

Antoine Braet- Retorische Kritiek

Contents

Antoine Braet - Retorische Kritiek	1
Hoofdstuk 1: Inleiding	2
1.1. Onderwerp, doel en werkwijze van dit boek.....	2
1.2. Retorische situaties.....	2
1.3. Aandacht, begrip en aanvaarding	3
Hoofdstuk 2: de retoriek van de inhoud.....	4
2.1. Inleiding	4
2.2. Standpunten, verdedigingslinies en bewijslast	4
2.3. Argumenten en weerleggingen	7
2.4. Niet-argumentatieve middelen.....	12
2.5. Samenvatting voor een analysator	15
2.6. Nabeschuwing over topen en topieken.....	15
Hoofdstuk 3: De retoriek van de ordening	16
3.1. Inleiding	16
3.2. De standaardordering van het klassieke strafpleidooi.....	17
3.3. Afwijkende ordeningen van strafpleidooien; het voorbeeld van ‘Voor Milo’	19
3.4. De ordening van andere betogen	20
3.5. Samenvatting voor een analysator	21
Hoofdstuk 4: De retoriek van de verwoording	21
4.1. Inleiding	21
4.2. De vier stijldeugden.....	22
4.3. Beeldspraak en stijlfiguren	24
4.4. Stijlniveaus en functies van stijlfiguren	33
4.5. Samenvatting voor een analysator	36
Hoofdstuk 5: De retoriek van de presentatie	36
5.1. Inleiding	36
5.2. Mondelinge voordracht.....	36
5.3. Schriftelijke vormgeving	38
5.4. Samenvatting voor een analysator	38
Hoofdstuk 6: Retorische Kritiek	38
6.1. Inleiding	38
6.2. Een methode	39

6.3. Een casus: de bekentenis van Clinton in de affaire-Lewinsky.....	43
6.4. Nabeschuiving over persuasieve en argumentatieve kritiek.....	43

Hoofdstuk 1: Inleiding

1.1. Onderwerp, doel en werkwijze van dit boek

Betogen = mondelinge of schriftelijke teksten waarin sprekers of schrijvers standpunten verkondigen, en waarin ze argumenten aanvoeren.

Drie soorten klassieke betogen:

- Gerechtelijke pleidooien
- Politieke redes
- Gelegenheidstoespraken

Retoriek = de retorische middelen om een tekst doel- en publiekgericht te maken. Deze middelen zijn overtuigingsmiddelen, oftewel middelen om de tekst zo overtuigend mogelijk te maken voor het beoogde publiek. Retoriek kan ook opgevat worden als de retorische eigenschappen van een tekst.

Belangrijkste retorische eigenschappen= boeiendheid, duidelijkheid en aannemelijkheid.

Rhetorica= de leer van de welsprekendheid/ de leer van het overtuigend spreken.

Overtuigingskracht of effectiviteit van een betoog hangt af van de keuze die de spreker of schrijver heeft gemaakt uit de beschikbare retorische middelen.

De vier aspecten inhoud – ordening – verwoording – presentatie vormen de hoofdingeling van dit boek.

Ethos = karakter

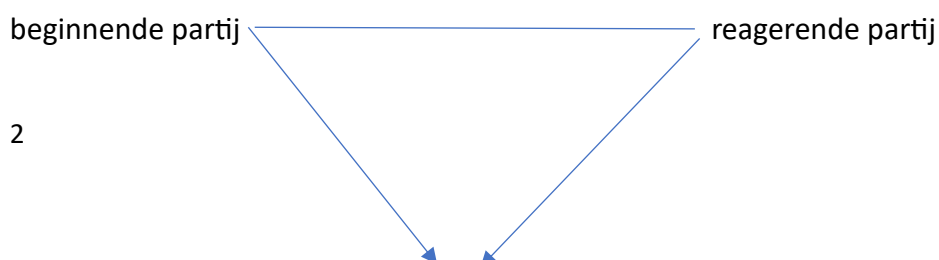
Pathos = emotie

Logos = argumentatie

De retorische leer berust op waarneming van de succesvolle praktijk.

1.2. Retorische situaties

Dit boek richt zich op de situaties waarin twee argumenterende partijen zich niet direct tot elkaar richten, maar zich op een derde instantie richten en die zo voor zich proberen te winnen.



beoordelaar

Drie klassieke retorische situaties:

1. Gerechtelijk proces:
 - Drie welomschreven rollen, de aanklager, de beschuldigde en de rechter.
 - Aanklager zorgt voor tenlastelegging en moet daar als eerste spreker in een aanklagend betoog argumenten voor aandragen.
 - Verdachte reageert pas in tweede instantie en heeft genoeg aan ondergraven van betoog van de aanklager.
 - Rechter moet nagaan of hij na aanhoren van beide partijen overtuigd is geraakt van juistheid van standpunt van aanklager.
 - Meest gereguleerde situatie van de drie.
2. Politieke overleg:
 - Duidelijk minder regels voor dan voor gerechtelijke situatie.
 - Drie retorische rollen niet zo duidelijk aanwijsbaar.
 - Er is niet altijd een tegenpleiter, er is niet altijd een tegenbetoog, en de derde instantie is meestal niet (helemaal) gescheiden van de sprekende partijen.
3. Gelegenheidssituatie:
 - Grafrede is een goed voorbeeld hiervan.
 - Nog minder gereguleerd.
 - Na afloop van dit soort redes wordt geen beslissing genomen.
 - Het publiek beoordeelt de spreekvaardigheid van de spreker, niet de argumentatie.

1.3. Aandacht, begrip en aanvaarding

Welk doel een spreker ook wil bereiken, zijn tekst zal altijd aan drie basisvoorwaarden moeten voldoen.

Hij moet de aandacht van zijn lezer/luisteraar zien te trekken en vast te houden.

Zijn tekst moet begrepen worden.

En de tekst moet aanvaard worden.

Oftewel: drieslag begrip-aandacht-aanvaarding.

Hindernissen voor deze drieslag:

Aandacht:

- Betogen zijn vaak lang, en daarmee is de aandacht houden lastig.
- Publiek is vaak maar matig geïnteresseerd in het onderwerp van de tekst.

Begrip:

- Betogen gaan vaak over ingewikkelde kwesties.
- Een betoger moet veel moeite doen om zijn tekst toegankelijk te maken.
- Dit houdt in dat er voldoende uitleg, een heldere opbouw en begrijpelijke taal moet zijn.

Aanvaarding:

- Een betoog is gericht op twijfelaars of tegenstanders, en die aanvaarden een betoog pas als ze echt overtuigd zijn van een bepaald standpunt.
- Hier speelt niet alleen logica een rol, maar ook zeker emotie. *Voorbeeld UNICEF folder Mamadou.*

Er zijn retorische middelen die bruikbaar zijn in een reële situatie, en middelen die bruikbaar zijn in een ideale situatie.

Wanneer is er sprake van een ideale situatie?

- Als de personen tot wie het betoog gericht is ideale beoordelaars zijn, oftewel personen die met geconcentreerde aandacht het betoog volgen, die in staat zijn om het goed te begrijpen en die hun oordeel louter laten afhangen van zakelijke argumenten.
- Sprake van bij zuiver wetenschappelijke communicatiesituaties en bepaalde gerechtelijke situaties/delen van situaties.

Meeste situaties zijn niet reël:

- De doelgroep van massamediale persuasie is niet ideaal. Dit zijn mensen met weinig aandacht en begrip waar je niet puur op argumenten af kunt gaan.

Een goed of vlot begrip is niet altijd nodig, want soms kun je je luisteraar/lezer imponeren met ingewikkelde wetenschappelijke termen. *Voorbeeld deodorant reclame.* Ook bij bepaalde politieke situaties kan het beter zijn om verhullende taal te gebruiken.

Hoofdstuk 2: de retoriek van de inhoud

2.1. Inleiding

De inhoud van een betoog is van doorslaggevend belang.

Twee soorten middelen bij de retoriek van de inhoud:

- argumentatieve middelen, gevormd door standpunt en argumenten
- niet argumentatieve middelen, zoals inleidende en afsluitende opmerkingen, achtergrondinformatie en de irrationele persuasie-middelen ethos en logos.

2.2. Standpunten, verdedigingslijnen en bewijslast

Er valt onderscheid te maken tussen twee soorten standpunten, de standpunten waarmee partij 1 de discussie opent en de standpunten die partij 2 daar tegenover kan plaatsen.

Drie klassieke typen standpunten met bijbehorende verdedigingslinies, aan de hand van de drie klassieke retorische situaties.

1: De gerechtelijke situatie.

Het soort standpunt dat de inzet vormt van strafprocessen is een beschuldiging.

Schema posities in een strafgeding:

Aanklager	Rechter	Beschuldigde
Standpunt: <i>beschuldigde heeft zich schuldig gemaakt aan misdrijf X</i>	Geen standpunt (onschuldig tot het tegendeel blijkt)	Geen standpunt (onschuldig tot het tegendeel blijkt)
Bewijslastpunten: 1 bewijzen dat de beschuldigde de daad heeft gepleegd	Vraagpunten: 1 gepleegd? (feit bewezen?)	Verdedigingslinies: 1 ontkennen/betwifelen
2 bewijzen dat die daad onder misdrijf x van de wet valt	2 valt eronder? (feit strafbaar?)	2 anders omschrijven/betwifelen
3 weerleggen dat er rechtvaardigende of verontschuldigende omstandigheden waren	3 aanwezig? (strafuitsluitingsgronden?)	3 beroep op rechtvaardigende of verontschuldigende omstandigheden
4 weerleggen van de aanwezigheid van procedurefouten	4 aanwezig? (procedurefouten?)	4 beroep op procedurefouten

Uitputtende indelingen, want er zijn niet meer en niet minder dan vier manieren om je te verweren tegen een beschuldiging.

Een beschuldigde heeft genoeg aan het standhouden bij een van de linies, zelfs met een procedurele fout kun je als beschuldigde onder je aanklacht uitkomen.

De aanklager moet de beschuldiging aan de hand van alle vier de punten aan de rechter uitleggen, om zo de rechter te kunnen overtuigen. Hij kan een en twee zelf aantonen, en bij drie en vier kan hij afwachten of de beschuldigde zich erop beroept of niet.

2: de politieke situatie.

Betreft hier vergaderingen waarin voorstellen voor toekomstig beleid besproken worden.

Standpunten moeten over het algemeen zo geformuleerd worden: *beleidsdaad x moet verricht worden*.

Na indiening standpunten krijgen tegenstanders de kans om kritiek te leveren op het idee.

Aan het eind van de vergadering wordt gestemd, hier vragen de stemmers zich af of ze uiteindelijk overtuigd zijn geraakt door de juistheid van het standpunt van degene die het voorstel heeft ingediend

Schema posities politieke situatie:

Indiener van een voorstel (voorstander)	Stemmer	Tegenstander
Standpunt: <i>beleidsdaad x moet verricht worden</i>	Geen standpunt (het bestaande beleid wordt in principe voortgezet)	Geen standpunt (het bestaande beleid wordt in principe voortgezet)
Bewijslastpunten: 1 aantonen dat er een serieus probleem is	Vraagpunten: 1 ernstig probleem?	Verdedigingslinies: 1 ontkennen/afzwakken
2 aantonen dat het probleem inherent is aan het huidige beleid	2 inherent?	3 ontkennen/huidige beleid bijstellen
3 aantonen dat het voorstel het probleem oplost/ zo nodig onuitvoerbaarheid weerleggen/ tegenvoorstel afwijzen	3 uitvoerbaar en doeltreffend?	3 onuitvoerbaarheid stellen/doeltreffendheid aanvechten/ tegenvoorstel doen
4 weerleggen/afzwakken van de nadelen/weerleggen voordelen van het tegenvoorstel	4 nadelen?	4 doorslaggevende nadelen aanvoeren/ voordelen van het tegenvoorstel stellen

Deze vier punten heten vaste (discussie)punten of standaardgeschilpunten.

