

# Argumenteren voor juristen



Noordhoff Uitgevers

**Drs. Aldert Jan van Dijk, Hans Conijn LL.B,  
Mr. Ing. Willem Hiemstra**

2<sup>e</sup> druk



# Argumenteren voor juristen

**drs. Aldert Jan van Dijk (red.)**

**mr. ing. Willem Hiemstra**

**Hans Conijn LL.B**

---

Tweede druk

Noordhoff Uitgevers Groningen/Houten

*Ontwerp omslag:* Rocket Industries, Groningen

*Omslagillustratie:* Getty

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](mailto:info@noordhoff.nl)

Met betrekking tot sommige teksten en/of illustratiemateriaal is het de uitgever, ondanks zorgvuldige inspanningen daartoe, niet gelukt eventuele rechthebbende(n) te achterhalen. Mocht u van mening zijn (auteurs)rechten te kunnen doen gelden op teksten en/of illustratiemateriaal in deze uitgave dan verzoeken wij u contact op te nemen met de uitgever.

0 / 16



© 2016 Noordhoff Uitgevers bv Groningen/Houten, The Netherlands.

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, 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 verveelvoudigingen 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, [www.reprorecht.nl](http://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](http://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, photo-copying, recording, or otherwise, without the prior written permission of the publisher.*

ISBN (ebook) 978-90-01-86241-1

ISBN 978-90-01-86240-4

NUR 916

# Woord vooraf

Op basis van reacties van docenten en op basis van onze eigen ervaringen is de tweede druk van *Argumenteren voor juristen* aangepast en verbeterd. Alle openingscasussen zijn nieuw. De studiestof is nauwkeuriger verwoord en waar nodig aangevuld. Er zijn tabellen, figuren en tekeningen toegevoegd om te illustreren wat in woord wordt uiteengezet. Oude krantenberichten zijn verwijderd en vervangen door nieuwe krantenberichten. Elk hoofdstuk heeft behalve eindopdrachten nu ook tussenopdrachten. De tekeningen aan het begin van de hoofdstukken zijn nieuw.

De samenhang tussen de hoofdstukken is eveneens verbeterd. Binnen de hoofdstukken wordt bijvoorbeeld regelmatig expliciet verwezen naar andere hoofdstukparagrafen om de studiestof duidelijk aan elkaar te koppelen. Deze verwijzingen bieden de student de mogelijkheid zich verder te verdiepen in de studiestof. Ook is de opbouw van het boek inzichtelijker gemaakt door de aangebrachte driedeling. Het eerste deel, *Argumenteren in het algemeen*, legt het fundament voor de andere delen. Dit fundament bestaat uit de hoofdstukken 1, 2 en 3. De algemene argumentatiekennis die in deze hoofdstukken aan de orde komt, biedt een inleiding tot en een opstap naar de specifieke juridische argumentatiekennis en juridische argumentatievaardigheid van deel 2, *Juridisch argumenteren*. Dit deel bestaat uit de hoofdstukken 4 en 5. In het slotdeel, *Communiceren in juridische context*, komt alle kennis bij elkaar en is er aandacht voor tactiek, strategie en mondelinge en schriftelijke juridische communicatie. Dit deel bestaat uit de hoofdstukken 6 en 7. Kortom, deel 1 legt de basis voor argumenteren, deel 2 biedt specifieke kennis over juridisch argumenteren en deel 3 toont de tactische, strategische en communicatieve kanten van juridisch argumenteren.

Nieuw is de website bij het boek. Op de website staan onder andere extra toetsvragen per hoofdstuk, waarmee de student zelfstandig juridische argumentatiekennis kan opdoen en zijn juridische argumentatievaardigheid kan oefenen en verbeteren. Op de website staat ook materiaal voor de docent, zoals een docentenhandleiding en extra oefenmateriaal.

Wij richten ons op het vergroten van het argumentatievermogen van rechtenstudenten, juridisch medewerkers en juristen. Het boek is gebaseerd op ons onderwijs bij juridische opleidingen. Willem Hiemstra is de schrijver van de hoofdstukken 4 en 5. Hans Conijn is de auteur van hoofdstuk 6. Aldert Jan van Dijk, tevens eindredacteur, is de schrijver van de hoofdstukken 1, 2, 3 en 7.

