

# Argumenteren voor juristen



Noordhoff

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

3<sup>e</sup> druk



# Argumenten voor juristen

**drs. Aldert Jan van Dijk**

**Hans Conijn LL.B**

**mr. Lianne Kampstra**

---

Derde druk

Noordhoff Groningen/Houten

Ontwerp omslag: Shootmedia  
Omslagillustratie: Shootmedia

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](http://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 / 20



© 2020 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](http://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 978-90-01-89592-1  
ISBN 978-90-01-89591-4  
NUR 916

# Woord vooraf

In de derde druk zijn meerdere openingscasussen door nieuwe vervangen. Dit geldt ook voor de tussenopdrachten en de studie-eindvragen. De samenvattingen en argumentatietips bij elk hoofdstuk zijn verbeterd. De studiestof is geactualiseerd, nauwkeuriger verwoord en aangevuld met tabellen, figuren en tekeningen. De hoofdstukken 4 en 5, de kern van het studieboek, zijn grondig herzien door onze nieuwe auteur Lianne Kampstra.

Tussen de hoofdstukken zijn meer verwijzingen naar andere paragrafen en hoofdstukken, hetgeen de samenhang ten goede komt. Hierdoor kan de student zich verder verdiepen in de studiestof. De structuur van het studieboek is gehandhaafd. 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 *Argumenteren in juridische context* 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.

De website bij het boek heeft 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 LL.B  
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 26
  - Samenvatting 27
  - Studie-eindvragen 28

#### 2 Van feit tot mening 33

- 2.1 Argumentatiebouwwerk 35
- 2.2 Indicatoren 47
- 2.3 Argumentatieve discussie 51
- 2.4 Argumentatietips 55
  - Samenvatting 56
  - Studie-eindvragen 58

#### 3 Argumentatievormen 65

- 3.1 Deugdelijkheid 67
- 3.2 Niet-deductieve argumentaties 76
- 3.3 Drogredenen 79
- 3.4 Argumentatiestructuren 82
- 3.5 Argumentatietips 89
  - Samenvatting 90
  - Studie-eindvragen 92

## DEEL 2

### Casus oplossen 101

#### 4 Argumenteren in juridische context 103

- 4.1 Analyse van rechtsregels 105
- 4.2 Gebruik van jurisprudentie 115
- 4.3 Gebruik van de wetsgeschiedenis en juridische literatuur 119
- 4.4 Argumentatietips 120
  - Samenvatting 121
  - Studie-eindvragen 122

- 5 Aanpak juridische casus 127**
- 5.1 Aanpak casus oplossen 129
- 5.2 Casusaanpak nader bekeken 135
- 5.3 Uitwerking casus 139
- 5.4 Argumentatietips 149
- Samenvatting 150
- Studie-eindvraag 152

### **DEEL 3**

#### **Handelen in juridische context 163**

#### **6 Tactiek en strategie 165**

- 6.1 Tactiek 167
- 6.2 Strategie 181
- 6.3 Argumentatietips 186
- Samenvatting 187
- Studie-eindvragen 189

#### **7 Pleiten 195**

- 7.1 Schriftelijk juridisch betoog 197
- 7.2 Mondeling juridisch betoog 206
- 7.3 Argumentatietips 216
- Samenvatting 217
- Studie-eindvragen 219

**Literatuuroverzicht 222**

**Illustratieverantwoording 226**

**Register 227**



# 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 jij tijdens de studie leert argumenteren, des te beter jij 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. Argumenteren in juridische context
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 de website bij het boek 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: meer argumentatiekennis en een verbetering van jouw juridische argumentatievaardigheid. 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. Argumenteren in juridische context

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 65

Basisdeel 1 bestaat uit drie hoofdstukken. Hoofdstuk 1 beschrijft de kunst en de kunde van argumenteren in verleden en heden. Hoofdstuk 2 staat stil bij begrippen als feiten, argumenten en standpunten. Hoofdstuk 3 gaat in op argumentatiesoorten en -structuren. Deze drie hoofdstukken vormen de aanloop naar het meer juridische 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 Klassieke retorica**
- 1.2 Moderne retorica**
- 1.3 Argumentatietips**