In de politieke vergadering zijn er geen formele voorschriften die alle betrokkenen zich dwingen zich volgens de theorie van de retoriци te gedragen, zoals die er wel zijn bij de gerechtelijke situatie.

3: de gelegenheidssituatie.

Lofredenaar	Publiek	Tegenpleiter
Standpunt: <i>besprokene is lovenswaardig</i>	Geen standpunt (blanco tot het tegendeel blijkt)	Geen standpunt (blanco tot het tegendeel blijkt)
Bewijslastpunten: 1 bewijzen dat de besprokene bepaalde eigenschappen bezit, daden verricht heeft	Vraagpunten 1 aanwezig/verricht?	Verdedigingslinies 1 ontkennen/betwifelen
2 bewijzen dat deze eigenschappen/daden lovenswaardig zijn	2 lovenswaardig?	2 anders waarden/betwifelen

3 aanvoeren van omstandigheden die extra lof op zijn plaats maken	3 aanwezig?	3 ontkennen of anders uitleggen
---	-------------	---------------------------------

Belangrijkste richtlijn in de handboeken is dat de lofredenaar niet zozeer moet aantonen dat de daden verricht zijn, maar hij moet de prijzenswaardigheid ervan vergroten door op bijzondere omstandigheden te wijzen.

Het is niet de formele aard van het strafproces die de inhoud en verdeling van de bewijslast bepalen, maar de beschuldigende inhoud van het standpunt dat aanleiding geeft tot de discussie.

Twee hoofdsoorten standpunten:

1. zijnsoordelen, oftewel een bewering over een stand van zaken in de werkelijkheid
2. waardeoordelen, oftewel een beoordeling van een persoon of zaak

Standpunten met zijnsoordelen zijn wel feitelijke uitspraken, maar het betreft onzekere feiten, ze zijn min of meer waarschijnlijk/aannemelijk en moeten daarom met argumenten worden ondersteund voor sceptici. Deze ondersteunende argumenten moeten ook feitelijk zijn, geen waardeoordelen.

De juistheid van waardeoordelen hangt niet alleen af van de stand van zaken in de werkelijkheid, maar ook van normen en waarden.

Waardeoordelen zijn onder te verdelen in evaluerende oordelen en appellerende oordelen.

Evaluerende oordelen= statisch, drukken een waardeoordeel uit over een bestaande toestand. *Het Rapenburg is mooier dan de Amsterdamse grachten.* Vaak lofredes.

Appellerende oordelen= dynamisch, roepen op tot het creëren of veranderen van een toestand. *Er moet een hogesnelheidslijn komen tussen Antwerpen en Groningen.* Vaak politieke redes.

2.3. Argumenten en weerleggingen

Topen= vindplaatsen van argumenten

A Argumentatiesoorten die alleen bij bepaalde typen standpunten passen:

1 Argumentatie op basis van waarschijnlijkheid: op basis van tekens (1a); op basis van causaliteit (1b).

→ Geschikt bij feitelijke standpunten (over vermoede feiten).

	1a	1b
Basisredenering	Het in het standpunt gestelde feit is aannemelijk, want als argument kan	Het in het standpunt gestelde feit is aannemelijk, want als argument kan

	aangevoerd worden dat er tekens zijn die op dit feit wijzen	aangevoerd worden dat er oorzaken/ redenen (of gevolgen) zijn die daarop wijzen
Voorbeelden Standpunt Teken Oorzaak	Hij heeft de moord gepleegd want hij probeerde te vluchten toen de politie hem wilde arresteren.	De hypotheekrente zal gaan dalen want de Europese bank heeft de basisrente verlaagd.
Citaten	<i>If the glove doesn't fit, you must acquit.</i> (O.J. Simpson zaak)	<i>De onlusten in de Franse voorsteden konden niet uitblijven, want er bestond al jarenlang grote onvrede.</i>
Toelichting	Overtuigingskracht komt voort uit samenhang tussen stand van zaken in de werkelijkheid, vaststaande feiten in de argumenten en vermoede feiten in de standpunten. Tekens: de vaststaande feiten in het argument en de vermoede feiten in het standpunt gaan samen in de tijd.	Overtuigingskracht komt voort uit samenhang tussen stand van zaken in de werkelijkheid, vaststaande feiten in de argumenten en vermoede feiten in de standpunten. Causaliteit: sprake van een oorzakelijke of redengevende samenhang. In het algemeen sterker dan tekens.
Gebruik	Typisch voor het eerste geschilpunt in strafzaken (alleen voor tekens). In politieke situaties om bestaan van problemen aan te geven/ voorspellen welke gevolgen plannen zullen hebben.	In politieke situaties om bestaan van problemen aan te geven/ voorspellen welke gevolgen plannen zullen hebben.

2 Argumentatie op basis van waarden: op basis van positieve of negatieve eigenschappen (2a); of van voor- of nadelige gevolgen (2b)

→ Geschikt bij waarderende standpunten (evaluerende en appellerende oordelen)

	2a	2b
Basisredenering	Het waardeoordeel in het standpunt is juist, want als argument kan aangevoerd worden dat er positieve of negatieve eigenschappen aanwezig zijn die het oordeel rechtvaardigen	Het waardeoordeel in het standpunt is juist, want als argument kan aangevoerd worden dat er voor- of nadelige gevolgen zullen optreden die het voorstel rechtvaardigen of juist verwerpelijk maken.

Voorbeelden Standpunt: voorstel. Positief gevolg	Crosby en Nash vormen een geweldig duo. Hun samenzang is meestal loepzuiver.	Het Suikerfeest moet een nationale feestdag worden, want dat zal islamitische Nederlanders het gevoel geven evenwaardig behandeld te worden.
Citaten	<i>Eenvoud is het kenmerk van het ware. Nog een argument voor de Fokker F27 Friendship als meest geslaagd voorbeeld van Nederlands design: behalve door robuustheid blonk het ontwerp ook uit door de eenvoudige constructie.</i>	<i>Meer werknemers moeten met de computer en internet thuiswerken. Ongeveer vier miljoen mensen werken in Nederland op kantoor. Als de helft van hen een of twee dagen per week niet meer in de trein of op de weg hoeft, dan zou dat enorm schelen.</i>
Toelichting	Overtuigingskracht wordt ontleend aan de samenhang tussen positief of negatief gewaardeerde eigenschappen of gevolgen (in de argumenten) en evaluerende en appellerende oordelen (in de standpunten). Verschil met argumenten op basis van waarschijnlijkheid is dat hier feiten op basis van subjectieve esthetische, ethische en politieke normen en waarden worden gewaardeerd i.p.v. objectieve rapportage.	Idem.
Gebruik	Geschikt voor lovend of lakend standpunt over personen of zaken. Recensies, lofredes, reclames.	Geschikt om kracht bij te zetten bij standpunten over voorstellen.

B Argumentatiesoorten die bij alle typen standpunten van pas komen:

3 Argumentatie op basis van analogie (vergelijking van gevallen)

Basisredenering	Als iets in een vergelijkbaar geval geldt, dan geldt het ook in dit geval
Voorbeeld	Ik heb recht op een herkansing, want hij mocht hetzelfde tentamen ook herkansen.

Citaat	<i>Een kind van drie of vier krijgt een fietsje voor zijn verjaardag. Dat fietsje zit niet in het verzekeringspakket en dat vinden we heel normaal. Het is maatschappelijk aanvaard. Waarom zit die bejaardenfiets dan wel in het pakket? Laat de kinderen daar maar voor sparen.</i>
Toelichting	Een aanvaard en liefst bekend, maar mogelijk ook verzonnen geval aanvoeren (in het argument) om een ter discussie staand geval (in het standpunt) aanvaard te krijgen. Kan feitelijk of waarderend zijn.
Gebruik	Altijd te gebruiken, voor zowel feitelijke als waarderende standpunten. Alle bewijslastpunten kunnen er mee ondersteund worden. Niet de allersterkste manier van argumenteren daarentegen.

4 Argumentatie op basis van voorbeelden (generalisatie)

Basisredenering	Als er een of meer (typerende) voorbeelden van gegeven kunnen worden, dan geldt iets meer in het algemeen.
Voorbeeld	Een meisje versieren kost hem geen enkele moeite: ik heb hem dat binnen een week twee keer op een feestje zien doen.
Citaat	<i>Veel proefdieren ondergaan de meest nare testen. Om te kijken of een shampoo in de ogen prikt, wordt deze shampoo bijvoorbeeld op het oog van een konijn aangebracht. Het konijn wordt in een klein kooitje gezet zodat het de shampoo niet uit zijn ogen kan wrijven. Uren, soms dagen lang laten de onderzoekers de shampoo in het oog zitten.</i>
Toelichting	Een aanvaard en liefst bekend geval wordt als argument aangehaald. Het standpunt bevat een generalisatie (veralgemening op basis van het voorbeeld in het argument).
Gebruik	Heel breed inzetbaar. Heel begrijpelijk en aansprekend voor een algemeen publiek. In principe niets mis met deze soort argumentatie, als de voorbeelden maar voldoende representatief en typerend zijn.

5 Argumentatie op basis van gezag

Basisredenering	Als een gezaghebbende bron iets verklaard heeft, dan geldt dit als juist.
Voorbeeld	Het is onvermijdelijk dat rijkere ouderen gaan meebetalen aan de AOW, dat heeft nu ook President N. Wellink van DNB gezegd.
Citaat	<i>Voorts roep ik graag in herinnering dat volgens Prof. Van De Poel het belang van de belegger niet in het geding was: "Men kan niet volhouden dat hetgeen ten laste is gelegd van doorslaggevende invloed is geweest op de beurswaarde van Ahold."</i>
Toelichting	In plaats van een argument voor zijn standpunt aan te voeren, zegt de argumenteerder hier in feite: 'Mijn bron staat ook op mijn standpunt, dus mijn standpunt is juist.' Het feit dat een gezaghebbende bron iets meent betekent dat dat een teken is voor de juistheid van die mening. Personen, instanties en geschriften (Bijbel, Koran etc.) kunnen gezaghebbenden zijn.
Gebruik	Kan zowel bij feitelijk als waarderende standpunten gebruikt worden. Minder sterk bij waarderende standpunten aangezien smaak/meningen subjectief zijn. Gezagsargumenten komen vaak voor in beleidsdiscussies, reclame en voorlichting.

Vier voorwaarden waar elk gevonden argument aan moet getoetst worden:

- 1) Geschiktheid: het argument moet bij het type standpunt passen. Waarderende argumenten passen niet bij feitelijke standpunten en andersom.
- 2) Toepasbaarheid: er mogen geen redenen zijn waarom het argument, al is het van het goede type, in dit geval niet opgaat. Voorbeelden moeten representatief zijn, gezag vereist deskundigheid en onpartijdigheid. Bij teken- en causale argumentatie moet de aangenomen samenhang in de werkelijkheid ook bestaan. Waarderende argumenten moeten afgestemd zijn op de waarden en normen van het publiek.
- 3) Feitelijke correctheid: de feiten waarnaar in een argument verwezen wordt, moeten kloppen.

- 4) Voldoende gewicht: het aangevoerde argument moet zwaarwegend genoeg zijn om het standpunt te kunnen dragen.

Dit zijn ook aangrijpingspunten voor iemand die de ander wil weerleggen.