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

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

# Inhoud

Inleiding 7

## DEEL 1

### Argumenteren in het algemeen 11

#### 1 De kunst van het gelijk 13

- 1.1 Argumentatieve praktijk 15
- 1.2 Overtuigen 16
- 1.3 Moderne retorica 22
- 1.4 Argumentatietips 27
  - Samenvatting 28
  - Studie-eindvragen 29

#### 2 Argumenteren 35

- 2.1 Van feit tot mening 37
- 2.2 Argumentatieve discussie 56
- 2.3 Argumentatietips 60
  - Samenvatting 62
  - Studie-eindvragen 64

#### 3 Argumentatievormen 71

- 3.1 Deugdelijkheid 74
- 3.2 Niet-deductieve argumentaties 82
- 3.3 Drogredenen 85
- 3.4 Argumentatiestructuren 89
- 3.5 Argumentatietips 95
  - Samenvatting 96
  - Studie-eindvragen 97

## DEEL 2

### Juridisch argumenteren 105

#### 4 Argumenteren in juridische context 107

- 4.1 Aandachtspunten bij een juridisch probleem 109
- 4.2 Analyse van rechtsregels 110
- 4.3 Gebruik van jurisprudentie 117
- 4.4 Gebruik van wetsgeschiedenis en juridische literatuur 122
- 4.5 Argumentatietips 124
  - Samenvatting 125
  - Studie-eindvragen 126

#### 5 Aanpak van een juridische casus 133

- 5.1 Aanpak casus oplossen 135
- 5.2 Casusaanpak nader bekeken 140
- 5.3 Uitwerking casus 144
- 5.4 Argumentatietips 154
  - Samenvatting 155
  - Studie-eindvragen 156

## DEEL 3

### Communiceren in juridische context 159

#### 6 Tactiek en strategie 161

- 6.1 Tactiek 163
- 6.2 Strategie 178
- 6.3 Argumentatietips 183
  - Samenvatting 184
  - Studie-eindvragen 185

#### 7 Pleiten 189

- 7.1 Competenties 191
- 7.2 Schriftelijk juridisch betoog 192
- 7.3 Mondeling juridisch betoog 201
- 7.4 Argumentatietips 210
  - Samenvatting 211
  - Studie-eindvragen 212

Literatuuroverzicht 215

Register 218

Illustratieverantwoording 223



# Inleiding

Als rechtenstudent ontwikkel je tijdens je studie naast kennis over recht ook kennis over juridische argumentatie. Gaandeweg je studie groeit deze kennis en door oefening word je steeds beter in juridische argumentatievaardigheid. Jouw toekomstige cliënten hebben jouw expertise straks dringend nodig om hun juridische problemen op te lossen. Des te beter je tijdens je studie leert argumenteren, des te beter je later in je loopbaan mensen juridisch kunt bijstaan.

Het doel van het studieboek *Argumenteren voor juristen* is dat jouw juridische argumentatiekennis en argumentatievaardigheid groeien tot het gevraagde niveau van jouw studie. Het boek bestaat uit drie delen die elk onderverdeeld zijn in hoofdstukken. De drie delen hangen als volgt met elkaar samen: deel 1, *Argumenteren in het algemeen*, bevat basiskennis over argumenteren. Deel 2, *Juridisch argumenteren*, behandelt juridische argumentatiekennis en juridische argumentatievaardigheid. Deel 3, *Communiceren 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 hoofdstukparagrafen. Hierdoor krijg je de mogelijkheid je verder te verdiepen in de studiestof.

## Delen:

Deel 1:  
Argumenteren in het algemeen

Deel 2:  
Juridisch argumenteren

Deel 3:  
Communiceren in juridische context

## Hoofdstukken:

1. De kunst van het gelijk
2. Argumenteren
3. Argumentatievormen
4. Argumenteren in juridische context
5. Aanpak van een juridische casus
6. Tactiek en strategie
7. Pleiten

Deel 1, de basis, leidt in op deel 2 en 3. Het is verstandig om eerst de drie hoofdstukken van deel 1 door te nemen, voordat je naar de andere delen gaat. Door de opgedane kennis van deel 1 dring je gemakkelijker door in de

meer juridische studiestof van deel 2. Deel 2 gaat in op de analyse van rechtsregels (hoofdstuk 4) en de aanpak van een juridische casus (hoofdstuk 5). Dit deel behoort tot de kern van het argumentatiewerk van rechtenstudenten, juristen en juridisch medewerkers. 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 staan achterin het boek. Op de website bij het boek vind je extra studiemateriaal, zoals toetsvragen per hoofdstuk. Het is handig en verstandig om na bestudering van een hoofdstuk direct de oefenvragen uit het studieboek en de toetsvragen van de website te maken. Op deze manier dring je snel door in de studiestof.

