

## **De kleine *Retorica*: Een expositie van de Aristotelische redenaarskunst**

Emanuel Rutten

“Wat is toch de kracht van de retorica?  
Het lijkt wel iets bovennatuurlijks.”  
(Socrates in *Gorgias*)

“Taal is een macht die het gegevene  
binnendringt.” (Rosenstock-Huessy)

“Of all the talents bestowed upon men, none  
is so precious as the gift of oratory. He who  
enjoys it wields a power more durable than  
that of a great king. He is an independent  
force in the world.” (Churchill, *The  
Scaffolding of Rhetoric*, 1897)

Wie in omgekeerde richting de weg aflegt die de redenaarskunst door de eeuwen heen in ons deel van de wereld is gegaan, komt ontegenzeggelijk uit bij de *Retorica* van Aristoteles.<sup>1</sup> Daar en nergens anders ligt voor ons laatmodernen de oorsprong van de leer der welsprekendheid of overredingskunst als systematisch uitgewerkte discipline. Voor u ligt een zo toegankelijk mogelijke uiteenzetting van deze fascinerende tekst. De *Retorica* is verreweg de belangrijkste inspiratiebron geweest voor Cicero, Quintilianus, Churchill en vele andere grote oratoren uit de rijke oratorische geschiedenis van het Westen. Het is niet onredelijk om te beweren dat alle retorica tot in onze tijd een voetnoot is bij Aristoteles. Ik zal vooral ingaan op de door Aristoteles ontwikkelde methodiek voor het overtuigen zelf en niet zozeer op allerlei “meta-retorische” vraagstukken die in de *Retorica* eveneens uitgebreid aan de orde komen.<sup>2</sup>

Retorica opgevat als leer der welsprekendheid is uiteraard per definitie beperkt tot de act van het spreken. Retorica opgevat als overredingskunst kent deze inperking niet. Er zijn immers

---

<sup>1</sup> Mijn uiteenzetting van de klassieke Aristotelische retorica in dit stuk is gebaseerd op Aristoteles, *Retorica*, vertaald, ingeleid en van aantekeningen voorzien door Marc Huys, Groningen, Historische Uitgeverij, 2009.

<sup>2</sup> De betekenis en reikwijdte van de *Retorica* gaat nog verder dan grondvestende verhandeling over retorica en meta-retorica. In deze tekst licht heel de menselijke existentie op zoals ervaren vanuit de Griekse cultuurziel.

ook verschillende niet-talige vormen van overreding.<sup>3</sup> Wie de taal als het zwaartepunt van de redenaarskunst ziet zal retorica vooral opvatten als leer der welsprekendheid. Wie echter het primaat bij het overtuigen legt zal retorica primair begrijpen als overredingskunst. Zoals uit wat volgt zal blijken is retorica uitgaande van Aristoteles noodzakelijkerwijs beide tegelijk.

Aristoteles ontwikkelt een fijnmazige overtuigingsleer die niet tegen de waarheid en het recht ingaat, maar juist in dienst staat van beide. Reeds in de inleiding van de *Retorica* wordt duidelijk dat het Aristoteles in de eerste plaats gaat om het articuleren van een dialectisch oftewel wijsgerig verantwoorde retorica in plaats van een opportunistische overredingsleer zoals die van vele van zijn “s sofistische” voorgangers en tijdgenoten. Een intellectueel goed gefundeerde en weldoordachte overtuigingskunst is volgens hem zelfs onontbeerlijk voor zowel vooruitgang in de theoretische en praktische wetenschappen als voor de concrete praktijk van het leven zelf.<sup>4</sup> Aristoteles ontvouwt in zijn *Retorica* dan ook een heel ander soort retorica dan de manipulatieve misleidingretorica die Socrates in Plato’s dialoog *Gorgias* zelfbewust afwijst en waarvan velen zelfs in onze tijd helaas nog altijd denken dat het de enige mogelijke vorm van retorica is.<sup>5</sup> Aristoteles laat ons in zijn *Retorica* zien dat er naast een slechte “s sofistische” retorica ook een goede retorica bestaat en dus mogelijk is.<sup>6</sup>

Maar hoe is zijn intellectueel respectabele overtuigingsleer nu precies opgebouwd? In zijn *Retorica* gaat Aristoteles uit van een hechte eenheid tussen inhoud en vorm. De eerste twee boeken van de *Retorica* gaan over de vraag ‘wat’ er gezegd moet worden. Hier staat anders gezegd de gedachtegang oftewel de inhoud centraal. Het derde en laatste boek handelt over de vraag ‘hoe’ we vervolgens datgene wat we als orator willen gaan zeggen ook daadwerkelijk gaan zeggen. Het derde boek draait dan ook om de schikking in taal. Het eerste gedeelte van dit boek behandelt de stijl, het taalgebruik oftewel de uitdrukkingwijze en vervolgens wordt in het tweede deel de ordening in taal besproken. Dit laatste deel van het laatste boek gaat dus nader in op de vraag naar de juiste retorische structuur of opbouw van een betoog.

---

<sup>3</sup> Aristoteles heeft het bijvoorbeeld niet over visuele retorica. Hoe zouden wij visuele retorica moeten duiden? Het kan omschreven worden als de kunst om middels beelden te overtuigen. Het gaat hierbij dan niet om het vinden van nieuwe overtuigingsmiddelen. De vraag is hoe beelden ingezet kunnen worden bij het toepassen van de technische en niet-technische overtuigingsmiddelen waarover wij in wat volgt nog komen te spreken.

<sup>4</sup> Dat retorica vruchtbaar is voor het adequaat kunnen verdedigen van politieke en gerechtelijke belangen zal niemand verbazen. In die zin is retorica zeker van belang voor het concrete leven. Maar Aristoteles stelt ook dat retorica kan helpen om de eerste principes van bepaalde wetenschapsgebieden op het spoor te komen.

<sup>5</sup> Zo ziet de vroegere Bruno Latour scherp dat wetenschap deels een retorische praktijk is. Maar daaruit volgt nog niet dat wetenschap louter vrije waarheidsconstructie is. Retorica en objectieve waarheidsvinding sluiten elkaar immers niet uit. Aristoteles’ verantwoorde retorica staat juist in dienst van objectieve waarheidsvinding.

<sup>6</sup> In een tijd waarin velen zich zo gemakkelijk inlaten met “fake news”, zich laten leiden door sentimenten en nauwelijks nog interesse tonen voor feiten en argumenten, is juist een intellectueel verantwoorde retorica noodzakelijk om de ziel van menigeen weer te bewegen richting het vertrouwen van de menselijke rede.

Het eerste boek van de *Retorica* begint met een algemene inleiding op het wezen en het nut van retorica. Hij komt daarin al vrij snel met een expliciete definitie van wat retorica volgens hem is. Retorica is het vermogen om met betrekking tot elk onderwerp het overtuigende aan te wijzen en dus in te zien wat aangaande dat onderwerp overtuigingskracht heeft. Retorica heeft dan ook geen afgebakend onderwerp. Het is een discipline louter op grond van het bestaan van een methode. Zo verwijst de indeling van de *Retorica* al naar de belangrijkste taken die de retor achtereenvolgens moet uitvoeren. De redenaar dient zich allereerst in het onderwerp te verdiepen en gegevens te verzamelen. Vervolgens moet hij adequate argumenten vinden voor zijn betoog. Daarna moeten deze argumenten op een bepaalde aansprekende manier onder woorden gebracht worden. Ten slotte moet het geheel in een doeltreffende volgorde gezet worden om zo uiteindelijk te komen tot een overtuigend betoog.

In de eerste twee boeken draait het zoals gezegd om de vraag wat we gaan zeggen. Aristoteles richt zich hierbij vooral op het in kaart brengen van de verschillende overtuigingsmiddelen die de redenaar ter beschikking staan. Hij maakt hierbij een onderscheid tussen technische en niet-technische overtuigingsmiddelen. De niet-technische overtuigingsmiddelen zijn non-verbaal, zelf niet aan een methode onderhevig en betreffen datgene waarop de redenaar geen invloed heeft.<sup>7</sup> Het gaat hierbij om materiaal betreffende het onderwerp dat aan de orator ter beschikking staat of dat door hem gevonden wordt. Uit dit materiaal construeert de redenaar zijn argumenten.<sup>8</sup> We kunnen denken aan wetten, contracten, getuigenverklaringen en eden. De technische overtuigingsmiddelen zijn verbaal, aan een methode onderhevig en betreffen datgene waarop de orator juist wel invloed heeft. Hier introduceert hij het beroemde drietal ethos, pathos en logos. Ethos hangt samen met het karakter van de spreker, pathos verwijst naar de gevoelens oftewel de emoties van het publiek en logos staat voor de argumentatie aangaande en binnen het onderwerp.<sup>9</sup> Precies omdat elke rede uit drie delen bestaat (retor, onderwerp en publiek) zijn er volgens Aristoteles ook drie technische overtuigingsmiddelen.

De logos is het belangrijkste overtuigingsmiddel. Ethos en pathos dienen altijd in dienst te staan van de logos en mogen er nooit tegenin gaan.<sup>10</sup> Een spreker mag zich nooit buiten het onderwerp begeven. Ethos is echter het doorslaggevende overtuigingsmiddel. De mens wordt naar zijn aard namelijk zelden overtuigd door logos alleen. Onze ziel moet immers bewogen worden in de richting van het accepteren van een logische conclusie. Een redenaar moet dan ook de hele mens aanspreken en de mens is een wezen wiens wezen karakter, gevoel en rede

---

<sup>7</sup> Deze worden door Aristoteles ook externe overtuigingsmiddelen genoemd omdat ze vanuit het perspectief van de redenaar van buiten komen. Ze vallen echter binnen het grote geheel van de welsprekendheid.

<sup>8</sup> Het materiaal moet concreet, specifiek en zo relevant mogelijk zijn voor de zaak waarover het gaat. De orator dient gebruik van algemeenheden die niet of nauwelijks gerelateerd zijn aan de besproken zaak te vermijden.

<sup>9</sup> De niet-technische overtuigingsmiddelen liggen naar hun aard het dichtst bij de logos. Cicero laat beide in zijn *De Oratore* zelfs vallen onder de verzamelnaam 'bewijzen'. We kunnen hiervoor eventueel ook 'ratio' kiezen.

<sup>10</sup> Als de logische analyse van een betoog mager is, dan is het betoog dus noodzakelijk ook retorisch mager.

omvat. We kunnen bovendien analoog aan Plato's principe 'Het gelijke wordt door het gelijke gekend' stellen dat het gelijke alleen door het gelijke kan worden overtuigd: ethos door ethos, pathos door pathos en logos door logos. Maar dan moet de retor inderdaad steeds dit drietal inbrengen.<sup>11</sup> De logos is en blijft evenwel modern gezegd "de as van het veld." De logos vormt het fundament van de voordracht. Ethos vormt als het doorslaggevende overtuigingsmiddel echter de vonk die een bewijsvoering transformeert in een verbinding, in het daadwerkelijk bewegen van de ziel van de toehoorder.<sup>12</sup> De technische overtuigingsmiddelen worden vaak als onderling onafhankelijk voorgesteld, maar dit is onjuist. Pathos en ethos vereisen voor hun gebruik steeds een beroep op de logos. De logos doordringt zo dus uiteindelijk alles.

Het ethos betreft zoals gezegd het karakter van de orator. Het spreken dient zodanig te zijn dat het door de orator uitgedrukte karakter resoneert met dat van het publiek. Alleen zo kan er een verbinding ontstaan tussen spreker en toehoorders en kan de ziel van de toehoorder in beweging worden gebracht. Om het karakter adequaat uit te drukken dient de redenaar drie kwaliteiten te etaleren: deskundigheid, geloofwaardigheid en betrokkenheid. Deskundigheid heeft vooral te maken met praktische wijsheid en helder kunnen denken. Het publiek gelooft dat een retor die deskundig is in staat zal zijn om de goede oplossing te vinden. De deugd of voortreffelijkheid van karakter is ook van belang omdat de spreker moet overbrengen dat hij naar het goede streeft. Hierbij gaat het er vooral om dat de orator toont dat hij ook gelooft wat hij zegt en zal uiten wat hij gelooft. Als het publiek ervan overtuigd is dat de redenaar geloofwaardig is, dan zal het publiek hem gaan vertrouwen. Zo zal bij het publiek de tweede orde overtuiging ontstaan dat wat de orator zegt waarschijnlijk waar of in elk geval adequaat doordacht is. Naast deskundigheid en voortreffelijkheid van karakter is ook goede wil nodig. De orator moet betrokkenheid bij de zaak en het publiek tonen. Hij dient uit te drukken dat hij de goede oplossing ook daadwerkelijk aan dit publiek in deze situatie wil aanbevelen.

