

Ars Rhetorica

Uitleg bij het beoordelingsformulier

Een goede retoriek bestaat volgens Aristoteles uit drie "middelen van overtuigingskracht": ethos, logos en pathos. Wanneer een spreker deze drie middelen goed inzet, kan zij of hij het maximale resultaat behalen.

De drie middelen:

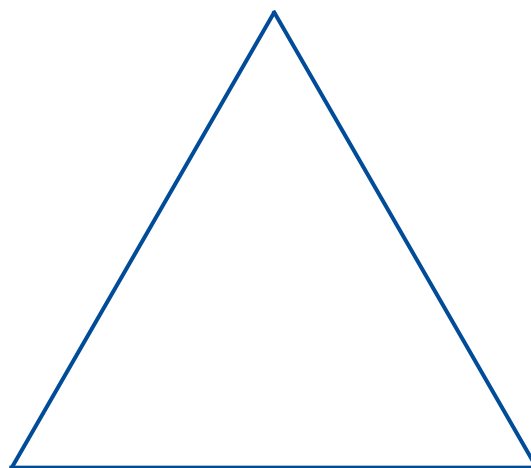
- 1. Ethos** – het gesprokene wordt door de spreker zo opgevoerd dat het de spreker een zekere geloofwaardigheid geeft. Hierin onderscheidt Aristoteles charisma, intelligentie en integriteit. In de lespraktijk komt het neer op alles wat de leerling dóet, waardoor zij/hij zelfverzekerd en sterk overkomt. Denk hierbij aan houding en stemgebruik. Hierbij gaan we dus vooral in op wat *sprezzatura* genoemd wordt, de schijn van de moeiteloosheid.
- 2. Logos** – beroept zich op de logische redenering, het verwerken van de feiten en cijfers in de presentatie, en de (logische) conclusies die daarbij getrokken kunnen worden. In de lespraktijk betrekken we hier de structuur van een presentatie bij: een logische structuur zorgt voor een logisch en begrijpelijk verhaal.
- 3. Pathos** – de spreker spreekt de emoties van de toehoorder aan, zij/hij betreft het publiek bij de presentatie. Door bijvoorbeeld stijffiguren te gebruiken die het publiek aanspreken, wint de spreker de emotie en overtuigt de spreker het publiek. In de bijlage heeft het onderdeel pathos minder componenten dan de onderdelen logos en ethos, maar vergis je als docent niet: pathos is heel belangrijk bij een goede presentatie en sowieso een derde van het cijfer waard.

Logos

Logica, redeneringen, bewijzen

De belangrijkste pijlers:

- Structuur van de presentatie
- Refereren aan onderzoeken en statistieken
- Vergelijkingen, analogieën en metaforen



Ethos

Betrouwbaarheid, geloofwaardigheid

De belangrijkste pijlers:

- Zelfvertrouwen bij het spreken
- Jezelf krachtig profileren
- Betrouwbare bronnen citeren

Pathos

Emoties, betrekken van je publiek

De belangrijkste pijlers:

- Verhalen
- Inspirerende quotes
- Levendig taalgebruik