

Argumenteren voor juristen



Noordhoff

A.J. van Dijk (red.), H. Conijn & E.M. Kampstra

4^e editie

Argumenteren voor juristen

drs. Aldert Jan van Dijk

Hans Conijn MEd

mr. Lianne Kampstra

Vierde editie

Noordhoff

Ontwerp omslag: Michiel Uilen
Omslagillustratie: Michiel Uilen

Eventuele op- en aanmerkingen over deze of andere uitgaven kunt u richten aan:
Noordhoff Uitgevers bv, Afdeling Hoger onderwijs, Antwoordnummer 13, 9700 VB
Groningen of via het contactformulier op www.mijnnoordhoff.nl.

De informatie in deze uitgave is uitsluitend bedoeld als algemene informatie. Aan deze informatie kunt u geen rechten of aansprakelijkheid van de auteur(s), redactie of uitgever ontlelen.

0 / 24



© 2024 Noordhoff Uitgevers bv, Groningen/Utrecht, The Netherlands

Deze uitgave is beschermd op grond van het auteursrecht. Wanneer u (her)gebruik wilt maken van de informatie in deze uitgave, dient u vooraf schriftelijke toestemming te verkrijgen van Noordhoff Uitgevers bv. Meer informatie over collectieve regelingen voor het onderwijs is te vinden op www.onderwijsauteursrecht.nl.

This publication is protected by copyright. Prior written permission of Noordhoff Uitgevers bv is required to (re)use the information in this publication.

ISBN(ebook) 978-90-01-04387-2
ISBN 978-90-01-04386-5
NUR 916

Woord vooraf

In de vierde editie zijn de meeste openingscasussen door nieuwe vervangen. Ook zijn er tussenopdrachten en studie-eindvragen toegevoegd. De samenvattingen en argumentatietips zijn verbeterd. De studiestof is geactualiseerd. Verder is er veel aandacht besteed aan het taalgebruik: de inhoud is nauwkeuriger verwoord en de stijl is minder formeel en meer uitnodigend voor de lezer.

De structuur van het studieboek is als volgt. Het eerste deel, *Argumenteren*, is de basis van de andere delen. Dit deel bestaat uit drie hoofdstukken: *De kunst van het gelijk*, *Van feit tot mening* en *Argumentatievormen*. Deel 2, *Casus oplossen*, bevat de hoofdstukken *Analyseren* en *Aanpak juridische casus*. Het slotdeel, *Handelen in juridische context*, bestaat uit de hoofdstukken *Tactiek en strategie* en *Pleiten*. Deel 1 vormt de basis, deel 2 biedt kennis over juridisch argumenteren en casusaanpak, deel 3 gaat in op de tactische, de strategische en de communicatieve kanten van argumentatie.

Op www.studiemeister.noordhoff.nl staan per hoofdstuk extra toetsvragen. De student kan hierdoor zelfstandig juridische argumentatiekennis opdoen en zijn argumentatievaardigheid oefenen en verbeteren. De website bevat nieuw materiaal voor de docent.

Het boek is gebaseerd op ons onderwijs bij juridische hbo-opleidingen. Hans Conijn is de schrijver van hoofdstuk 6. Lianne Kampstra is de auteur van de hoofdstukken 4 en 5. Aldert Jan van Dijk, tevens eindredacteur, is de schrijver van de hoofdstukken 1, 2, 3 en 7. Wij hopen van harte dat het boek bijdraagt aan de argumentatievaardigheid van rechtenstudenten, juridisch medewerkers en juristen.

drs. Aldert Jan van Dijk (red.)
Hans Conijn MEd
mr. Lianne Kampstra

Inhoud

Inleiding 7

DEEL 1

Argumenteren 11

1 De kunst van het gelijk 13

- 1.1 Klassieke retorica 16
- 1.2 Moderne retorica 21
- 1.3 Argumentatietips 25
 - Samenvatting 26
 - Studie-eindvragen 27
 - Antwoorden hoofdstuk 1 29

2 Van feit tot mening 33

- 2.1 Argumentatiebouwwerk 35
- 2.2 Indicatoren 46
- 2.3 Argumentatieve discussie 51
- 2.4 Argumentatietips 54
 - Samenvatting 55
 - Studie-eindvragen 57
 - Antwoorden hoofdstuk 2 60

3 Argumentatievormen 63

- 3.1 Deugdelijkheid 65
- 3.2 Niet-deductieve argumentaties 73
- 3.3 Drogredenen 75
- 3.4 Argumentatiestructuren 78
- 3.5 Argumentatietips 84
 - Samenvatting 85
 - Studie-eindvragen 87
 - Antwoorden hoofdstuk 3 90

DEEL 2

Casus oplossen 95

4 Analyseren 97

- 4.1 Analyse van rechtsregels 99
- 4.2 Gebruik van jurisprudentie 108
- 4.3 Gebruik van de wetsgeschiedenis en juridische literatuur 112
- 4.4 Argumentatietips 113

Samenvatting 114
Studie-eindvragen 115
Antwoorden hoofdstuk 4 116

- 5 Aanpak juridische casus 121**
 - 5.1 Aanpak casus oplossen 123
 - 5.2 Casusaanpak nader bekeken 128
 - 5.3 Uitwerking casus 133
 - 5.4 Argumentatietips 143
- Samenvatting 144
Studie-eindvraag 146
Antwoord hoofdstuk 5 147

DEEL 3

Handelen in juridische context 157

- 6 Tactiek en strategie 159**
 - 6.1 Tactiek 161
 - 6.2 Strategie 174
 - 6.3 Argumentatietips 178
- Samenvatting 179
Studie-eindvragen 181
Antwoorden hoofdstuk 6 183
- 7 Pleiten 187**
 - 7.1 Schriftelijk juridisch betoog 189
 - 7.2 Mondeling juridisch betoog 195
 - 7.3 Argumentatietips 203
- Samenvatting 204
Studie-eindvragen 206
Antwoorden hoofdstuk 7 208

Literatuuroverzicht 209

Illustratieverantwoording 212

Register 213

Inleiding

Tijdens de studie leer je veel over recht en over juridische argumentatie. Deze kennis verdiep je door praktische oefeningen, zoals het oplossen van juridische casussen. Jouw toekomstige cliënten hebben behoefte aan die kennis en vaardigheden. Hoe beter je tijdens de studie leert argumenteren, des te beter je hen later juridisch kunt bijstaan. Het doel van het studieboek is dat jouw juridische argumentatiekennis en -vaardigheid groeien tot het gevraagde eindniveau van jouw studie of opleiding.