Ethos kan niet direct worden uitgedrukt. Het moet indirect gebeuren wil het geloofwaardig zijn. Aristoteles behandelt vijf concrete manieren om ethos uit te drukken. De belangrijkste manier is het overdragen van bewuste morele keuzes. De spreker dient zijn beweegredenen in het spel te brengen. Er moet worden aangegeven welke fundamentele morele keuzes hij heeft gemaakt gegeven de specifieke omstandigheden waarin hij verkeerde, de kennis die hij bezat en de uitdagingen waarvoor hij gesteld werd.<sup>13</sup> Want de morele keuzes die wij in ons leven maken vormen ons karakter en drukken dus ook dit karakter uit. Daarnaast kan karakter ook

---

<sup>11</sup> We zouden zelfs kunnen beweren dat de retorica van Aristoteles een synthese betreft van en een aanvulling is op de argumentatieve retorica van Corax en Tisias en de vooral gevoelsmatige retorica van de sofisten.

<sup>12</sup> Wie dan ook bijvoorbeeld denkt dat politiek alleen draait om feiten, om logos, begrijpt niets van het politieke. Mensen willen uiteindelijk vertegenwoordigd worden door mensen die resoneren met hun ziel.

<sup>13</sup> We dienen te laten zien "Zo wilde ik het, dit was mijn keuze." Zo tonen wij ons karakter. Naarmate de keuze ongeloofwaardiger is moet de redenaar er sterkere redenen voor geven. Als er geen redenen te geven zijn moet de retor opmerken zich daarvan bewust te zijn maar toe te voegen dat dit nu eenmaal in zijn aard ligt.

worden uitgedrukt door het loven of laken van een ander. Wanneer wij een ander loven om bijvoorbeeld zijn eerlijkheid of juist laken om zijn oneerlijkheid drukken wij tegelijkertijd uit dat wij eerlijkheid belangrijk vinden. Zo kan dus overgebracht worden welke morele waarden voor de orator van groot belang zijn zonder zichzelf daarom te prijzen. Het letterlijk aanhalen of parafaseren van publiekelijk bekende personen en het uitspreken van algemeen bekende spreuken is eveneens een effectieve manier van het betuigen van ethos.<sup>14</sup> Karakter kan ook worden uitgedrukt door te wijzen op individuele trekken en vaste kenmerken. Door erop te wijzen dat iemand antwoord gaf zonder zijn pas in te houden of siste en zwaaide met zijn vuisten wijzen we bijvoorbeeld in negatieve zin op zijn of haar onbehouwenheid. Een vijfde en zeer belangrijke wijze van het evoceren van ethos is taalgebruik of stijl. Want er kan een sterke zielsmatige verbinding met het publiek worden gemaakt door woorden en begrippen te hanteren die mentaal goed aansluiten bij het karakter en de belevingswereld van het publiek. Het was Aristoteles die in zijn *Retorica* voor het eerst dit innige verborgen verbond tussen ethos en uitdrukkingwijze of taalgebruik expliciet onder woorden heeft gebracht.

Aristoteles betreft in zijn karakteranalyse naast het ethos van de redenaar ook het ethos van het publiek. Dit is voor de redenaar van belang omdat hij zijn karakter in overeenstemming zal moeten brengen met dat van het publiek. Zo onderzoekt Aristoteles het verband tussen karakter en leeftijd. Hierbij onderscheidt hij de levensfasen jeugd, bloei en ouderdom. De jeugd is onbeheerst en geeft makkelijk toe aan haar veranderlijke begeerten. De jeugd is ook snel verzadigd en driftig. Ze heeft een sterk eergevoel en competitiedrang. Ze zijn niet zozeer op geld uit en eerder goedmoedig dan kwaadaardig. En ze zijn lichtgelovig en gemakkelijk te misleiden. De jeugd is daarnaast hoopvol. Vanwege hun drift zijn ze niet bang en vanwege hun hoop hebben ze zelfvertrouwen. Daarom zijn ze moedig. Wel schamen ze zich snel omdat ze weinig gewend zijn. Ze leven eerder volgens wat tot eer strekt dan volgens berekening. En ze zijn gehecht aan vriendschap en sneller geneigd tot medelijden. Ze denken alles te weten, zijn overmoedig en lachen graag. De karaktertrekken van de ouderdom zijn het tegendeel van die van de jeugd. Ouderen hebben veel meegemaakt en zijn daardoor minder stellig in hun beweringen. Ze zijn uit wantrouwen achterdochtig en minder vrijgevig. Ze zijn ook sneller bang en ze leven eerder volgens berekening dan volgens wat tot eer strekt. En ze zijn minder hoopvol en neigen vaker naar schaamteloosheid. Hun begeerten zijn goddeels uitgedoofd en hun drift is zonder kracht. En ze zijn meer gericht op geld. Ze geven slechts de indruk van zelfbeheersing en klagen eerder dan dat ze geneigd zijn tot humor. Ze tonen geen overmoed.

---

<sup>14</sup> Spreuken zijn algemene uitspraken over voorwerpen van morele keuze. Geschikt gekozen spreuken kunnen het karakter van de orator goed uitdrukken. Maar Aristoteles waarschuwt ervoor dat het inzetten van spreuken in een redevoering alleen past bij redenaars die al wat ouder en wijzer zijn en die voldoende ervaring hebben met het onderwerp waarover de spreuk gaat. Want anders komt het erg onopgevoed en nogal onnozel over.

De bloeifase ziet Aristoteles als het deugdelijke midden tussen jeugd en ouderdom. Ze zijn vrij van het 'te veel' of 'te weinig' van beide extremen omdat ze in alles een passend evenwicht zoeken. De volwassene vertrouwt en wantrouwt niet iedereen. Ze onderscheiden daarentegen naar waarheid. Ze leven zowel volgens wat tot eer strekt als volgens berekening. Moed en zelfbeheersing gaan goed samen. De volwassene bezit alle goede eigenschappen die jeugd en ouderdom onderling hebben verdeeld. De overige kenmerken bezit men in passende mate.

Het verband tussen karaktertrekken en bepaalde voordelen die mensen genieten dankzij het lot wordt door Aristoteles eveneens onderzocht. Het lot bestaat uit alles wat van buiten komt en waarop wij geen invloed hebben. Hierbij kan gedacht worden aan afkomst, rijkdom, macht en gelukkig toeval. Wie van adel is neigt tot eerzucht en karaktertrekken die voortvloeien uit rijkdom zijn onder andere overmoed, verwendheid en het vertonen van aanmatigend gedrag. Machtigen vertonen vaak dezelfde trekken als rijken maar zijn vaak eerzuchtiger, serieuzer en sterker omdat ze verantwoordelijkheid dragen en machtspolitiek moeten bedrijven. Wie door gelukkig toeval goede geestelijke en lichamelijke eigenschappen bezit is vaak aanmatigend, onbedachtzaam en vol van zelfvertrouwen omdat men een goddelijke invloed vermoedt.

Pathos heeft betrekking op de emoties en gevoelens van het publiek. De man die boos is oordeelt anders dan de man die medelijden voelt. De stemming waarin het publiek zich bevindt bepaalt dan ook mede hoe het publiek zal oordelen. Bovendien leeft het publiek volgens Aristoteles altijd mee met een spreker die gevoel opwekt. Men denkt dan eerder dat het is zoals de spreker zegt. De redenaar dient daarom passende emoties bij het publiek op te roepen. Hierbij gaat het om passende gevoelens en dus niet om gevoelens die tegen de logos van het betoog ingaan en zo het publiek misleiden en op het verkeerde been zetten. De door de orator opgeroepen gevoelens moeten juist in dienst te staan van de logos. De stemming waarin het publiek wordt gebracht draagt bij aan een effectieve en vruchtbare argumentatie.

Aristoteles ontwikkelt in zijn *Retorica* een verfijnde methode waarmee ieder publiek op een passende wijze in een bepaalde gemoedstoestand kan worden gebracht en werkt deze uit voor een groot aantal emoties waaronder boosheid, mildheid, zelfvertrouwen, angst, schaamte, schaamteloosheid, goedgunstigheid, afgunst, medelijden, verontwaardiging en wedijver. Hij begrijpt gevoelens als bepaalde aandoeningen waardoor mensen een ommekeer doormaken en daardoor tot verschillende oordelen komen, en die gepaard gaan met pijn of genot. Voor Aristoteles zijn emoties dan ook complex. Ze omvatten psychische, lichamelijke, cognitieve en zelfs existentiële aspecten. Zo wordt begrijpelijk dat Aristoteles ook bijvoorbeeld zoiets veelzijdigs als vriendschap of kameraadschap als gevoelsstemming aanduidt.

Om bij toehoorders een bepaalde emotie op te kunnen wekken stelt hij voor iedere emotie steeds systematisch dezelfde drie vragen. Neem boosheid. De vragen worden dan als volgt.

Hoe is het gesteld met boze mensen oftewel hoe zijn boze mensen gestemd? Op wat voor een soort personen zijn mensen gewoonlijk boos? En om wat voor een soort redenen zijn mensen veelal boos? Door deze vragen niet alleen voor boosheid maar ook voor alle andere emoties zo nauwkeurig mogelijk te beantwoorden ontwikkelt hij van iedere emotie een zo nauwkeurig mogelijke definitie. Deze definitie bevat precies alle elementen die bij de emotie in kwestie een noodzakelijke constitutieve rol spelen. Door nu in het geval van bijvoorbeeld boosheid precies die delen uit het gegeven materiaal in de toespraak op te nemen die de bestanddelen van de definitie van boosheid activeren, wordt bij het publiek noodzakelijkerwijs boosheid opgeroepen terwijl de orator argumentatief binnen het onderwerp blijft. Aristoteles komt tot zeer gedetailleerde definities. Laat me daarvan twee voorbeelden geven. Boosheid wordt door hem gedefinieerd als een met pijn gepaard gaande drang tot openlijke wraakneming wegens een blijk van geringschatting van de persoon zelf of van een van de zijnen, door mensen wie het niet past hen gering te schatten. En medelijden definieert hij als een gevoel van pijn bij het zien van onheil dat verwoesting of leed veroorzaakt, dat iemand treft die dit niet verdient, en waarvan je kunt verwachten dat ook jij zelf of een van je dierbaren er het slachtoffer van wordt, en dit alles wanneer het onheil zich in je nabijheid voordoet.<sup>15</sup>

Naast een gedetailleerde definitieanalyse van de verschillende emoties richt Aristoteles zich eveneens op het in kaart brengen van de verschillende relaties tussen emoties. Ook dit helpt de redenaar om bepaalde gevoelens bij het publiek op te roepen. Allereerst noemt hij van elke emotie steeds het tegendeel. Zo staat boosheid tegenover kalmte of mildheid, vijandschap en haat tegenover vriendschap en liefde, angst tegenover zelfvertrouwen, schaamte tegenover schaamteloosheid, afgunst tegenover goedgunstigheid, en wedijver tegenover minachting.

Daarnaast geeft hij stellingen voor welke emoties elkaar al dan niet uitsluiten of al dan niet veronderstellen. Iemand kan bijvoorbeeld niet op hetzelfde moment angst voelen voor en woedend zijn op hetzelfde. Verder vereist haat geen boosheid, vereist inlevingsvermogen empathie, en veronderstelt angst als krachtige drijfveer tot beraden nog altijd een bepaalde vorm van hoop. Aristoteles behandelt nog veel meer van dit soort relaties tussen emoties. Eveneens komt hij tot treffende vergelijkingen tussen gevoelens. Neem boosheid en haat. Aristoteles zet raak uiteen dat boosheid altijd gericht is op een individu en haat ook groepen kan betreffen, de tijd boosheid kan wegnemen terwijl haat blijft, boosheid in tegenstelling tot haat gepaard gaat met pijn, wie boos is de ander pijn en wie haat de ander kwaad wil doen, en wie boos is kan worden bewogen tot compassie en wie haat niet. Of neem zijn intrigerende vergelijk tussen de gevoelens van een rechtschapen en onrechtschapen mens ten aanzien van verdiend en onverdiend succes en leed. Een rechtschapen karakter voelt vreugde bij het zien

---

<sup>15</sup> Mooi is ook zijn definitie van zelfvertrouwen. Zelfvertrouwen is de hoop die gepaard gaat met een voorstelling die het verlossende ervaart als nabij.

van verdiend succes maar ook bij het zien van verdiende tegenslag (want als iets verdiend is dan is het rechtvaardig), verontwaardiging bij het zien van onverdiend succes, en medelijden bij het zien van onverdiend leed of tegenslag.<sup>16</sup> Een onrechtschapen mens voelt juist afgunst bij het zien van zowel verdiend als onverdiend succes en leedvermaak bij het aanschouwen van zowel verdiend als onverdiend leed of tegenslag. Of het (on)verdiend is doet er niet toe.