Dit hoofdstuk behandelt het belang van argumenteren in het dagelijks leven en binnen het recht. Er wordt ingegaan op de klassieke retorica, zoals op de overtuigingsmiddelen logos, ethos en pathos. Ook de moderne retorica komt aan bod. We staan stil bij de rol van spindoctors, hersenonderzoek en woord- en beeldcultuur. Het hoofdstuk eindigt met argumentatietips, een samenvatting en studie-eindvragen.

# Werkverslaving

1

Er zijn twee manieren om collega's tegen je in het harnas te jagen. De een is te weinig doen, de ander te veel. Uitslovers zijn op de werkvloer even impopulair als lapzwansen. Beiden ondermijnen het gevoel van stabiliteit en veiligheid bij hun collega's.

Maar er zijn bedrijven die overwerk als het nieuwe cool propageren. Elon Musk, de ondernemersheld van Tesla en SpaceX, zegt dat bij zijn bedrijven werkweken van 80 uur per week heel normaal zijn. Soms zelfs 100 uur. In november twitterde hij: 'Er zijn gemakkelijkere plekken om te werken. Maar de wereld is niet te veranderen met 40 uur per week.' De *New York Times* schreef: 'In Silicon Valley is een baan van 9 tot 5 voor losers.

Terwijl veel wordt gefilosofeerd over een betere balans tussen werk en privé benadert Silicon Valley het juist van de andere kant en beschouwt een werkverslaving als een begerlijke levensstijl.'

Dat maakt het nog niet politiek correct. Net zoals andere verslavingen (alcohol-, drugs-, gok- of seksverslaving) wordt het afgekeurd als iets dwangmatig. Het kan leiden tot

overspannenheid of nog iets ergers. In Hollywood-films lopen relaties vaak stuk op werkverslaving bij een van de partners. Maar daardoor is het niet ongezond. Uit eten met de partner of samen naar de film gaan bevordert de gezondheid niet. Wie van zijn werk houdt, of dat ziet als de belangrijkste invulling van zijn leven, hoeft er helemaal geen nadeel van te ondervinden. De bevrediging van het werk compenseert de ongezonde effecten van stress, zoals bij veel ondernemers het geval is. Werknemers die van 8 tot 7 werkten, bleken soms gezonder te zijn - lager cholesterol en lager ziekteverzuim - dan personen met een 9-tot-5-baan.

De oorzaak is dat mensen die meer uren maken ook meer betrokken zijn bij hun werk en er meer voldoening van hebben. Een categorie van personen die overmatig werkten, had wel meer gezondheidsklachten. Maar leden van die groep vonden het werk niet leuk.

*Bron: Peter de Waard, de Volkskrant 19 april 2019*



We worden omringd door meningen, argumenten en feiten. Neem de arbeidsrechtelijke kwestie van overmatig werken uit de column van Peter de Waard. Je hebt wellicht al enige werkervaring. En mocht dat niet zo zijn, je hebt vast een beeld bij wat betaald werk inhoudt. Wat vind jij van overmatig werken? Wat is overmatig werken eigenlijk? In de column zie je dat er getallen worden genoemd, zoals ‘werknemers die van 8 tot 7 werkten’. Daarmee bakent de schrijver enigszins af wat overmatig werken is. Kenmerkend aan argumenteren is dat er niet alleen een mening gegeven wordt, maar ook bijpassende argumenten die vaak voortkomen uit onderliggende feiten. Zoals die werknemers die ‘van 8 tot 7 werkten’.

Wat is jouw mening over werktijden? Kies je voor een baan van 9 tot 5 of vind je het geen punt om langer te werken? Formuleer expliciet jouw standpunt in deze kwestie en onderbouw je mening met argumenten.