*Argumenteren voor juristen* is een studieboek en tegelijkertijd een naslagwerk. De hoofdstukken openen met een juridische casus en sluiten af met argumentatietips, een samenvatting en eindvragen. In het register en in de margewoorden op de bladzijden vind je alle belangrijke termen uit het studieboek. Wil je bijvoorbeeld weten waar je aan moet denken wanneer je een mondeling juridisch betoog houdt, dan kun je in hoofdstuk 7 de betreffende checklist raadplegen.

We hopen dat het doel van het studieboek slaagt: meer juridische argumentatiekennis voor jou en een verbetering van jouw juridische argumentatievaardigheid. We wensen je veel wijsheid en succes bij het oplossen van juridische casussen en bij het juridisch argumenteren. Wik en weeg. Maak de balans op. En hak de knoop door!



**Delen:**

Deel 1:  
Argumenteren in het algemeen

Deel 2:  
Juridisch argumenteren

Deel 3:  
Communiceren in juridische context

**Hoofdstukken:**

1. De kunst van het gelijk

2. Argumenteren

3. Argumentatievormen

4. Argumenteren in juridische context

5. Aanpak van een juridische casus

6. Tactiek en strategie

7. Pleiten

# DEEL 1

# Argumenteren in het algemeen

- 1 De kunst van het gelijk 13
- 2 Argumenteren 35
- 3 Argumentatievormen 71

Deel 1, de basis, bestaat uit drie hoofdstukken. Hoofdstuk 1 plaatst argumentatie in een historisch kader. Hoofdstuk 2 beschrijft wat kenmerkend is voor argumenteren. Hoofdstuk 3 gaat in op soorten argumentaties en argumentatiestructuren. Deze drie hoofdstukken vormen de aanloop naar deel 2. Het is verstandig om eerst de drie hoofdstukken van deel 1 door te nemen voordat je naar deel 2 of 3 gaat. Door de opgedane kennis van deel 1 dring je gemakkelijker door in de meer juridische studiestof van deel 2.

NIKTUS!!!

PATHOS? EERDER  
EEN DRIFTBUI.



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

# 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 overtuigingskracht daarbij centraal staat. Er is aandacht voor de klassieke overtuigingsmiddelen logos, ethos en pathos. Deze middelen spelen nog steeds een rol om iemand te overtuigen. Ook moderne inzichten in de kunst en kunde van het overtuigen van een publiek komen aan de orde. Het hoofdstuk sluit af met argumentatietips en een samenvatting.

# Het groot manifest der Nederlandse taal

1

Artikel 7.2 van de Wet op het hoger onderwijs (WHW) – waarin wordt voorgeschreven dat het onderwijs en de examinering van de stof in beginsel in het Nederlands dienen plaats te vinden, tenzij er goede redenen zijn daarvan af te wijken – moet worden gehandhaafd en nageleefd. Of een specialistische (research-)master volledig Engelstalig moet worden, is afhankelijk van het vakgebied, het soort onderzoek dat wordt verricht en de context waarin dat plaatsvindt.

Er moet een fundamenteel debat op gang komen op universiteiten en hogescholen over de manier waarop men invulling geeft aan artikel 7.2. Bestuurders dienen daarover een open gesprek aan te gaan met docenten, studenten en het afnemend veld. Voor allerlei maatschappelijke sferen – het openbaar bestuur, het bedrijfsleven, de rechtspraak, het onderwijs, de media enzovoorts – blijft een goede beheersing van het Nederlands onontbeerlijk.

Het hoger onderwijs dient de zorg voor kennis van talen en culturen tot zijn kern-taak te rekenen. Studenten moeten in hun studie bij voorkeur met verschillende talen in aanraking komen; bij uitstek in talige studies als filosofie en geschiedenis, maar ook in studies als bedrijfskunde en rechten. In dat verband blijft de beheersing van de Nederlandse taal het zwaarst wegen: zij is de noodzakelijke basis om andere talen goed te kunnen leren.