Aristoteles ontwikkelt ten slotte voor iedere emotie stellingen over specifieke gebeurtenissen en concrete omstandigheden die (met name) de desbetreffende emotie oproepen. Zo worden mensen vooral boos wanneer degene die hen iets aandoet dit niet eens doet uit wraak of om voordeel te behalen, eerder boos op wie hun dierbaar is, minder snel boos wanneer zij zich superieur wanen (of wanneer de ander berouw toont, of wanneer de ander niet uit opzet maar uit drift handelde, of wanneer men bang is voor de ander, of zichzelf schuldig voelt). Verder is bijvoorbeeld een gunst groot als het bewust en niet bij toeval gegeven is, niet uit eigenbelang geschonken wordt, niet gaat om een ruil, de behoefte eraan groot is, het om iets belangrijks of heel moeilijk verkrijgbaars gaat, het op een cruciaal moment wordt verleend, of als diegene die haar verleent de enige of eerste is. Hiervan moet de redenaar uitgaan om te betogen dat iemand goedgunstig is of wanneer hij juist wil ontkennen dat er in een bepaalde situatie werkelijk sprake is van goedgunstigheid. En zo geeft hij nog veel meer stellingen.

Ethos en pathos staan zoals gezegd in dienst van de logos. De logos is dan ook inderdaad het allerbelangrijkste overtuigingsmiddel. Niet voor niets is de overtuigingskunst van Aristoteles een filosofisch en dialectisch verantwoorde redenaarskunst. Logos staat in brede zin voor de logische argumentatie en vormt de ruggengraat van het betoog. Aristoteles maakt een scherp onderscheid tussen twee vormen van logisch argumenteren. Een syllogisme is een deductief argument oftewel een argument waarbij uitgaande van een aantal premissen iets anders dan deze premissen noodzakelijk uit deze premissen volgt. Bij een deductie of sluitrede volgt de conclusie logisch noodzakelijk uit de premissen. Als de uitgangspunten waar zijn, dan is de conclusie van het syllogisme onvermijdelijk ook waar. Zo volgt uitgaande van het gegeven dat alle mensen sterfelijk zijn en Socrates een mens is, onverbiddelijk dat Socrates sterfelijk is. In het geval van een inductie besluiten we op grond van een eindig aantal observaties tot een algemene conclusie. Deze conclusie is dan waarschijnlijk waar. Zo mogen we redelijkerwijs concluderen dat in het algemeen ijzer bij verhitting uitzet indien we tot dusver altijd hebben gezien dat ijzer bij verhitting uitzet. Deze empirische vorm van generaliseren is cruciaal voor de wetenschap. Dat zo nooit onfeilbare zekerheid kan worden bereikt doet hier niets aan af.

---

<sup>16</sup> Naast verontwaardiging voelt een rechtschapen mens bij het aanschouwen van onverdiend succes volgens Aristoteles ook minachting.



Aristoteles onderscheidt nu voor specifiek het retorisch redegebruik van de redenaar twee retorische vormen van logos. Deze worden door hem de retorische deductie en de retorische inductie genoemd. Het retorisch syllogisme duidt hij aan als het enthymeem en de retorische inductie noemt hij het paradeigma. Een enthymeem is een deductie waarbij een of meerdere premissen of redeneerstappen zijn weggelaten omdat ze dermate vanzelfsprekend zijn dat het publiek deze zelf probleemloos aanvult. Door het syllogisme zo beknopt mogelijk te maken wordt woordkramerij voorkomen. De argumentatie wordt ook veel overtuigender omdat het publiek als het ware meedoet en men dus co-creator van de deductie wordt. De conclusie van een enthymeem mag conceptueel niet te ver af staan van de premissen. Zo wordt voorkomen dat het enthymeem moeilijk te begrijpen en zo minder overtuigend wordt. Een enthymeem heeft in de regel de structuur van conclusie aangevuld met reden. Bovengenoemd syllogisme kan als enthymeem bijvoorbeeld als volgt geschreven worden: Socrates is sterfelijk omdat hij een mens is. De verzwegen premisse dat alle mensen sterfelijk zijn is zo evident dat deze door het publiek moeiteloos aangevuld wordt. Een enthymeem kan ook alleen uit de conclusie van een deductie bestaan. Zelfs presidenten hebben recht op een priveleven. Verzwegen zijn hier de premissen dat presidenten mensen zijn en dat mensen recht hebben op een priveleven.<sup>17</sup>

Een belangrijk kenmerk van een enthymeem is dat de niet weggelaten premisse een endoxon of teken is.<sup>18</sup> Weggelaten premissen kunnen daarentegen zowel endoxa, tekens of onfeilbare noodzakelijke ware evidenties zijn. Endoxa zijn algemeen aanvaarde uitgangspunten binnen de gemeenschap waartoe het publiek behoort. Ze zijn plausibel en waarschijnlijk waar en dus niet onfeilbaar of noodzakelijk.<sup>19</sup> Tekens zijn enkelvoudig gegeven observaties. Zo krijgen we endoxon- en teken-enthymemen. Voorbeelden van endoxon-enthymemen zijn ‘Genot is goed, want alle levende wezens streven hierna van nature’ (met ‘Alles waar levende wezens van nature naar streven is goed’ als onderdrukte premisse), ‘Muziek is goed, want muziek verschaft genot’ (met de conclusie van het vorige enthymeem als weggelaten premisse), en ‘Van alle mensen is er niet een vrij, is hij geen slaaf van het geld dan van het lot’ (met ‘Een mens is slaaf van het geld of niet’ als onderdrukte premisse). Enkele voorbeelden van teken-enthymemen zijn ‘Deze man heeft koorts, want hij ademt snel’ (met ‘Wie snel ademt heeft koorts’ als weggelaten premisse en de snel ademende man als niet-noodzakelijk teken), ‘Deze man is ziek, want hij heeft koorts’ (met ‘Wie koorts heeft is ziek’ als onderdrukte premisse en

<sup>17</sup> Dit voorbeeld komt uit een bekende toespraak van Clinton in de Lewinsky-affaire.

<sup>18</sup> Een spreuk wordt een enthymeem zodra wij als reden een endoxon of een teken als premisse aan de spreuk toevoegen. Zo wordt de spreuk “Gezondheid is het hoogste goed” een enthymeem door de reden “want wie gezond is kan een onbeperkt aantal levensdoelen nastreven” eraan toe te voegen.

<sup>19</sup> Endoxa zijn waarschijnlijke of over het algemeen geldende stellingen. Precies omdat ze in de meeste gevallen gelden en dus uitzonderingen toelaten zijn ze niet zoals noodzakelijke of universeel geldende stellingen reeds met een enkel tegenvoorbeeld weerlegbaar. Een endoxon kan weerlegd worden met een beroep op een nog waarschijnlijker of meer algemeen geldig contra-endoxon. Endoxa zijn in de retorica cruciaal omdat retoren zich in hun redevoeringen veelal op praktische zaken richten waarover wij geen zekere kennis bezitten.

de koorts hebbende man als noodzakelijk teken), en ‘Socrates is rechtvaardig, want alle wijze mensen zijn rechtvaardig’ (met ‘Socrates is wijs’ als weggelaten premisse en eveneens teken). Een teken-enthymeem wordt volgens Aristoteles gebruikt om te betogen dat iets bestaat of het geval is. Een endoxon-enthymeem wordt gebruikt om een bepaalde stelling te verklaren.

De deductie ‘De wijze Pericles is rechtvaardig, want de wijze Socrates is rechtvaardig’ heeft de structuur van een enthymeem. Het is echter geen enthymeem omdat de weggelaten premisse ‘Als de wijze Socrates rechtvaardig is, dan is de wijze Pericles rechtvaardig’ geen teken, geen endoxon, en ook geen zelfevidente noodzakelijke waarheid is. Nu wil Aristoteles de redenaar toch de mogelijkheid bieden om op niet-deductieve wijze te besluiten tot het rechtvaardig zijn van de wijze Pericles uitgaande van het rechtvaardig zijn van de wijze Socrates en soortgelijke argumenten. Aristoteles introduceert hiertoe de retorische inductie oftewel het paradeigma. Dit is een inductie vanuit een voor het publiek paradigmatisch of exemplarisch voorbeeld. De inductie geschiedt dus op grond van slechts een enkele observatie. Maar dit ene geval is voor de gemeenschap in kwestie wel een algemeen bekend en vaak belangrijk historisch voorbeeld.

Neem het volgende voorbeeld van een paradeigma. Dionysius I had met zijn verzoek om een lijfwacht een greep naar de macht in zijn zin. Wie op een machtsgreep zint vraagt dan ook om een lijfwacht. Onze koning vraagt ook om een lijfwacht, dus er is wederom een machtsgreep ophanden. Het paradigmatische voorbeeld van Dionysius I wordt ingezet om generaliserend tot de algemene regel te komen dat wie op een machtsgreep zint een lijfwacht aanvraagt, en deze regel wordt vervolgens op de huidige situatie toegepast. Of neem wederom Socrates en Pericles. De wijze en tevens rechtvaardige Socrates betreft hier het exemplarische voorbeeld van waaruit inductief besloten wordt tot de stelling dat alle wijze mensen rechtvaardig zijn. Uit deze regel volgt vervolgens deductief dat de wijze Pericles eveneens rechtvaardig is.

Er zijn volgens Aristoteles twee soorten paradeigmata. Een voorbeeld kan ofwel verzonnen zijn ofwel een concreet plaatsgevonden gebeurtenis uit het verleden betreffen. Een verzonnen voorbeeld is ofwel een fabel ofwel een gelijkenis. Een fabel is een vertelling die een bepaalde zedenles aanschouwelijk voorstelt. Een gelijkenis is een analogieredenering.<sup>20</sup> Een voorbeeld van een gelijkenis is de redenering dat men nooit de vervulling van ambten door loting moet aanwijzen omdat dit net is alsof men aan een atletiekwedstijd degenen laat deelnemen op wie het lot valt. Fabels zijn meer geschikt voor de rechtbank en werkelijke gebeurtenissen voor de volksvergadering. Volgens Aristoteles is het enthymeem de ziel van de logos. De orator dient paradeigmata dus vooral te gebruiken om zijn enthymemen te ondersteunen en aan te vullen.

---

<sup>20</sup> De redeneervorm van de analogie ziet hij dus als een paradeigma. Want een gelijkenis is een voorbeeld.

In de eerste twee boeken van de *Retorica* ontwikkelt en bespreekt Aristoteles een groot aantal recepten en ingrediënten voor het bouwen van argumenten. Deze instructies of schema's voor het construeren van retorische argumentaties worden *topoi* genoemd.<sup>21</sup> *Topoi* fungeren als vindplaatsen of startpunten voor het gebruik van de *logos* door de redenaar. Door te putten uit deze plaatsen kan de orator mede op grond van al het materiaal dat hem ter beschikking staat een reeks van enthymemen en *paradeigmata* uitwerken en opnemen in zijn voordracht. Aristoteles maakt een onderscheid tussen enerzijds gemeenschappelijke of algemene *topoi* en anderzijds bijzondere *topoi*. De algemene *topoi* voor de redenaar ontleent Aristoteles aan zijn *Topica* waarin hij de dialectiek of redeneerkunst behandelt.<sup>22</sup> Gemeenschappelijke *topoi* zijn geschikt voor elk retorisch genre oftewel voor ieder gegeven toespraaktype. Bijzondere *topoi* zijn alleen geschikt voor het ontwikkelen van retorische argumenten voor een bepaald type toespraak. Laat me vijf voorbeelden van algemene *topoi* geven. Als we het tegendeel van het ene van het tegendeel van het andere kunnen zeggen, zoals dat mateloosheid schadelijk is, dan kunnen we ook het ene van het andere zeggen, dus dat zelfbeheersing goed is.<sup>23</sup> Als het meer waarschijnlijke niet het geval is, dan ook het minder waarschijnlijke niet. Zo zijn wij niet alwetend omdat zelfs de goden niet alwetend zijn. Of neem het algemene *topos* om eerst in een definitie vast te stellen wat iets is en daaruit gevolgtrekkingen te maken.<sup>24</sup> En dezelfde zaak gaat vaak gepaard met goede en slechte gevolgen. Een retor kan dus iets aanbevelen of juist afraden op grond van geschikt gekozen gevolgen.<sup>25</sup> Tegenstrijdigheden aanwijzen tussen woorden en daden, eerdere en latere woorden, of sprekers is eveneens een algemeen *topos*.

In de *Retorica* onderscheidt Aristoteles drie soorten toespraken met elk hun eigen collectie van bijzondere *topoi*.<sup>26</sup> De politieke of deliberatieve toespraak is bedoeld voor de openbare volksvergadering. Het perspectief is de toekomstige tijd. Doel is het aanraden of afraden en het vigerende contrast is dat van het voor- en nadeel. De gelegenheidstoespraak vindt met name plaats tijdens wedstrijden waarbij het retorisch vermogen van de deelnemers wordt beoordeeld, op festivals en bij feestelijke of plechtige aangelegenheden. Het perspectief is de

---

<sup>21</sup> Preciezer gezegd gaat het hier om eigenlijke *topoi*. Eerdergenoemde stellingen die Aristoteles uitwerkt om gevoelens op te wekken zijn volgens hem ook *topoi*. Maar omdat het daar niet gaat om *topoi* binnen de *logos* noemt hij die stellingen oneigenlijke *topoi*. En hetzelfde geldt voor stellingen voor het uitdrukken van *ethos*.