Twee manieren om te reageren op het betoog van de eerste partij:

- 1) Bekritisieren van de aangevoerde argumentatie: duidelijk maken dat een of meer van de vier bovenstaande voorwaarden niet vervuld zijn. Het type argument kan niet geschikt zijn, niet van toepassing zijn, de feiten kunnen onjuist zijn of het argument kan niet zwaar genoeg wegen.
- 2) Een tegengesteld standpunt beargumenteren: partij 2 neemt een tegengesteld standpunt in en voert daar argumenten voor aan. Bijvoorbeeld het alibi-argument. De tweede partij kan ook doorslaggevende nadelen aanvoeren in een beleidsdiscussie.

2.4. Niet-argumentatieve middelen

In reëel bestaande situaties moet rekening gehouden worden met een publiek dat maar met moeite geboeid kan worden, dat een matig IQ heeft en dat vaak onvoldoende achtergrondkennis bezit en bovendien ook nog gevoelig is voor irrationele beïnvloedingstechnieken.

Ethos= karakter, staat voor de indruk die de spreker maakt

Volgens Aristoteles heeft dit het meeste effect.

Wanneer we iets op basis van het ethos van de schrijver aannemen, dan nemen we iets niet aan omdat de sprekers er argumenten voor geeft, maar omdat hij het is die iets zegt.

Volgens Aristoteles is dit de indruk die de spreker al sprekend creëert, maar tegenwoordig rekenen we daar ook een al bestaande reputatie bij.

Ethos wordt door het publiek toegeschreven, het is niet iets wat de spreker al heeft voordat de rede begint.

Drie deelindrukken die dit bepalen:

- 1) Maakt de spreker een deskundige indruk?
- 2) Maakt de spreker een eerlijke indruk?
- 3) Maakt de spreker een ons welgezinde indruk? (heeft hij wel genoeg oog voor de belangen/idealen van zijn publiek?)

Hoe kom je deskundig over?

- Verstand van zaken hebben.
- Jezelf door een ander als expert laten introduceren (minder geloofwaardig)
- Veel kennis van het onderwerp van je rede tonen (meer geloofwaardig)
- Te veel argumenten aanvoeren werkt averechts, je vertrouwt dan niet op opgebouwd ethos.

Hoe kom je eerlijk over?

- De waarheid spreken, geen onvolledige of eenzijdige voorstelling van zaken geven.
- Niet te opzichtig zaken vermelden die in jouw nadeel zijn
- Laten blijken dat je ook niet alle kennis in handen hebt
- Laten blijken dat je voorstel ook nadelen heeft'

Hoe kom je ons welgezend over?

- Laat het lijken alsof je dezelfde voorkeuren als je publiek deelt
- Politiek gezien is dit kleur bekennen, ben je links of rechts?

Partijen proberen zichzelf een zo positief mogelijk ethos te bezorgen, en hun tegenpartij een zo negatief mogelijk ethos te bezorgen.

Argumentum ad hominem= een persoonlijke aanval die niets met de zaak te maken heeft, op de man spelen i.p.v. op de bal.

Uiterlijke welsprekendheid en hoe je een speech geeft dragen ook bij aan ethos.

Pathos= emotie, de gevoelens die bij het publiek opgewekt worden

Ethos is in de politiek erg belangrijk, pathos was in de oudheid in het bijzonder verbonden met rechtszaken. Opwekken van emoties was hier nog effectiever dan argumenteren.

Volgens Aristoteles zijn er drie invalshoeken waar een spreker rekening mee moet houden als het over opwekken van emoties gaat:

- 1) Welke soort personen roepen gewoonlijk de beoogde gevoelens op? Medelijden heb je sneller met mensen die op jou lijken (leeftijd, karakter, positie etc.).
- 2) De spreker moet zich verplaatsen in degenen die het beoogde gevoel moeten gaan koesteren, oftewel de rechters. Geef bijvoorbeeld een voorbeeld zodat de persoon zich beter kan inleven in de situatie die je schetst.
- 3) De spreker moet nagaan welke zaken emoties oproepen. Bijvoorbeeld armoede, ouderdom, ziekte, gebrek aan vrienden.

Amplificatie-adviezen voor verontwaardiging en medelijden:

- Wijs erop dat velen lijden onder de gevolgen van de misdaad.
- Wijs op de aard van de daad, op de wreedheid, de goddeloosheid en dergelijke.
- Schilder de afschuwelijke details van de toedracht van de misdaad, zodat er een beeld van oprijst voor het geestesoog van de rechter.

Dingen om aan te denken als je wilt appelleren aan politieke emoties:

- Tegenover wie voelt men zich bevreesd?
- Welke personen voelen zich bedreigd?
- Waardoor voelt men zich onveilig?
- Wijs op de grote tijd- en plaatsgebondenheid van bepaalde emoties (*Bush 9/11 speech bijvoorbeeld*).

Logos= eerder besproken argumentatie.

Modern Fear Appeal:

Voorbeeld rij alcoholvrij folder.

Humor:

Humor is ook het oproepen van een emotionele reactie.

Je kunt onderscheid maken tussen thuis voorbereide humoristische opmerkingen en ter plekke bedachte grapjes.

Thuis voorbereide grapjes zijn leuk, maar spontane humor kan meer bijval verwachten.

Je kunt ook onderscheid maken tussen verbale en inhoudelijke humor.

- Verbale humor schuilt in de verwoording en is dus een kwestie van stijl.
- Inhoudelijke humor ontleent de grap aan de inhoud waarover gesproken wordt.

De functie van humor loopt uiteen van louter onderhoudend zijn tot meer persuasief willen overkomen. Dit laatste gaat samen met het aanvallen van de tegenpartij of het pareren van aanvallen.

De beste vorm van humor in een betoog is als men met een grap het hele betoog of de hele opstelling van de tegenpartij in diskrediet kan brengen.

De noodzaak van een inleiding, een slot en achtergrondinformatie.

Inleiding:

Een inleiding moet in sterkere mate doen wat elke tekst in zijn geheel moet doen: aandacht trekken, begrip mogelijk maken en aanvaarding bereiken.

Hoe stem je je publiek welwillend voor een rede:

- 1) Aandacht: het is belangrijk om het publiek een of andere reden te geven om te gaan luisteren. Je kunt je publiek nieuwsgierig maken, iets ongelooflijks of verschrikkelijks vertellen of je publiek op de hoogte stellen van het specifieke belang die deze rede voor ze heeft. Je kunt hier middelen voor gebruiken zoals een paradoxale of uitdagende openingszin, een anekdote of andere vorm van dramatisering zoals een persoonlijke ervaring of verwijzing naar de actualiteit.
- 2) Begrip: in de inleiding moet je je publiek in staat stellen je betoog goed te volgen. Dat kan direct in de openingszin/ titel. Je kunt dit doen door het onderwerp direct aan te geven, de vraagstelling of het geschilpunt te formuleren etc. Verderop in de inleiding kun je zaken zoals wetenschappelijke artikelen of je methode vermelden. Je kunt een inleiding goed afsluiten door de deelonderwerpen van je betoog te vermelden.
- 3) Aanvaarding: het is erg belangrijk om je publiek aan het begin gelijk welwillend te stemmen voor je betoog. Je moet daarom ook het ijs breken in je inleiding (oftewel sympathie creëren bij je publiek). Je moet jezelf een zo positief mogelijk ethos

bezorgen en je tegenpartij een zo negatief mogelijk ethos verzorgen. Je kunt ook rechtvaardigen waarom je beslag legt op de schaarse tijd van je lezer, bij geschreven betogen.

Slot:

Een slot moet volgens Quintilianus uit twee delen ontstaan, een recapitulatie van de belangrijkste argumenten van het betoog en een laatste emotioneel appel op de luisteraars/rechters.

Je moet de belangrijkste argumenten aan het eind van je betoog op een rijtje zetten. Dat dient niet alleen het begrip maar ook de aanvaarding.

(Achtergrond)informatie:

Vaak vraagt de situatie tijdens een rede om achtergrondinformatie, of bijvoorbeeld omschrijvingen van begrippen.

De gerechtelijke rede, met name de strafrechtelijke rede, vraagt het meest om extra informatie. Gebruik de 5 W's (Wie, Waar, Wanneer, Wat, Waarom?).

Bij politieke beleidsvoorstellen is extra informatie ook vaak nodig. En een lofrede bevat vaak extra informatie, net zoals een recensie.

2.5. Samenvatting voor een analysator

Zie boek.

2.6. Nabeschouwing over topen en topieken

Toop:

- Door Aristoteles geïntroduceerd begrip.
- Hij bedoelde er een vindplaats van argumenten mee.
- Maar gebruikte het ook in ruimere zin voor vindplaatsen van niet-argumentatieve inhoudselementen.
- Alle adviezen of richtlijnen om welke vaste inhoudelijke opmerking dan ook te vinden.
- Bijvoorbeeld een aandachtstrekker in de inleiding, een van de 5 w'tjes in de uiteenzetting van een misdrijf, een type argument of een tranentrekker.

Topieken:

- Lijstjes van bijeenhorende topen.
- Twee soorten topieken:
 - 1) Somt elementen op die in de rede in principe allemaal ingevuld moeten worden om een adequate behandeling te krijgen.
 - 2) De andere soort, die meer voorkomt, bestaat uit een reeks gezichtspunten waarvan in een bepaald geval op zijn best een of enkele van toepassing zijn.

Argumentatieve topen:

Syllogisme= twee premissen en een conclusie. Alle mensen zijn sterfelijk (premissie 1), Socrates is een mens (premissie 2), dus Socrates is sterfelijk (conclusie).

De algemene premissie wordt meestal weggelaten, en de conclusie wordt gewoonlijk als standpunt voorop geplaatst. Socrates is sterfelijk want hij is mens.

Dit is een enthymeem, oftewel een syllogisme waarin de conclusie gewoonlijk als standpunt voorop staat en waarin de algemene premissie meestal verzwegen is.

Logisch gezien schuilt er nog altijd een driedig syllogisme achter een enthymeem.

De overtuigingskracht van het enthymeem berust op de toop die eraan ten grondslag ligt.

Zie schema boek blz. 67.

Twee functies van een argumentatieve toop:

- 1) Afleidingsregel:
 - De toop vervult een brugfunctie tussen het (expliciete) argument en het standpunt.
- 2) Zoekformule:
 - De argumentatiesoort waartoe de abstracte toop behoort kan de argumenteerder op de gedachte brengen om naar specificeringen te zoeken, zoals het schema van blz. 67.
 - Men moet zich nog steeds in het onderwerp verdiepen, maar de toop geeft de zoekrichting aan.

Hoofdstuk 3: De retoriek van de ordening

3.1. Inleiding

Nestoriaanse opstelling van argumenten:

- Begin en eindig met de sterkste argumenten, en plaats de zwakkere in het midden.
- Door te beginnen met een sterk argument breek je de weerstand, waardoor je welwillendheid voor je minder sterke argumenten creëert.
- En door te eindigen met je sterkste argumenten blijft deze het beste hangen.

Door een uitdagende bewering als openingszin te kiezen trek je de aandacht, met een chronologische uiteenzetting van de toedracht vergemakkelijk je het begrip en via een emotionele afronding vergroot je de kans op aanvaarding.