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

### Competenties

Argumentatievaardigheid is een kerncompetentie. Mensen maken keuzes. Ze nemen beslissingen. Ze leggen verantwoording af. Of ze verkondigen een mening. Vaak gebeurt dat beargumenteerd. Juristen en juridisch medewerkers doen dat zeker. Zij moeten beroepshalve juridisch correct argumenteren. Een competentie die met argumentatie samenhangt is dan ook juridische vak kennis. Denk in het geval van de openingscolumn aan kennis over arbeidsrecht.

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: gedrag vertonen dat erop gericht is anderen te overtuigen van een bepaald standpunt en om instemming te krijgen met bepaalde plannen of ideeën.

Argumenten dienen duidelijk, nauwkeurig en begrijpelijk te zijn. Een competentie die hiermee samenhangt, is schriftelijk communiceren: de schrijver kan zijn ideeën en meningen in begrijpelijke en correcte taal op schrift stellen. En als het om mondeling communiceren gaat, kun je denken aan: de spreker kan zijn ideeën en meningen verduidelijken en daarbij gebruikmaken van 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 van wie jij vindt dat hij of zij ‘goed’ redeneert. Geef ook een voorbeeld van iemand van wie jij vindt dat hij of zij een ‘matig’ redeneervermogen heeft. Licht je mening toe.

Redeneringen bestuderen kan leerzaam en verrijkend zijn. Je leert visies van anderen over bepaalde onderwerpen beter begrijpen. Je kunt dankzij andermans argumentatie jouw opvatting verder bepalen, verdiepen of aanscherpen.

Argumentatievaardigheid is niet alleen relevant in het dagelijks leven maar ook in allerlei beroepen. In de politiek 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 de belangen van onze democratie. Om deze taken naar behoren te kunnen uitvoeren, moeten zij vakkundig argumenteren en strategisch manoeuvreren. Zie hierover ook hoofdstuk 6 *Tactiek en strategie*.

Strategisch manoeuvreren

Het toepassen van recht 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 bij geschillen minstens zo van belang als wetskennis.

Geschiloplossende functie

Dat rechtstoepassing een argumentatieve praktijk is, blijkt bijvoorbeeld uit de strafrechtelijke casus Phil Spector. Deze voormalige muziekproducer werd verdacht van moord op een actrice. Hij verklaarde hiervoor 'te klein' te zijn. De actrice stond volgens hem rechttop 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, zou hij de moord niet gepleegd kunnen hebben.

In de klassieke oudheid werd er net als nu lesgegeven in argumentatie. Een oefening luidde als volgt: stel dat je beschuldigd wordt van moord, wat kun je dan ter verdediging aanvoeren dat het onwaarschijnlijk is dat jij de dader bent? Een andere casuofening uit de klassieke oudheid staat in de volgende opdracht.

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.

## 1.1 Klassieke retorica

Deze paragraaf behandelt eerst de genres van welsprekendheid uit de klassieke retorica. Daarna worden drie klassieke overtuigingsmiddelen (*logos*, *ethos* en *pathos*) besproken.

In de klassieke oudheid was men al erg geïnteresseerd in de kunde of de kunst om een ander te overtuigen. Rhetorica, ook wel redekunst of leer van de welsprekendheid genoemd, ontstaat in deze periode. Vandaag de dag wordt overtuigingskracht bestudeerd door uiteenlopende wetenschappen als logica, communicatiewetenschap en sociale psychologie. Zie hierover paragraaf 1.2 *Moderne retorica*.

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:

- 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?

Rhetorica

Ook andere filosofen uit de klassieke oudheid verdiepten zich in overtuigend taalgebruik. Enkele bekende uitspraken uit die periode 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 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 n.Chr.)

Overtuigend taalgebruik

Deze opvattingen gelden nog steeds. Elke juridische zaak kan van twee kanten worden bekeken. Bij een juridische zaak staan meningen dikwijls tegenover elkaar. Een pleiter zal trachten een eigen zwak argument sterker te maken. Een pleiter wil de rechter overtuigen. Vakmanschap is allesbepalend.