<sup>22</sup> Dialectiek is "logica in actie." De *dialecticus* ontwikkelt uitgaande van de wetten van de logica toepasbare regels voor het ontwikkelen van argumenten waarmee stellingen aangevallen of verdedigd kunnen worden.

<sup>23</sup> Merk op dat dit voor ontkenningen niet opgaat. Als we de negatie van het ene kunnen zeggen van de negatie van het andere, dan volgt niet noodzakelijk dat we ook het ene van het andere kunnen zeggen. Want als vogels dieren zijn, dan volgt niet dat niet-vogels geen dieren zijn. Zo is uiteraard een vos geen vogel maar wel een dier.

<sup>24</sup> Bekend voorbeeld hiervan is Clintons uitspraak "I did not have sex with that woman" in de Lewinsky-affaire.

<sup>25</sup> Zo kan men bijvoorbeeld volgens Aristoteles zowel zeggen "Wordt redenaar, want als het rechtvaardig is wat je beweert zullen de goden je liefhebben, als het onrechtvaardig is de mensen" als "Wordt geen redenaar, want als het rechtvaardig is wat je beweert zullen de mensen je haten, als het onrechtvaardig is de goden."

<sup>26</sup> Aristoteles richt zich primair op drie typen toespraken: de politieke toespraak, de gerechtelijke toespraak en de lofredde. *Retorica* strekt zich echter uit over veel meer domeinen (zoals bedrijfsleven, wetenschap en religie).

tegenwoordige tijd. Doel is het loven of laken van een ander en het vigerende contrast is dat van eer en eerloosheid. De gerechtelijke toespraak wordt gehouden voor de rechtbank. Het perspectief betreft het verleden en het doel is het aanklagen of verdedigen van een ander. Het vigerende contrast is hier dat van recht en onrecht. Toespraken voor de volksvergadering zijn volgens Aristoteles lastiger dan die voor de rechtbank omdat politieke toespraken de ongewisse toekomst betreffen, er niet zoals in het staatsrecht allerlei wetten klaarliggen die als uitgangspunt kunnen dienen, en de retor minder tijd heeft om zaken rustig te bespreken.

In wat volgt ga ik nader in op elk van de drie toespraaktypen en daarbij geef ik voorbeelden van door Aristoteles aanbevolen bijzondere topoi. De politieke toespraak draait primair om beraadslagen. En we beraadslagen alleen over datgene wat niet zeker is en meerdere kanten kan opgaan. Over wat zeker is en maar op een manier kan verlopen plegen we geen overleg. De orator beweegt zich hier dus in het veld van het mogelijke en niet van het onmogelijke of noodzakelijke. Binnen dit veld spreekt de orator alleen over zaken waarop we invloed hebben. Voor wat betreft de onderwerpkeuze handelt een toespraak voor de volksvergadering vooral over thema's als financiën, oorlog en vrede, verdediging van de landsgrenzen, in- en uitvoer en wetgeving. Interessant is dat landsgrenzen expliciet genoemd worden. Wetgeving betreft de veiligheid van het land. Aristoteles stelt dat het behoud van de staat berust op haar wetten.

De orator dient in het geval van de politieke toespraak zijn aanbevelingen met betrekking tot genoemde thema's te baseren op datgene waarnaar iedereen streeft in wat hij verkiest en wat hij vermijdt. En datgene waarnaar we allemaal streven is welbevinden oftewel zowel welzijn als welvaart. Wat welzijn of welvaart bevordert dan wel bewerkstelligt moet dus aangeraden worden en dat wat welzijn of welvaart vermindert of tenietdoet dient te worden afgeraden. De bestanddelen van welbevinden zijn de goede dingen gelegen in de persoon zelf (denk hierbij aan zijn of haar goede geestelijke en lichamelijke eigenschappen) en de goede dingen die van buitenaf komen (zoals een goede afkomst, familie, vrienden, geld, eer en gelukkig toeval). De redenaar dient dus steeds rekening te houden met deze zaken bij het aanraden en afraden.

In het algemeen is het doel van de politieke toespraak dus aanbevelen wat voordeel brengt. En wat voordeel brengt is (een) goed. Daarom geeft Aristoteles een groot aantal bijzondere topoi met betrekking tot wat (een) goed is. Goed is dat wat omwille van zichzelf verkieslijk is en omwille waarvan we iets anders verkiezen, en waarnaar alle verstandelijke wezens streven. Zo zijn deugden een goed, want omwille van zichzelf verkieslijk. Zintuiglijk genot is eveneens een goed, want alle levende wezens streven hierna van nature. Iets waarvan het tegendeel in belang is van je vijanden, is goed. Ook is datgene goed waarvan geen overmaat is of waaraan mensen een tekort denken te hebben. En goed is waarvoor kosten noch moeite zijn gespaard. Waarom mensen wedijveren is goed. Wat geprezen wordt is goed. Wat zonder inspanning of gemakkelijk verloopt zoals de mensen wensen is goed. Wat iemand eigen is en bijzonder, is

goed. Waar je van nature aanleg voor hebt is goed. Wat begeerte wekt oftewel waar je hart naar uitgaat, is goed.<sup>27</sup> En Aristoteles geeft nog veel meer topoi voor het redeneren over wat goed is. Elk topos licht hij ook nader toe. De hier gegeven voorbeelden laten zien dat los van de nadere toelichting een topos veelal bestaat uit een enthymeem of een premisse ervoor.

Vaak richt de politieke deliberatie zich op de vraag welke van twee gegeven alternatieven die beide (een) goed zijn uiteindelijk een groter goed is en meer in ons belang. Aristoteles werkt hiertoe bijzondere topoi uit voor het kunnen redeneren over welke van twee goede zaken een groter goed is. Zo is gezondheid groter dan leven omdat leven voortvloeit uit gezondheid en gezondheid niet uit leven. Eveneens is kunnen leren groter dan weten omdat weten uit leren voortvloeit maar andersom kunnen leren niet noodzakelijk uit weten. En wie heilige plaatsen schendt zal vast ook in staat zijn tot diefstal, maar niet noodzakelijk andersom. Het schenden van heilige plaatsen is daarom groter (in de zin van slechter) dan diefstal. Dat wat op zichzelf verkieslijk is, is een groter goed dan wat dit niet is. Gezondheid is dus een groter goed dan dat wat gezond maakt. Dat wat een doel is en omwille waarvan we iets anders doen is groter dan dat wat we omwille van het doel doen. Tegelijkertijd is ook groter wat onafhankelijk bestaat en dus ook bestaat wanneer het andere er niet is. Zo is het begin groter dan wat later is en de oorzaak is groter dan het gevolg. Topoi kunnen elkaar dus blijkbaar tegenspreken. Want als het ene bewust het andere veroorzaakt, dan is het ene als oorzaak een groter goed op grond van het vorige topos terwijl het andere als doel een groter goed is op grond van het topos daarvoor. Dit is echter niet problematisch. Topoi zijn contextafhankelijk en het is de kunst voor de redenaar om voor zijn redevoering die topoi te kiezen die aansluiten bij de context. Aristoteles geeft als voorbeeld het beraamen en plegen van een misdaad. We kunnen stellen dat wie een misdaad heeft beraamd aan een groter onrecht schuldig is dan wie haar heeft gepleegd. Want als het niet beraamd was, was het niet gepleegd. Beraamen is het begin en de onafhankelijk bestaande oorzaak. Maar we kunnen eveneens stellen dat wie de misdaad heeft gepleegd aan een groter onrecht schuldig is. Want het plegen was het doel van het beraamen.

Er zijn meer topoi die elkaar schijnbaar tegenspreken. Zo is wat zeldzaam is een groter goed dan wat in overvloed aanwezig is terwijl anderzijds overvloed ook weer boven zeldzaamheid kan gaan. Het makkelijke gaat boven het moeilijke en omgekeerd kan juist ook het moeilijke boven het makkelijke gaan. Zo kan een verrichting groter zijn afhankelijk van leeftijd, plaats, gelegenheid, tijd en vermogen. Verder is bijvoorbeeld de deugd als gevestigde gewoonte een groter goed dan een opwelling tot een goede daad. Eveneens is natuurlijke aanleg groter dan verworvenheden. Iets is groter dan iets anders juist dan als de overtreffende trap van het een groter is dan de overtreffende trap van het ander. Zo is het groter om op vrienden dan op geld

---

<sup>27</sup> Gordon Gekko's bekende uitspraak "Greed is good" uit de film *Wall Street* (1987) van Oliver Stone komt wellicht verrassend heel dicht in de buurt van het Aristotelische topos dat wat begeerte wekt goed is.

uit te zijn omdat vriendschap groter is dan rijkdom. Wat goed is voor de persoon zelf is groter dan wat goed is zondermeer. Wat mensen ‘naar waarheid’ doen is een groter goed dan wat ze slechts ‘in naam’ doen. Wat meerdere doelen dient is groter. Daarom is gezondheid een zeer groot goed. Wat gezien wordt is een groter goed dan wat onopgemerkt blijft.

Een politiek redenaar moet over kennis beschikken van de gewoonten en gebruiken, wetten, gezagsdragers en instellingen van de verschillende staatsvormen. Maar het belangrijkste is inzicht in het doel van een staatsvorm. De keuzes die mensen maken vormen immers hun karakter en deze keuzes laten zich herleiden tot een doel. Iemands karakter wordt dus in belangrijke mate bepaald door zijn of haar doel. Door het doel van een gegeven staatsvorm te begrijpen verkrijgt de retor dus inzicht in het karakter van het publiek dat tot die staatsvorm behoort. En zo kan de redenaar een ethos tot uitdrukking brengen dat goed aansluit en dus resoneert bij het publiek. Aristoteles noemt het doel van iedere staatsvorm. Het doel van een democratie is vrijheid, van een oligarchie rijkdom, van een alleenheerschappij bescherming, en van een aristocratie traditie en aanzien. Een interessante vraag is hierbij wat gelet op de crises van onze tijd tegenwoordig het legitieme doel van een staat zou moeten zijn.

In het geval van een toespraak voor de volksvergadering is het voor de orator lastig om zich buiten het onderwerp te bewegen en het publiek te misleiden door bijvoorbeeld misplaatste gevoelens en emoties. Het baat hier minder zich van het onderwerp te verwijderen dan in het geval van een gerechtelijke toespraak omdat in tegenstelling tot de jury van een rechtbank de toehoorders van een politieke toespraak rechtstreeks belang hebben bij de kwestie en dus als vanzelf bij het onderwerp willen blijven. In het geval van een gerechtelijke toespraak heeft het publiek zelf geen belang bij het onderwerp en daarom zal men sneller aan die partij toegeven die erin slaagt met al dan niet passende pathos het publiek voor zich te winnen. Het publiek van een politieke toespraak bestaat daarentegen uit bijna louter direct belanghebbenden en precies daarom is ethos als overtuigingsmiddel vooral van belang voor dit type redevoering.<sup>28</sup>

Wenden wij ons nu tot de gelegenheidstoespraak. Het lof- of misprijzen van een ander heeft steeds betrekking op wat voortreffelijk of juist slecht is. Wie een ander roemt of bekritiseert richt zich op wat eervol of eerloos is. Het gaat bij het loven en laken dan ook steeds om wat edel is. Het edele staat hier volgens Aristoteles centraal. Edel is wat omwille van zichzelf verkieslijk en prijzenswaardig is of wat goed is en genot verschaft. Het edele is dus compact gezegd het op zichzelf verkieslijke of aangename. Maar dan volgt op grond van de hierboven besproken voorbeelden van bijzondere topoi voor het redeneren over het goede dat alles wat edel is per definitie ook goed is. Aristoteles geeft wederom een groot aantal bijzondere topoi.

---

<sup>28</sup> In het algemeen is de mate waarin het publiek belang heeft bij een optreden evenredig aan de mate waarin het ethos van de uitvoerder bepalend is voor het succes ervan. Het ethos van een politiek orator is dan ook allesbepalend terwijl bij een kunstvoorstelling het ethos van de kunstenaar er vele male minder toe doet.

