Het hof van Joosten, De rijdende rechter en De advocaat van de duivel. Het tv-programma De rijdende rechter gaat in op reële zaken als burenruzies, familievetes en andere conflicten. Een rechter, die ter plekke de situatie waar het conflict zich afspeelt in ogenschouw neemt, doet uitspraak die juridisch bindend is voor de partijen. Zie voor dit programma <http://rijdenderechter.ncrv.nl/>

Ook in de rechtbank dringt de beeldcultuur van de moderne, technologische samenleving steeds meer door. Papieren dossiers, ordners vol pleitnotities maken plaats voor digitale stukken en de elektronische handtekening van een rechter komt in de plaats van de handgeschreven ondertekening die nog de geur van inkt en papier met zich meedraagt. Het Geïntegreerd Processysteem Strafrecht (GPS) maakt het bijvoorbeeld mogelijk een koppeling te maken met digitale dossiers. Efficiency en een uniforme aanpak bij de parketten is een belangrijk doel van dit systeem. Ook de zittingzaal opent haar deuren steeds meer voor ontwikkelingen in de technologische samenleving. Digitale rechtszalen waarin rechters, advocaten en officieren van justitie behalve tekstbestanden ook foto's en geluidsopnamen kunnen uitwisselen in digitale dossiers geven de rechtbanken een eigentijds gezicht.

Digitale rechtszalen

Visuele communicatiemiddelen

Visuele communicatiemiddelen als videoreconstructies, foto's, 3D-animaties en infografieken worden door aanklagers of verdedigers gebruikt om de rechter te overtuigen. Behalve door middel van taal, de klassiek retorische woordcultuur, kan daarnaast met behulp van het beeld, de modern retorische beeldcultuur, het eigen standpunt kracht worden bijgezet. Net als voor de klassieke retorica van het woord geldt voor de moderne retorica van het beeld dat de gebruiker zich moet afvragen wat de mogelijkheden, de voor- en de nadelen zijn van visuele informatie.

Visuele informatie

Voordelen van visuele informatie zijn:

- Visuele informatie wordt doorgaans beter onthouden dan verbale informatie.
- Visuele informatie kan realistischer zijn dan verbale informatie.
- Visuele informatie kan het verbale standpunt of argument extra ondersteunen.
- Visuele informatie kan een rechter een vollediger beeld geven van de juridische casus en daarmee een bijdrage leveren aan de discussie en oordeelsvorming.

Des te meer zintuigen nodig zijn om een standpunt te verwerken des te beter het standpunt aankomt bij de ontvanger. De combinatie van woord en beeld kan bij adequaat gebruik in een argumentatie heel overtuigend zijn. De visuele informatie is een aanvulling op de tekstuele informatie, zij is geen vervanging daarvan. Omdat een pleidooi in de rechtszaal volgens de wet vormvrij is, staat het een pleiter vrij om bijvoorbeeld een samenvatting

te geven van een pleidooi in de vorm van een powerpointdemonstratie of in de vorm van een pleitfilm of pleitdocumentaire.

Met visuele informatie kan meer op de emotie gespeeld worden dan met woorden. Dit kan gezien worden als een voordeel, maar evengoed als een nadeel. Een ander punt is dat visuele informatie niet bruikbaar is in elke rechtszaak. Een nadeel van visuele informatie is dat zij selectief of zelfs gemanipuleerd kan zijn. Daarom is het noodzakelijk dat juristen en juridisch medewerkers niet alleen juridische teksten kunnen lezen en schrijven, en deze kunnen beoordelen op de juridische inhoud en hun overtuigingskracht, maar ook dat zij in staat zijn om beeldmateriaal in het recht te beoordelen op inhoud, realisme en overtuigingskracht. Beeldverklaring is evenals juridische tekstverklaring een belangrijke vaardigheid. Niet alleen kritisch doorvragen naar aanleiding van een pleidooi is belangrijk, maar ook kritisch doorvragen naar aanleiding van een vertoond filmpje in de rechtbank. Door middel van muziek, cameravoering, suggestieve vragen en montage trucjes kan in een film hetzelfde voorval op uiteenlopende manieren gepresenteerd worden. Het beeldmateriaal moet niet altijd kritiekloos worden aangenomen. Het moet, evenals het gesproken of geschreven woord, geïnterpreteerd worden en op zijn waarde worden beoordeeld. Dat illustreert het volgende krantenbericht.