Het studieboek bestaat uit drie delen die elk onderverdeeld zijn in hoofdstukken. De drie delen hangen als volgt met elkaar samen. Deel 1, *Argumenteren*, bevat basiskennis over argumenteren. Deel 2, *Casus oplossen*, behandelt de analyse van rechtsregels, het gebruik van de wetsgeschiedenis en de juridische literatuur en hoe je een casus aanpakt. Deel 3, *Handelen in juridische context*, gaat in op de tactische, strategische en communicatieve kanten van juridisch argumenteren. Binnen de hoofdstukken van de drie delen wordt regelmatig verwezen naar andere hoofdstukken en paragrafen. Hierdoor dring je beter door in de studiestof.

Delen:

Deel 1:
Argumenteren

Deel 2:
Casus oplossen

Deel 3:
Handelen in juridische context

Hoofdstukken:

1. De kunst van het gelijk
2. Van feit tot mening
3. Argumentatievormen

4. Analyseren
5. Aanpak juridische casus

6. Tactiek en strategie
7. Pleiten

Deel 1, de basis, leidt in op beide andere delen. Het is verstandig om eerst de drie hoofdstukken van deel 1 door te nemen. Door de opgedane kennis van deel 1 neem je de juridische studiestof van deel 2 gemakkelijker op. Deel 2 gaat in op de analyse van rechtsregels (hoofdstuk 4) en de aanpak van een juridische casus (hoofdstuk 5). Tot slot doet deel 3 uit de doeken

hoe je alle opgedane kennis uit de eerdere hoofdstukken gebruiken kunt: tactiek en strategie (hoofdstuk 6) en pleiten (hoofdstuk 7).

Elk hoofdstuk bevat tussenopdrachten en eindopdrachten. De antwoorden van de eindopdrachten vind je achterin het boek. Op www.studiemeister.noordhoff.nl staat extra studiemateriaal, zoals toetsvragen per hoofdstuk. Het is verstandig om na bestudering van een hoofdstuk direct de toetsvragen van de website te maken.

Argumenteren voor juristen is een studieboek en tegelijkertijd een naslagwerk. De hoofdstukken openen met een casus en sluiten af met argumentatietips, een samenvatting en studie-eindvragen. In het register en in de margewoorden op de bladzijden staan alle belangrijke termen uit het studieboek.

We hopen dat het doel van het studieboek slaagt en dat jouw argumentatiekennis en juridische argumentatievaardigheid nog beter worden dan zij nu al zijn. We wensen je veel wijsheid en succes bij het oplossen van juridische casussen. Wik en weeg. Maak de balans op. En hak de knoop door!

Delen:

Deel 1:
Argumenteren

Deel 2:
Casus oplossen

Deel 3:
Handelen in juridische context

Hoofdstukken:

1. De kunst van het gelijk

2. Van feit tot mening

3. Argumentatievormen

4. Analyseren

5. Aanpak juridische casus

6. Tactiek en strategie

7. Pleiten

DEEL 1

Argumenteren

- 1 De kunst van het gelijk 13
- 2 Van feit tot mening 33
- 3 Argumentatievormen 63

Deel 1, het basisdeel van dit studieboek, bestaat uit drie hoofdstukken. In hoofdstuk 1 gaan we in op de kunst en de kunde van argumenteren in verleden en heden. Hoofdstuk 2 staat stil bij begrippen als feiten, argumenten en standpunten. In hoofdstuk 3 lees je over argumentatiesoorten en -structuren. Deze drie hoofdstukken vormen de aanloop naar deel 2 dat dieper ingaat op juridisch argumenteren.



WAT PALMACHIUS TEKORT KWAM AAN LOGOS
EN ETHOS, COMPENSEERDE HIJ MET PATHOS

1

De kunst van het gelijk

- 1.1 Klassieke retorica**
- 1.2 Moderne retorica**
- 1.3 Argumentatietips**

Dit hoofdstuk gaat over het belang van argumenteren in het alledaagse leven en binnen het recht. We behandelen de klassieke retorica en geven een inkijkje in de technische overtuigingsmiddelen logos, ethos en pathos. Vervolgens lees je over de eigentijdse retorica en de rol van spindoctors, hersenonderzoek en de huidige beeldcultuur hierin. We sluiten het hoofdstuk af met argumentatietips, een samenvatting en studie-eindvragen.

Verbod op bedreigen in de Tweede Kamer

Ruziënde, scheldende, elkaar uitjouwende politici: in Den Haag zijn ze allang geen uitzondering meer. Sinds de opkomst van populistische partijen in de Tweede Kamer is de sfeer verhard, persoonlijke aanvallen zijn zo ongeveer tot norm verheven. Tot groeiende zorg en ergernis van Nederlandse burgers, zo bleek eind december uit onderzoek van het Sociaal Cultureel Planbureau. Afgelopen maand volgde de eerste, zij het vooral symbolische maatregel: naast belediging en het verstoren van de orde is nu ook bedreiging expliciet verboden in de vergaderzaal. In de praktijk moet je het als Kamerlid wel heel bont maken voordat de voorzitter je het woord ontnemt.

Met klassieke retorica – de kunst van het spreken – heeft dit alles weinig te maken, zou je zeggen. Toch komt veel van wat er nu in ons politieke en publieke debat gebeurt al uitgebreid ter sprake in de handboeken van Grieken en Romeinen die ruim tweeduizend jaar geleden leefden.

Eén ding is zeker: om een gloedvol betoog te kunnen onderscheiden van holle retoriek, demagogische trucs van valide argumenten, is kennis van de retorica onmisbaar, óók voor de doe-maar-gewoon-politici in Den Haag.

Bron: Emilia Menkveld, de Volkskrant 5 april 2023

Meningen, argumenten en feiten: je vindt ze overal. Meningen kunnen soms ontaarden in beledigingen en zelfs bedreigingen zoals je ziet in het krantenartikel van Emilia Menkveld die een bloemlezing heeft samengesteld over *Speechen – Klassieke wijsheid in het openbaar*.

In hoeverre ben jij weleens beledigd tijdens een discussie? En hoe reageerde jij daarop? In hoeverre vind jij beledigingen geoorloofd in een debat? Formuleer jouw standpunt en ondersteun je mening met argumenten.