In de eerste plaats behandelt hij topoi om te bepalen wanneer iets edel is. Zo is de deugd als het op zichzelf verkieslijke edel. Alle bestanddelen van de voortreffelijkheid van het karakter zijn dus edel. De belangrijkste daarvan zijn volgens Aristoteles rechtvaardigheid en moed. Edel is ook wat voortreffelijkheid van karakter tot stand brengt en wat eruit voortkomt. Zo is alles wat rechtvaardigheid tot stand brengt of wat uit rechtvaardigheid voortkomt edel. En edel is alles waarvoor het loon eerbetoon is, al die wenselijke dingen die een mens verricht anders dan voor zichzelf en wat iemand deed voor het vaderland met voorbijgaan aan zijn eigen belang. Ook het zich op zijn vijanden wreken in plaats van een schikking met ze te treffen is edel, want vergelding is rechtvaardig en rechtvaardigheid is edel. Hier wordt goed duidelijk dat de topoi die Aristoteles in zijn *Retorica* aanreikt cultuur-historisch gesitueerd zijn in de leefwereld van de Griekse stadstaten van zijn tijd. Het inzicht dat elk retorisch topos altijd cultuurbepaald is behoort echter wezenlijk tot de retorica als discipline zelf.

Aristoteles legt uiteen hoe een redenaar iemand kan loven ook wanneer prijzenswaardig materiaal niet in al te ruime mate voorhanden is. Dit kan door vanuit een overmaat of zelfs een ondeugd steeds terug te keren naar het midden. De retor kan anders gezegd trachten zonder de waarheid daadwerkelijk substantieel geweld aan te doen de zaken zo gunstig als redelijk mogelijk is voor te stellen. Zo kan bijvoorbeeld een gevoelloos iemand kalm worden genoemd, een driftig iemand oprecht, een roekeloos iemand moedig, een spilziek iemand gul, en een simpele ziel eerlijk. Hier begeeft Aristoteles zich op de rand van het sofistieke. Het is wellicht opmerkelijk en spannend dat dergelijke momenten in de *Retorica* voorkomen. Dit laat zien dat de tekst naast een zuiver contemplatieve beschouwing op het overtuigende ook sterk realistisch en praktisch van aard is en heel dicht staat bij het concrete ambigue leven.

Toch kan ook het benoemen van een overmaat bijdragen aan het loven. Men zal denken dat wie bereid is onnodig gevaar te lopen, dat ook zal zijn als het om een eervolle zaak gaat. En wie kwistig aan iedereen uitdeelt zal dat ook aan vrienden doen. Want, zoals Aristoteles stelt, ook weldaden bewijzen aan iedereen is een overmatige vorm waarin een deugd ontaardt. De redenaar dient bij het loven eveneens steeds voor ogen te houden wat door het publiek in het bijzonder wordt gewaardeerd. Door waar mogelijk te betogen dat de te prijzen persoon juist daarover beschikt en vervolgens te beredeneren dat precies dat edel is, kan tot een geslaagde lofprijzing gekomen worden. Effectief is ook om te betogen dat de persoon die wordt geroemd steeds tot daden kwam en dat hij daarbij handelde op grond van bewuste morele keuzen. Er mag zelfs van bijkomstigheden en toevalligheden tot op zekere hoogte aannemelijk worden gemaakt dat ze voortvloeiden uit bewuste morele keuzen. Wie bewust moreel handelt heeft namelijk een voorname karakter dan wie in de regel gedachteloos en willekeurig handelt.

Bij het prijzen dient de orator nadruk op handelingen te leggen, want dit zijn tekenen van gemaakte keuzen en daarmee van de instelling of het karakter van degene die geprezen

wordt. Aristoteles merkt op dat loven en aanraden convertibel zijn. Wat voor een politieke toespraak aanbevelenswaardig is strekt in een gelegenheidstoespraak tot lof en omgekeerd. De orator kan dus om te bepalen wat hij wil prijzen letten op wat hij zou willen aanbevelen. Een belangrijk instrument bij het loven en laken is wat Aristoteles versterking noemt. Zeg bijvoorbeeld niet dat hij het gedaan heeft, maar zeg dat hij de enige, de eerste, of een van de weinige was die het deed. Of zeg dat hij het deed in bijzonder moeilijke omstandigheden. Of zeg dat hij het boven verwachting deed, dan wel in zeer korte tijd, of zelfs meerdere keren. Het retorische instrument van versterking valt typisch onder de lofrede omdat versterking wijst op een meer-zijn hetgeen edel is. Aristoteles adviseert de redenaar ten slotte om de te prijzen persoon vooral te vergelijken met de daden van anderen wanneer hij over de persoon zelf weinig te zeggen heeft. En iemand over wie veel te zeggen valt wordt noodzakelijk vaak genoemd, dus als iemand vaak wordt genoemd zal men omgekeerd denken dat er veel over hem te zeggen valt. Het gaat er uiteindelijk om gewicht en aanzien te verlenen aan de daden van wie geprezen wordt. Episodes van lofprijzing zijn ook raadzaam. Prijs bijvoorbeeld naast Achilles ook zijn vader. De topoi voor het laken zijn tegengesteld aan die voor het prijzen.

De gerechtelijke toespraak draait om aanklagen en verdedigen en om recht en onrecht. Om te komen tot een analyse van toespraken voor de rechtbank stelt Aristoteles drie vragen. Welke beweegredenen hebben mensen voor het doen van onrecht? Hoe is het daarbij met henzelf gesteld? En op wat voor een soort mensen hebben zij het gemunt? Onrecht is het uit vrije wil benadelen van iemand in strijd met de wet. Een handeling is vrij indien deze welbewust (met het volle bewustzijn) en zonder dwang uitgevoerd wordt. De wet omvat steeds de geschreven wet van de staat oftewel het positieve recht, de ongeschreven gewoonten, zeden en gebruiken van de desbetreffende cultuurgemeenschap en het universele en transcendentie natuurrecht.

Een deel van de handelingen uit vrije wil geschiedt uit opzet. Er is sprake van opzet indien de handeling vrij is en er tevens doelbewust oftewel doelgericht gehandeld wordt. Iemand die handelt uit vrije wil maar zonder opzet handelt uit gewoonte. Iemand handelt kwaadaardig indien hij of zij met opzet onrecht doet. Een onrechtvaardige handeling is dus niet direct ook kwaadaardig. Dat is het pas zodra er opzet in het spel is. Wie onrecht pleegt uit onwetendheid doet dus geen kwaad. Voldoende morele kennis zou uitgaande van het beroemde Socratisch mechanisme de persoon in kwestie hebben behoed voor het doen van onrecht. Aristoteles geeft twee verklaringen voor waarom mensen kwaad uitrichten. Een mens benadeelt een ander met opzet door onbeheerstheid of slechtheid. De eerste verklaring gaat terug op Plato's verklaring van onrecht. Mensen plegen onrecht omdat zij door felle begeerten en lichamelijke genoegens gedreven worden en deze niet altijd voldoende in toom kunnen houden. Volgens de tweede verklaring doen sommige mensen kwaad omdat zij naar hun aard eenvoudigweg



slecht zijn. Hier wordt het kwaad verzelfstandigd tot een reeks van slechte eigenschappen in de ziel. De ziel van sommige mensen is geperverteerd en precies daarom doen zij het kwade.

Om de beantwoording van de eerste van zijn drie vragen af te ronden werkt Aristoteles de verschillende menselijke beweegredenen voor het handelen nader uit. Wij handelen ofwel uit eigen beweging ofwel niet uit eigen beweging. De handelingen uit onszelf zijn vrij en we zijn er dan ook verantwoordelijk voor. Ze vinden zoals we zagen plaats uit opzet of gewoonte. In het geval van opzet handelen wij zoals besproken vanuit een doelgericht streven. Er is dan sprake van ofwel een redelijk streven (een streven waarbij de rede nog altijd aan het roer is) ofwel een redeloos streven (een streven waarbij de begeerten het roer van de rede hebben overgenomen).<sup>29</sup> Slechtheid is dan het doen van onrecht vanuit een redelijk streven en dus vanuit een geperverteerde wil terwijl onbeheerstheid het begaan is van onrecht vanuit een redeloos streven.<sup>30</sup> Het gaat in het geval van onbeheerstheid meer specifiek om onbeheerste woede of tomeloze begeerten. Verder vallen handelingen die wij niet uit onszelf verrichten en dus onvrij zijn uiteen in toeval en noodzaak. In het geval van toeval is de oorzaak onbepaald en in het geval van noodzaak is er sprake van ofwel menselijke dwang ofwel noodzaak van nature. Precies omdat handelingen uit toeval of noodzaak niet vrij zijn kan er in dit geval geen sprake zijn van onrechtvaardig handelen. Naast bovengenoemde zeven beweegredenen voor het handelen zijn er volgens Aristoteles ook factoren die indirect ons handelen bepalen omdat ze invloed hebben op de vorming van onze gewoontes en daarmee ons karakter. Zo maakt het groot verschil of iemand zich als rijk of arm ziet, of als gelukkig of ongelukkig.

Aristoteles meent dat onrecht vaak voortkomt uit een eenzijdige nadruk op de begeerten oftewel genoegens. Daarom gaat hij nader in op wat genoegens of genot verschaft. Aristoteles definieert genot als de beweging van de ziel bij een levend wezen dat in zijn geheel bereikt wat zijn natuur is en dit voelt. Hij geeft een aantal interessante bijzondere topoi voor het redeneren over wat genot schenkt. Wat zich ontwikkelt volgens de natuur en daarbij als vanzelf zorgeloos en gemakkelijk gaat werkt ontspannend en levert zo genot op. Verder is genot gelegen in de gewaarwording van hoe ons iets aandoet. Nu zijn voorstellingen zoals herinneringen en toekomstverwachtingen een soort zwakke gewaarwordingen. Maar dan kunnen dus ook herinneringen en verwachtingen genot opleveren.<sup>31</sup> Bronnen van genot zijn

---

<sup>29</sup> In het geval van redeloos streven nemen de begeerten de sturing over van de rede. Dit betekent echter niet dat de begeerten zelf altijd redeloos zijn. Aristoteles maakt een onderscheid tussen redeloze begeerten (zoals de begeerte naar voedsel en geslachtsverkeer) en met rede gepaard gaande begeerten (zoals begeerten die het gevolg zijn van een proces van overtuigen en waarvoor geldt dat ons verlangen ernaar is aangepaard).

<sup>30</sup> Aristoteles maakt meer precies bij het analyseren van de beweegredenen voor het begaan van onrecht een onderscheid tussen accidentele en essentiële factoren. Zo begaan volgens hem vooral jonge mensen met zeer sterke zinnen of arme mensen met nauwelijks geld onrecht. Maar wanneer ze dit doen is het niet vanwege hun jonge leeftijd of uit armoede, maar uit begeerte. De leeftijd of armoede is accidenteel, de begeerte essentieel.

<sup>31</sup> Dit geldt volgens Aristoteles zelfs voor herinneringen aan zaken die niet prettig of zelfs erg pijnlijk waren, als de gevolgen achteraf beschouwd maar goed zijn.

verder bijvoorbeeld gerechtvaardigde wraakneming, winnen bij sporten en twistgesprekken, waardering, vriendschap, iets meerdere keren doen (want gewenning is prettig), verandering (want iets nieuws te weten komen is prettig omdat mensen van nature streven naar kennis<sup>32</sup>), weldaden bewijzen en ze ondervinden, geconfronteerd worden met wat overeenstemt met onze natuur (want een mens voelt eigenliefde en geniet dus van wat aan hem verwant is zodat o.a. soort altijd soort zoekt), kundig zijn, verstand van zaken hebben, gezag uitoefenen, en de lachlust opwekken. Bijzondere topoi voor pijn zijn het tegenovergestelde van die voor genot.

Laten we eveneens kort kijken naar hoe Aristoteles de overige twee vragen beantwoordt. Een dader pleegt onrecht wanneer hij denkt dat zijn daad niet zal uitkomen of bij berechting niet of nauwelijks tot straf zal leiden of in elk geval geen straf oplevert die zijn “winst” teniet doet. Daders denken er bijvoorbeeld goed mee weg te komen wanneer ze goed kunnen spreken en krachtadig zijn in hun optreden, niet uit vrije wil gehandeld lijken te hebben maar uit toeval of noodzaak, in elk geval niet uit opzet gehandeld lijken te hebben, het tegendeel lijken te zijn van wat de aanklacht doet vermoeden, terechtstaan voor een vergrijp dat tot lof strekt (zoals je ouders wreken), ervaring hebben met processen, invloedrijke vrienden hebben, rijk zijn, er al vaker mee wegwamen, op clementie kunnen rekenen of zich erg goed kunnen verbergen.

De derde vraag beantwoordt Aristoteles door in kaart te brengen wat voor soort personen meestal slachtoffer worden van een misdrijf. Hij noemt hierbij onder andere mensen die goed van vertrouwen zijn en niet oppassen, zaken gemakkelijk opvatten en dus niet snel een proces zullen starten, zwak zijn, kwetsbaar zijn voor verdachtmakingen, voorwerp zijn van haat en nijd, zelf onrecht hebben begaan (want hen benadelen lijkt dan al haast geen onrecht meer), er geen baat bij hebben op de uitkomst van een proces te wachten (zoals vreemdelingen of kleine zelfstandigen), van anderen hetzelfde onrecht te wachten zou staan, mensen die zich schamen en niet snel spreken over wat hen overkomt, en mensen die men na ze eenmaal onrecht te hebben aangedaan volop recht kan doen om zo hun wonden versneld te helen.