Beeld-
verklaring

NRC HANDELSBLAD, 23 FEBRUARI 2009

Pleitfilms

Filmpjes vindt Jansen (expert op het gebied van beeldmateriaal in het recht) prima, mits ingebed in een woordelijk pleidooi. 'Anders denk je als rechter toch: kan die man niet praten?' En de video moet passen in de zaak. 'Stel, iemand laat op een filmpje de hele straat roepen: dit is een goeie kerel! Dan kun je je als rechter afvragen: is vijftien getuigen niet een beetje veel?'

Dat er meer beeld in de rechtszaal komt, ontgaat niemand, zegt Jansen. In Utrecht

zijn een paar zittingszalen standaard uitgerust met beeldschermen. Er wordt daar geëxperimenteerd met het op afstand horen van deskundigen en getuigen. En wat helemaal mooi zou zijn: 'Als de advocaat en de officier allebei hun verhaal per podcast af zouden kunnen steken zonder aanwezig te zijn. Dat zou tijd besparen. Maar dan heb ik het wel al over een digitaal proces.' Toch, denkt Jansen, blijft de behoefte aan gezichten. 'En ik verwacht dat er altijd wel rechters zullen zijn die allergisch zijn voor filmpjes.'

In paragraaf 1.4 worden enkele argumentatietips gegeven. Het hoofdstuk sluit af met een samenvatting.

1.4 Argumentatietips

De volgende tips zijn van belang voor het goed kunnen argumenteren:

- Lees argumenten van anderen. Probeer visies van anderen te begrijpen. Doe daar je voordeel mee om je eigen opvatting verder te bepalen, te verdiepen of aan te scherpen.
- Formuleer behalve pro-argumenten voor jouw standpunt ook (in gedachten) contra-argumenten. Breng de contra-argumenten van de tegenpartij voor jezelf in kaart.
- Bestudeer de argumentatie van rechterlijke uitspraken, pleidooien en andere juridische betogen om je eigen mondelinge en schriftelijke argumentatievaardigheid te verbeteren.
- Maak gebruik van inzichten over overtuigingskracht van de klassieke retorica, zoals: overtuig door argumenten te geven (logos), overtuig door jezelf positief te presenteren (ethos) en overtuig door gevoelens die leven bij mensen te verwoorden (pathos).

Samenvatting

- ▶ Argumentatievaardigheid is niet alleen belangrijk in het dagelijks leven. Ook in de politiek en in het recht speelt argumentatievaardigheid een rol. Politici en juristen hebben grote vaardigheid in argumenteren. Zij overtuigen anderen van hun standpunten uit naam van de wet of uit het belang van de democratische samenleving. Strategische, sociale en communicatieve aspecten spelen bij overtuigen een rol. Recht is een argumentatieve praktijk. Eén van de functies van het recht is dat zij geschillen oplost. Voor juristen en juridisch medewerkers is behalve kennis van wet- en regelgeving ook overtuigingskracht een essentiële competentie.
- ▶ De huidige kennis over argumentatie is mede voortgekomen uit de klassieke retorica. Aristoteles onderscheidde drie genres welsprekendheid, namelijk:
 - 1 het juridische genre
 - 2 het politieke genre
 - 3 het ceremoniële genre
- ▶ Er zijn drie soorten overtuigingsmiddelen:
 - 1 Logos houdt in: overtuigen door argumenten te geven.
 - Er zijn twee typen logische argumenten: deductieve en inductieve argumenten. Een deductieve argumentatie verloopt van algemeen naar bijzonder, bij een inductieve argumentatie is dat precies andersom.
 - 2 Ethos houdt in: overtuigen door een positief beeld van jezelf te geven.
 - Het vertrouwen van het publiek vergemakkelijkt de aanvaarding van het standpunt van de spreker.
 - 3 Pathos houdt in: overtuigen door in te spelen op de gevoelens die leven bij het publiek.
 - Spindoctors maken bewust gebruik van gevoelens die spelen in de samenleving.
- ▶ Argumentatie en de invloed van argumentatie op toehoorders is niet alleen onderzoeksterrein voor filosofen en communicatiedeskundigen, maar ook voor hersenonderzoekers en psychologen.
- ▶ De verpakking en de inhoud van een boodschap zijn beide belangrijk. De moderne retorische beeldcultuur en de klassieke retorische woordcultuur worden in het recht gebruikt om argumentaties zo krachtig mogelijk te maken. Aan visuele informatie zitten voordelen en nadelen. Een nadeel kan bijvoorbeeld zijn dat de visuele informatie selectief of gemanipuleerd is. Een voordeel is bijvoorbeeld dat visuele informatie doorgaans beter wordt onthouden dan verbale informatie.