Universiteiten en hogescholen dienen duidelijk te maken in hoeverre zij trouw blijven aan hun ambitie om betrokken te zijn bij de samenleving en studenten te vormen tot ‘kritische burgers’. In hoeverre brengen ze de student daartoe algemene en persoonlijke vorming bij en dragen zij mede in het kader daarvan zorg voor de ontwikkeling van diens taalvermogen?



De manier waarop het Engels wordt doorgevoerd in het hoger onderwijs klopt niet volgens *het Taalcollectief* (zie: [www.beteronderwijsnederland.nl](http://www.beteronderwijsnederland.nl)). Tien actiepunten voert *het Taalcollectief* op. In de openingscasus staan vier van deze actiepunten. Wat vind jij bijvoorbeeld van het laatste actiepunt? Moeten universiteiten en hogescholen ervoor zorgen dat jouw taalvermogen verder ontwikkeld wordt of is dat je eigen verantwoordelijkheid? Wat is jouw mening? Welke argumenten heb je?

## 1.1 Argumentatieve praktijk

Iedereen argumenteert, zowel in het dagelijkse leven als bij de uitoefening van een beroep.

Sophie bijvoorbeeld vecht een ruzie uit met Lucas en na afloop wordt de ruzie bijgelegd. Een voetbaltrainer neemt de tactiek van het elftal voor de komende wedstrijd door met zijn spelers. Emma legt uit waarom zij vegetariër is. Julia behartigt de belangen van haar cliënt in een juridisch geschil bij een bezwaarschriftencommissie.

Argumentatievaardigheid is een belangrijke competentie. Iedereen maakt weleens keuzes, neemt beslissingen, legt verantwoording af of verkondigt een mening. Vaak gebeurt dat 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 je eigen opvatting verder bepalen, verdiepen of aanscherpen. Argumentatievaardigheid is niet alleen belangrijk in het dagelijks leven of in allerlei beroepen. Ook in de politiek en in het recht speelt argumentatievaardigheid een grote rol. Politici willen hun politieke overtuigingen in daden omzetten. 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 vakkundig kunnen argumenteren en strategisch kunnen manoeuvreren. Zie over dit laatste aspect ook hoofdstuk 6 Tactiek en strategie.

Argumentatie-  
vaardigheid

Strategisch  
manoeuvreren

DE VOLKSKRANT, 27 SEPTEMBER 2014

## Vonk van verstand

**DOOR: JOHAN VAN BENTHUM**

Ik kom zelden of nooit mensen tegen die echt niet voor rede vatbaar zijn, die op een diepe manier onlogisch zijn. Als ik een tegenwerping geef, begrijpt iedereen dat het een tegenwerping is. Dus het talent voor logica, of hoe je het ook noemt, is in elk geval aanwezig. En het ontwikkelt zich. Rond het twaalfde levensjaar staat het redeneervermogen van kinderen er nog niet florisant 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. Ze kunnen zich de vraag stellen: wat zou ik tegen mijzelf zeggen als ik mijn vader was? Dat is een basisfeit wat toch redelijk optimistisch stemt. Mensen zijn voor rede vatbaar. Ik houd erg van die term.

Argumenteren, logisch redeneren, iedereen doet het. Mensen hebben een 'vonk van verstand', zoals Johan van Benthum, hoogleraar toegepaste logica, beweert in het krantenartikel.

'Ik kom zelden of nooit mensen tegen die echt niet voor rede vatbaar zijn, die op een diepe manier onlogisch zijn', zegt hoogleraar Van Benthum. Geef een voorbeeld van iemand van wie jij vindt dat hij of zij niet voor rede vatbaar is. Geef ook een voorbeeld van iemand van wie jij vindt dat hij of zij wel voor rede vatbaar is. Licht je mening toe.

Geschiloplossende functie

Iemand overtuigen in de wereld van het recht, bijvoorbeeld een rechter overtuigen van de onschuld van een verdachte, gebeurt door middel van juridische argumenten. Recht is een argumentatieve praktijk. In het recht draait het vaak om meningsverschillen tussen partijen. In het algemeen is een 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 zo belangrijk als wetskennis en boekenwijsheid, wanneer het gaat om de afloop van geschillen.

Dat recht een argumentatieve praktijk is, blijkt bijvoorbeeld uit de casus Phil Spector, die verdacht werd van moord op een actrice. Hij verklaarde dat hij 'te klein' is. De actrice stond volgens hem rechtop toen ze het leven liet. Ze werd van bovenaf door de mond geschoten. Aangezien zij ruim één meter tachtig was en hij slechts één meter vijftien is, zou hij voor de moord te kort zijn.