Iedereen argumenteert. Bijvoorbeeld jij als student, ik als docent. Of Sophie, zij heeft ruzie met Lucas en na een woordenwisseling leggen ze hun ruzie bij. Of de voetbaltrainer, hij bespreekt de tactiek van het elftal voor de komende wedstrijd. Of Emma, zij legt uit waarom zij vegetariër is. Of Hakim, hij behartigt de belangen van zijn cliënt in een juridisch geschil bij een bezwaarschriftencommissie.

Vakmanschap

Argumentatievaardigheid is een kerncompetentie. Mensen maken keuzes en ze nemen beslissingen. Of ze leggen bijvoorbeeld verantwoording af. Vaak gebeurt dat beargumenteerd. Juristen en juridisch medewerkers argumenteren beroepshalve. Een competentie die met argumenteren samenhangt, is juridische vakkennis. Denk in het geval van de ruziënde politici uit het krantenartikel aan kennis over strafrecht. Wat is juridisch gezien 'belediging'? Gaat het om een delict als smaad, laster of eenvoudige belediging? Ook probleemanalyse is een belangrijke competentie. Denk hierbij aan problemen signaleren, belangrijke informatie herkennen en verbanden leggen tussen verschillende gegevens.

Bij een competentie als overtuigingskracht kun je denken aan het vertonen van gedrag dat erop gericht is anderen te overtuigen van een bepaald standpunt. Argumenten dienen duidelijk, nauwkeurig en begrijpelijk te zijn voor de lezer of toehoorder. Een competentie die hiermee samenhangt, is schriftelijk communiceren. Je bent als schrijver in staat om ideeën en meningen in begrijpelijke en correcte taal op schrift te stellen. En bij mondeling communiceren gaat het erom dat je als spreker ideeën en meningen kunt verduidelijken in begrijpelijke taal en non-verbale communicatie.

Argumentatie-
vaardigheid

Probleem-
analyse

Overtuigings-
kracht

Schriftelijk
communiceren

Mondeling
communiceren

Argumentatieve praktijk

Argumenteren, logisch redeneren, iedereen doet het. Iedereen kan het. 'Rond het twaalfde levensjaar staat het redeneervermogen van kinderen er nog niet florissant bij. Maar, zo blijkt uit onderzoek na onderzoek, rond hun veertiende of vijftiende beginnen hun logische redeneervermogens toe te nemen. Rond hun zeventiende zijn ze in staat om situaties vanuit het standpunt van iemand anders te zien.' (Van Benthum, *de Volkskrant* 2014)

Geef een voorbeeld van iemand die jij een goede redenaar vindt. En geef een voorbeeld van iemand die jij een matig debater vindt. Licht je mening toe.

Als je argumentaties bestudeert, kun je daar iets van leren. Het kan je leven verrijken. Je leert meningen en visies van anderen over bepaalde onderwerpen te begrijpen. Je kunt dankzij andermans argumenten jouw eigen opvatting over een onderwerp verder bepalen, verdiepen of aanscherpen. Argumentatievaardigheid is niet alleen belangrijk in het dagelijks leven. In veel beroepen, ook in jouw toekomstig beroep, argumenteert men. In de politiek

Strategisch manoeuvreren**Geschild-
oplossende
functie**

en in het recht speelt argumentatievaardigheid een hoofdrol. Politici willen hun politieke overtuigingen in daden omzetten. Juristen komen op voor hun cliënten. Beide groeperingen behartigen in onze samenleving democratische belangen. Om deze taken naar behoren uit te voeren is het waardevol dat zij kunnen argumenteren en strategisch kunnen manoeuvreren. Meer hierover lees je in hoofdstuk 6 *Tactiek en strategie*.

Recht toepassen is een argumentatieve praktijk. In het recht draait het vaak om meningsverschillen tussen partijen. Recht heeft een geschiloplossende functie. Overtuigingskracht, analytisch vermogen en psychologisch inzicht in een bepaalde probleemsituatie zijn naast wetskennis bij juridische geschillen onmisbaar. Dat rechtstoepassing een argumentatieve praktijk is, blijkt bijvoorbeeld uit de strafrechtelijke casus van een muziekproducer die verdacht werd van moord op een actrice. Hij verklaarde hiervoor 'te klein' te zijn. De actrice stond volgens hem rechtop toen zij het leven liet. Zij werd van bovenaf door de mond geschoten. Aangezien zij ruim één meter tachtig was en hij slechts één meter vijfenzestig is, zou hij de moord niet gepleegd kunnen hebben. Vond hij.

In de klassieke oudheid werd er net als tegenwoordig lesgegeven in argumentatie. Hier volgt een oude oefening: stel, iemand beschuldigt je van moord, wat kun je dan ter verdediging aanvoeren dat het onwaarschijnlijk is dat jij de dader bent? Andere casusoefeningen uit de klassieke oudheid vind je in de volgende twee opdrachten.

Een zieke heer beveelt zijn slaaf hem vergif toe te dienen om hem uit zijn lijden te verlossen. Uit liefde voor zijn meester weigert de slaaf dat. De woevende heer bepaalt in zijn testament dat de slaaf gekruisigd moet worden. Geef argumenten voor het wel of niet uitvoeren van deze testamentaire bepaling.

Twee jonge mannen zien aan het strand vissers die op het punt staan een visnet binnen te halen. De twee mannen kopen de vangst voordat deze is binnengehaald. Ze betalen het afgesproken bedrag aan de vissers. Vervolgens halen de vissers het net binnen. Het blijkt geen vis te bevatten maar een mand vol goud. Vissers en kopers maken aanspraak op het goud, zeggen zij. Geef argumenten waarom a) de twee jonge mannen en b) de vissers recht hebben op het goud.

1.1 Klassieke retorica

In deze paragraaf lees je over de genres van welsprekendheid uit de klassieke retorica. Daarna gaan we in op drie technische overtuigingsmiddelen: *logos*, *ethos* en *pathos*. In de klassieke oudheid was men al erg geïnteresseerd in de kunst en de kunde om te overtuigen door woorden. Retorica, ook wel *redekunst*, *leer van de welsprekendheid* (de kunst van het spreken) of de *wetenschap van het goede spreken* (*scientia bene dicendi*), ontstaat in deze periode. Overtuigen, iemand door bewijzen en argumenten laten inzien dat een conclusie waar of aannemelijk is, is vandaag de dag een onderzoeksonderwerp bij uiteenlopende vakwetenschappen als logica, communicatiewetenschap en sociale psychologie.