### 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 was er in Rome op een bepaald moment behoefte aan gerechtelijke welsprekendheid. Rechtbanken hielden op het Forum Romanum zitting in de open lucht. Op goede sprekers stroomde het publiek af.

#### *Ad 2 Politiek genre*

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

Persuasief taalgebruik

## Retorische scholing

Oorspronkelijk was er in Rome weinig behoefte aan gerechtelijke welsprekendheid geweest. Een magistraat, doorgaans een praetor, formuleerde in het kort op welke wijze een gegeven zaak bekeken en beoordeeld diende te worden (de zogenaamde *formula*), waarna hij het geschil aan een rechter voorlegde. Deze bepaalde dan of het geschil juridisch gezien aan de definities van de praetor voldeed en velde op grond daarvan het vonnis dat in de *formula* besloten lag. In civiele zaken bleef de procedure gedurende de gehele

Oudheid bestaan. Strafrechtelijke zaken werden soms aan de volksvertegenwoordiging voorgelegd. Doordat voor de Romeinse rechtspraak, anders dan in Athene, juridische kennis onontbeerlijk was, lieten rechtzoekenden zich vrijwel altijd door een advocaat (*patronus*) vertegenwoordigen. Advocaten waren echter vooral retorisch geschoold. Voor ingewikkelde juridische kwesties riepen zij de hulp in van gespecialiseerde rechtsgeleerden (*iuris consulti*).

### *Ad 3 Ceremonieel genre*

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

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 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.

### Dubium

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

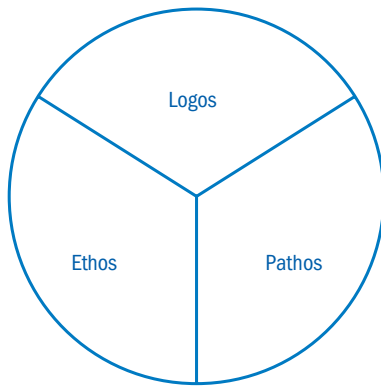
Genre	Onderwerp	Taak spreker of schrijver	Taak toehoorder of lezer
Gerechtelijk pleidooi	Misdaad uit het verleden (bij strafzaken)	Aanklagen of verdedigen	Beslissen (door een rechter)
Gelegenheidstoespraak	Toestand in het heden	Prijzen of laken op grond van eervolheid/eerloosheid	Niet-beslissend luisteren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

### 1.1.2 Overtuigingsmiddelen

Er zijn drie soorten 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 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. De drie overtuigingsmiddelen worden nu verder toegelicht.

#### Logos

FIGUUR 1.3 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)

## VOORBEELD 1.4

## Deductieve argumentatie

Alle dieven zijn strafbaar (premissie 1)

Louise is een dief (premissie 2)

(dus) Louise is strafbaar

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'. Zie verder paragraaf 3.1 over deductieve argumentatie.

## Premisse

## 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 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. Inductie is 'bottom-up'. De inductieve redenering 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 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 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.

## Pathos

FIGUUR 1.7 Pathos



Het Griekse woord pathos betekent lijden of emotie. Gevoelens opwekken bij het publiek of inspelen op emoties is zeker belangrijk, maar wanneer pathos de enige basis is voor argumentatie dan is dat niet erg overtuigend. Emoties uitbannen bij argumentatie, ook in de juridische praktijk, is onmogelijk en niet wenselijk. Een emotionele oproep van ouders van wie een 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. Paragraaf 1.2 gaat er verder op in. Ook moderne inzichten in de kunst en kunde van het overtuigen van een publiek komen erin aan bod.

## 1.2 Moderne retorica

Retorische kwaliteiten 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 vandaag nog? Wat is er bekend over overtuigingskracht uit recent hersenonderzoek? En wat is de invloed van de hedendaagse beeldcultuur op overtuigingskracht? De volgende subparagrafen beantwoorden deze vragen.