In de klassieke oudheid werd er al door leraren lesgegeven in argumentatie en een 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?

Een ander voorbeeld van een pleitoefening uit de klassieke oudheid is de volgende casus. 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 het gif te geven. De woedend geworden heer bepaalt in zijn testament dat de slaaf gekruisigd moet worden.

Geef argumenten waarom deze testamentaire bepaling wel of niet moet worden uitgevoerd.

Paragraaf 1.2 gaat in op het begrip overtuigen, waarbij de nog steeds bruikbare klassieke overtuigingsmiddelen worden behandeld.

## 1.2 Overtuigen

In deze paragraaf komt eerst de klassieke retorica aan de orde. Daarna is er aandacht voor de genres welsprekendheid en de soorten (klassieke) overtuigingsmiddelen (*logos*, *ethos* en *pathos*).

### 1.2.1 Klassieke retorica

In de klassieke oudheid hield men zich bezig met de kunde of de kunst om een ander te overtuigen. Retorica, ook wel redekunst of leer van de welsprekendheid genoemd, ontstaat in deze periode. Tegenwoordig wordt overtui-

Redekunst

gingskracht bestudeerd door uiteenlopende wetenschappen als logica, communicatiewetenschap en sociale psychologie. Zie verder hierover paragraaf 1.3 Moderne retorica.

Voorbeelden van retorica 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 een 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.'



Beste redenaars

**Retorische elementen**

Retorische elementen in het tekstfragment van Winston Churchill zijn onder andere de herhaling van vragen en antwoorden ('U vraagt wat onze politiek is?', 'U vraagt wat ons doel is?'), het beklemtonen van de strijd die geleverd moet worden ('oorlog voeren, ter zee, te land en in de lucht') en het benadrukken van de overwinning die het doel is van de strijd ('overwinnen, overwinnen tot elke prijs, overwinnen, alle verschrikkingen ten spijt, overwinnen').

Op internet vind je via de zoekwoorden 'beste toespraken ooit' vele websites met overzichten van uitmuntende toespraken. Maak je eigen top 5 van beste toespraken ooit. Licht je keuze toe. Maak ook een top 5 van de beste juridische sprekers en licht jouw keuze toe.

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**

'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 bezighouden. Met name was hij geïnteresseerd in de volgende vragen:

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

**Overtuigend taalgebruik**

Ook andere filosofen uit de klassieke oudheid hielden zich bezig met overtuigend taalgebruik. Enkele bekende uitspraken die bewaard bleven, 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)
- ‘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 gemoeederen 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 uitspraken gelden tot op de dag van vandaag, zeker in het recht. Elke juridische zaak kan van minstens twee kanten worden bekeken. 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. Vakmanschap is belangrijk. Een jurist die niet deskundig kan argumenteren zal vaak verliezen van een vakgenoot die wel deskundig kan argumenteren.

### 1.2.2 Genres welsprekendheid en soorten overtuigingsmiddelen

Aristoteles heeft een indeling gemaakt in genres welsprekendheid en soorten overtuigingsmiddelen.

#### Genres welsprekendheid

Er zijn drie genres welsprekendheid:

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

#### *Ad 1 Juridisch genre*

In de klassieke oudheid was het voor iedereen van groot belang om over gerechtelijke welsprekendheid te beschikken.

#### *Ad 2 Politiek genre*

Persuasief taalgebruik is taalgebruik dat erop gericht is anderen te overtuigen. 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 Ceremonieel genre*

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

PIET GERBRANDY, HET FEEST VAN SATURNUS

## Rechtspraak in de klassieke oudheid

In de derde eeuw v.Chr. was het Hof van Honderd ingesteld, de *centumviri* (honderd mannen), een juryrechtbank die uitspraak deed in privaatrechtelijke geschillen. Dit hof was verdeeld in drie of vier kamers die afzonderlijk of gecombineerd zaken behandelden. Bij zittingen van deze rechtbank bleek de welsprekendheid van de aanklagers en advocaten van doorslaggevend belang te zijn.