Redekunst

De filosoof Aristoteles (384-322 v.Chr.) hield zich als een van de eersten systematisch bezig met retorica. Hij zocht naar antwoorden op vragen als:

Retorica

- Hoe boei ik het publiek?
- Hoe beïnvloed ik het oordeel van het publiek?
- Welke strategie gebruik ik om het publiek te boeien en te beïnvloeden?

Ook andere filosofen uit de klassieke oudheid verdiepten zich in overtuigend taalgebruik. Enkele bekende uitspraken uit die periode zijn:

Overtuigend
taalgebruik

- '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)
- '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 degene 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. 40-100 na Chr.)

Deze opvattingen gelden nog steeds. Zo kun je elke juridische zaak van twee kanten bekijken. Bij een juridische zaak staan meningen dikwijls tegenover elkaar. Een pleiter probeert de rechter te overtuigen en vakmanschap en juridische kennis zijn daarbij doorslaggevend.

1.1.1 Genres welsprekendheid

Aristoteles maakte een indeling in genres welsprekendheid en soorten overtuigingsmiddelen.

Genres welsprekendheid

Er zijn drie genres welsprekendheid:

- 1 gerechtelijke welsprekendheid: het juridische genre
- 2 politieke welsprekendheid: het politieke genre
- 3 burgerlijke welsprekendheid: het ceremoniële genre

Ad 1 Juridisch genre

In de klassieke oudheid hielden rechtbanken in Rome zitting op het Forum Romanum in de open lucht. Op goede sprekers stroomde het publiek af. Later, aan het eind van de middeleeuwen, verspreidde het Romeinse recht zich in West-Europa. De verspreiding hing samen met de opkomst van de universiteiten. Aan een universiteit – *universitas* is een vereniging – kon je aan de juridische faculteit – *facultas* is keuzemogelijkheid – Romeins recht studeren (Zwalve, 2004).

Opkomst juridische faculteiten

Het verschijnsel ‘universiteit’ met de daarbij behorende Romeinsrechtelijke faculteit verspreidde zich bliksemsnel over Italië. Zo werden na Bologna al snel (nog in de 12^{de} eeuw) universiteiten gesticht in Pisa en Reggio (Emilia), daarna in Vicenza (1204), Padua (1222), Napels (1224) en Perugia (1308). Het fenomeen verspreidde zich vanuit Italië over de Alpen naar Toulouse (1233), Montpellier (1298) en Orléans (1309) in Frankrijk, naar Spanje (Salamanca (1243)) en Engeland (Oxford (12^{de} eeuw) en Cambridge (1231)). De oudste Duitse universiteit is die van Praag (1348), waarna Heidelberg (1385) en Keulen (1388) volgden. Door de Bourgondische hertogen werd ten behoeve van hun Nederlandse onderdanen een universiteit gesticht in Leuven (1425), waarop, na de afscheiding, door de prins van Oranje in 1575 in Leiden de oudste universiteit van ons land werd gesticht, uiteraard met een juridische faculteit waarin het Romeinse recht domineerde.

Persuasief
taalgebruik

Ad 2 Politiek genre

Net als nu was in de klassieke oudheid bij politici persuasief (overtuigend) taalgebruik van grote betekenis vanwege de politieke belangen die op het spel staan.

Ad 3 Ceremonieel genre

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

Dubium

Voor het gerechtelijke pleidooi en de politieke rede geldt dat er over het onderwerp een discussiepunt is, waarover men van mening verschilt: een *dubium*. Het werkwoord dubben (ergens over dubben), dat twijfelen of ingespannen denken betekent, is afgeleid van dit Latijnse woord. De rol van de toehoorder bij een dubium is die van scheidsrechter.

Bij elk genre welsprekendheid hoort een onderwerp:

- Een gelegenheidstoespraak heeft betrekking op een toestand in het heden.
- Een politieke rede heeft betrekking op een beleidsdaad in de toekomst.
- Een gerechtelijk pleidooi heeft betrekking op een voorval uit het verleden.

Tabel 1.1 toont de genres met bijbehorende onderwerpen en taken.

TABEL 1.1 Welsprekendheid: onderwerpen en taken

Genre	Onderwerp	Taak spreker of schrijver	Taak toehoorder of lezer
Gerechtelijk pleidooi	Misdaad uit het verleden (bij strafzaken)	Aanklagen of verdedigen	Beslissen (door een rechter)
Gelegenheids- toespraak	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 schade- lijkheid

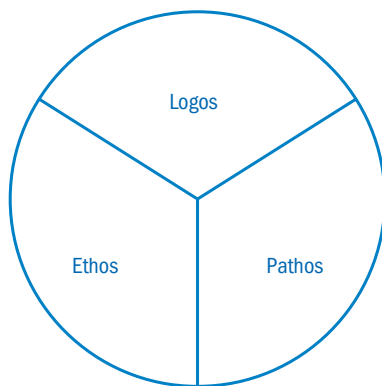
1.1.2 Overtuigingsmiddelen

Er zijn volgens Aristoteles twee soorten overtuigingsmiddelen: technische en niet-technische. Wanneer een spreker (of schrijver) gebruikmaakt van bestaande teksten zoals wetten en getuigenverklaringen dan is er sprake van niet-technische overtuigingsmiddelen. Bij technische overtuigingsmiddelen gaat het om de specifieke vaardigheid van een redenaar die zijn publiek tracht te overtuigen.

Er zijn drie categorieën technische overtuigingsmiddelen:

- *Logos* (redenering)
Overtuig door argumenten te geven.
- *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.
- *Pathos* (gevoel, empathie, sympathie)
Overtuig door in te spelen op gevoelens die leven bij het publiek, zoals boosheid, kalmte, vriendschap, angst of medelijden.

FIGUUR 1.2 Drie soorten technische overtuigingsmiddelen



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. Wat houden de drie overtuigingsmiddelen in? Dat lees je hierna.

Logos

FIGUUR 1.3 Logos



Logos doet een rationeel beroep op de spreker en het publiek. Logos is gebaseerd op argumentatie en afdoende bewijs (bewijsvoering).

