



Cicero gaat verder

LOGOS – ETHOS - PATHOS

In Griekenland had men onderwijs in de welsprekendheid (retorica) tot een hoog niveau weten te brengen. Dit was een logische consequentie van het politieke en juridische systeem in Athene, waar elke burger geacht werd zijn eigen belang en mening publiekelijk te kunnen verdedigen. De Griekse culturele voorsprong werd, na aanvankelijke aarzeling, geleidelijk aan meer erkend in Rome en dit leidde er in de tweede eeuw voor Christus toe dat Romeinse jongens lessen retorica kregen van Griekse meesters, uiteraard in Griekse termen en met Griekse voorbeelden. Ook Cicero's scholing heeft er zo uitgezien, maar hij heeft de Romeinse opvoeding van de generaties na hem definitief veranderd door Latijnse boeken over retorica te schrijven. Soms bedacht hij nieuwe Romeinse woorden voor Griekse retorische termen, zoals *dispositio* voor het ordenen van argumenten, in het Grieks *taxis*. Soms echter beschreef hij de Griekse begrippen zonder er een nieuw woord voor te verzinnen. Van de Griekse filosoof Aristoteles nam Cicero bijvoorbeeld een driedeling over van elkaar aanvullende middelen van retorische beïnvloeding: *logos*, *ethos* en *pathos*. Hieronder Cicero's omschrijving:

‘Allereerst stel ik vast wat de doelstelling is van dat deel van mijn betoog dat specifiek betrekking heeft op het gerechtelijk geschilpunt. Vervolgens overdenk ik zorgvuldig twee andere aspecten: de gunstige presentatie van mij zelf of van mijn cliënt en het gevoelsmatig beïnvloeden van mijn gehoor in de gewenste richting. Want de hele redenaarskunst ontleent haar overtuigingskracht aan drie factoren: a. dat we de waarheid van onze beweringen bewijzen; b. dat we de toehoorders voor ons winnen, en c. dat we elk gewenst gevoel bij ons gehoor kunnen opwekken.’ (Cicero, *de Ideale Redenaar*, 2.114-115)

Hoewel Cicero zelf de termen *logos*, *ethos* en *pathos* dus niet gebruikt, maar ze omschrijft, zijn ze toch terechtgekomen in de retorische scholing van de latere generaties.

Logos

Bij het beïnvloeden van een publiek om tot een bepaald juridisch of politiek besluit te komen, is het verstandig een logische argumentatie op te stellen. Het liefst met algemene wetten, regels of kennis (*premissa maior* genoemd) als basis gecombineerd met relevante observaties of feiten (*premissa minor* genoemd) die vervolgens leiden tot een logische *conclusie*. Iets als: (1) een vadermoord moet een zeer ernstige oorzaak hebben (algemene kennis van de menselijke natuur), (2) vader en zoon Roscius hebben het altijd goed met elkaar kunnen vinden (observatie/feit) en dus (3) zoon Roscius kan zijn vader niet hebben vermoord (*conclusie*). Of (1) vadermoord moet ernstig worden bestraft, (2) zoon Roscius heeft zijn vader vermoord, en dus (3) zoon Roscius moet ernstig worden bestraft. Dit type redenering heet syllogisme en is gebaseerd op logische afleidingen, waarbij twee premissen als het ware ‘opgeteld’ leiden tot een bepaalde conclusie. Omdat de algemene wet, regel of kennis vaak bekend wordt verondersteld, wordt die niet altijd expliciet benoemd. Het redeneren op basis van een impliciete *premissa maior* heet enthymen. Bijvoorbeeld (1) Roscius heeft zijn vader niet vermoord (*premissa minor*), dus (2) Roscius moet worden vrijgesproken (*conclusie*).

Ethos

Waar een wetenschappelijke discussie zich idealiter tot logische overtuigingsmiddelen beperkt, is er in de politieke of juridische arena volop ruimte voor beïnvloeding op twee andere terreinen: op basis van de reputatie van de betrokken personen (*ethos*) en op basis van emoties (*pathos*, zie onder). Rhetorische handboeken uit de Griekse en Romeinse tijd besteedden veel aandacht aan manieren om het vertrouwen in de eigen partij, inclusief de spreker zelf, te vergroten en in dat van de tegenstanders te minimaliseren. Cicero lijkt over het algemeen heel goed in staat te zijn geweest de rollen van zichzelf, zijn cliënt, het publiek en de tegenstander zo te kleuren dat het publiek op basis van sympathie en antipathie al in de gewenste richting werd geduwd.