### 1.2.1 Debatvaardigheid

Er bestaan allerlei debatingclubs en juridische verenigingen (dispuutverenigingen) die pleitwedstrijden organiseren. Zie ook paragraaf 7.2 over het debat. Het wapen van de retorica zetten juristen in om recht te spreken en om onrecht te bestrijden. In het onderwijs zijn taalbeheersing en argu-

Dispuut-  
verenigingen

mentatievaardigheid belangrijke middelen om mondige burgers te krijgen die hun zegje kunnen doen en hun gedachten kunnen opschrijven. Zo wordt argumentatie- en debatvaardigheid van groot belang geacht als middel om pestgedrag aan de orde te stellen en 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 en buurtbijeenkomsten worden georganiseerd om de bevolking te overtuigen van bijvoorbeeld het belang een stad schoner en groener te maken. Zie hierover het volgende voorbeeld.

---

#### VOORBEELD 1.8

### Communicatie energietransitie

Den Haag werkt de komende jaren samen met alle inwoners aan een stad die schoner, groener en duurzamer wordt. 'We gaan meters maken', noemt Van Tongeren dat. 'Maar dat lukt niet, als we dat niet met zijn allen doen. Samenwerken in onze stad lukt alleen als we elkaar goed begrijpen en met elkaar praten', zegt van Tongeren. 'Hier is niet een trucje voor: wij moeten per project bekijken op welke manier we dat het beste kunnen doen. Maar je kunt natuurlijk wel zeggen: hoe we het ook doen, met een briefje, een gesprek in de buurt, via sociale media, dat verschilt per project. Maar mensen in Den Haag moeten wel altijd inbreng hebben en goede uitleg krijgen. En ook heel belangrijk: de gemeente communiceert in gewoon Nederlands, dus niet met allemaal ingewikkelde beleidstermen die ik zelf nauwelijks snap. Dat is het idee achter de uitgangspunten.'

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

---

#### Demagogie

Overtuigingskracht wordt niet altijd met goede bedoelingen gebruikt. Denk aan demagogen. Demagogen zijn mensen die misleidend argumenteren en opruiende leuzen gebruiken om het publiek 'in te pakken'. Iemand als Hitler bijvoorbeeld gebruikte zijn opzweepende toespraken voor fascistische doeleinden. 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 er ook iemand mee vermoorden.

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, logos en ethos. Ze geven een 'spin', een draai, aan de boodschap die politici verkondigen.



**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 spreken een vorm van verhalen vertellen. Het moet begrijpelijk zijn en prettig om naar te luisteren.'

*Bron: Renée Broekmeulen in NCRV-gids*

Ook een officier van justitie kan een draai geven aan zijn betoog. Logos, ethos en pathos zijn 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 krom zwaard en een mes. Een moord die de maatschappij diep heeft geschokt.' Dit is een fragment uit het requisitoir van de officier van justitie dat hij hield naar aanleiding van de moord op de regisseur en televisiepresentator Theo van Gogh (1957-2004). De officier van justitie speelt in dit fragment in op gevoelens die leven in de maatschappij, de bevolking is geschokt, dat is pathos.

*Ethos* zit in een uitspraak als: '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, '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 1.10 uit het requisitoir van de officier van justitie naar aanleiding van de moord op de politicus Pim Fortuyn (1948-2002) is sprake van pathos in de laatste zin, de conclusie van dit tekstfragment.

**VOORBEELD 1.10****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 1.10 wordt gesteld dat de rechtsorde in uitzonderlijk ernstige mate geschokt is. Deze uitspraak speelt in op maatschappelijke gevoelens. In feite spelen bijna alle zinnen in de voorafgaande alinea's van de slotzin in op deze gevoelens.

Gevoelens die leven in de maatschappij komen soms duidelijk terecht in de politiek en in het recht. Denk bijvoorbeeld aan het burgerinitiatief van programmamaker Tim Hofman voor een nieuw kinderpardon. Zie voor een reactie hierop het volgende krantencommentaar.