Er zijn twee typen logische argumenten:

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

VOORBEELD 1.4

Deductieve argumentatie

Alle dieven zijn strafbaar (premissie 1)

Louise is een dief (premissie 2)

(dus) Louise is strafbaar

Premisse

De conclusie dat Louise strafbaar is, volgt noodzakelijkerwijs uit de eerste twee uitspraken. De redenering is deductief geldig. In plaats van de term uitspraak wordt ook wel de term *premissie* gebruikt. De redenering verloopt van algemeen (alle dieven zijn strafbaar) naar bijzonder (Louise is strafbaar). Deductie is 'top-down'. In paragraaf 3.1 lees je meer over deductieve argumentatie.

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 inductieve argumentatie trek je een algemene conclusie uit een paar premissen die specifieke gevallen bevatten (de geoefende hbo-jurist en de geoefende rechter). De redenering verloopt van bijzonder naar algemeen. Inductie is 'bottom-up'. Inductieve argumentatie vond Aristoteles vooral geschikt voor een publiek van leken vanwege het gebruik van voorbeelden.

Ethos

FIGUUR 1.6 Ethos



Ethos verwijst niet zozeer naar het ethische gehalte van de argumentatie maar naar de ethiek van de spreker. Is hij betrouwbaar? Heeft hij een goed karakter? Is hij deskundig? Is hij integer? Is hij een man uit één stuk? Is hij een man van eer? Komt hij authentiek over? Bij ethos past de uitdrukking 'een man een man, een woord een woord'. Ethos gebruikt een spreker wanneer hij direct of indirect verwijst naar eigen kwaliteiten, zoals ervaring, eruditie en intelligentie. Ethos is een effectief overtuigingsmiddel. Heeft de spreker het vertrouwen van het publiek dan zullen de toehoorders zijn standpunt eerder aanvaarden dan wanneer dit vertrouwen ontbreekt.

Pathos

FIGUUR 1.7 Pathos



Het Griekse woord *pathos* betekent lijden of emotie ('hartstocht'). Gevoelens opwekken bij het publiek of inspelen op emoties is zeker belangrijk, maar wanneer pathos hoogdravend of gezwollen is dan komt dat minder overtuigend over.

Geef een voorbeeld van een situatie waarin jij de overtuigingsmiddelen logos, ethos en pathos bewust gebruikt hebt om anderen te overtuigen van jouw mening. In hoeverre ben je achteraf gezien tevreden over jouw aanpak? Zou je dat nu anders doen?

1.2 Moderne retorica

Inzichten uit de klassieke retorica kun je nog steeds toepassen. Voor juristen, politici, schrijvers, managers, docenten en studenten zijn informatieverwerking, retorische kwaliteiten en overtuigingskracht onderdeel van hun leven en beroep. Welke rol spelen logos, ethos en pathos tegenwoordig nog? Wat is er bekend over overtuigingskracht uit recent hersenonderzoek? En wat is de invloed van de hedendaagse beeldcultuur op overtuigingskracht? Op deze vragen gaan we nu in.

1.2.1 Debatvaardigheid

In ons land bestaan veel debatclubs en juridische verenigingen (dispuutverenigingen) die pleitwedstrijden organiseren. Het wapen van de retorica zetten juristen in om recht te spreken en om onrecht te bestrijden. In het onderwijs zijn taalbeheersing en argumentatievaardigheid belangrijke middelen om mondige burgers te krijgen. Debatvaardigheid draagt er bijvoorbeeld aan bij om pestgedrag aan de orde te stellen en tegen te gaan.

Dispuut-
verenigingen

VOORBEELD 1.8**Wat kan ik doen tegen pesten op het werk?**

Praat met de vertrouwenspersoon op uw werk of met uw huisarts als u wordt gepest. Kunt u het probleem niet samen met uw werkgever oplossen? Stuur dan een klacht aan uw leidinggevende of de Arbeidsinspectie. Soms is aangifte bij de politie mogelijk.

Praat over het pestgedrag

Voelt u zich gepest op het werk? Probeer dit dan samen met de pester op te lossen. Vertel wat het gedrag met u doet. Misschien begrijpt uw collega niet dat het voor u geen 'grapjes' zijn.

Komt u er samen niet uit? Neem dan contact op met de vertrouwenspersoon of de bedrijfsmaatschappelijk werker. Zij kunnen naar uw verhaal luisteren en adviseren wat u zelf kunt doen om het gedrag te stoppen.

Is er geen vertrouwenspersoon of bedrijfsmaatschappelijk werker op uw werk? Neem dan contact op met MIND Korrelatie of met uw huisarts.

Bedrijfsarts

Heeft u zich door het pestgedrag ziek gemeld? Vertel dan de bedrijfsarts over het pestgedrag en leg uit wat het gedrag met u doet. Soms spreekt de bedrijfsarts een 'pauze' af. Dat betekent dat u en de pester een afgesproken tijd geen contact hebben. De bedrijfsarts kan ook mediation adviseren.

Bron: www.juridischloket.nl

Demagogie
Nepnieuws
Misinformatie

Complottheorie

Overtuigingskracht gebruiken sommigen niet altijd met goede bedoelingen. Demagogen zijn mensen die misleidend argumenteren en opruiende leuzen gebruiken. De hedendaagse overvloed aan online nepnieuws (opzettelijke verspreiding van misleidende informatie) en misinformatie (het met goede bedoelingen delen van feitelijk onjuiste informatie) vraagt om een kritische houding. Is de bron betrouwbaar en correct? Is er sprake van feiten of van fictie? In het geval van het ondergraven van de waarheid zoals bij een extremistische complottheorie als 'de westerse wereld wordt geregeerd door een "elite" die de bevolking wil controleren en misbruiken' is niet alleen de waarheid in het geding. Ook worden mensen lastiggevallen die vanwege hun beroep juist op zoek zijn naar waarheid. Denk aan journalisten, wetenschappers en rechters. Argumentatievaardigheid is een krachtig wapen, zelfs in de handen van demagogen. Retorica is als een mes: men kan er een appel mee schillen, maar er ook iemand mee vermoorden. Quintilianus zegt het volgende: 'Nemen we even aan dat de slechtste en de beste man allebei even getalenteerd, geletterd en geschoold zijn – wie van de twee zal dan de beste redenaar genoemd worden? Hij die ook als mens de beste is, natuurlijk. Nooit is een slecht mens dus een volmaakt redenaar. Want niets kan men volmaakt noemen als iets anders beter is'. In hoofdstuk 2 lees je meer over het onderscheid tussen feiten en meningen.