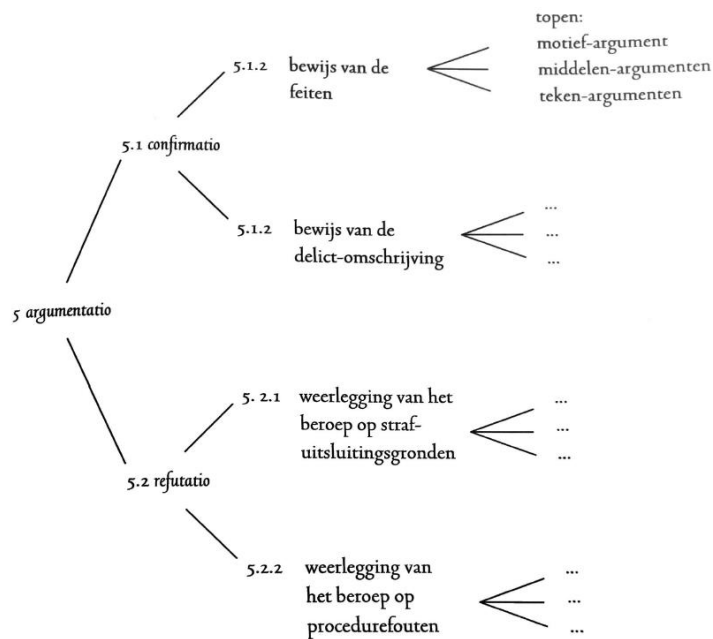
Vier handgrepen die een klassieke redenaar ter beschikking staan bij het ordenen van zijn betoog:

- 1) Toevoeging
- 2) Weglating
- 3) Verplaatsing
- 4) Vervanging

3.2. De standaardordening van het klassieke strafpleidooi

Volgens Hermagoras moet een aanklager de volgende opbouw aan zijn (straf)rede geven:

- 1) Exordium (inleiding)
 - ⇒ aandacht trekken
 - ⇒ begrip mogelijk maken
 - ⇒ welwillend stemmen
- 2) Narratio (verhaal of uiteenzetting van de toedracht van het misdrijf)
 - ⇒ chronologische behandeling van het wie, wat, waar, enzovoort.
- 3) Propositio (stellingname)
 - ⇒ Tenlastelegging of het hoofdstandpunt van het betoog
- 4) Partitio (aankondigende indeling van de argumentatie)
 - ⇒ Opsomming van de hoofdonderdelen van de argumentatie
- 5) Argumentatio (argumentatie) uiteenvallend in:
 - ⇒ 5.1 confirmatio (bewijsvoering voor de tenlastelegging oftewel het hoofdstandpunt)
 - ⇒ 5.2 refutatio (weerlegging van het verweer van de tegenpartij)
- 6) Digressio (uitweiding)
 - ⇒ Bijvoorbeeld een algemene beschouwing over de verderfelijke van het onderhavige type misdaad, los van de specifieke zaak
- 7) Peroratio (slot)
 - ⇒ Recapitulatie van 3 tot en met 5
 - ⇒ Emotionering



73

Indeling argumentatio volgens schema.

Volgens Cicero is het schema van de indeling van een strafpleidooi te schematisch op het gebied van ethos, pathos en logos. De suggestie is dat ethos alleen aan de orde is bij het welwillend stemmen in het exordium, logos bij de propositio tot en met de recapitulatio en pathos bij het emotioneren in het slot. Cicero is van mening dat je deze elementen, vooral ethos en pathos, door de hele rede heen kunt verdelen.

Hoe gaat de aangeklaagde in op het pleidooi van de aanklager? In grote lijnen hetzelfde, maar een aantal zaken verschillen.

AANKLAGER**VERDEDIGER**

1 Exordium (inleiding)	1 Exordium
2 Narratio ('verhaal')	2 Kan soms vervallen ↩
3 Propositio (stellingname)	3 Propositio
· tenlastelegging	· keuze verdedigingslinie ↩
4 Partitio (aankondigende indeling)	4 Partitio
5 Argumentatio (argumentatie:)	5 Argumentatio
5.1 Confirmatio (bewijsvoering)	5.1 Refutatio ↩
5.2 Refutatio (weerlegging)	5.2 Confirmatio niet echt nodig ↩
6 Digressio (uitweiding)	6 Digressio
7 Peroratio (slot)	7 Peroratio
· recapitulatie van 3 tot en met 5	· recapitulatie
· emotionering: verontwaardiging	· emotionering: medelijden ↩

De narratio wordt weggelaten als er geen reden is om een eigen versie van de toedracht te geven. Dit is in de praktijk niet vaak het geval, want de aanklager presenteert meestal een zeer partijdige narratio.

De inhoud van de propositio wordt vervangen door een van de vier verdedigingslinies: ontkenning, herdefinitie, beroep op strafuitsluitingsgronden of beroep op procedurefouten.

De volgorde van de confirmatio en refutatio wordt omgekeerd. Eerst de tenlastelegging van de aanklager weerleggen.

De emotie die de aangeklaagde zal willen opwekken is medelijden, om zo van zijn straf ontzien te worden.

3.3. Afwijkende ordeningen van strafpleidooien; het voorbeeld van 'Voor Milo'

Als de omstandigheden niet normaal zijn, wat heel weinig voorkomt, moeten retorici van de standaardordening afwijken. Dit staat bekend als de afwijkende ordening.

De regels zijn globale richtingwijzers, maar de spreker moet de precieze koers van zijn rede zelf uitzetten.

Regels voor afwijkende ordeningen:

- Het is niet altijd nodig om aandacht te trekken in de inleiding, soms hangt je publiek al aan je lippen
- Bij zaken die juist heel ingewikkeld zijn is er misschien wel extra inspanning nodig om de aandacht van de luisteraar te behouden
- Ook is het welwillend stemmen van het publiek niet altijd even hard nodig, bijvoorbeeld bij het aanklagen van een breed gehate moordenaar.
- De propositio kan beter weggelaten worden als uit de narratio al overduidelijk is wat we willen betogen.
- Als je zaak er hopeloos voorstaat kun je het best een verward betoog afsteken, want een heldere opbouw doet je ongelijk alleen maar beter uitkomen.

Een goede aanpak als criticus is de standaardindeling van een betoog te nemen en vervolgens na te gaan waar en waarom van de standaard is afgeweken. Als daarvoor goede redenen gegeven kunnen worden, pleit dat voor de kwaliteit van de rede.

Zie voorbeeld retorische kritiek van *Rede voor Milo* (blz. 78-82) voor uitgebreide retorische kritiek op de meest bewonderde redevoering van Cicero.

3.4. De ordening van andere betogen

De standaardordering van de strafrede die hierboven vermeldt wordt is een nuttig oriëntatiepunt voor andere soorten redes, zoals politieke redes, gelegenheidsredes en zaken zoals reclames.

Politieke en gelegenheidsredes:

De spreker kan in een politieke toespraak de narratio weglaten, want er hoeft geen uiteenzetting van een misdrijf gegeven te worden.

Er moeten wel andere zaken toegevoegd worden zoals een beschrijving van het oude beleid en een uiteenzetting van het voorgestelde nieuwe beleid.

Alle andere onderdelen, van exordium tot en met peroratio zijn wel van toepassing, al dienen er wel ingrediënten vervangen te worden.

- Strafrechtelijke bewijslastpunten moeten vervangen worden door politieke.
- Er past in een politieke rede meestal geen beroep op verontwaardiging en medelijden, dit zijn typisch strafrechtelijke emoties.
- Een politicus kan beter bezorgdheid of angst oproepen.

Bij gelegenheidsredes worden de narratio en de argumentatio ineengeschoven.

Bijvoorbeeld bij een afscheidsspeech van een collega die met pensioen gaat, worden de arbeidsjaren min of meer chronologisch afgelopen terwijl typerende voorvallen besproken worden en tegelijk zo behandeld worden (geamplificeerd worden) dat het voorval een argument is voor de stelling dat door de jaren heen een voortreffelijke staat van dienst is opgebouwd.

→ *“Hij was, reeds in de jaren negentig, de eerste die de enorme potentie van het internet voor ons bedrijf inzag.”*

Mengvormen.

Zowel in de oudheid als tegenwoordig tref je geregeld ook mengvormen van gerechtelijke, politieke en/of gelegenheidsredes aan.

→ *Bijvoorbeeld de verklaring van Bill Clinton over zijn affaire met Monica Lewinsky.*

→ *Ander voorbeeld is de Amerikaanse State of the Union, of de Nederlandse troonrede. Deze bevatten elementen van een gelegenheidstoespraak, en zijn ook (afwijkende) beleidstoespraken.*

AIDA.

AIDA formule:

- Attention, aandacht trekken (eerste doel exordium)
- Interest, belangstelling wekken via informatie over het product of de dienst (vergelijk de informatieve functie van de narratio)
- Desire, redenen geven om het product of de dienst te verlangen (argumentatio)
- Action, aanzetten tot de koop of het gebruik (vergelijk het oproepen tot het doen van een gunstige uitspraak in een rechtszaak in de peroratio).

3.5. Samenvatting voor een analysator

Zie boek.

Hoofdstuk 4: De retoriek van de verwoording

4.1. Inleiding

De verwoording is de moeilijkste taak van de spreker.

De vier stijldeugden, vier eisen die je aan je verwoording kunt stellen met het oog op een zo effectief mogelijk betoog:

- 1) correctheid
- 2) duidelijkheid
- 3) aantrekkelijkheid
- 4) passendheid, dit is de belangrijkste van de vier want een niet-passende stijl/verkeerde toon bederft alles.

Drie stijlsoorten/stijlniveaus:

- 1) Lage stijl
- 2) Middelen stijl
- 3) Hoge stijl

Deze leer kun je zien als een poging om de eis van de passendheid nader in te vullen. Door aan te geven welke stijlsoort/stijlniveau geschikt is op welke plaats in de rede en in welk

genre redevoering, hebben de retorici wat meer willen zeggen over de beslissende vraag waar en wanneer een bepaald stijlmiddel passend en daardoor effectief.

4.2. De vier stijleugden

1. Correctheid

Dit is de meest elementaire eis die je aan je taalgebruik kunt stellen.

Bij mondeling taalgebruik gaat het om een beschaafde of standaarduitspraak, en bij schriftelijk taalgebruik om een correcte spelling en interpunctie.

Dit houdt in dat je geen anglicismen gebruikt en jongerentaal vermijdt, volgens klassieke retorici dan.

Correctheid is ook een niet-retorische eis, omdat het verder niet van persoonlijke smaak, het onderwerp van je betoog of je publiek afhangt. Het is een basisvoorwaarde waarmee je geen eer kunt inleggen, maar als je taalgebruik niet correct is doet dit wel afbreuk aan je eer/ethos.

2 Duidelijkheid

Nodig om begrepen te worden.

Duidelijkheid is belangrijk, maar niet bij elke soort rede is het nodig om extreem duidelijk te zijn (delicate boodschappen bijvoorbeeld). Duidelijkheidseisen zijn ook cultureel verschillend.

Twee gebieden binnen de eis van duidelijkheid:

- 1) Woordkeuze
 - Geen voor het publiek ongebruikelijke woorden, ouderwetse woorden of overdrachtelijke woorden (beeldspraak i.p.v. letterlijk taalgebruik) gebruiken.
- 2) Zinsbouw
 - Gebruik geen té lange zinnen, en bouw je zinnen duidelijk en begrijpbaar op.

Nog belangrijker dan duidelijkheid op woord- en zinniveau is de algemene duidelijkheid van een betoog.

Stijlschalen van de globale stilerings:

- expliciet-impliciet
 - ⇒ Woorden als daardoor kunnen bepaalde verbanden explicieter maken.
 - ⇒ Nog belangrijker is het expliciet aanduiden of juist impliciet laten van de tekstordening, met gebruik van signaalwoorden, titels, tussenkopjes etc. bij mondelinge betogen. Bij schriftelijke betogen gaat het om gebruik van verschillende lettertypes, witregels etc.
 - ⇒ Belangrijk om een balans te creëren tussen duidelijkheid en aantrekkelijkheid, want te veel duidelijkheid neemt weg van de aantrekkelijkheid.
- bondig-omslachtig
 - ⇒ Geldt op zinsniveau, woorden weglaten vergroot duidelijkheid.