NRC, 9 NOVEMBER 2018

## Kinderpardon

De handtekeningenteller voor een burgerinitiatief over het kinderpardon staat op meer dan 200.000. Het gros werd vorige week geplaatst na de controverse over VVD-fractieleider Klaas Dijkhoff die in een documentaire 'Ja, dus?' zei tegen het bijna 9-jarige in Nederland geboren jongetje Nemr, dat naar Irak uitgezet zal worden. Met z'n familie. Zijn stelling was: 'Als ik daar naartoe ga heb ik geen toekomst.' Dijkhoff legt dan uit hoe het zit met het kinderpardon. Nemr schudt in-tussen heftig 'nee' – en als Dijkhoff is uitgesproken laat de 9-jarige een paar seconden stilte vallen en slaakt hij een

hoorbare zucht. 'Ja, dus?' zegt Dijkhoff dan, hulpeloos.

Daarmee was een rel geboren. (...) Emotie telt dubbel in de politieke arena, zeker bij thema's waar het broeit, zoals migratie en zorg. Voeg er een mediageniek migrantenjongetje aan toe, met een jaloersmakende beheersing van het Nederlands voor een 9-jarige en Nederland is om. Het is tegelijk ook exploitatie-tv, met een écht slachtoffer. Zowel van het strenge asielstelsel als van z'n ouders, die hun kind laten gebruiken voor een nieuw kinderpardon, en dus ook voor hun zaak. Dit was mis, op veel manieren.

Breng een andere actuele kwestie in kaart. Beschrijf kort de kwestie en maak een visuele weergave van verschillende argumenten rond deze kwestie.

### Hersenonderzoek

Wat speelt zich af in de hersenen van de luisteraar wanneer iemand een toespraak houdt? Laat een luisteraar zich wel overtuigen? Op deze vragen komen tegenwoordig de antwoorden niet alleen van filosofen en argumentatie-deskundigen, maar meer en meer van hersenonderzoekers en psychologen.

Zo vraagt neurowetenschapper Tali Sharot 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, beïnvloed worden door de boodschap en degene die de boodschap verkondigt, blijken alle voor het brein een rol te spelen. Zie verder ook het begin van hoofdstuk 2 over feiten en informatieverwerking.

Niet alleen de werking van het brein en de inhoud van de boodschap zijn van belang, ook de verpakking en opbouw doen ertoe. De indrukwekkende toespraken van Obama, voormalig president van de Verenigde Staten, zijn door een deskundige vergeleken met composities van Bach. Knap gestructureerd, gebruikmakend van persoonlijke verhalen en treffende voorbeelden om het publiek te overtuigen.

### 1.2.2 Woord- en beeldcultuur

Een boodschap kun je in woord weergeven maar ook in beeld brengen. Het niveau van tv-programma's waarin recht voorkomt, verschilt. Het juridisch gehalte van dergelijke programma's is vaak versimpeld voor het grote publiek. En soms worden de gevoelens aangedikt. Een tv-programma als *De Rijdende Rechter* gaat in op reële conflicten als 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. Papier dossiers, 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.

Visuele communicatiemiddelen zoals videoconstructies, foto's, 3D-animaties en infografieken worden door aanklagers of verdedigers ingezet om de rechter te overtuigen. Door middel van taal, de klassiek retorische woordcultuur en met behulp van beeld, de modern retorische beeldcultuur, kan het standpunt nog meer worden gestut.

Digitale  
rechtszalen

Visuele commu-  
nicatiemiddelen  
Retorische  
woordcultuur  
Retorische  
beeldcultuur

**Visuele informatie**

Een voordeel van visuele informatie is dat zij doorgaans beter onthouden wordt dan verbale informatie. Verder kan visuele informatie realistischer zijn dan verbale informatie. Ook kan visuele informatie het verbale standpunt of argument extra ondersteunen. En visuele informatie kan een rechter een volledig beeld verschaffen van een casus en daarmee kan deze informatie bijdragen aan zijn oordeelsvorming. Hoe meer zintuigen ingeschakeld worden 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 erg overtuigend zijn. 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.