Spindoctors

Hedendaagse spindoctors, woordvoerders die politici bijstaan in het beïnvloeden van de publieke opinie, zijn goed op de hoogte van de werking van pathos, logos en ethos. Ze geven een 'spin', een draai, aan de boodschap die politici verspreiden.

VOORBEELD 1.9

Betrokkenheid, begrijpelijkheid en betrouwbaarheid bij boodschap

Bij het schrijven van een toespraak is de boodschap het allerbelangrijkste. Vervolgens is het de kunst om die boodschap zo aantrekkelijk en concreet mogelijk te verpakken. Speechschrijver Renée Broekmeulen weet er alles van: 'Vanuit de klassieke retorica zijn er drie elementen die een toespraak goed maken: pathos, logos en ethos; ofwel betrokkenheid en begrijpelijkheid van de tekst en betrouwbaarheid van de spreker. Leg de boodschap uit met concrete voorbeelden die het publiek aanspreken. Gebruik spreektaal. Eigenlijk is speechen een vorm van verhalen vertellen. Het moet begrijpelijk zijn en prettig om naar te luisteren.'

Bron: Renée Broekmeulen in NCRV-gids

Ook in hedendaagse juridische stukken kun je pathos, logos en ethos tegenkomen. Zie de volgende voorbeelden.

VOORBEELD 1.10

Pathos

'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.'

Dit fragment uit een requisitoir van een officier van justitie speelt in op maatschappelijke gevoelens.

VOORBEELD 1.11

Logos

'Het verhandelde ter terechtzitting in hoger beroep heeft het hof niet gebracht tot andere overwegingen en beslissingen dan die van de eerste rechter, zodat het vonnis waarvan beroep zal worden bevestigd, zulks met uitzondering van de opgelegde gevangenisstraf; in zoverre zal het vonnis worden vernietigd en met dien verstande dat de bewijsvoering die de

politierechter heeft gehanteerd wordt vervangen door de bewijsvoering die (in de gevallen waarin de wet dit vereist) in een later bij dit verkort arrest te voegen bijlage zal worden vervat.'

Bron: ECLI:NL:GHAMS:2019:4220

Dit fragment uit een arrest verwijst naar bewijsvoering. Eerder zagen we dat logos gebaseerd is op argumentatie en afdoende bewijs.

VOORBEELD 1.12

Ethos

'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.'

Deze ethische uitspraak uit het requisitoir van een officier van justitie, 'hij hoort niet thuis in onze vrije maatschappij', kan de officier van justitie geven omdat zijn functie en kwaliteiten hem bevoegd maken dat te doen.

Hersenonderzoek

Wat speelt zich af in de hersenen van een luisteraar wanneer hij een toespraak hoort? Laat hij zich overtuigen? De neurowetenschapper Tali Sharot vraagt zich af waarom het gevoel van onveiligheid niet afneemt, terwijl de misdaad wel afneemt. Zie hierover haar boek *Dingen gedaan krijgen* (2018). Feiten en cijfers over de afname van misdaad bevatten blijkbaar niet genoeg overtuigingskracht voor het brein. Je eigen mening bevestigd zien, informatie die aansluit bij je eigen opvatting, de vrijheid om zelf je beslissing te nemen, blijken alle voor het brein ook een rol te spelen. Niet alleen de werking van het brein en de inhoud van de boodschap zijn van belang, ook de wijze waarop de inhoud verpakt is, doet ertoe. Een deskundige vergeleek de toespraken van Obama, oud-president van de Verenigde Staten, met composities van Bach. Knap gestructureerd, gebruikmakend van persoonlijke verhalen en treffende voorbeelden.

1.2.2 Woord- en beeldcultuur

Een boodschap kun je in woorden weergeven en ook in beelden vangen. Het niveau van tv-programma's waarin recht voorkomt, verschilt. Het juridisch gehalte van dergelijke programma's is voor het grote publiek iets versimpeld. Soms zijn gevoelens aangedikt. Een tv-programma als *De Rijden-de Rechter* gaat in op reële conflicten: burenruzies, overlast en familievetes. Een rechter, die ter plekke de situatie waar de onenigheid zich afspeelt in ogenschouw neemt, doet een bindende uitspraak.

Ook in de rechtbank dringt de beeldcultuur van de technologische samenleving door. Papieren dossiers en ordners met pleitnotities maken plaats voor digitale stukken. De elektronische handtekening van een rechter vervangt de handgeschreven ondertekening die nog de geur van inkt en papier met zich meedraagt. Het Geïntegreerd Processysteem Strafrecht (GPS)

maakt het mogelijk een koppeling te maken met digitale dossiers. Efficiëntie en een uniforme aanpak bij de parketten is een belangrijk doel van dit systeem. Ook de zittingzaal opent haar deuren voor moderne ontwikkelingen. Digitale rechtszalen waarin rechters, advocaten en officieren van justitie behalve tekstbestanden ook foto's en geluidsopnamen kunnen uitwisselen in digitale dossiers geven rechtbanken een eigentijds gezicht.

**Digitale
rechtszalen**

Aanklagers en verdedigers gebruiken visuele communicatiemiddelen, zoals videoreconstructies, 3D-animaties en infografieken, om de rechter te overtuigen. Door middel van taal – de klassiek retorische woordcultuur – én met behulp van beeld – de moderne retorische beeldcultuur – kun je het standpunt extra ondersteunen. Visuele informatie onthoud je doorgaans beter dan verbale informatie. Ook kan visuele informatie realistischer zijn dan verbale informatie. En visuele informatie kan het verbale standpunt of argument aanvullen. Bovendien kan visuele informatie een rechter een vollediger beeld geven van een casus en daarmee kan deze informatie bijdragen aan zijn oordeelsvorming. Hoe meer zintuigen betrokken zijn om een standpunt te verwerken, des te groter de kans dat de ontvanger het standpunt tot zich neemt. Een combinatie van woord en beeld kan overtuigend uitpakken. De visuele informatie is een aanvulling op de tekstuele informatie, zij vervangt haar niet. Omdat een pleidooi in de rechtszaal volgens de wet vormvrij is, staat het een pleiter vrij om een pleidooi samen te vatten in de vorm van een powerpoint of pleitfilm of -documentaire.