Cicero's persoonlijke ethos groeit zichtbaar tijdens de speech ter verdediging van Sextus Roscius. Waar hij begint als onbekend spreker die angst overwint om aan zijn plichten te voldoen (een slimme typering, want mensen hebben snel sympathie voor een underdog), durft hij in bijvoorbeeld §104 zijn tegenstanders uit te dagen, te beschuldigen van immoreel gedrag en vertrouwt hij op de steun van het publiek bij grapjes en ironie. (Zie ook het thema zelfpresentatie)

De tegenstanders worden al vroeg afgekraakt door hen in de *narratio* (het feitenrelaas) als 'gladiator' en 'leerling van een gladiator' neer te zetten (§19 en later in §100 opnieuw), met andere woorden: als minderwaardige vechtersbazen. In §109 zegt Cicero dat hij de *vita, natura* en *mores* van de verdorven Capito in dat deel van de redevoering verder toe zal lichten. Ook Erucius' ethos wordt aangevallen: de advocaat van de tegenstander had volgens Cicero door gebrek aan familie en opleiding geen ervaring met vaderlijke liefde. Hij noemt de tegenstander soms ironisch *optimus* of *bonus* (§101, 104, 109), waarmee hij in één klap zijn eigen ethos vergroot (ironie is een sympathieke en humorvolle manier om iemand op zijn plek te zetten) en dat van zijn tegenstanders vermindert. In §117-118 wordt duidelijk hoe de levensstijl (*vita*) van de tegenstander Capito al tot *infamia* (het afnemen van burgerrechten) had moeten leiden en hoe zijn levensstijl probleemloos zou passen bij het vermoorden van een rijk familielid. Deze manier van argumenteren wordt ook wel *probabile ex vita* genoemd: (een conclusie is) waarschijnlijk op basis van de levensstijl.

Pathos

Een redenaar die *pathos* inzet als overredingsmiddel, bespeelt bewust de gevoelens van het publiek. Hij kan angst, woede, blijdschap, trots of medelijden opwekken met een goedgekozen typering van een situatie. Dat (voor)oordelen door emoties worden gevoed was toen al een verworven psychologisch inzicht. En vooroordelen leiden weer tot een onbewust voor- of afkeur, hetgeen de onafhankelijkheid van de rechters aantast. En dat is in het geval van een advocaat ook precies de bedoeling, natuurlijk.

Een voorbeeld is te vinden in §23, waar Cicero vertelt dat zijn cliënt zelfs niet naar zijn vaders graf kan gaan. Hij heeft zijn cliënt al als een slachtoffer neergezet van op geld beluste, doortrapte familieleden. Hun weigering hem doorgang te verlenen tot het graf van zijn vader lijkt daarbij nodeloos wreed en vergroot sympathie voor het kwetsbare slachtoffer en antipathie tegen de wrede daders. Heel slim benoemt Cicero deze emotie van medelijden ook vanuit een zogenaamd objectief perspectief, namelijk dat van de inwoners van Ameria (§24) die de hele situatie onwaardig (*indignum*) vinden: de hele stad weerklinkt van het gemjammer om het onrecht dat S. Roscius wordt aangedaan. Dergelijk pathetisch proza

leidt vervolgens weer tot de neiging om S. Roscius vrij te pleiten, ook al zijn er niet voldoende logische argumenten voorhanden.

Tot slot een link met de theatrale elementen in de rechtbank (zie ook thema Theatrale aspecten). Het was in de Romeinse rechtbank niet ongebruikelijk om medelijden op te wekken door middel van huilende kinderen en de wanhopige echtgenote van een verdachte. Een geoefend advocaat kan zo ook de omgeving zo inkleuren of gebruiken dat het publiek meer vanuit emotie dan vanuit logica redeneert. Volgens de handboeken was het belangrijk om vooral bij het slot van de redevoering pathos in te zetten als overtuigingsmiddel. Dat is immers kort voor de rechters hun besluit moeten nemen.

Opdrachten:

- (1) Laat zien aan de hand van citaten uit de speech hoe Cicero's ethos groeit en leg uit waaraan precies te zien is dat hij gebruik maakt van zijn ethos en hoe hij bouwt aan zijn ethos tijdens de speech. M.a.w. waarop is Cicero's ethos gebaseerd?
- (2) Laat zien aan de hand van citaten uit de speech hoe Cicero vakkundig het ethos van zijn tegenstanders afbreekt. Welke eigenschappen of situaties worden aangepakt om het ethos te verkleinen?
- (3) Onderzoek welke emoties (*pathos*) worden opgeroepen bij het publiek van deze redevoering en hoe die emoties Cicero's overtuigingskracht versterken.

Literatuurtips:

Jaap de Jong, Adriaan Rademaker & Christoph Pieper (2015) [Beïnvloeden met emoties. Pathos en Retorica](#). Amsterdam University Press

Jaap de Jong, Olga van Marion, Adriaan Rademaker (2018) [Vertrouw mij! Manipulaties van imago](#). Amsterdam University Press