Aristoteles maakt in zijn analyse van de gerechtelijke toespraak niet alleen een onderscheid tussen verschillende soorten wetten (zoals die tussen geschreven en ongeschreven wetten), maar hij introduceert ook een voor de retor cruciaal verschil tussen onrechtmatig handelen jegens een enkele persoon of partij (zoals diefstal, echtbreuk of vernieling) en onrechtmatig handelen jegens de gehele gemeenschap en dus tegen het algemeen belang (zoals desertie, landverraad of belastingfraude). In elk geval ontstaat er bij onrechtmatig handelen altijd noodzakelijk schade. Deze en andere voorbeelden van onrechtmatig handelen laten zien dat in de benaming ervan vaak reeds impliciet boze opzet wordt vermoed. De opzettelijkheid lijkt

---

<sup>32</sup> Zo wordt begrijpelijk waarom volgens Aristoteles mensen kunnen genieten van kunst. Het uitgebeelde verschaft genot zelfs wanneer het schrik aanjaagt omdat mensen zo iets nieuws leren en daarvan genieten.

al in de omschrijving te zitten. Daarom kan een orator een verdachte verdedigen door op te merken dat iets bijvoorbeeld wel onrechtmatig is weggenomen, maar dat er geen sprake was van diefstal, of dat er wel met de vijand gesproken is, maar dat er geen verraad is gepleegd.

Uiteraard kan de geschreven wet van de staat niet alle onrechtmatige handelingen in detail uitvoerig en uitputtend beschrijven. Dit niet alleen omdat de wetgever dingen over het hoofd zal zien, maar eenvoudigweg omdat een eindige tekst nooit een oneindige diversiteit aan mogelijkheden kan vastleggen. De rechtspraak dient zich daarom eveneens te beroepen op wat Aristoteles billijkheid noemt. Billijkheid is kortgezegd het recht waarin de geschreven wet niet voorziet. Billijkheid appelleert aan het begrip en het inlevingsvermogen van mensen. Het oordeel van de rechter moet dan ook gebaseerd zijn op zowel de geschreven wet als op wat in een concrete situatie billijk is. Aristoteles werkt verschillende topoi voor billijkheid uit. Zo is het billijk om acht te slaan niet alleen op de woorden van de wetgever maar ook en vooral op de gedachte erachter, niet op de daad maar op de opzet, niet op een deel maar op het geheel, niet alleen op hoe iemand nu is maar op hoe hij altijd al was (of meestal is), weldaden meer te gedenken dan slechte ervaringen met dezelfde persoon, weldaden die je hebt ondervonden meer te gedenken dan die je zelf hebt bewezen en liever te schikken dan te procederen.

Veelal dient een redenaar de ernst van twee vergrijpen tegen elkaar af te meten. Aristoteles ontwikkelt daarom ook topoi voor het bepalen van de relatieve ernst van een vergrijp. De ernst van een vergrijp wordt bepaald door de kwantitatieve omvang (zoals de grootte van de gestolen som geld) en de kwalitatieve mate van ongerechtigheid (zo is het schenden van een heilige plaats een groter onrecht dan diefstal). Vandaar dat een kleine som stelen uit een pot geld voor noodlijdende armen een groter onrecht kan zijn dan het stelen van een veel grotere som uit een illegaal gokpaleis. In het algemeen is een vergrijp van een grotere omvang of met een hogere mate van ongerechtigheid ernstiger. Daarnaast is een vergrijp ernstiger wanneer er geen evenredige straf voor bestaat, er geen herstel voor bestaat, de dader alleen handelde, het meerdere keren begaan is, het meer met voorbedachte rade is gepleegd, wie het hoort meer angst dan medelijden voelt, het vergrijp gepleegd is op een sacrale plaats, iemand kwaad is gedaan van wie de dader goed had ondervonden en wanneer er meer wetten, eden of contracten zijn verbroken (en dan vooral het breken van universele ongeschreven wetten).

Direct na de bespreking van de gerechtelijke toespraak gaat Aristoteles in op de verschillende eerdergenoemde niet-technische oftewel externe overtuigingsmiddelen. Een goede verklaring hiervoor is dat hij meent dat de niet-technische overtuigingsmiddelen vooral van belang zijn voor toespraken voor de rechtbank. We zien hier dat de klassieke band tussen retorica en de rechtspraak, die bijvoorbeeld duidelijk naar voren komt in het spreken van zowel Gorgias als Socrates over de overredingskunst in Plato's dialoog de *Gorgias*, bij Aristoteles nog altijd voelbaar aanwezig is. Zo meent Aristoteles dat de belangrijkste vorm van de retorische logos

(namelijk het enthymeem) het meest geschikt is voor de bewijsvoering in toespraken voor de rechtbank. En ook het overtuigingsmiddel pathos acht hij zoals we gezien hebben het meest doeltreffend voor wederom de gerechtelijke toespraak. Hij staat zo nog altijd in de traditie van een hechte band tussen welsprekendheid en de concrete praktijk van de rechtspraak.

Wetten zijn een belangrijk niet-technisch overtuigingsmiddel. Aristoteles geeft een aantal bijzondere topoi voor zowel oratoren wier zaak in strijd is met de wet als voor redenaars waarvoor juist geldt dat de wet zijn of haar zaak begunstigt. Zo moet een redenaar wiens zaak in strijd is met de geschreven wet zich beroepen op de ongeschreven wet (meer specifiek op algemeen aanvaarde zeden en gebruiken van de gemeenschap of op het onveranderlijke natuurrecht) of op het algemene beginsel van de billijkheid. Een retor kan hier ook trachten te betogen dat de geschreven wet voor de onderhavige kwestie in tegenspraak is met zichzelf, dubbelzinnig is, vaag is, ondergedetermineerd is, verouderd is, of zodanig is dat de kwestie buiten haar bereik valt. Vervolgens wordt dan betoogd dat de geschreven wet moet worden aangepast en dus voor de kwestie waarom het gaat niet van toepassing is. Wie juist voordeel heeft bij de geschreven wet doet er goed aan erop te wijzen dat het geen zin heeft geschreven wetten uit te vaardigen indien we niet bereid zijn deze ook toe te passen. Het is dus ongepast om de geschreven wet te slim af te willen zijn. Deze wetten zijn er juist om te voorkomen dat tegen het algemeen belang in iedereen ongeremd louter zijn of haar eigen voordeel nastreeft.

Naast wetten zijn ook contracten een belangrijk niet-technisch overtuigingsmiddel en Aristoteles behandelt ook voor deze categorie topoi. Een redenaar dient het belang van contracten te benadrukken wanneer de contracten in zijn voordeel zijn. Dit kan gedaan worden door te betogen dat een contract door de wet rechtsgeldig wordt gemaakt of feitelijk zelf de status heeft van een wet voor een bepaald geval. Ook kan men betogen dat de wet zelf een soort contract is. Wie aan contracten tornt, tornt dus aan de wet. We zien zo dus in de *Retorica* een compacte formulering of op z'n minst een vroege voorafschaduwning van de latere sociale contracttheorieën van Rousseau en anderen in de moderne politieke filosofie. Eveneens kan erop gewezen worden dat ons gehele onderlinge ruilverkeer van contracten afhankelijk is en dus zou instorten wanneer wij contracten niet langer zouden respecteren.

Natuurlijk kunnen contracten ook in het nadeel van de spreker zijn. In dat geval zal juist het belang van contracten door de redenaar moeten worden afgezwakt. Dit kan door te betogen dat het contract onrechtmatig is, fouten bevat, onder dwang gesloten is, gepaard ging met list en bedrog, een vervalsing is, in tegenspraak is met de geschreven of ongeschreven wet, zelf contradicties bevat, of in tegenspraak is met een of meerdere andere contracten. Ook kan erop gewezen worden dat het uiteindelijk de rechter is die beslist en niet het contract.

Aristoteles bespreekt ook getuigenissen als extern overtuigingsmiddel. Hij hanteert een veel ruimer begrip van getuigenis dan wij tegenwoordig veelal doen. Als getuigen gelden algemeen erkende spreekwoorden en gezegden, gezaghebbende uitspraken van beroemde personen uit het verleden en eigentijdse getuigen. Een getuige die in de risico's van het proces deelt mag alleen bevestigen dat iets het geval is of was. Een getuige die buiten schot blijft mag ook een oordeel over de kwestie uitspreken. Getuigenissen kunnen zowel betrekking hebben op het karakter van de verdachte als op de relevante feiten voor de onderhavige kwestie. Een retor kan de *topoi* voor het loven en laken inzetten om te betogen dat bepaalde getuigen wel of juist niet betrouwbaar zijn. Al met al zien we zo dus hoe Aristoteles in *Retorica* in het kader van de bespreking van de juridische toespraak in feite een complete rechtstheorie compact uitwerkt.

Wenden wij ons nu tot het derde en laatste boek van de *Retorica* waarin Aristoteles zich richt op de vorm van een redevoering. Hij behandelt allereerst de uitdrukkingwijze of de stijl van een betoog. Aan het eind van het laatste boek komt dan de opbouw van een rede aan de orde. Het taalgebruik heeft betrekking op de schrijfwijze en woordkeus en betreft de vraag 'hoe' we gaan zeggen wat we willen zeggen. Aristoteles introduceert twee deugden voor een goede stijl. Deugdelijk taalgebruik wordt in de eerste plaats gekenmerkt door duidelijkheid. De redenaar dient helder en duidelijk te spreken om ervoor te zorgen dat wat gezegd wordt ook werkelijk wordt begrepen door het publiek. De toehoorders moeten de spreker goed kunnen volgen en bevatten wat hun verteld wordt. Duidelijk taalgebruik draagt zo bij tot het overtuigen en kan, zo voeg ik toe, veelal in zichzelf al overtuigend zijn. In elk geval zal wie onbegrijpelijk is nooit iemand overtuigen. Een redenaar dient echter niet alleen maar te streven naar een duidelijke en transparante stijl. Wie zich slechts richt op helderheid en begrijpelijkheid loopt het gevaar dat zijn stijl banaal en voorspelbaar wordt. Verrassing ontbreekt en het betoog wordt saai en oppervlakkig. Hierdoor verliezen de toehoorders hun aandacht en worden zij niet overtuigd. Aristoteles is dan ook een realist die oog heeft voor de gehele menselijke natuur. De mens is een wezen dat ook altijd streeft naar plezier en genoegen. Dit geldt dus ook voor het luisteren naar anderen. Een goede stijl dient daarom eveneens onderhoudend en aangenaam te zijn.

De tweede deugd voor een goede stijl is volgens Aristoteles dan ook uitheemsheid. Hierbij gaat het om schoon en aantrekkelijk taalgebruik. De uitdrukkingwijze dient verrassend en spannend te zijn. Een zekere mate van ongewoon taalgebruik is aangenaam en houdt zo de aandacht van het publiek vast. Uitheems of sierlijk taalgebruik leidt tot verwondering en schept zo genoegen. De orator dient dan ook door eloquent maar vooral kleurrijk en levendig taalgebruik een bepaalde mate van poëzie in zijn stijl te brengen. Maar niet teveel. *Retorica* is geen dichtkunst. De stijl moet bij het onderwerp aansluiten en daarom zeker niet te verheven of dichterlijk zijn. Een teveel aan uitheems taalgebruik maakt de redevoering kunstmatig en dat zal zeker gaan opvallen bij het publiek. De redenaar komt dan onnatuurlijk over en dat

overtuigt niet. Bovendien is een te uitheems taalgebruik onvoldoende begrijpelijk. Een goede stijl moet dan ook steeds passend zijn. Ze dient het juiste midden te treffen tussen enerzijds overduidelijke eentonigheid en anderzijds onnavolgbare artificieel aandoende bloemrijkeheid. En dit wordt bereikt wanneer de uitdrukkingwijze van de redenaar in de juiste mate zowel duidelijk als uitheems is en zo dus tegelijkertijd begrijpelijk en aangenaam voor het publiek.