Visuele communicatiemiddelen

**Retorische
woordcultuur**

**Retorische
beeldcultuur**

**Visuele
informatie**

Met filmbeelden kun je indringend inspelen op emotie. Dat kan een voordeel zijn, maar evengoed een nadeel. Een ander punt is dat visuele informatie niet in elke rechtszaak is te gebruiken. Een nadeel van visuele informatie is dat zij soms selectief is of gemanipuleerd. Wat zijn de mogelijkheden, beperkingen en voor- en nadelen van visuele informatie? Wees kritisch over juridisch beeldmateriaal. Beeldverklaring is evenals tekstverklaring een belangrijke vaardigheid. Cameravoering, suggestieve interviewvragen en montage trucjes kunnen hetzelfde voorval op uiteenlopende manieren aanreiken. Als reflectieve professional denk je na over wat je doet. Analyseer, interpreter en beoordeel als professional het beeldmateriaal. Doe je dat niet, dan weet je niet zeker of de tekst die je leest of het beeld dat je ziet de werkelijkheid is of een gemanipuleerde weergave ervan.

Beeldverklaring

**Reflectieve
professional**

1

1.3 Argumentatietips

- Lees argumenten van anderen om jouw eigen opvatting over een kwestie verder te bepalen, te verdiepen en aan te scherpen.
- Formuleer behalve pro-argumenten bij jouw standpunt ook contra-argumenten.
- Wees kritisch ten aanzien van (nep)nieuws en (mis)informatie en onderscheid feiten van fictie.
- Pas inzichten uit de klassieke retorica toe:
 - overtuig door argumenten te geven (logos)
 - overtuig door jezelf positief te presenteren (ethos)
 - overtuig door gevoelens die leven bij mensen te verwoorden (pathos)
- Pas inzichten uit de moderne retorica toe:
 - presenteer jouw argumentatie in woord en beeld
 - wees betrokken, betrouwbaar en begrijpelijk

Samenvatting

1

- ▶ Recht toepassen is een argumentatieve praktijk. Recht heeft een geschil-oplossende functie. Kennis van wet- en regelgeving en van overtuigingskracht zijn essentiële competenties voor juristen en juridisch medewerkers.
- ▶ Drie genres welsprekendheid:
 - 1 het juridische genre: heeft betrekking op een voorval uit het verleden
 - 2 het politieke genre: heeft betrekking op een beleidsdaad in de toekomst
 - 3 het ceremoniële genre: heeft betrekking op een toestand in het heden
- ▶ Drie categorieën technische overtuigingsmiddelen:
 - 1 Logos:
 - overtuig door argumenten te geven
 - zorg voor een logische tekstTwee typen logische argumenten:
 - deductieve argumentatie verloopt van algemeen naar bijzonder ('top-down')
 - inductieve argumentatie verloopt van bijzonder naar algemeen ('bottom-up')
 - 2 Ethos:
 - overtuig door een positief beeld van jezelf te geven
 - zorg ervoor dat je betrouwbaar bent
 - 3 Pathos:
 - overtuig door in te spelen op de gevoelens die leven bij het publiek
 - zorg ervoor dat je betrokken bent bij je publiek
- ▶ Online nepnieuws (opzettelijke verspreiding van misleidende informatie) en misinformatie (het met goede bedoelingen delen van feitelijk onjuiste informatie) vragen om een kritische houding die bronnen doorgrondt en feiten van fictie onderscheidt.
- ▶ Argumentatie en de invloed ervan op toehoorders is onderzoeksterrein van filosofen, communicatiedeskundigen, hersenonderzoekers en psychologen.
- ▶ Woord- en beeldcultuur:

De moderne retorische beeldcultuur en de klassieke retorische woordcultuur worden in het recht gebruikt om argumentaties zo krachtig mogelijk te maken. Kritische, reflectieve professionals beoordelen woorden en beelden op hun waarde door middel van wetkennis, analyse en interpretatie.

Studie-eindvragen

- 1.1 Goed of fout? Geef bij elke zin aan of de inhoud juist is of niet en licht je antwoord toe.
- a Inductief redeneren is 'bottom-up'.
 - b Logos, ethos en pathos zijn niet-technische overtuigingsmiddelen.
 - c Bij logos overtuig je door middel van argumenten en dat is bij ethos en pathos niet het geval.
 - d Of iemand authentiek overkomt bij het publiek is een vraag die hoort bij het overtuigingsmiddel ethos.
 - e Een spindoctor zet de publieke opinie volledig naar zijn hand.
- 1.2 Bij welk overtuigingsmiddel (logos, ethos, pathos) horen de volgende vier beweringen?
- 'Hoe hoger de opleiding van de spreker, hoe groter zijn geloofwaardigheid.'
 - 'Hoe meer de spreker citeert, hoe deskundiger hij wordt gevonden.'
 - 'Een spreker die een standpunt verdedigt dat tegen zijn eigenbelang ingaat, wordt als bijzonder deskundig en betrouwbaar gezien.'
 - 'Sprekers die aardig gevonden worden, hebben meer succes bij het overtuigen van het publiek dan sprekers die niet aardig gevonden worden.'
- 1.3 Bij welk overtuigingsmiddel (logos, ethos, pathos) hoort het eerste uitgangspunt van onderstaand tekstfragment: 'Je moet je aanpassen aan het niveau van je toehoorders'?
- 'Hoe leg je het best iets uit, hoe breng je het meest effectief iets over? Drie uitgangspunten vormen daarvoor het fundament: je moet je aanpassen aan het niveau van je toehoorders; je moet zelf begrijpen wat je wilt uitleggen; je moet durven uitleggen wat je wilt uitleggen. Deze uitgangspunten lijken vanzelfsprekend, maar toch wordt er dikwijls tegen gezondigd.' (uit *Taal als verdedigingsmiddel*, een artikel van Jan Terlouw)
- 1.4 Bij welk overtuigingsmiddel (logos, ethos, pathos) hoort het tweede uitgangspunt van het tekstfragment van de vorige opdracht: 'Je moet zelf begrijpen wat je wilt uitleggen'?
- 1.5 Bij welk overtuigingsmiddel (logos, ethos, pathos) hoort het derde uitgangspunt van het tekstfragment van opdracht 1.3: 'Je moet durven uitleggen wat je wilt uitleggen'?
- 1.6 Een rechter zegt: 'Van de advocaat mag worden verwacht – het is zijn taak – dat hij in staat is, hoezeer hij ook een partijstandpunt uitdraagt, het geschil zakelijk te benaderen, voldoende afstand te nemen van de emoties van zijn cliënt en diens standpunt in en buiten rechte beheerst, met gepaste terughoudendheid en op betamelijke wijze voor het voetlicht te brengen.'
- Gebruikt deze advocaat volgens de rechter te veel logos, te veel ethos of te veel pathos?