Naast het Hof van Honderd waren er in de loop van de tweede eeuw v.Chr. enkele permanente rechtscolleges, zogeheten *quaestiones* (*quaestio*: onderzoek), voor

specifieke zaken aangesteld. Zo was er een commissie die gevallen van knevelarij onderzocht en een andere die hoogverraad behandelde. Deze *quaestiones*, die vermoedelijk een vijftigtal jaarlijks wisselende leden telden, werden voorgezeten door een *praetor*. Ook bij dergelijke processen kon welsprekendheid erg belangrijk zijn. Rechtbanken hielden doorgaans op het Forum Romanum zitting in de open lucht, of in de aan het plein gelegen algemeen toegankelijke Basilica Julia. Goede redenaars konden daardoor op grote publieke belangstelling rekenen.

### Dubium

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 bij een dubium is die van scheidsrechter die beslist wie de discussie gewonnen heeft.

Bij elk genre welsprekendheid hoort een onderwerp:

- Een gelegenheidstoespraak heeft betrekking op een toestand in het heden.
- Een politieke rede heeft betrekking op beleidsdaden in de toekomst.
- Een gerechtelijk pleidooi heeft betrekking 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 toehoorder 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:

- 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.

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 zozeer 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, zoals 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 eerder aanvaarden dan wanneer dit vertrouwen ontbreekt. Een pleiter die als deskundig en betrouwbaar wordt ervaren, zal eerder door de rechter geloofd worden dan een leek op juridisch gebied.

#### *Ad 3 Pathos*

Het Griekse woord pathos betekent lijden of emotie. Gevoelens opwekken bij het publiek of inspelen op emoties die leven bij het publiek is zeker belangrijk, maar wanneer pathos de enige basis is voor argumentatie, dan is dat dikwijls niet overtuigend. Taal wordt ook gebruikt om gevoelens, waarden en motieven over te brengen. Zonder emoties, zeker bij belangrijke gebeurtenissen, kunnen mensen niet. Emoties uitbannen bij argumentatie, ook in de juridische praktijk, 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.

Geef een voorbeeld van een situatie waarin jij vooral het overtuigingsmiddel *logos* gebruikt. Geef ook een voorbeeld van een situatie waarin jij vooral het overtuigingsmiddel *ethos* gebruikt. En geef tot slot een voorbeeld van een situatie waarin jij vooral het overtuigingsmiddel *pathos* gebruikt.

Inzichten uit de klassieke retorica zijn nog steeds bruikbaar. Hierop gaat paragraaf 1.3 verder in. Ook moderne inzichten in de kunst en kunde van het overtuigen van een publiek komen in deze paragraaf aan bod.

### **1.3** Moderne retorica

Retorische kwaliteiten van mensen spelen een grote rol in de maatschappij. Voor juristen, politici, schrijvers, managers, docenten en studenten is overtuigingskracht een onderdeel van hun leven of beroep. Welke rol spelen *logos*, *ethos* en *pathos* nu nog? Wat is er bekend over overtuigingskracht uit recent hersenonderzoek? Wat is de invloed van de hedendaagse beeldcultuur op overtuigingskracht? Op deze vragen gaan de volgende subparagrafen in.



### 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 mondinge burgers te krijgen die hun zegje kunnen doen en hun gedachten kunnen opschrijven. Zo wordt bijvoorbeeld 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 televisie, op websites en in sociale media is er veel aandacht voor meningen over uiteenlopende onderwerpen.

Inspraakrondes, debatavonden en buurtbijeenkomsten worden georganiseerd om de bevolking te overtuigen van het nut van de uitbreiding van Schiphol of de Europese grondwet. Politici als Obama en Rutte beschikken over de macht van het woord. Zij zijn begenadigde politieke sprekers.

Dispuut-  
verenigingen

1

Demagogen zijn mensen die misleidend argumenteren en opruiende leuzen gebruiken om het publiek 'in te pakken'. Denk bijvoorbeeld aan iemand als Hitler, die zijn vlotte babbel gebruikte voor ondemocratische zaken. Argumentatievaardigheid is een krachtig wapen, ook in de handen van een dictator. Retorica is als een mes: je kunt er een appel mee schillen, maar ook iemand mee vermoorden.

Demagogie

Hierna komen enkele aspecten aan de orde die nauw verbonden zijn met de (moderne) retorica.

#### Spindoctors

Hedendaagse spindoctors, woordvoerders die politici bijstaan in het beïnvloeden van de publieke opinie, zijn goed op de hoogte van de werking van pathos en ethos. Spindoctors geven een 'spin', een goede draai, aan de inhoud die de politici verkondigen.