De vraag is echter hoe een orator tot uitheems taalgebruik kan komen. Aristoteles maakt een onderscheid tussen eigenlijk en oneigenlijk taalgebruik. We spreken van eigenlijk taalgebruik indien een binnen de gemeenschap algemeen bekend woord wordt gebruikt om te verwijzen naar iets waar het normaal gesproken naar verwijst. Zo is de uitspraak ‘Plato schreef *Politeia*’ een voorbeeld van eigenlijk woordgebruik. Van oneigenlijk woordgebruik is sprake wanneer een woord wordt gebruikt dat in de gemeenschap niet algemeen bekend is of als een woord wordt gebruikt om te verwijzen naar iets waar het normaal gesproken niet naar verwijst. Voorbeelden van de eerste vorm van oneigenlijk woordgebruik zijn het gebruik van zeldzame woorden (zoals ‘coiffure’ in plaats van ‘kapsel’), vreemde woorden (zoals ‘exchange’ in plaats van ‘markt’), en neologismen (zoals ‘draaideurcrimineel’).<sup>33</sup> Aristoteles raadt deze vorm van oneigenlijk woordgebruik om uitheemsheid te creëren af. Een retor moet steeds aansluiten bij het alledaagse woordgebruik en dus altijd dicht bij de dagelijkse omgangstaal blijven.<sup>34</sup>

Maar hoe kan een orator dan voor uitheemsheid zorgen? Hiertoe dient volgens Aristoteles de tweede vorm van oneigenlijk taalgebruik. Door alledaagse woorden op een verrassende wijze te recombineren ontstaat een heel aansprekende en speelse vorm van uitheems taalgebruik. Zo noemt Socrates in Plato’s *Gorgias* retorica spitsvondig kookkunst voor de ziel. We dienen kortom gewone woorden (hier ‘kookkunst’) te gebruiken om naar iets anders te verwijzen (hier ‘retorica’) dan waar het woord normaal gesproken naar verwijst. Dit betekent dat de redenaar zich van overdrachtelijk taalgebruik moet bedienen. De retor moet dus metaforen gebruiken. En dit is volgens Aristoteles een talent dat moeilijk aangeleerd kan worden. Waar het enthymeem het hart uitmaakt van de logos, maakt de metafoor het hart uit van het taalgebruik.<sup>35</sup> Alles komt in de metafoor samen. Een gevatte metafoor leidt tot een voor de toehoorders verrassende en daardoor aangename vorm van uitheems taalgebruik. Met een geschikt gekozen metafoor kan bovendien een inhoudelijk punt ineens heel snel en duidelijk overgebracht worden. Zo dragen metaforen cognitief bij aan een versnelde kennistoename en wordt recht gedaan aan de nieuwsgierigheid en dus wederom het genot van het publiek. Een

<sup>33</sup> Zeldzame woorden zijn archaische woorden binnen dezelfde taal. Ze worden ook wel “dure woorden” genoemd. Vreemde woorden zijn woorden uit een andere taal of uit een ander dialect van dezelfde taal.

<sup>34</sup> Wel merkt Aristoteles op dat zeldzame, vreemde en samengestelde woorden gemakkelijker geaccepteerd worden door een publiek dat reeds door de spreker in een geestdriftige en bezielde stemming is gebracht.

<sup>35</sup> En het hart van het hart is de analogiemetafoor. Voorbeelden hiervan zijn ‘Retorica is kookkunst voor de ziel’, ‘De avond is de ouderdom van de dag’, ‘De jeugd is de lente van het leven’, ‘De drinkschaal is het schild van Dionysus’, ‘De lier is de boog van de muzikspeler’, en ‘Trompetgeschal is het lied van de trompetspeler’.

goede metafoor maakt wat de redenaar wil zeggen dus direct duidelijk en begrijpelijk. En een goede metafoor gaat vaak gepaard met concreet en aanschouwelijk taalgebruik wat eveneens bijdraagt aan de uitheemsheid en daarmee aan het aangename van het retorische spreken.<sup>36</sup>

Precies omdat eigenlijke woorden ons al te bekend en vreemde of zeldzame woorden ons juist te onbekend zijn is de metafoor het passende midden waarbij we tegelijkertijd duidelijkheid en uitheemsheid realiseren. Metaforen mogen dus niet te vergezocht zijn of er te dik bovenop liggen. Zo zorgen ze zowel voor begrip als afwisseling. Ze mogen evenmin lachwekkend of juist te verheven zijn. We kunnen metaforen ontleen aan wat schoon is van klank of wat mooi is op zijn uitwerking op het gezichtsvermogen. Soms wil een redenaar iets uitdrukken waarvoor geen eigenlijk woord is. Hij kan dan aan verwante verschijnselen een passende metafoor ontleen die de gelijkenis zichtbaar maakt zodra deze wordt uitgesproken.<sup>37</sup> Verder ontstaan metaforen door een bijvoeglijk naamwoord als zelfstandig naamwoord te gebruiken om naar beroemde figuren te verwijzen. Zo verwijst ‘De snelvoetige’ naar Achilles. Tenslotte kunnen vergelijkingen omgezet worden in metaforen en omgekeerd. Zo is de vergelijking “Als een leeuw stormde hij aan” inwisselbaar met de metafoor “leeuw” in “De leeuw stormde aan.”

Naast genoemde vormen van oneigenlijk woordgebruik bespreekt Aristoteles ook nog een aantal andere soorten smaakvol, gevat, gewichtig of anderszins passend taalgebruik.<sup>38</sup> Erg vruchtbaar voor een aansprekende voordracht is het gebruik van sterke tegenstellingen. Dit is echter een zeer krachtig instrument waarmee de redenaar uiterst gedoseerd moet omgaan. Er zijn vele voorbeelden waaronder opposities (zoals goden en mensen, hemel en aarde, liefde en haat, en oorlog en vrede), spanningsvolle beschrijvingen van iets of iemand (zoals ‘dat mooie meisje met dat kille gezicht’) of spanningsvolle uitspraken in het algemeen (zoals ‘Of we kiezen vandaag voor elkaar als een team, of we sterven vandaag als individuen’ en ‘Poëzie groeit op het massagraf der bedrogen verwachtingen, haar ware wortels bevinden zich echter in de hemel’).<sup>39</sup> Door een geschikt gekozen tegenstelling wordt het publiek heel even op het verkeerde been gezet omdat zij de tegenstelling niet ziet aankomen. Door de verwachtingen

---

<sup>36</sup> Taal is rijk aan metaforen. Neem naast de genoemde voorbeelden ‘Hij is een boom van een kerel’, ‘Ze luistert met een houten gezicht’, ‘De ambtelijke molens malen langzaam’, en ‘Cicero plant zaden van wijsheid’.

<sup>37</sup> Hiertoe dient genoemde analogiemetafoor. In zijn *Poetica* geeft Aristoteles als voorbeeld het loslaten van het vuur uit de zon. Hiervoor is geen eigenlijk woord. Maar omdat het zaaien van graan analoog is aan het loslaten van het vuur uit de zon kunnen we dit uitdrukken door te spreken over de zon die zijn goddelijke vuur zaait.

<sup>38</sup> Naast genoemde voorbeelden adviseert Aristoteles ook om een natuurlijke woordvolgorde aan te houden oftewel ‘het tweede’ direct te laten volgen op ‘het eerste’ omdat men het eerste anders alweer vergeten is, niet dubbelzinnig te spreken, en algemeen te spreken waar vergissen dreigt (zeg ‘binnenkort’ in plaats van ‘volgende maand’). Voor gewichtig taalgebruik beveelt hij ook nog aan om naamwoorden te vervangen door een omschrijving (zeg ‘oppervlak dat van het midden uit gelijk is’ in plaats van ‘cirkel’), woorden elk een eigen lidwoord te geven (‘de schone, de lieve’), en iets te omschrijven middels ontbrekende eigenschappen (‘Daar ligt, door de wind omspeeld, een heuvel. Groot is hij niet’ of ‘Het lierloze lied’ in plaats van trompetgeschal).

<sup>39</sup> De eerste uitspraak is ontleend aan de film *Any Given Sunday* (1999) van wederom Oliver Stone en de tweede uitspraak komt uit het essay *Leven, Lijden, Schrijven – Methode* (2003) van Michel Houellebecq.

van het publiek zo te doorkruisen ontstaat een spanning die in het geval van een geslaagde tegenstelling ook weer direct wordt ingelost. Hierdoor beseffen de toehoorders onmiddellijk dat hun iets is bijgebracht. Een goed gekozen bondige tegenstelling leidt dus tot een versneld inzicht bij het publiek. Dit stijlmiddel helpt zo om op treffende wijze iets over te brengen. We duiden tegenwoordig het gebruik van tegenstellingen vaak misprijzend aan als ‘framen’. Het op passende en gedoseerde wijze inzetten van rake tegenstellingen draagt volgens Aristoteles echter juist bij aan het op een verantwoorde wijze overtuigen van het publiek.

Een ander stijlmiddel is het gebruik van concreet en aanschouwelijk taalgebruik. We dienen zo te spreken dat het publiek het als het ware als een schouwspel voor zich ziet. Het spreken dient concrete en aanschouwelijke voorstellingen bij het publiek op te roepen. “We bevinden ons in de hel, heren. En we kunnen hier blijven en ons helemaal verrot laten schoppen, of we kunnen ons een weg terugvechten naar het licht. We kunnen uit de hel klimmen.”<sup>40</sup> Tijdens het uitspreken van deze woorden ziet we het tafereel levendig voor ons. Overigens wordt in deze passage ook een scherpe tegenstelling ingebracht (namelijk die van ‘het donder van de hel’ tegenover ‘het licht van de hemel’). Stijlmiddelen kunnen dus eveneens genest worden.

Concreet en aanschouwelijk taalgebruik wordt bijvoorbeeld bereikt door de dingen als ‘in beweging’ of als ‘in actie’ voor te stellen. Zo ontstaat levendig en dynamisch taalgebruik. De redenaar moet anders gezegd energetisch spreken. Aristoteles geeft vele voorbeelden zoals “De pijl vloog razendsnel door de lucht” en “Het rotsblok rolde naar beneden.” Zeer effectief in dit verband is het voorstellen van het zielloze als bezielde en het levenloze als levend. Met name Homerus bedient zich veelvuldig van dit stijlmiddel. “De pijl vloog razendsnel door de lucht, belust om mij te treffen” en “Het enorme rotsblok rolde onbeschaamd naar beneden.”

Verder dragen ook opsommingen en herhalingen bij aan een geslaagde uitdrukingswijze. Opsommingen en herhalingen hebben een sterk dramatisch effect omdat ze een veelheid uitdrukken of ergens de nadruk op leggen. Voorbeelden zijn “Ieder dorp, iedere stad en iedere provincie moet zich nu verenigen om de vijand te verslaan” en “Deze middag leg ik getuigenis af vanuit deze kamer en vanaf deze stoel.”<sup>41</sup> Beide middelen zijn dan ook geschikt om komen tot gewichtig taalgebruik. Ze helpen de orator om belang en ernst uit te drukken. Dit middel dient echter eveneens beperkt ingezet te worden omdat het anders juist ten koste gaat van de overtuigingskracht van de spreker. Dezelfde waarschuwing is van toepassing op het stijlmiddel van de overdrijving of hyperbool. Hiervan zagen we al enkele voorbeelden. Zeg niet dat Pericles het deed, maar zeg dat hij de eerste en vooralsnog enige was die het deed in buitengewoon moeilijke omstandigheden. Zeg niet dat de schuld van de staat groot is, maar

---

<sup>40</sup> Dit voorbeeld is wederom ontleend aan de eerdergenoemde film *Any Given Sunday*.

<sup>41</sup> Het tweede voorbeeld komt uit eerdergenoemde toespraak van Clinton in de Lewinsky-affaire.



zeg dat de schuld van de staat nachtmerrieachtige proporties aanneemt. Zeg niet dat je op haar hebt gewacht, maar zeg dat je een eeuw hebt staan wachten. De overdrijving is zonder meer het stijlmiddel waarmee de redenaar het zuinigst moet omgaan om niet bombastisch over te komen. Eveneens merkt Aristoteles op dat teveel overdrijvingen hoe dan ook vooral iets zijn voor jeugdige sprekers en veel minder passen in de mond van een oudere spreker.

Stijl of uitdrukkingwijze is voor Aristoteles niet alleen geschikt om karakter uit te drukken maar ook om gevoelens op te wekken. Taalgebruik draagt door haar rechtstreekse invloed op de overtuigingsmiddelen dus indirect bij aan het overtuigen. Een passende uitdrukkingwijze draagt echter ook direct bij tot de aannemelijkheid van de voordracht. Zo zorgt alleen al begrijpelijk zijn ervoor dat een retor overtuigend overkomt. Bovendien is een passende uitdrukkingwijze genotsvol. Hierdoor houdt de orator de aandacht vast van het publiek hetgeen cruciaal is om te kunnen overtuigen. De uitdrukkingwijze is zo beschouwd dus het vierde overtuigingsmiddel.<sup>42</sup> Vorm en inhoud vormen samen dan ook een hechte eenheid.<sup>43</sup>

Aristoteles gaat ook in op het verband tussen uitdrukkingwijze en genre. Het gesproken woord heeft meer dan het geschreven woord het karakter van een voorstelling. Door het gebruik van bijvoorbeeld herhalingen en opsommingen (zoals “Hij kwam aan, sprak hem, smeekte hem”) kan een redevoering gelezen op schrift soms zelfs bevreemdend overkomen. Een toespraak voor de volksvergadering heeft vooral het karakter van een decorschildering. Het is een schets die bedoeld is om op afstand te zien. Een gerechtelijke toespraak biedt veel meer detail en de gelegenheidstoespraak houdt in dit opzicht het midden tussen beide.

