

ne gre za »neracionalna« postopka in da je naša odločitev za *ethos* ali *pathos* še kako racionalna.

Za kaj torej gre? Obnovimo, kar smo že zapisali. *Ethos* je samopodoba, kot jo kažemo poslušalcem, ne (nujno) naša prava (samo)podoba, temveč podoba, za katero želimo, da jo vidijo poslušalci, konstruirana podoba, umetna podoba, podoba, ki z našo »pravo« podobo pogosto nima kaj dosti opraviti, temveč je prilagojena cilju, ki ga želimo doseči, in poslušalstvu, od katerega je doseg tega cilja odvisen. Kar, ponovno poudarjamo, z drugimi besedami povedano pomeni, da bi se, ob pogoju, da cilj ostane enak, različnim poslušalstvom lahko (samo)predstavljali povsem različno, vse le z namenom, da bi dosegli oz. prepričali o želenem cilju.

*Pathos* je nekakšna druga stran *ethosa* in je z njim pravzaprav neločljivo povezan. *Pathos* je namreč skupna oznaka za vse tiste aktivnosti govorca, s katerimi namerno – in mimo *logosa* – vpliva na čustva poslušalcev oz. na njihove strasti, kot so včasih rekli. Govorimo o aktivnostih, v katerih smo, prav kakor v argumentaciji, vsakodnevno (so)udeleženi in je zato še toliko pomembnejše, da jih razločimo od argumentacije. In ker je namen tovrstnih aktivnosti lahko prav konstrukcija specifične samopodobe za specifične poslušalce (»moralne trdnosti« za ene, »emocionalne občutljivosti« za druge, obojega skupaj za tretje), je včasih težko, če že ne kar nemogoče, *ethos* ločiti od *pathosa*.

V argumentaciji oz. teoriji argumentacije takšni postopki tradicionalno niso dovoljeni in veljajo za napako, ki lahko sega od *argumentum ad verecundiam* pa tja do *argumentum ad misericordiam*,<sup>2</sup> pač odvisno od situacije in publike. *Argumentacija mora vedno upoštevati enaka osnovna pravila, ne glede na publiko in ne glede na to, kdo argumentira*. In ta pravila morajo biti jasna, neprotislovna in razumljiva. Katera in kakšna torej?

Preden si jih ogledamo, moramo potegniti še nekaj ločnic. Rekli smo že, da argumentacija je prepričevanje, ni pa še vsako prepričevanje argumentacija. Kakšno prepričevanje imamo v mislih? In kakšna sploh je razlika med argumentacijo in prepričevanjem?

Če ste voznik ali voznica, ste brez dvoma že kdaj zašli k vulkanizerju ali v kako avtomehanično delavnico. Tam lahko po stenah pogosto vidite plakate ali koledarje znanih avtomobilskih znamk (ponavadi iz t. i. višjega

2 Lat. *argumentum ad verecundiam* (sklicevanje na avtoriteto); *argumentum ad misericordiam* (sklicevanje na čustva) Za temeljna pojasnila o konceptu napak v sklepanju glejte van Eemeren idr., 2014: 163–75. Več o napakah v sklepanju – zlasti njihovem pogosto napačnem razumevanju in uporabi – pišemo v poglavju *Med napakami in še več napakami v sklepanju in argumentaciji*.