Ook een officier van justitie kan 'een draai' geven aan zijn betoog. Logos, ethos en pathos zijn bijvoorbeeld in hedendaagse requisitoiren nog altijd herkenbaar.

*Logos* zit in de redenering die gebonden is aan regels van bewijsvoering. *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 pathos.

*Ethos* zit in de uitspraak: '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 moordenaar 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 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 be-

zielen vooral. Enkele politici lijken op acteurs die zichzelf neerzetten in de tijd. Hun ego is belangrijk evenals 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 dat laatste komt voor in een toespraak van minister Asscher (Sociale Zaken en Werkgelegenheid) bij het feministische blad *Opzij* in november 2014. Voorbeeld 1.8 is een fragment uit die toespraak.

---

#### VOORBEELD 1.8

### Vrouwelijke solidariteit en mannelijk feminisme

Dames,

We weten allemaal dat emancipatie niet verder komt, als we niet door durven te zetten in het doorbreken van oude patronen. Dat de volgende fase alleen een succes wordt als man en vrouw samen strijden voor de mogelijkheid leven en werken echt te combineren. Omdat alleen dan er echte gelijkheid mogelijk is.

Dus, alsjeblieft geen feministische meetlat meer waarin pochende mannen mogen vertellen over zichzelf. Waarin een man een voldoende scoort omdat hij zijn eigen overhemden strijkt – met een mouwplankje!

Nee, de lat moet hoger!

Als het nieuwe feminisme ook voor mannen is, kan ik mijn drie zonen geruststellen dat ook zij mee mogen doen. Want er zijn nog zoveel te bevrijden uit onderdrukking. Ook hier in ons eigen land valt er nog zoveel te winnen.

Ik wil daar graag aan bijdragen. Voor vrouwen. Voor mannen. En voor de toekomst van mijn kinderen. Zodat zij vrij kunnen zijn om keuzes te maken, net als hun toekomstige partners.

Dank u wel.

Bron: [www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl)

---

#### 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.

Niet alleen de inhoud van een boodschap is belangrijk, maar ook de verpakking. Sommige toespraken van Obama zijn door een deskundige vergeleken met composities van Bach.

#### 1.3.2 Beeldcultuur

De boodschap wordt meer en meer in beelden verpakt, zoals 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. Een tv-programma waarin recht en argumentatie een rol spelen is bijvoorbeeld *De rijdende rechter*. Dit

tv-programma 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.

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. Efficiëntie 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

#### Retorische woordcultuur

#### Retorische beeldcultuur

#### Visuele informatie

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 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 en de voor- en de nadelen van visuele informatie zijn.

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. Zie ook paragraaf 7.3 Mondeling juridisch betoog. 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 powerpoint of in de vorm van een pleitfilm of pleitdocumentaire.

Met visuele informatie kan meer op de emotie ingespeeld 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 overtuigings-

kracht, 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. Beeldmateriaal moet niet altijd kritiekloos worden aangenomen.

Juristen en juridisch medewerkers zijn kritisch, dat vereist hun beroep, zij wikken en wegen net als Vrouwe Justitia (zie hierover verder paragraaf 2.2.3). Zij zijn reflectieve professionals, zij denken na over wat zij gaan doen en nemen niet alles bij voorbaat voor zoete koek aan. Evenals het gesproken of geschreven woord moet beeldmateriaal worden geanalyseerd en geïnterpreteerd en op zijn waarde worden beoordeeld.

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

Beeldverklaring

Reflectieve professionals

1

## 1.4 Argumentatietips

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

- Formuleer behalve pro-argumenten bij jouw standpunt ook (in gedachten) contra-argumenten.
- Lees argumenten van anderen, ook om je eigen opvatting verder te bepalen, te verdiepen en aan te scherpen.
- Bestudeer juridische argumentatie om je eigen juridische 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); overtuig door gevoelens die leven bij mensen te verwoorden (pathos).