- ⇒ Maar je kunt ook niet te veel weglaten, want dan creëer je ook weer onduidelijkheid.
- concreet-abstract
 - ⇒ Concretiseren kan ingewikkelde onderwerpen makkelijker te begrijpen maken.
 - ⇒ Een goed voorbeeld van concretiseren is voorbeelden geven.

3 Aantrekkelijkheid

Door de stijl op te leuken met beeldspraak en stijlfiguren wordt het betoog aantrekkelijker voor je publiek.

Aantrekkelijkheid dient het trekken van en vasthouden van de aandacht, en het aannemen van de gepresenteerde standpunten in het betoog.

Stilistische kunstgrepen moeten niet geforceerd overkomen in je betoog, dan komt het natuurlijk over en niet gekunsteld. Het taalgebruik moet ook uit de zaak voortkomen, grote woorden passen niet bij kleine zaken.

De verfraaiing moet altijd functioneel blijven en het persuasieve doel dienen.

Beeldspraak= afwijking van het normale taalgebruik zit in de overdrachtelijkheid van de woorden.

Stijlfiguren in engere zin= de woorden worden niet overdrachtelijk gebruikt, maar de formulering wijkt toch in betekenis of door vormgeving van de gewone zegswijze af.

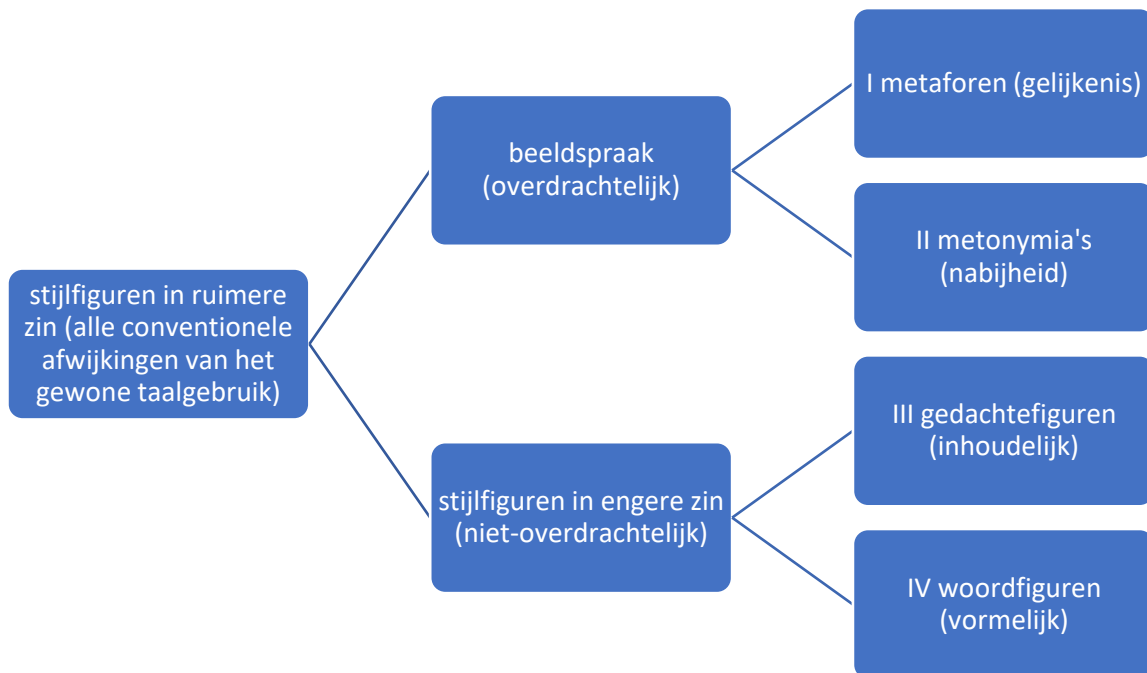
4 Passendheid

Een betoog moet vooral passend verwoord zijn. Anders wordt het niet aanvaard door het publiek.

Twee vormen van passendheid:

- 1) tekst-intern
 - Een formulering is tekst-intern als deze in de context past.
 - De stijl moet passen bij het deel van het betoog en het genre betoog.
- 2) tekst-extern
 - Afstemming van de stijl op de spreker, het onderwerp, het publiek en de gelegenheid.
 - Het stijlniveau mag niet te hoog zijn: onderwerp, publiek en gelegenheid moeten het niveau verdragen.

4.3. Beeldspraak en stijlfiguren



Beeldspraak= woorden worden overdrachtelijk gebruikt, er wordt betekenis overgedragen. (*Ik ben de straaljager van de Vlaamse letteren*).

Metonymia= het eigenlijke woord voor de bedoelde zaak wordt vervangen door een overdrachtelijk woord. (*Het Nederlands elftal verloor de wedstrijd → Oranje verloor de wedstrijd*). Hier gebeurt de overdracht niet op basis van gelijkenis.

Stijlfiguren in engere zin= de woorden worden niet overdrachtelijk gebruikt, maar de formulering wijkt op een andere wijze conventioneel af van het normale taalgebruik.

Gedachtefiguren= er is iets met de betekenis of inhoud aan de hand. Zonder sprake van overdrachtelijkheid wordt er op een of andere manier een draai aan de betekenis gegeven. Bijvoorbeeld ironie of een hyperbool.

Woordfiguren= hebben iets met de woord- of zinsvorm te maken. Bijvoorbeeld inversie of een ellips.

Stijlfiguur	Betekenis	Voorbeeld
Metafoor-in-engere-zin	metafoor waarbij de bedoelde zaak wordt vervangen door het vergelijkende beeld; zaak en beeld staan niet allebei in de tekst	<i>Het afschudden van ideologische veren is voor een politieke partij ook een bevrijdende ervaring.</i>

Personificatie	Metafoor waarbij abstracties of levenloze dingen als levende wezens worden voorgesteld of eigenschappen van levende wezens krijgen	<i>Nederland is ziek.</i>
Uitgewerkte metafoor	Metafoor of vergelijking waarbij een complexe, meestal abstracte zaak vergeleken wordt met een uit meer onderdelen bestaand concreet beeld	<i>De samenleving mag dan ziek zijn, maar als de dokter aan je bed ook niet helemaal lekker is dan heb je een probleem</i>
Vergelijking	Metafoor waarbij de te verbeelden zaak en het vergelijkende beeld beide genoemd worden; zaak en beeld staan naast elkaar in de tekst en worden al dan niet verbonden door 'als', 'zoals' etc.	<i>Ook in zake de gevoeligheden van het tegenwoordige Indonesie bewoog de koningin zich dus als een balletdanseres door de porseleinkast</i>
Metonymia-in-engere-zin	Een soort metonymie waarbij de beeldspraak berust op tijd-ruimtelijke nabijheid of aangrenzendheid van de zaak en het beeld	<i>Het orakel van Diever hoefde maar een spreekbeurt te houden in een met rollators gevuld zaaltje van een zorgcentrum of de cameraploegen van Netwerk, Nova en RTL togen met zwaailicht en loeiende sirene die kant op</i>
Pars pro toto	Subtype van synecdoche waarbij de relatie tussen beeld en zaak er een is van onderdeel-geheel (de naam van een onderdeel wordt aan een geheel gegeven)	<i>Iedere Nederlander heeft recht op een koe op tien minuten fietsafstand</i>
Synecdoche	Een soort metonymie waarbij de betrekking tussen de te verbeelden zaak en het beeld er een is van deel-geheel/subsoort-soort of geheel-deel/soort-subsoort	<i>Iedere Nederlander heeft recht op een koe op tien minuten fietsafstand</i>
Aanspreking (van lezer of luisteraar)	Het d.m.v. van u, je en dergelijke invoeren van het	<i>U veracht de christelijke religie.</i>

	aangesproken publiek in de tekst.	
Allusie	Een toespeling op een voor de lezer of toehoorder bekend feit of bekende uitspraak waarbij de verwijzing opzettelijk impliciet wordt gehouden omdat men mikt op goede verstaanders	<i>NRC Handelsblad om het nieuws; en omdat er meer tussen hemel en aarde is dan links, rechts of het midden</i>
Amplificatie	Vergroting/versterking. Techniek waarbij meestal verschillende stijlfiguren tegelijk worden gebruikt om een nadrukkelijke, meestal partijdige voorstelling van zaken of personen te geven. Iemand of iets als groter voorstellen dan objectief gerechtvaardigd is.	<i>Hoofschuddend heb ik de in de Vrij Nederland gepubliceerde cijfers gezien. Vijfhonderdduizend gulden heeft Lubbers' corruptie hem tenslotte opgeleverd. Een half miljoen. Niet meer dan een bungalow in Bloemendaal.</i>
Anekdote	Een meestal grappig of minstens opmerkelijk voorval, dat in toespraken en betogende teksten vooral in de inleiding verteld wordt om de welwillende aandacht te krijgen.	<i>Ik stond laatst in de lift van het ziekenhuis. Er stond een mevrouw tegenover me. Ze keek me aan. Op een zeker moment vroeg ze: bent u een dokter? Nee, ik ben geen dokter, mevrouw. Maar ik ken u ergens van. Ja! Ik ken u van tv. Ik ben een politicus mevrouw. Ja, nou zie ik het. Balkendende! Van de LPF.</i>
Anticipatie	Het vooruitlopen op en meestal bij voorbaat weerleggen van bezwaren of tegenwerpingen waarvan de spreker of schrijver verwacht dat ze bij zijn publiek of zijn tegenpartij leven.	<i>Dat is allemaal goed en wel, zo hoor ik u denken, maar als je krampachtig vasthoudt aan de bestaande taalregels kan er nooit meer een nieuw woord of een nieuwe uitdrukking de taal binnenkomen. Nou, dat ligt eraan.</i>
Antithese	Het tegenover elkaar plaatsen van begrippen of	<i>Met dit beleid worden de rijken rijker en de armen armer.</i>

	gedachten die elkaars tegengestelde zijn	
Apostrofe	Aanspreking waarbij de spreker (of schrijver) zich afwendt van het eigenlijke publiek en iemand anders aanspreekt, bijvoorbeeld (in de oudheid) in plaats van de jury de tegenpartij en (tegenwoordig) in plaats van het algemene televisiepubliek de moeder van de spreker.	<i>Before I go on, I would like to take a moment to thank my own family, and to thank the person who has taught me more than anyone over 25 years about the importance of families and children - a wonderful wife, a magnificent mother and a great First Lady. Thank you, Hillary.</i>
Dubitatie	Schijnbare, door de spreker of schrijver voorgewende twijfel aan de eigen capaciteiten om de taak waarvoor hij op dat moment staat te volbrengen.	<i>Wie ben ik, dat ik dit doen mag?</i>
Epitheton	Een toevoeging van een karakteriserende bepaling; in strikte zin een bijvoeglijke bepaling bij een naamwoord, maar een bijwoordelijke bepaling kan dezelfde functie hebben.	<i>...het werd de Nacht van Verdonk, die zich van ijzeren Rita ontpopte tot rubberen Rita</i>
Eufemisme	Het beschrijven van een gebeurtenis of stand van zaken met behulp van een verzachtende term of uitdrukking	<i>Sleep adjustment (CIA die Al Qaeda-gevangen dagenlang wakker hield)</i>
Evidentie	Aanschouwelijke en indringende beschrijving van een gebeurtenis of toestand door het schetsen van een concreet, gedetailleerd en zo mogelijk dramatisch beeld. De lezer of luisteraar wordt ooggetuige gemaakt, meestal om deze te emotioneren met schokkende beelden.	<i>De zon stond laag aan de hemel en kleurde de lucht rood en oranje, terwijl de bladeren zachtjes ritselden in de wind. Je kon de geur van het gras ruiken, en het geluid van de kabbelende beek klonk vredig.</i>