Studie- eindvragen

1.1 De volgende antieke casus van Corax en Tisias lijkt op de openingscasus.

Tisias en Corax

Feiten

Bij contract wordt vastgelegd dat de leerling Tisias bij zijn docent Corax voor de lessen in retorica betaalt op voorwaarde dat hij zijn eerste rechtszaak wint. Corax onderwijst aan Tisias de retorica. Tisias weigert te betalen. Corax daagt Tisias voor het gerecht om de uitbetaling door zijn leerling.

Argumentatie van Tisias

- Als ik win, hoef ik niet te betalen.

- Als ik verlies, behoor ik niet te betalen, want als ik verlies dan is dat een bewijs voor het slechte onderwijs in de retorica van Corax.

Argumentatie van Corax

- Als ik win, moet Tisias betalen.
- Als ik verlies, behoort Tisias te betalen, want als ik verlies dan is dat een bewijs voor mijn goede onderwijs aan Tisias.

Beargumenteer wie er wint: Corax of Tisias?

- 1.2 Geef bij elke tekst aan of je te maken hebt met een juridisch genre, een politiek genre of een ceremonieel genre.
- a Cohen kreeg een motie om de oren waarin het hem werd verboden in het openbaar nog enige politieke uitspraak te doen of politieke activiteit te ondernemen.
 - b Het hof ging nu mee in de visie van het Openbaar Ministerie (OM) en verzwaarde de straffen. Het hof vond voorts dat werkstraffen niet passend waren, waardoor de onvoorwaardelijke celstraffen zelfs hoger zijn geworden dan het OM had geëist.
 - c 'Bonen zijn belangrijker dan geweren' is een andere uitspraak die zijn gebrek aan communistisch fanatisme moet illustreren.
 - d Misdadjournalist Klaas Jansen is gisteren anderhalf uur gegijzeld door de rechter-commissaris in Rotterdam.
 - e Soort procedure: Eerste aanleg - meervoudig.
 - f Voor ons huis staat een paddenstoel. Zo'n echte Hollandse ANWB-paddenstoel. Die paddenstoel geeft de coördinaten van mijn leven: Buenos Aires, New York, Brussel, Den Haag, Wassenaar. Ze staan er allemaal op. Met de juiste richting en de afstand in kilometers. Elke keer als ik wegga of thuiskom, kom ik erlangs. Al die plaatsen en de mensen die erbij horen, maken deel uit van mijn leven. Ze horen bij mijn identiteit als Nederlandse. Ze zijn me dierbaar.
 - g Franchiseovereenkomst. Boetebeding.
 - h Ik zou tegen Cécilia en tegen Judith willen zeggen: 'Jullie zijn allebei prachtig.'
 - i Dames en heren ik ga afronden,

Met één veronderstelling van Barendrecht ben ik het niet eens, namelijk dat rechters zo weinig met elkaar zouden spreken over de kwaliteit van hun werk. Volgens mij doen ze dat nu juist vaak. De laatste tijd zelfs zo vaak, dat de buitenwereld hier iets achter zou kunnen zoeken. Dat risico moeten we vermijden. Voorkomen moet worden dat het streven naar het betere de vijand van het goede wordt.

Dank u voor uw aandacht.

- j** Partijen zijn in de gelegenheid gesteld zich schriftelijk over het arrest uit te laten.

1.3 Geef aan of bij de volgende redeneringen sprake is van deductieve of inductieve argumentatie.

- a** Mannen van 18 jaar zijn mannen die meerderjarig zijn. Petrick is een man van 18 jaar, dus Petrick is een man die meerderjarig is.
- b** Alle tweedejaarsstudenten gaan volgende week op bezoek bij het hof van justitie. Pascal is tweedejaarsstudent, hij gaat dus naar het hof van justitie komende week.
- c** Uit een steekproef blijkt dat 75 procent van de jongeren in Nederland de toekomst met vertrouwen tegemoet ziet.
- d** Alle leuke mannen zijn getrouwd. Willem is een leuke man, dus hij is getrouwd.
- e** Gegeven 1: uitdroging van de bovenste weefsellaag. Gegeven 2: plaatselijke zichtbaarheid van het skelet. Gegeven 3: afbraak van de ingewanden. Gegeven 4: afwezigheid van vliegen- en keveractiviteit. Conclusie: de dood is de vorige winter ingetreden.