Met visuele informatie kan soms meer op emotie ingespeeld worden dan met taal. Dit kan gezien worden als voordeel, maar evengoed als nadeel. Een ander punt is dat visuele informatie niet bruikbaar is in elke rechtszaak. Een nadeel van visuele informatie is dat zij selectief of gemanipuleerd kan zijn. De gebruiker van beeldmateriaal in de rechtbank moet zich afvragen wat de mogelijkheden, beperkingen en voor- en nadelen van visuele informatie zijn. Juridisch beeldmateriaal dient beoordeeld te worden op inhoud, realisme en overtuigingskracht.

**Beeldverklaring**

Beeldverklaring is evenals tekstverklaring een essentiële vaardigheid. Kritisch doorvragen naar aanleiding van een vertoond filmpje is belangrijk. Door middel van muziek, cameravoering, suggestieve vragen en montage-trucs kan hetzelfde voorval op uiteenlopende manieren worden gepresenteerd. Juristen en juridisch medewerkers zijn reflectieve professionals, zij denken na over wat zij doen. Evenals het gesproken of geschreven woord moet beeldmateriaal worden geanalyseerd, geïnterpreteerd en op waarde worden beoordeeld. Gebeurt dat niet, dan weet je niet zeker of de werkelijkheid die je leest of ziet de werkelijkheid is of een gemanipuleerde weergave ervan. Zie hierover verder de inleiding van het volgende hoofdstuk.

**Reflectieve professionals****1.3 Argumentatietips**

- Lees argumenten van anderen om je eigen opvatting over een kwestie verder te bepalen, te verdiepen en aan te scherpen.
- Formuleer behalve pro-argumenten bij jouw standpunt ook contra-argumenten.
- Pas inzichten uit de klassieke retorica toe, zoals:
  - 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, zoals:
  - presenteer je argumentatie in woord en beeld
  - wees betrokken, betrouwbaar en begrijpelijk

# Samenvatting

- 
- ▶ Het toepassen van recht is een argumentatieve praktijk. Recht heeft een geschiloplossende 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 soorten overtuigingsmiddelen:
    - 1 Logos:
      - overtuig door argumenten te geven
      - zorg voor een logische tekstTwee typen logische argumenten:
      - Een deductieve argumentatie verloopt van algemeen naar bijzonder.
      - Bij een inductieve argumentatie is dat precies andersom.
    - 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
  - ▶ 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, zoals juristen en juridisch medewerkers, beoordelen woorden en beelden op hun waarde door middel van wetskennis, analyse en interpretatie.
-

# Studie-eindvragen

1

- 1.1** 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.’
- 1.2** 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)
- 1.3** 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’?
- 1.4** Bij welk overtuigingsmiddel (logos, ethos, pathos) hoort het derde uitgangspunt van het tekstfragment van opdracht 1.2: ‘je moet durven uitleggen wat je wilt uitleggen’?
- 1.5** 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 opgefallen 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.

**1.6** 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. Petrick is een man van 18 jaar, dus Petrick 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.

# Antwoorden hoofdstuk 1

- 1.1** 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'. Ethos gebruikt de spreker wanneer hij direct of indirect verwijst naar eigen kwaliteiten, zoals ervaringen, eruditie, intelligentie of competentie.
- 1.2** Aanpassen aan het niveau van je toehoorders past het beste bij het klassieke pathosbegrip: gevoelens opwekken bij het publiek of inspelen op emoties, ervoor zorgdragen dat je betrokken bent bij jouw publiek.
- 1.3** Kennis hebben van iets past het beste bij het klassieke ethosbegrip: Is hij deskundig? Ethos gebruikt de spreker wanneer hij direct of indirect verwijst naar eigen kwaliteiten, zoals ervaringen, eruditie, intelligentie of competentie.
- 1.4** Evenals kennis (vraag 1.3) past durf het beste bij het klassieke ethosbegrip: Heeft hij een goed karakter? 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'.
- 1.5**
- 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
- 1.6**
- 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 (Petrick 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'.