Exclamatie	Pathetische uitroep	<i>Vrouwen zijn meer en kunnen meer en het jammere is dat ze dat zélf meestal niet geloven. Alhoewel, het wordt ze ook niet gemakkelijk gemaakt omdat je als vrouw wordt geconfronteerd met rolbevestigende zaken. Een miss-verkiezing is er een van. Ik ben er tegen!</i>
Fictio personae	Het sprekend opvoeren van al dan niet bestaande personen	<i>Ik heb onlangs een ontroerende brief gekregen die een hoop zegt over de staat van Amerika in deze moeizame tijden, een brief van een schoolmeisje wier vader in het leger dient. 'Hoe graag ik ook wil dat mijn vader niet vecht', schreef ze, 'toch ben ik bereid hem aan u te geven.'</i>
Hyperbool	Overdreven uitdrukkingwijze die iets grter (erger, mooier, slechter...) voorstelt dan het verdient	<i>Waterproof, schokvast en krasvrij bewijs.</i>
Inclusief 'we'	Het gebruik van 'we' in de betekenis van 'ik', spreker/schrijver, plus 'u/jullie', het publiek	<i>Het is de 13-jarige Mamadou niet uit te leggen waarom we niet alle kinderen op de wereld vaccineren. Het is niemand uit te leggen.</i>
Ironie	Lichte spot door het tegenovergestelde te zeggen van wat men bedoelt, of door op andere wijze een contrast tussen het bedoelde en het gezegde aan te brengen	<i>...terwijl die belager die de reis zou hebben georganiseerd om een moord te plegen, met zijn vrouw in een reiskoets reed, in reiscap met een uitgebreid, zwaarbepakt, luxueus gevolg van dienaressen en slaven.</i>
Litotes	Sterke bevestiging door middel van ontkenning van het tegenovergestelde	<i>Vervolgens heeft het openbaar ministerie deze onrechtmatige aangifte tot de zijne gemaakt door</i>

		<i>daar op voort te borduren en niet zo zuinig ook.</i>
Oneliner	Door stileren opvallende en memorabele zin, vaak gevat en inhoudelijk. Bijvoorbeeld een sententie.	<i>And so, my fellow Americans, ask not what your country can do for you; ask what you can do for your country.</i>
Paradox	Bewering die innerlijk tegenstrijdig lijkt, maar het niet echt is. Ook: twee schijnbaar strijdige beweringen.	<i>Schenk meer dan je geeft!</i>
Perifrase	Het vervangen van de normale aanduiding door een meestal uit meer woorden bestaande omschrijving (omschrijving kan ook aan de normale aanduiding worden toegevoegd)	<i>Amsterdam, het Venetie van het Noorden.</i>
Preteritie	Letterlijk: voorbijgang. Zeggen dat men ergens niet op zal ingaan, maar het intussen wel (kort, maar toch nadrukkelijk) onder de aandacht brengen.	<i>Ik verdiep mij niet in de vraag hoe het nu op dit moment weer aan de orde komt; waarom het nu weer aan de orde komt. Dat zijn vragen die ik niet hoeft te stellen; die ook niet relevant zijn voor de feiten.</i>
Quaestie	Een reeks van twee of meer vragen, die vaak retorisch zijn of door de spreker of schrijver zelf beantwoord of behandeld worden.	<i>Er verandert dit jaar nogal wat op financieel gebied. Hebt u alles al geregeld? Is uw financiële huishouden klaar voor 2006 en verder? En valt er misschien nog financieel voordeel voor u te halen?</i>
Retorische vraag	Een schijnvraag omdat het antwoord er al in ligt opgesloten: een nadrukkelijke bewering of emotionele uiting in vraagvorm.	<i>Leraar: "Wie wil later niet goed verdienen?"</i>
Sarcasme	Bijtende spot, ofwel direct gebracht ofwel op dezelfde indirecte wijze als ironie.	<i>Vrouwen bezitten, naar bekend, een mysterieus vermogen om uren, dagen, maanden, jaren te converseren over</i>

		<i>Hoegenaamd Niets. Geen onderwerp zo gering - neven, nichten, wasmiddelen, het huwelijk, sojabonen en breipatronen - of ze storten er zich op met een verbale rijkdom die aan het verbazingwekkende grenst.</i>
Sententie	Opvallend gestileerde en wijsheid pretenderende gedachte met een algemenere strekking. In strikte zin een algemene stelregel voor menselijk gedrag.	<i>Ik zeg wat ik denk en ik doe wat ik zeg. / Let us never negotiate out of fear, but let us never fear to negotiate.</i>
Subiectie	Vraag die door de spreker of schrijver zowel opgeworpen als beantwoord wordt. Belangrijke variant: Vraag gesteld aan het publiek plus een reactie op het veronderstelde ja- of nee-antwoord van dit publiek.	<i>Wat is nu een subiectie? Een subiectie is een vraag die door de schrijver zowel opgeworpen als beantwoord wordt. / Bent ú financieel klaar voor 2006? Gebruik de checklist financien 2006.</i>
Synoniem	Woord of uitdrukking met een betekenis die (bijna) gelijk is aan de betekenis van het vervangen woord of de vervangen uitdrukking.	<i>Vijfhonderdduizend gulden heeft Lubbers' corruptie hem opgeleverd. Een half miljoen. Vijf ton.</i>
Understatement	In plaats van te overdrijven (hyperbool) wordt bij deze figuur 'onderdreven': er wordt een te zwakke uitdrukking gebruikt.	<i>Indeed, I did have a relationship with Ms. Lewinsky that was not appropriate.</i>
Zelfcorrectie	Het met opzet maken van een fout en deze zelf weer corrigeren.	<i>Now it is time - in fact it is past time - to move on.</i>
Zelf-ironie.	Ironie of sarcasme waarbij de schrijver zichzelf tot mikpunt maakt van de spot.	<i>Ik stond laatst in de lift van het ziekenhuis. Er stond een mevrouw tegenover me. Ze keek me aan. Op een zeker moment vroeg ze: bent u een dokter? Nee, ik ben geen dokter, mevrouw. Maar ik ken u</i>

		<i>ergens van. Ja! Ik ken u van tv. Ik ben een politicus mevrouw. Ja, nou zie ik het. Balkendende! Van de LPF.</i>
Anafoor	Herhaling van een woord of woordgroep aan het begin van op elkaar volgende zinsdelen, zinnen of nog grotere tekstdelen.	<i>Dat is dus de markt. Dat is dus consumentenvrijheid. Dat is dus wat er gebeurt als je de publieke sector vrijmaakt en de wetten van vraag en aanbod hun werk laat doen.</i>
Chiasme	Twee bij elkaar horende zinnen of twee delen van zinnen worden zo gerangschikt dat ze elkaars spiegelbeeld vormen: ab,ba	<i>Een en ander lijkt meer een poging de promotie op het niveau van iedere wetenschappelijke medewerker te brengen dan iedere medewerker op het niveau van de promotie te brengen.</i>
Climax	Opsomming met telkens sterkere woorden of uitdrukkingen; kortweg, stijgende reeks.	<i>Ze hebben ook wat kippen, twee schapen en een geit.</i>
Drieslag	Opsomming van drie woorden, zinsdelen of zinnen, vaak met een suggestie van volledigheid.	<i>Vrijheid, gelijkheid en broederschap.</i>
Ellips	Weglating van een of meer woorden in een zin die om syntactische redenen eigenlijk aanwezig zouden moeten zijn om de zin te completeren en de betekenis geheel duidelijk te maken.	<i>Thuis is er Heineken. Zijn voorkeur. Haar goede zorg. Daarom zet zij het altijd lekker koel. Daarom zorgt zij dat het er is. Heineken in huis. Dat is gewoon afspraak. Heerlijk, helder, Heineken.</i>
Enumeratie	Opsomming van woorden, woordgroepen en zinnen. Asyndeton= zonder verbindingswoorden. Polysyndeton= met verbindingswoorden, én A, én B, én C.	<i>Ik heb niets anders te bieden dan bloed, inspanning, tranen en zweet.</i>
Inversie	Het - vergeleken met de gewone mededelende zin - omkeren van de volgorde	<i>Een weinig verheffend schouwspel is het.</i>

	van onderwerp, gezegde, en bepalingen.	
Parallellisme	Zinsdelen of zinnen die grammaticaal op dezelfde wijze zijn gebouwd.	<i>Het is een weinig verheffend schouwspel. Telefoonmaatschappijen die elkaar van de ene naar de andere rechtzaak slepen. Energiebedrijven die elkaar over en weer beschuldigen van misleiding van consumenten. Zorgverzekeraars die tientallen miljoenen euro's over de balk gooien om de consument van de concurrent af te pikken (...) Dat is dus de markt. Dat is dus consumentenvrijheid. Dat is dus wat er gebeurt als je de publieke sector vrijmaakt en de wetten van vraag en aanbod hun werk laat doen.</i>
Prolepsis	Het grammaticaal geïsoleerd vooropplaatsen van een woord(groep) waarop men de nadruk wil leggen.	<i>Parallellismen en antithesen, ook dat zijn woordfiguren die heel pathetisch kunnen werken.</i>
Repetitie	Ongewijzigde herhaling van een woord, woordgroep of zinswending.	<i>De veiligste auto van Zweden. Dat maakt Saab Saab.</i>
Rijm	Klankgelijkheid in woorden die niet te ver van elkaar staan. Alliteratie = gelijkheid van beginklanken. Assonantie = klinkerrijm.	<i>Vrijheidszin, volharding en verdraagzaamheid hebben onze vaderlandse geschiedenis getekend. / Busladingen besilicoonde bitches die erg goed zijn in kroelen en krioelen beiden zich gedwee aan tegenover een gezelschap blasé kijkende rappers.</i>
Woordspeling	Verzameling stijlfiguren waarbij een woord of uitdrukking een tweede of extra betekenis krijgt als	<i>Marion. Maatgevend in mode maken.</i>

	gevolg van de context of de situatie; het binnen een in gebruiken van een naar klank of vorm overeenkomstige woorden met een zekere betekenisovereenkomst.	
--	--	--

[Link naar Quizlet met termen, betekenissen en voorbeelden](#)

[Link naar Quizlet met termen en voorbeelden](#)

4.4. Stijlniveaus en functies van stijlfiguren

Stijlniveaus:

Lage stijl:

- nauwelijks of geen stijlfiguren; bij deze stijl valt het accent op de duidelijkheid in plaats van de aantrekkelijkheid
- Functie = informeren en verstandelijk overtuigen. Bij civiele zaken en sommige (meer zakelijke) politieke redes. Geschikt voor narratio en argumentatio.

Middenstijl:

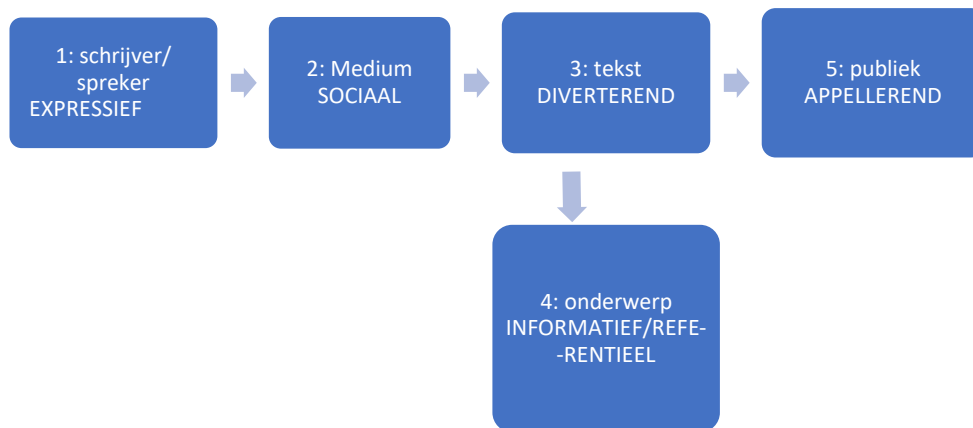
- Gematigde stijlfiguren, zoals niet te geladen beeldspraak en niet te nadrukkelijke gedachte- en woordfiguren; deze stijl wil vooral aantrekkelijk zijn
- Functie= boeien, vermaken. Van de drie klassieke genres leent de gelegenheidsrede zich het meest voor deze stijl. Maar ook bij twee andere genres komt deze stijlsoort van pas: in het exordium, de uitweiding en soms de narratio.