Aristoteles bespreekt in het kader van taalgebruik en stijl ook de feitelijke voordracht oftewel het daadwerkelijk uitspreken van een redevoering. Want hier hangt alles van af. Hij staat stil bij lichaamstaal, oogopslag, gezichtsuitdrukking, ruimtegebruik, stemvolume, stemritme, toonhoogte en melodie. In het feitelijke voordragen is dan ook de gehele mens betrokken. Vooral de politieke toespraak hangt sterk af van de voordracht en het stemgebruik. Zo moest een orator een goed stemvolume hebben om voor de openbare volksvergadering te spreken.

In zijn bespreking van het taalgebruik geeft Aristoteles zo nu en dan concrete adviezen die niet direct onderdeel uitmaken van de bespreking van stijl (alleen) maar wel de moeite van het vermelden waard zijn. Zo merkt hij op dat het publiek uit schaamte de orator zal bijvallen

---

<sup>42</sup> In de *Retorica* komt op enkele plaatsen humor aan de orde. Is humor een overtuigingsmiddel? En zo ja, valt het onder ethos, pathos of logos, of is het mogelijk het vijfde overtuigingsmiddel? Of is het eerder onderdeel van de uitdrukkingwijze? In elk geval merkt Aristoteles op dat humor een al te grote morele ernst bij de ander kan temperen. Ironie en ‘grappen en grollen’ zijn vormen van humor. Alleen de eerste is passend en geschikt voor de retor. Opvallend is dat Aristoteles in de *Retorica* humor ziet als een beschaafde vorm van transgressie.

<sup>43</sup> Aristoteles lijkt zelfs een stap verder te gaan omdat hij stelt dat een passende uitdrukkingwijze bijdraagt tot de aannemelijkheid van een voordracht. Een goede stijl lijkt dus reeds los van genoemde redenen (zoals ‘ethos uitdrukken’ en ‘aangenaam zijn’) zelf al overtuigend. De band tussen stijl en overtuigen is zo dus nog hechter.

wanneer deze zegt “Wie weet niet dat zus of zo?” of “Iedereen weet wel dat dit en dat.” Ook raadt hij aan steeds te anticiperen op kritiek omdat dit een waarachtige indruk maakt. En gelijksoortige middelen (zoals harde woorden, hard praten, harde gezichtsuitdrukking en felle gebaren) mogen nooit allemaal tegelijk worden toegepast omdat dat meteen opvalt.

Nadat Aristoteles de uitdrukkingwijze heeft behandeld richt hij zich tenslotte op de opbouw of structuur van een betoog. Zoals we in de dialectiek het vraagstuk en de oplossing hebben, bestaat een voordracht uit enerzijds het feitenrelaas of voorstelling van zaken (toedracht) en anderzijds het betoog of de eigenlijke argumentatie. Daarnaast is er optioneel sprake van een inleiding en een slotwoord. Het betoog bevat naast de bewijsvoering optioneel een aanklacht en een weerlegging van de tegenpartij. De inleiding van een gelegenheidstoespraak is als de prelude van een muziekstuk. Het staat relatief los van de rest. De redenaar toont eerst zijn kunnen en gaat daarna pas over naar het eigenlijke thema. De rede is dus niet uit een stuk. Wanneer het laken moeilijk te verdragen is kan de retor in de inleiding om begrip vragen.

De inleiding van politieke en gerechtelijke toespraken lijkt op de voorrede van een toneelstuk. Het maakt direct het doel duidelijk zodat men weet waarover het gaat en houvast heeft. De aandacht van het publiek moet vanaf het begin direct gewonnen worden. In de inleiding moet de orator daarom spreken over zaken van gewicht, die het publiek rechtstreeks aangaan, die verwonderlijk zijn, of die genoeg verschaffen. Hoe meer van deze zaken in de inleiding aan de orde komen hoe beter de orator erin zal slagen om de aandacht van het publiek te winnen.

We moeten karakter in de inleiding uitdrukken om bij het publiek vertrouwen te winnen. Voor een politieke toespraak is vaak niet of nauwelijks een inleiding nodig omdat het doel veelal overduidelijk is. Tenzij het publiek aan de zaak teveel of juist te weinig belang hecht. Want dan moet de orator in de inleiding eerst de zaak kleiner of groter voorstellen. In het geval van een gerechtelijke toespraak moeten verdachtmakingen tegen de retor direct in de inleiding ontzenuwd worden om ruimte te scheppen voor zijn eigen betoog. Aantijgingen van de ander moeten aan het einde van de voordracht aan de orde komen. Want dat blijft beter hangen. Aristoteles geeft meerdere topoi voor het ontzenuwen van verdachtmakingen.

Men kan betogen dat het niet zo is, geen kwaad kan, de ander niet of minder dan beweerd heeft gedeerd, of geen (ernstig) vergrijp was, geen schande of van weinig gewicht was. Denk hierbij aan uitspraken als “De daad was edel” of “Hij heeft er baat bij gehad.” Men kan ook betogen dat er geen opzet was. Denk aan een vergissing, een ongeluk of iets onvermijdelijks. De orator kan ook betogen dat wie hem verdacht maakt zelf verdacht wordt. Of de retor kan betogen dat als de persoon in kwestie aan deze verdenking bloot staat, dan ook anderen die buiten iedere verdenking staan (“Is hij echtbreker omdat hij fijn gekleed gaat? Maar dan zij ook terwijl iedereen weet dat zij het niet is”). Men kan ook opmerken dat vele anderen die

van hetzelfde verdacht werden later onschuldig bleken. De retor kan ook de ander verdacht maken of betogen dat de praktijk van het verdacht maken zelf verdacht is. En een retor kan een feit (on)gunstig uitleggen of aandacht vragen voor de vele goede kanten van de verdachte. Tot slot kan een orator heel vilein een detail of een aantal goede kanten van de ander prijzen en dan ineens een (groot) bezwaar aantekenen tegen precies dat ene punt waar het om gaat.

Het feitenrelaas gaat bij een gelegenheidstoespraak niet aan het betoog vooraf. Ze wisselen elkaar af. Zo worden bijvoorbeeld eerst alle feiten vermeld op grond waarvan de te prijzen persoon moedig genoemd kan worden. Daarna wordt dan betoogd dat hij of zij moedig is. Vervolgens komt dan bijvoorbeeld rechtvaardigheid aan de orde en zo gaat het verder. Er moet soms beargumenteerd worden dat een bepaald feit werkelijk het geval is. Bijvoorbeeld dat de persoon in kwestie bepaalde eigenschappen (in een bepaalde mate) heeft. Dit valt dan onder de voorstelling van zaken oftewel onder het feitenrelaas en dus niet onder het betoog.

In het geval van een gerechtelijke toespraak heeft de verdediging aan een kort feitenrelaas genoeg omdat hij dat waarover hij het met de aanklager eens is niet hoeft te herhalen. Voor een politieke toespraak is het feitenrelaas minder belangrijk. Want het gaat over de toekomst. Wel kan aan gebeurtenissen uit het verleden worden herinnerd voor betere besluitvorming.

Het betoog bevat de eigenlijke argumentatie. Aristoteles ontwikkelt in zijn *Retorica* de eerste rudimentaire variant van wat later in de retorica bekend zal komen te staan als de statusleer. De status van een geschil is de fundamentele vraag die aan het geschil ten grondslag ligt en moet worden onderscheiden van de specifieke strijdvraag van het geschil. Aristoteles maakt een onderscheid tussen verschillende statussen. Zo kan een geschil gaan over de vraag of een handeling feitelijk is uitgevoerd, rechtmatig dan wel onrechtmatig of zelfs misdadig was, of over de vraag of de handeling schade heeft berokkend en zo ja hoeveel. De orator dient om tot een passende bewijsvoering te komen eerst vooraf te bepalen wat precies de status is van het geschil. Zo leidt de juridische strijdvraag “Was het meenemen van het zilver door de bediende een vergrijp?” tot een geschil in de tweede status. En “Nam hij het zilver mee?” in de eerste.

In de gelegenheidstoespraak richt het betoog zich volgens Aristoteles op het wijzen op het edele en voordelige karakter van de feiten. De feiten zelf zijn hierbij een gegeven. Alleen als deze ongeloofwaardig lijken moet de orator betogen dat ze werkelijk het geval zijn. Een rede voor de openbare volksvergadering kan gaan over de vraag of voorstellen realiseerbaar zijn, ooit gerealiseerd zullen worden, rechtmatig zijn, voordeel zullen opleveren en zo ja hoeveel.

Een ondervraging van de opponent kan deel uitmaken van het betoog van een gerechtelijke toespraak.<sup>44</sup> Aristoteles geeft topoi voor wanneer een vraag van pas komt. Stel een vraag als naar verwachting de opponent door te antwoorden zichzelf of endoxa zal tegenspreken, iets voor iedereen overduidelijk is maar de opponent waarschijnlijk iets anders zal bevestigen en dus niet geloofwaardig zal overkomen, of indien de opponent waarschijnlijk ontwijkend gaat antwoorden (“deels wel, deels niet” of “in zeker opzicht”) zodat het publiek ongeduldig wordt. In andere gevallen wordt vragen stellen afgeraden omdat de retor niet te veel moet vragen.<sup>45</sup>

Hoe te antwoorden? Een dubbelzinnige vraag moet worden beantwoord door een adequaat onderscheid te introduceren en vervolgens deze onderscheidingen te benutten. Is een bank cruciaal? Geldbanken wel en zandbanken niet. En ontmasker valse dilemma's. Wil God het goede omdat het goed is of is het goed omdat God het wil? Geen van beide. God is het goede. Gods natuur is goed. Het goede is niet buiten God en ook geen arbitrair product van Gods wil.

De bespreking van het betoog bevat een aantal interessante aanvullende topoi waarvan ik er enkele noem. Een opponent die een onwaarheid zegt over iets wat niet ter zake doet, doet dat bijna zeker ook over al het andere. Paradeigmata zijn erg geschikt voor politieke toespraken terwijl enthymemen met name op de gerechtelijke toespraak van toepassing zijn vanwege hun belang voor de bewijsvoering. De redenaar dient zijn enthymemen niet allemaal achter elkaar te zetten. Want dat doet afbreuk aan de bewijsvoering. Men moet ook niet voor alles een enthymeeem zoeken. Dat roept juist bij de toehoorders twijfel op. Hoewel enthymemen gemoedsoverwegingen zijn dient de orator geen enthymeeem te geven op het moment dat hij een bepaald gevoel of karakter wil uitdrukken. En een geschikt gekozen spreuk kan zowel gevoel als karakter uitdrukken en is geschikt voor zowel het feitenrelaas als het betoog.

Tot slot behandelt Aristoteles het slot van een toespraak. Het slotwoord heeft vooral als doel om het belangrijkste van de redevoering nog eens beknopt te hernemen (wat niet hetzelfde is als herhalen) om zo het geheugen van het publiek te steunen. Eventueel kunnen in het slot de feiten of argumenten nog wat versterkt of verzwakt worden. In het slotwoord kan de retor het publiek gunstig stemmen door wederom gevoelens op te wekken of zichzelf voor te stellen als deskundig, deugdzam (met name geloofwaardig) en betrokken. Het slot vat al met al de kern van de voordacht samen en begint typisch met zeggen dat je hebt gedaan wat je hebt beloofd.

---

<sup>44</sup> Zoals de logica ‘het bewijs uit het ongerijmde’ kent en de dialectiek de weerlegging (elenchus), zo kent de retorica de bredere techniek van het ondervragen dat bewijs uit het ongerijmde en weerlegging omvat.

<sup>45</sup> Het advies weinig te vragen doet denken aan de aanbeveling redeneringen zo beknopt mogelijk te houden.

Het past om als laatste zin van de redevoering geen verbindingswoorden te gebruiken. “Ik heb gesproken. U hebt geluisterd. U kent de feiten. Het oordeel is aan u.” Met deze zin sluit Aristoteles zijn bespreking van de kunst van het overtuigen heel treffend en passend af.<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> Een paradox waarop Aristoteles niet ingaat komt in beeld door te vragen of je ook ‘te goed’ in retorica kunt zijn waardoor het gaat opvallen en je juist niet overtuigt. Ik denk dat we in de geest van de *Retorica* moeten antwoorden dat dit niet kan. Wie heel goed in retorica is heeft een perfect bewustzijn van zijn omgeving en weet daarom als geen ander de kwaliteit van zijn voordracht steeds aan het passen aan de toehoorders.