

***Rhetorica ad Herennium* I 3,4-7,12 en III 6,11-12**

Vertaling door P. Schrijvers van fragmenten met betrekking tot de inleiding uit:
Rhetorica ad Herennium met Eng. vert. ed. H. Caplan, Loeb Classical Library, 1954.

[4] Nu wij ertoe gebracht zijn om, teneinde het begrip van de stof te vergemakkelijken, tegelijk met de taken van de redenaar de onderdelen van de redevoering aan de orde te stellen en deze binnen het systeem van de inventie (vinding) in te passen, zullen wij allereerst over de inleiding moeten spreken.

[5] Om een passend begin te kunnen maken bij een gegeven zaak, dient men in ogenschouw te nemen wat voor zaak het is. Er bestaan vier soorten zaken: eerbare, oneerbare, dubieuze en banale. Een zaak wordt eerbaar geacht wanneer wij verdedigen wat door allen verdedigd schijnt te moeten worden, of aanvallen wat alle mensen schijnen te moeten aanvallen, bijvoorbeeld de verdediging van een dapper man of de vervolging van een vadermoordenaar. Een zaak wordt als oneerbaar beschouwd wanneer iets respectabels wordt aangevallen of iets schandaligs wordt verdedigd. Een zaak is dubieus wanneer hij deels respectabel deels schandelijk is, en banaal als de inhoud onbelangrijk is.

[6] Op grond van het voorafgaande lijkt het dienstig het systeem van de inleidingen te integreren met de classificatie van de zaak. Er zijn twee soorten van inleiding: de directe opening, die in het Grieks "prooemium" heet, en de indirecte opening (in het Grieks "ephodos"). Er is sprake van een directe opening wanneer wij de toehoorder direct ontvankelijk maken om te luisteren. De bedoeling is dat wij toehoorders krijgen die aandachtig, geïnteresseerd en welwillend zijn. Als onze zaak dubieus is, dan mikt de directe opening op de welwillendheid, want wij willen vermijden dat het scandaleuze deel ons kan schaden. Als de zaak banaal is, dan zullen we de aandacht van de toehoorders winnen. Bij een oneerbare zaak, moeten wij de indirecte opening gebruiken (waarover later), tenzij wij de mogelijkheid hebben om sympathie te winnen door de tegenpartij aan te klagen. Tenslotte, als onze zaak eerbaar is, is het correct een directe opening al of niet gebruiken. Als men formeel wil beginnen, dan zal men moeten aantonen waarom de zaak eerbaar is, of kort uiteenzetten waarover wij zullen spreken. Als men echter geen directe opening wil gebruiken, dan dient men te beginnen met een wet, een document of een ander bewijsstuk ten faveure van onze zaak.

[7] Aangezien wij geïnteresseerde, welwillende en aandachtige toehoorders willen, zal ik uiteenzetten hoe ieder van deze drie toestanden kan worden bereikt. Wij krijgen de toehoorders geïnteresseerd als we een korte samenvatting geven van de zaak en hun aandacht winnen; want wie aandachtig wil luisteren, is geïnteresseerd. Wij vangen hun aandacht door te beloven over belangrijke, nieuwe en ongewone zaken het woord te voeren of over kwesties die de maatschappij regarderen, de toehoorders zelf of de verering van de onsterfelijke goden; door expliciet om hun aandacht te vragen en door de onderwerpen op te sommen waarover wij zullen spreken.

[8] De sympathie van de toehoorders kunnen wij op vier manieren winnen,

uitgaande van ons zelf, onze tegenstanders, de toehoorders en van de feiten zelf. Wij zullen sympathie verwerven vanuit onze eigen persoon door zonder arrogantie onze dienstbaarheid te prijzen en vroegere verdiensten jegens de maatschappij, onze ouders, vrienden of jegens onze toehoorders [en door verdere verwijzingen]¹, mits deze informatie relevant is voor de zaak waar het om gaat; tevens door de nadelige kanten van onze positie in het licht te stellen, onze armoede, eenzaamheid, tegenspoed, door de steun van onze toehoorders te vragen en tegelijk aan te tonen dat wij onze hoop op niemand anders hebben willen stellen.