Hoge stijl:

- Veel meeslepende stijlfiguren, zoals hyperbolen, vraagfiguren, uitroepen en opzwepend werkende anaforen en dergelijke; dit stijltype is niet zozeer aantrekkelijk als wel emotionerend.
- Emotioneren, meeslepen, tot bepaalde keuzes aansporen. Geschikt bij klassieke strafredes en (sommige) politieke redes. Deel van de rede: de peroratio.

Communicatiemodel:

Het moderne communicatiemodel met vijf componenten en bijbehorende functies:



Een zender, spreker of schrijver, gebruikt een bepaald medium, bijvoorbeeld een krant of internet, om een boodschap of tekst over te brengen over een bepaald onderwerp naar een ontvanger, lezer of luisteraar.

- Expressief: gevoelens uitdrukken, bijvoorbeeld *ik hou van je*
- Sociaal: leggen of onderhouden van sociaal contact, bijvoorbeeld *mooi weer vandaag*
- Diverterend: vermaken, amuseren, onderhouden of verstrooien, bijvoorbeeld *in u hadden we een premier van formaat.*
- Informatief/ referentieel: informatie verstrekken over de werkelijkheid/het onderwerp waar de tekst over gaat, bijvoorbeeld *De Dow Jones is gezakt.*
- Appellerend: een beroep op het publiek doen, bijvoorbeeld *wij rekenen op uw hulp.*

Als we met bovenstaand model in ons hoofd naar langere teksten kijken kunnen we vaak een van de vijf functies aan die tekst voorschrijven, hoewel een langere tekst vaak niet monofunctioneel is. Elk gedeelte van de tekst heeft zijn eigen functie.

1 Expressieve figuren:

Twee soorten expressieve stijlfiguren, emotie-uitdrukkende figuren en ethos-tentoonspreidende figuren.

Emotie-uitdrukkende figuren:

- Een spreker of schrijver geeft krachtige uiting aan negatieve of positieve gevoelens die bij hem leven.
- Geschikte stijlfiguren zijn: exclamatie, hyperbool, epitheton, anafoor en climax.

Ethos-tentoonspreidende figuren:

- Hiermee wordt het gezag van de spreker/schrijver op de voorgrond gezet.

- Drie factoren die ethos beïnvloeden: wijsheid, eerlijkheid en betrokkenheid van de spreker.
- Geschikte stijlfiguren: sententie (uitermate geschikt om de wijsheid van de spreker uit te drukken. Belangrijk is dat de strekking van de sententie aansluit bij de opvattingen van het publiek), metaforen, perifrassen, retorische vragen. Dit zijn allemaal goede stijlfiguren om de wijsheid en betrokkenheid van de zender uit te drukken.
- Om de eerlijkheid van de zender uit te drukken kan men beter geen stijlfiguren gebruiken, omdat dit bedacht en manipulatief over kan komen.

2 Sociale figuren:

Bij sociale figuren wordt gezinspeeld op een band tussen de zender en de ontvangers. Doordat met deze figuren gezegd, of gesuggereerd, wordt dat de spreker of schrijver en publiek tot dezelfde groep behoren wordt gedaan alsof het publiek het bij voorbaat met het betoog eens zal zijn. Dit kan expliciet, impliciet, direct en indirect gedaan worden.

Expliciet en direct:

- Aanspreking als groepsgeenoot.
- Inclusieve 'we'
- *Hier verbind je je direct aan je publiek omdat je dat zo uitspreekt.*

Impliciet en indirect:

- Allusie/toespeling.
- Ironie.
- *Hier verbind je je als spreker indirect aan je publiek omdat je refereert aan zaken die een algemeen publiek niet zal snappen/herkennen.*

3 Diverterende figuren:

Diverterende figuren vestigen de aandacht op zichzelf doordat ze opvallend aantrekkelijk zijn vormgegeven. Ze komen vooral voor in columns van schrijvers en bij cabaretiers die eerder willen vermaken dan overtuigen.

Hebben deze figuren een persuasieve functie?

- Bepaalde stijlfiguren uit het middenregister lenen zich het beste om te diverteren, het moet niet te kunstig en uitgesproken zijn.
- Bij een onjuiste dosering van geestige stijltrucen bestaat het gevaar dat het amusement het argument gaat overstemmen.
- Bij columnisten is het zo dat men een columnist met heel veel kennis van stijlfiguren misschien eerder leest vanwege zijn stijl dan vanwege zijn treffende argumentatie. Columnisten met wat minder stilistische overkill zijn overtuigender, maar amusement kan ook zeker bijdragen aan de aanvaarding van het standpunt door het publiek.

4 Referentiele figuren:

Met referentiele of informatieve stijlfiguren verwijst de spreker of schrijver naar de besproken zaak en verschaft hij daar informatie over.

Met referentiele of informatieve stijlfiguren worden ook uitspraken gedaan over de zaak, maar juist geen objectieve. Ze zullen, ook al proberen ze dit te verbergen, partijdig zijn.

Geschikte stijlfiguren:

- Perifrase (heel geschikt vanwege de referentiele functie)
- Evidentie en amplificatie (informerend publiek niet alleen eenzijdig maar raken het publiek ook emotioneel).
 - ⇒ Evidentie komt als ooggetuigenverslag van pas in de narratio en peroratio.
 - ⇒ Laat zich ook goed toepassen binnen de argumentatio.
 - ⇒ Amplificatie (vooral tekstverlengende horizontale amplificatie*) geldt volgens Cicero als het toppunt van de welsprekendheid.

5 Appellerende figuren

Appellerende figuren doen een beroep op het publiek, proberen dit vaak ook te raken en meestal in het verlengde daarvan tot een actie aan te zetten.

Behoren tot hoge stijlniveau en zijn verbonden met pathos, oftewel emotioneren van het publiek. Ze zijn vooral op hun plaats in de peroratio.

Stijlfiguren die hierbij horen:

- Aanspreken met u/andere directe aanspreekvorm.
- Vraagfiguren, zoals quaestie
- Woordfiguren zijn niet specifiek appellerend maar wel katalysatoren van emoties bij het publiek.
- Bijvoorbeeld: enumeratie (met climax), herhalingsvormen (zoals anafoor, *bijvoorbeeld MLK met I have a dream speech*)
- Parallelismen en antithesen zijn ook geschikt.

** Door horizontale amplificatie voegen we extra details of voorbeelden toe, terwijl verticale amplificatie ons in staat stelt om dieper in te gaan op een onderwerp en meer complexe argumenten en analyses te bieden.*

4.5. Samenvatting voor een analysator

Zie boek.

Hoofdstuk 5: De retoriek van de presentatie

5.1. Inleiding

Niks belangrijks.

5.2. Mondelinge voordracht

Er zijn twee redenen waarom de mondelinge voordracht van een betoog vaak veel meer invloed op de overtuigingskracht heeft dan de schriftelijke vormgeving van een gedrukt betoog.

- 1) de auteur is degene die bij mondelinge betogen de presentatie verzorgt, en dit kan zijn ethos versterken maar ook aantasten. Bij een geschreven betoog is dit aan de uitgever/vormgever (niet de schrijver zelf), waardoor het geen invloed heeft op de ethos van de schrijver.
- 2) Een spreker kan in directe mondelinge situaties het publiek veel meer raken met zijn voordracht. Het verschil tussen een betoog live meemaken en een betoog lezen is dat je bij het luisteren meebeleeft en bijdraagt aan de wisselwerking tussen uitvoerder en publiek.

Voordracht en ethos.

Bekende sprekers hebben al een bepaald ethos bij hun publiek voordat ze beginnen met praten, dit kan tijdens het praten wel veranderen. Onbekende sprekers bouwen hun ethos alleen op tijdens de voordracht.

Steeds is het zo dat het publiek het ethos actief toekent, dat wil zeggen zich geleidelijk een bepaalde indruk vormt van de deskundigheid, de betrouwbaarheid en de betrokkenheid van de spreker.

Signalen over ethos die voor het spreken begonnen is al zichtbaar zijn:

- manier van opkomen
- uiterlijk
- haardracht
- houding etc.

Dit zijn vooral graadmeters van betrouwbaarheid en betrokkenheid.

Ook in Nederland is er steeds meer aandacht voor de politieke retoriek van de televisiepresentatie.

Behalve de visuele retoriek heeft ook de auditieve retoriek, het stemgebruik, invloed op ethos. De manier waarop iemand praat heeft op talloze manieren invloed op het beeld dat we van die spreker vormen.

Voordracht en pathos.

Je kunt alleen emoties oproepen bij je publiek als je voordracht daarop berekend is.

Milde(re) emoties vragen om subtiele voordrachtstechnieken, zoals goede timing, mimiek en dictie.

Bij de heftige emoties geldt nog steeds het klassieke principe dat de spreker zelf de emotie moet voelen om hem te kunnen opwekken bij het publiek.

De stemvoering is, anders dan bij ethos, in dit geval toch wel het belangrijkste. Ieder gevoel, van medelijden tot woede, heeft een bijbehorend volume, tempo en toonhoogte. Het is een emotionele taal die iedereen verstaat en waaraan weinigen zich onttrekken. Een goede emotionele voordracht is onweerstaanbaar.

Om emoties op te wekken moet er ook een wij-gevoel ontstaan, het publiek moet zich verbonden voelen met de redenaar.

De vier voordrachtsdeugden:

- 1) Correctheid: standaarduitspraak, ABN spreken. Een goed buitenlands accent zoals een Engelse tongval kan ook. Is wel afhankelijk van je publiek.
- 2) Duidelijkheid: goede articulatie, toereikend volume, goed gekozen tempo, juiste klemtonen. Ook mimiek en gebaren. PowerPointpresentaties e.d. moeten ook duidelijk zijn.
- 3) Aantrekkelijkheid: behalve de stem ook in wat men het publiek te zien geeft, van eigen uiterlijk tot illustraties etc. De spreker heeft zijn aantrekkelijkheid maar deels in eigen hand, het hangt ook af van zijn publieke perceptie.
- 4) Passendheid: interne en externe gepastheid. Intern passend is de voordracht als stemgebruik en houding afgestemd zijn op de passages van het betoog. Externe passendheid is als de voordracht past bij de spreker, bij het onderwerp, bij het publiek en bij de gelegenheid.

5.3. Schriftelijke vormgeving

De lay-out en typografie brengen de boodschap over zonder daar echt iets aan toe te voegen of aan af te doen. Niet alleen bij wetenschappelijke betogen, ook bij opiniestukken en columns is dit het geval. De enige eis van belang die hier aan de vormgeving gesteld kan worden, is duidelijkheid. Andere eisen, als correctheid (geen spel- of drukfouten), aantrekkelijkheid (prettig ogende typografie en bladspiegel) en passendheid, zijn van ondergeschikt belang.

Maar er bestaan ook schriftelijke persuasieve genres waar de verpakking van grote invloed kan zijn op de afzet van het product. Commerciële, ideële reclames, pamfletten van actiegroepen, voorlichtingscampagnes van de overheid en dergelijke bevatten vaak betogen, maar die inhoud is niet het eerste wat opvalt. Het eerste wat opvalt, is de vormgeving. Een geslaagde vormgeving doet meer dan de aandacht trekken: die draagt ook bij aan de begrijpelijkheid, en vooral aan de aanvaarding van de boodschap.