# Samenvatting

1

- ▶ Argumentatievaardigheid is belangrijk in het dagelijks leven, in het beroepsleven, in de politiek en in het recht. 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.
- ▶ Recht is een argumentatieve praktijk. Strategische, sociale en communicatieve aspecten spelen bij overtuigen een rol. Een van de functies van het recht is dat zij geschillen oplost. Kennis van wet- en regelgeving en overtuigingskracht zijn essentiële competenties voor juristen en juridisch medewerkers.
- ▶ De huidige kennis over argumentatie komt deels voort uit de klassieke retorica. Aristoteles onderscheidde drie genres welsprekendheid:
  - het juridische genre
  - het politieke genre
  - het ceremoniële genre
- ▶ Er zijn drie soorten overtuigingsmiddelen:
  - Logos: overtuig door argumenten te geven.  
Er zijn twee typen logische argumenten:
    - Een deductieve argumentatie verloopt van algemeen naar bijzonder.
    - Bij een inductieve argumentatie is dat precies andersom.
  - Ethos: overtuig door een positief beeld van jezelf te geven.  
Het vertrouwen van het publiek vergemakkelijkt de aanvaarding van het standpunt van de spreker.
  - Pathos: overtuig 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 onderzoeksterrein voor filosofen en communicatiedeskundigen, hersenonderzoekers en psychologen.
- ▶ Zowel de verpakking als de inhoud van een boodschap is belangrijk. De moderne retorische beeldcultuur en de klassieke retorische woordcultuur worden in het recht gebruikt om argumentaties zo krachtig mogelijk te maken. Als kritische, reflectieve professionals beoordelen juristen en juridisch medewerkers woorden en beelden door middel van analyse en interpretatie op hun waarde.

# Studie-eindvragen

- 1.1** De casus *Geslaagde argumentatievaardigheid* illustreert in een notendop waar het bij argumentatie om draait: twee partijen hebben een verschil van mening en elke partij beargumenteert haar standpunt.

## Geslaagde argumentatievaardigheid

Lisa is jurist. Zij geeft colleges in het vak juridische argumentatievaardigheid. Sommige studenten zijn niet tevreden over haar colleges. Zij beklagen zich bij haar. 'Wat is het nut van juridische argumentatievaardigheid?', vragen zij zich af.

Lisa vindt de onvrede van de studenten niet leuk. Bovendien is zij ervan overtuigd dat juridisch argumenteren van groot belang is voor hun studie en later voor hun werk. Wat nu? Een student stelt voor om tijdens een college hierover te debatteren.

Zo gezegd, zo gedaan.

Tijdens het volgende college wordt een debatvoorzitter aangewezen. Lisa vertegenwoordigt zichzelf en Peter vertegenwoordigt enkele ontevreden studenten. Nadat Peter in prachtige bewoordingen zijn visie uiteen heeft gezet krijgt Lisa het woord van de voorzitter.

'Ik heb de argumenten van de geachte tegenpartij met aandacht beluisterd. Natuurlijk vind ik net als Peter dat goed onderwijs een belangrijke voorwaarde is voor een succesvolle, maatschappelijke carrière. Sterker nog, ik doe er alles aan in mijn colleges om studenten de benodigde kennis en vaardigheden bij te brengen. Hij beweert dat studenten geen goede juridische argumentatievaardigheid bijgebracht krijgen. Daar ben ik het niet mee eens. U heeft hem zojuist gehoord mijnheer de voorzitter! Wat een geweldige debater!'

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 zie en hoor hoe Peter zijn standpunt weldoordacht met argumenten onderbouwt, kan ik niet anders concluderen dan dat mijn colleges nuttig zijn!'

Zoals uit deze paradoxale casus blijkt, heeft Lisa een andere mening dan Peter. De volgende antieke casus van Corax en Tisias lijkt op de casus van Lisa en Peter.

## 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, behoort 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** Misdaadjournalist 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.

# Antwoorden hoofdstuk 1

1

- 
- 1.1** Het antwoord hierop is net als bij de casus van Lisa en Peter moeilijk te geven, omdat er sprake is van een paradoxale situatie.
- 1.2**
- a** politiek genre
  - b** juridisch genre
  - c** politiek genre
  - d** juridisch genre
  - e** juridisch genre
  - f** ceremonieel genre (bron: fragment uit een toespraak van koningin Máxima)
  - g** juridisch genre
  - h** ceremonieel genre
  - i** ceremonieel genre; het onderwerp is wel juridisch en de spreker is een politicus (bron: fragment uit een toespraak van de voormalige minister van Justitie, de heer Hirsch Ballin)
  - j** juridisch genre
- 1.3**
- a** deductieve argumentatie
  - b** deductieve argumentatie
  - c** inductieve argumentatie, immers er zijn vele jongeren ondervraagd en uit al die antwoorden wordt een algemene uitspraak afgeleid.
  - d** deductieve argumentatie
  - e** inductieve argumentatie
-