Wij zullen sympathie winnen door uit te gaan van de persoon van onze tegenstanders als wij gevoelens van afkeer, jaloezie en minachting tegen hen weten op te wekken. Wij zullen hen gehaat maken als wij een handelwijze van hen vermelden die vuil, arrogant, verraderlijk, wreed, onbeschaamd, kwaadaardig of schandalig is. Wij zullen jaloezie tegen hen opwekken als wij de gewelddadigheid, machtspositie, onmatigheid, hoge afkomst, netwerken van cliënten, buitenlandse relaties, clublidmaatschappen en huwelijksbanden van onze tegenstanders vermelden en duidelijk maken dat zij meer op deze vormen van ondersteuning dan op de waarheid vertrouwen. Wij zullen onze tegenstanders verachtelijk maken door hun vadsigheid, lafheid, luiheid en decadentie voor ogen te stellen.

Wij verwerven sympathie door uit te gaan van de persoon van onze toehoorders door te wijzen op de moed, wijsheid, vriendelijkheid en grootsheid van hun vroegere oordelen, en door te onthullen welke achting zij genieten en hoe naar hun beslissing wordt uitgekeken.

Wij zullen de toehoorder welwillend maken op grond van de feiten zelf door onze eigen zaak met complimenten in de hoogte te steken en die van de tegenstanders misprijzend omlaag te halen.

[9] Vervolgens dienen wij de indirecte opening te behandelen. Bij een drietal omstandigheden kunnen wij de directe opening niet gebruiken en wij moeten er zorgvuldig aandacht aan besteden; 1. wanneer wij een oneerbare zaak onder handen hebben, d.w.z. wanneer het onderwerp zelf de toehoorder van ons vervreemdt; 2. wanneer de toehoorder kennelijk is overtuigd door de sprekers van de tegenpartij; 3. wanneer de toehoorders vermoeid zijn van het luisteren naar vorige sprekers.

Als de zaak een oneerbaar karakter heeft, kunnen wij op de volgende manieren beginnen: dat men de persoon en niet de zaak moet beschouwen; dat wij zelf geen vrede hebben met de daden die onze tegenstanders aan de kaak hebben gesteld, en dat deze onwaardig of misdadig zijn. Als wij dan lang hierover hebben uitgeweid, zullen wij aantonen dat wij nooit iets dergelijks hebben begaan; of wij zullen het oordeel van anderen vermelden over een vergelijkbare zaak van dezelfde, kleinere of grotere importantie, vervolgens stap voor stap onze eigen zaak benaderen en de vergelijking trekken. Wij kunnen ook ontkennen dat wij over

¹ De Latijnse tekstoverlevering is hier corrupt; in de handschriften wordt een lacune van 15 woorden gesignaleerd.

onze tegenstanders of een of ander onderwerp zullen spreken en het dan toch heimelijk via een inlassing doen.

[10] Als de toehoorder overtuigd is, als de redevoering van de tegenpartij geloof heeft gevonden wij zullen dit zonder moeite weten omdat wij de factoren kennen die geloof wekken als wij dus menen dat geloof gewekt is, dan zullen wij de zaak indirect benaderen op de volgende manieren: we zullen beloven dat we eerst zullen spreken over het punt dat de tegenpartij als haar sterkste ondersteuning heeft beschouwd; we zullen beginnen met een uitspraak van de tegenstander en bij voorkeur met de laatste die hij heeft gedaan; wij zullen besluiteloos en verwonderd ons afvragen wat we het beste kunnen zeggen of op welk punt we het eerst moeten antwoorden.

Als de toehoorders vermoeid zijn van het luisteren, zullen we beginnen met iets dat hen laat lachen: een fabel, een plausibel verhaaltje, karikatuur, understatement, dubbelzinnigheid, suggestieve opmerking, sarcasme, dwaasheid, overdrijving, bagatellisering, woordspeling, onverwachte wending, vergelijking, nieuwtje, anekdote, versregel, hatelijkheid of compliment aan het adres van iemand; we zullen beloven dat we op een andere manier zullen spreken dan we hadden voorbereid; dat we niet op dezelfde wijze het woord zullen voeren als anderen meestal doen; we zullen kort uiteenzetten wat de andere sprekers gewoonlijk doen en wat wij van plan zijn.