5.4. Samenvatting voor een analysator

Zie boek.

Hoofdstuk 6: Retorische Kritiek

6.1. Inleiding

De criticus die een betoog moet beoordelen, neemt de aspecten van het betoog in omgekeerde volgorde waar. Het eerst wat hem opvalt is de presentatie; aan de verwerking van de inhoud komt hij pas op de laatste plaats toe. Belangrijker is nog dat dit ook de volgorde is waarin de doelgroep het betoog ervaart. Een retorisch criticus is de evenknie van Johannes van Dam, een keurmeester die zijn culinaire recensies schrijft vanuit de optiek van de tafelgasten, niet van de kok.

Een goede retorische kritiek bevat een weloverwogen oordeel over de overtuigingskracht van een bepaald betoog bij het beoogde publiek. De overwegingen dienen betrekking te hebben op de factoren die deze overtuigingskracht beïnvloeden. In algemene termen hebben die factoren te maken met het:

- verwerven van aandacht
- verwerven van begrip
- en verwerven van aanvaarding

Relevante beoordelingscriteria van een retorisch criticus zijn:

- boeiendheid
- duidelijkheid
- aannemelijkheid/aanvaardbaarheid

Wat een criticus moet doen, is nagaan of een optimale retorische keuze is gemaakt uit de retorische mogelijkheden bij de inhoud, ordening, verwoording en presentatie om het beoogde publiek tot aandacht, begrip en aanvaarding te brengen.

Een belangrijke valkuil voor een retorisch criticus is om niet het effect op de doelgroep, maar om de eigen smaak als maatstaf te nemen.

Wat ook alles te maken heeft met de maatstaf van effectiviteit bij het beoogde publiek is het aristotelische onderscheid tussen een ideaal en een reëel publiek. Een retorisch criticus kan te veel de redelijkheidsnormen van een ideaal publiek hanteren in plaats van uit te gaan van wat effectief is bij het reële beoogde publiek.

Een retorisch criticus bevindt zich normaliter niet in de positie dat hij onderzoek naar het publiek kan (laten) doen. Hem wordt meestal gevraagd op basis van de tekst en van niet meer dan een inschatting van de reactie van het beoogde publiek een oordeel te geven over de overtuigingskracht van het betoog.

Het enige wat hij in deze positie kan doen is, steeds het beoogde publiek in gedachten houdend, een retorische analyse van de tekst maken en daaraan een oordeel koppelen. Oftewel, een beredeneerde verwachting uitspreken over de effectiviteit van het betoog. Hij probeert een bepaalde reactie bij het publiek te voorspellen/verklaren.

6.2. Een methode

Tien stappen die een criticus kan zetten om een retorische kritiek voor te bereiden:

0 Eerste indruk:

Voor de eigenlijke analyse en beoordeling is het altijd goed het betoog min of meer als een gewone luisteraar of lezer te ondergaan.

1 Achtergrond:

Betogen worden altijd gehouden tegen een bepaalde historische en maatschappelijke achtergrond. De achtergrond kan min of meer doorwerken in het betoog. Voorafgaand aan

de eigenlijke analyse van de tekst moet daarom altijd stil gestaan worden bij de achtergrond. Historisch onderzoek kan soms ook van toepassing zijn.

2 Communicatiesituatie:

Mondelinge betogen, zoals redevoeringen, worden altijd in een bepaalde spreesituatie afgestoken. Bijvoorbeeld een zaal met direct contact met het publiek, of via massamedia als radio/televisie, of allebei. Schriftelijke betogen kennen geen interactie en hebben vaak ook een meer of minder diffuus publiek, bijvoorbeeld opiniestukken. Het verschil tussen betogen die eenmaal of meerdere malen worden gehouden of gepubliceerd worden is relevanter.

De communicatiesituatie kun je in kaart brengen met het communicatiemodel.

Spreker/schrijver, medium, tekst, onderwerp, publiek zijn kapstokken voor een systematische beschrijving van de situatie. Hierin horen gegevens over:

- De zender
- De tekst
- Het onderwerp
- Het publiek

Bij de volgende stappen moet in feite nagegaan worden in welke mate het betoog is afgestemd op deze factoren, want de belangrijkste retorische eis is aanpassing aan de situatie. Het publiek is hiervan de allerbelangrijkste factor.

3 Type discussiesituatie: betooggenre en argumentatieve rol van de spreker of schrijver:

Heel belangrijke stap. Het doel is het vaststellen van het type discussiesituatie en de rol van de spreker of schrijver daarin.

Een goed uitgangspunt is de klassieke typologie van de discussiesituaties: gerechtelijke rede, politieke rede, of gelegenheidsrede?

Het achterhalen van de aard van het standpunt waar het betoog om draait is waar het in feite bij stap drie over gaat. Dat kan vaak al op grond van vrij oppervlakkige kenmerken van het betoog. De omgeving en het publiek kan op een gelegenheidsspeech met een evaluatief standpunt wijzen, of een rubriek als de opiniEPagina op een beleidsstuk met een voorstel. Soms moet je echter eerst het specifiek ingenomen standpunt van het betoog opsporen.

Als het een beschuldiging betreft (variant van een strafzaak), dan is het van groot belang om de argumentatieve rol van de spreker te bepalen. Is de spreker een aanklager of een aangeklaagde?

In het algemeen geldt dat men erop moet letten of iemand met zijn betoog een discussie begint of ermee reageert op het betoog van een ander. Veel discussiesituaties zijn gemengd, en behoren dus tot meerdere typen. De persconferentie van Aantjes over zijn NSB-verleden was een gerechtelijke situatie en een politieke situatie.

4 Presentatie:

Het gaat er vooral om in welke mate de presentatie de verwoording, en zo indirect de inhoud, van het betoog ondersteunt of er afbreuk aan doet.

Presentatie is erg belangrijk bij mondelinge betogen. Het kan veel uitmaken voor het ethos van de spreker. Reacties van het publiek zijn hier een goede graadmeter. Je kunt checklists gebruiken met zaken zoals volume, articulatie, afwisseling van toon en tempo etc. om de kwaliteit van de presentatie te beoordelen. Ook de vier presentatiedeugden – correctheid, duidelijkheid, aantrekkelijkheid en passendheid – vormen een bruikbaar analysekader.

Bij schriftelijke betogen is de presentatie meestal veel minder van belang, alleen bij tekstsoorten zoals reclame ligt dit anders.

5 Ordening (globale indeling)

Het is goed om de tekst in zijn grootste samenstellende delen te ontleden om er zo meer grip op te krijgen. De klassieke leer van de delen van de rede vormt hier een goed uitgangspunt. Dit is zo ondanks dat bijna alle betogen van deze standaardindeling afwijken. Je komt afwijkingen vanzelf op het spoor en als daar goede en functionele verklaringen voor zijn te vinden ben je een stuk verder.

Je gaat zoeken naar het exordium, een narratio (informatieve passage), propositio en partitio (standpunt en aankondiging), argumentatie verdeeld in eigen pro-argumenten en weerlegging van contra's, eventuele uitweidingen en de peroratio.

De functionele inhoud van de tekstdelen is het belangrijkste.

Voor alle afwijkingen van de bekende standaardordening moet een verklaring gezocht worden. Daarvoor kun je meestal terugrijpen op bevinden bij vorige stappen. Bijvoorbeeld de historische achtergrond en de communicatiesituatie.

6 Inhoud (I): inleiding en het slot:

De analyse van de inhoud kan het beste beginnen met de twee publiekgerichte delen van het betoog: de inleiding en het slot. Hier moet je letten op het aandacht trekken, het begrip mogelijk maken en het welwillend stemmen. Indien gepast ook op het emotioneren en tot actie aanzetten in het slot.

Elk betoog heeft specifieke trekken en het is zaak juist daar oog voor te hebben, want in die afwijkingen kan de grote kracht of zwakte van het betoog schuilen.

7 Inhoud (II): betogende kern:

De analyse van de inhoud gaat nu verder met de delen waar het volgens Aristoteles rationeel gezien op aankomt: de zaakgerichte delen die de kern van het betoog vormen. Dit zijn in het eenvoudigste geval het standpunt (propositio) en de argumentatie, inclusief eventuele weerlegging. Hier kan in bepaalde gevallen een informatieve passage aan voorafgaan (narratio in een strafzaak) of mee vermengd zijn.

Het gaat hier voornamelijk om logos, maar vaak zullen ethos en pathos ook een rol spelen.

Het beste is eerst het standpunt of de standpunten waarom het betoog draait vast te stellen. Vanuit het standpunt kan vervolgens de bijbehorende argumentatie opgespoord worden. Vervolgens kan een oordeel gevormd worden over de argumentatieve kwaliteit van het betoog. Voor deze oordeelsvorming moet je nagaan of het standpunt met de aangevoerde argumentatie afdoende verdedigd is. Belangrijk is hierbij de verdeling van de bewijslast in het oog te houden (schema's aanklager en aangeklaagde H2).

Als een betoog niet bestemd is voor een ideaal publiek, dan moet bij de inhoudsanalyse van de kern niet alleen op de argumentatie worden gelet. Ethos en eventueel pathos zijn ook van belang: welke indruk maakt de spreker en welke gevoelens probeert hij op te roepen in dit gedeelte van het betoog?

8 Verwoording:

Als aandachtspunten voor de stijlanalyse kunnen de vier stijldeugden gebruikt worden: correctheid, duidelijkheid, aantrekkelijkheid en passendheid.

Correctheid is meestal niet interessant, behalve als er fouten worden gemaakt die invloed hebben op het ethos van de spreker. Duidelijkheid is wel erg belangrijk. Bij bepaalde betogen is aantrekkelijkheid nog belangrijker.

Bij het beoordelen van de aantrekkelijkheid is het niet voldoende om de gebruikte stijlfiguren louter te benoemen, het is van belang dat je de functie van de stijlfiguren benoemt.

Bij mondelinge betogen is het goed om hier nog eens terug te gaan naar de uitkomst van stap vier voor de samenhang van stijl en voordracht. Als het goed is versterkt de voordracht het effect van de stijl.

9 Eindoordeel over de overtuigingskracht:

De uitkomsten van alle vorige stappen moeten in de beoordeling betrokken worden. Deze beoordeling moet draaien om de vraag hoe effectief het betoog al bij al lijkt, in welke mate het publiek erdoor gewonnen kan worden. Let wel, het gaat dus om het effect bij het beoogde publiek, niet bij de criticus of bij ideale beoordelaars.

Kijk hier goed naar hoe de aandacht getrokken en vastgehouden wordt, hoe voor een duidelijk begrip wordt gezorgd en vooral hoe er wordt ingepalmd.

Eindbeoordeling draait om de vraag hoe effectief het betoog al bij al lijkt, in welke mate het publiek er door gewonnen kan worden.

10 Het formuleren van een kritiek:

'Retorische recensies' tref je in kranten en tijdschriften aan als er belangrijke toespraken zijn gehouden. Ook verkiezingsdebatten worden praktisch altijd achteraf gerecenseerd. Hoofredactioneel commentaar, een opiniestuk, een column en dergelijke hebben een niet-academische, niet-systematische aanpak. Heel anders gaat het toe in een adviesrapport: systematisch en uitputtend, in (begrijpelijk gemaakte) vaktaal en met duidelijke conclusies in de vorm van aanbevelingen.

6.3. Een casus: de bekentenis van Clinton in de affaire-Lewinsky

Zie boek.

6.4. Nabeschuwing over persuasieve en argumentatieve kritiek

Zie boek.