1.7 Geef bij elke tekst aan of je te maken hebt met een juridisch genre, een politiek genre of een ceremonieel genre.

- a** Geacht bruidspaar,
Allereerst willen wij jullie namens het team feliciteren met het huwelijk. Wij vinden het erg leuk dat jullie trouwen. Het was ons opgevallen dat jullie vaak overleg hadden met elkaar. Waar overleg al niet goed voor is!
- 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** 'Dames en heren,
Feitelijk had u vandaag een keuze. In Groot-Brittannië luisteren naar een toespraak over de vraag: hoe verder zonder Europa. Of in Berlijn naar iemand die uit overtuiging met u wil spreken over de vraag hoe we het beste verdergaan met Europa. Ik ben blij dat u hier bent.'
- d** 'Bonen zijn belangrijker dan geweren', is een andere uitspraak die zijn gebrek aan communistisch fanatisme moet illustreren.
- e** '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.'
- f** '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.'
- g** Partijen zijn in de gelegenheid gesteld zich schriftelijk over het arrest uit te laten.

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

- a** Een onderzoeker interviewt zeven van de 25 medewerkers op de afdeling Sociale Zaken van het stadhuis. Op basis van dit interview zegt de interviewer dat alle medewerkers tevreden zijn over hun werk.
- b** Mannen van 18 jaar zijn mannen die meerderjarig zijn. Patrick is een man van 18 jaar, dus Patrick is een man die meerderjarig is.
- c** Alle locomotieven fluiten. De student fluit. De student is een locomotief.
- d** 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.
- e** Alle rivieren stromen van hoog naar laag. De Schelde is een rivier. Dus de Schelde stroomt van hoog naar laag.
- f** Rechtenstudenten zijn intelligent. Ik studeer rechten. Dus ik ben intelligent.

Antwoorden hoofdstuk 1

-
- 1.1**
- a** Goed.
De inductieve redenering verloopt van bijzonder naar algemeen. Inductie is 'bottom-up'.
 - b** Fout.
Logos, ethos en pathos zijn technische overtuigingsmiddelen. Deze overtuigingsmiddelen hangen af van de vaardigheid van de spreker.
 - c** Goed.
Bij logos overtuig je door middel van argumenten. Bij ethos en pathos is dat niet het geval.
 - d** Goed.
Of iemand authentiek overkomt bij het publiek is inderdaad een vraag die hoort bij het overtuigingsmiddel ethos. Het gaat om het positieve beeld dat een spreker al sprekend van zichzelf opbouwt, zoals praktisch inzicht, deskundigheid, integriteit en welgezindheid naar het publiek toe.
 - e** Fout.
Een spindoctor zet de publieke opinie niet volledig naar zijn hand. Misschien wil hij dat wel, maar het publiek heeft ook een eigen mening. Die mening tracht een spindoctor wel te beïnvloeden.
- 1.2** Factoren als hoge opleiding, citaten geven, niet alleen eigenbelang tonen en aardigheid verwijzen alle naar het klassieke ethosbegrip. 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'.
- 1.3** Aanpassen aan het niveau van je toehoorders past het beste bij pathos. Gevoelens opwekken bij het publiek of inspelen op emoties, ervoor zorg dragen dat je betrokken bent bij jouw publiek.
- 1.4** Kennis hebben van iets past het beste bij ethos. Is hij deskundig? Ethos gebruikt de spreker wanneer hij direct of indirect verwijst naar eigen kwaliteiten, zoals ervarenheid, eruditie, intelligentie of competentie.
- 1.5** Evenals kennis (vraag 1.4) past durf het beste bij ethos. Heeft hij een goed karakter? Is hij een man uit één stuk? Is hij een man van eer?
- 1.6** De advocaat neemt de emoties over van zijn cliënt en gedraagt zich niet gepast terughoudend. De rechter vindt de advocaat te pathetisch. Pathos is het juiste antwoord.

- 1.7**
- a** ceremonieel genre
 - b** juridisch genre
 - c** politiek genre, uit een toespraak van minister-president Rutte
 - d** politiek genre
 - e** ceremonieel genre, uit een toespraak van koningin Máxima
 - f** ceremonieel genre; het onderwerp is juridisch, de spreker is een politicus (voormalig minister van Justitie, de heer Hirsch Ballin), maar het gaat om een gelegenheidstoespraak
 - g** juridisch genre
- 1.8**
- a** Inductieve argumentatie. Uit een beperkt aantal waarnemingen (25 medewerkers) wordt een algemene uitspraak afgeleid: alle medewerkers zijn tevreden. De redenering verloopt van bijzonder naar algemeen. Inductie is 'bottom-up'.
 - b** Deductieve argumentatie. De redenering verloopt van algemeen (alle mannen van 18 jaar zijn meerderjarig) naar bijzonder (Patrick is een man van 18 jaar en dus meerderjarig). Deductie is 'top-down'.
 - c** Deductieve argumentatie. De redenering verloopt van algemeen (alle locomotieven fluiten) naar bijzonder (de student fluit en is dus een locomotief). De deductie klopt, maar inhoudelijk deugt de redenering niet. Zie hierover ook hoofdstuk 3.
 - d** Inductieve argumentatie. Bij inductieve argumentatie wordt een algemene conclusie getrokken (de dood is de vorige winter ingetreden) uit een paar premissen die specifieke gevallen bevatten (de vier gegevens). De redenering verloopt van bijzonder naar algemeen. Inductie is 'bottom-up'.
 - e** Deductieve argumentatie. De redenering verloopt van algemeen (alle rivieren stromen van hoog naar laag) naar bijzonder (de Schelde is een rivier en stroomt dus van hoog naar laag). Deductie is 'top-down'.
 - f** Deductieve argumentatie. De redenering verloopt van algemeen (rechtenstudenten zijn intelligent) naar bijzonder (ik studeer rechten). Deductie is 'top-down'.