[11] Tussen de indirecte en de directe opening bestaat het volgende onderscheid. De directe opening moet van dien aard zijn dat wij terstond volgens de onverhulde methodes die wij hebben voorgeschreven, de toehoorder welwillend of aandachtig of geïnteresseerd maken; maar de indirecte opening moet van dien aard zijn dat we op een verhulde, gemaskeerde wijze dezelfde effecten bereiken en dezelfde gunstige uitgangspositie kunnen innemen bij onze taak als spreker. Hoewel deze drie voordelen dat de toehoorders permanent ons hun aandacht, belangstelling en sympathie schenken - bij de gehele redevoering moeten worden verworven, moet dit toch in het bijzonder bij de inleiding tot de zaak bemachtigd worden.

Om te voorkomen dat we ooit een verkeerde inleiding gebruiken, zal ik nu uitleggen welke fouten men moet vermijden. Bij het beginnen van een zaak moet men er op letten dat onze spreektrant gematigd en de woordkeus gebruikelijk is, zodat onze woorden niet bestudeerd lijken. Een inleiding die op meerdere zaken kan worden toegepast, een zogeheten algemene inleiding, is verkeerd. Even verkeerd als de inleiding die de tegenpartij even goed kan gebruiken, de zogeheten partijloze inleiding. Verkeerd is ook de inleiding die de tegenstander tot zijn voordeel kan gebruiken tegen jou. Evenzo de inleiding die uit al te gezochte bewoordingen is samengesteld of die te lang is en die niet uit de zaak zelf organisch lijkt voort te vloeien en dus niet specifiek samenhangt met de toedracht [narratie], of de inleiding die de toehoorder niet welwillend, noch geïnteresseerd noch aandachtig maakt.

Auctor ad Herennium 3,11-12

[11] De directe opening gaat uit ofwel van onze persoon, of van degene over wie wij spreken, of van de toehoorders, of van het onderwerp zelf.

Uitgaande van onze persoon zullen wij bij een lofprijzing zeggen: ofwel dat wij het doen uit plichtsgevoel vanwege onze nauwe banden; ofwel uit sympathie omdat de persoon in kwestie van een dergelijk niveau is dat allen dit moeten willen memoreren; ofwel omdat het passend is door de lofprijzing van anderen zijn karakter in het licht te stellen. Bij kritiek zullen wij zeggen: dat we deze terecht uitoefenen vanwege de behandeling die wij van hem hebben ondergaan; ofwel dit doen om humanitaire redenen omdat wij het nuttig achten dat allen deze uitzonderlijke boosaardigheid en misdadigheid kennen; ofwel omdat wij onze voorkeuren bij voorkeur laten blijken uit onze kritiek op anderen.

Uitgaande van de persoon over wie wij spreken, bij lofprijzing: dat wij vrezen zijn daden met woorden geen recht te kunnen doen; dat alle mensen zijn talenten behoren te verkondigen; dat zijn daden de welbespraaktheid van alle lofredenaars te boven gaan. Bij kritiek zullen wij tot uitdrukking brengen wat onder verandering van enkele woorden met tegengesteld effect kan worden gezegd, zoals ik kort tevoren reeds heb gedemonstreerd.

[12] Als de opening ontleend is aan de persoon van de toehoorders, zullen wij bij lofprijzing zeggen: dat wij, omdat wij onze lofprijzing niet tegenover vreemden houden, slechts enkele woorden zullen zeggen om hun herinnering op te frissen; of als zij hem niet kennen, wij er naar zullen streven dat zij een dergelijke man willen leren kennen; dat wij hopen, omdat ons gehoor evenzeer naar verdiensten streeft als het onderwerp van onze lofredede doet of heeft gedaan, gemakkelijk de erkenning voor zijn daden te verkrijgen bij hen wier erkenning wij zoeken. Kritiek volgt de tegenovergestelde lijn: dat wij, omdat zij onze man kennen, slechts enkele woorden over zijn slechtheid zullen zeggen; als zij die niet kennen, dat wij ernaar zullen streven dat zij die leren kennen zodat zij die slechtheid kunnen vermijden; dat, omdat onze toehoorders ten zeerste verschillen van degene die bekritiseerd wordt, wij de hoop uitspreken dat zij diens leven ten zeerste zullen afkeuren.

Uitgaande van de feiten zelf: dat wij niet weten wat wij bij uitstek moeten prijzen; dat wij bang zijn als wij veel hebben aangeroerd, nog meer te hebben overgeslagen, en vergelijkbare zinnen met dezelfde strekking; tegenovergestelde gedachten worden gebruikt bij kritiek.

[13] Wanneer de opening is behandeld volgens een van de methodes die wij zojuist hebben vermeld, zal er geen behoefte zijn aan een toedracht [narratie].