

teorija temelji na Aristotelovi konceptualizaciji sredstev prepričevanja, a na podlagi narave uporabljenih dokazov v najširšem smislu loči *dve vrsti prepričevanja*, ki bi ju lahko opisali kot *razumsko (logos)* in *na čustvih temelječe prepričevanje (ethos in pathos)*.³⁹ A pri tem je treba takoj opozoriti, da so tovrstne delitve umetne in da v govoru oz. komunikacijski situaciji nikoli ne moremo govoriti o rabi zgolj enega ali drugega načina, temveč o različnih (tj. »razumskih« in »čustvenih«) strategijah prepričevanja kot jezikovnih izbirah, ki v posameznem diskurzu glede na retorično situacijo bolj ali manj izstopajo.

Znotraj retorike ločimo torej dokaze oz. strategije, s katerimi želimo prepričati s pomočjo logiškega oz. psevdologiškega aparata, in dokaze, s katerimi želimo primarno ganiti. V prvem primeru govorimo o razumskih tehnikah prepričevanja (*logos*), ki temeljijo na verjetnosti.⁴⁰ Povedano še drugače, gre za *argumentacijo* oz. pravila in oblike veljavnega argumentiranja. Osnovna pravila in postopki argumentiranja so neodvisni od govorca in publike (tj. dokazi naj delujejo s svojo lastno močjo), zato pri *logosu* govorimo tudi o »objektivni metodi dokazovanja«. Ker gre za temeljni in hkrati v obstoječem šolskem sistemu (in družbenem življenju nasploh) razmeroma zanemarjen del oblikovanja govora/teksta, *logos* oz. argumentacijo obravnavamo v ločenem poglavju.⁴¹

39 Aristotelova konceptualizacija principov ali strategij prepričevanja odraža tudi njegovo pojmovanje prepričevanja kot govornega (komunikacijskega) dogodka, ki ga določajo njegovi temeljni sestavni deli: *govorec, poslušalci* in *govor*. Terminologija za notranja sredstva prepričevanja (stgr. *éthos, páthos, lógos*) ni Aristotelov izum, ampak se je izooblikovala šele kasneje v helenizmu in rimski antiki. Helenistična retorična tradicija je aristotelaska sredstva prepričevanja le delno prevzela v koncept govornikovih opravil in je bolj poudarjala dihotomijo med »razumom/argumentacijo« in »čustvi/neargumentacijo«. Ciceron in Kvintilijan kot neposredna dediča te tradicije sta *ethos, logos* in *pathos* zato pojmovala nekoliko drugače kot Aristotel. Prvi (*De or.* 2.27.114-116) jih naveže na tri govornikove naloge in govorniški slog: strategije *logosa* govorniku pomagajo dokazovati, s strategijami *ethosa* si pridobi naklonjenost poslušalcev, s *pathosom* vzbuja njihova čustva (glej tudi op. 17). Podobno o piše tudi Kvintilijan (*Inst.* 5. in 6. knjiga), ki v kontekstu prepričevanja temeljno razlikuje med dokazovanjem (lat. *probatio*) in vzbujanjem čustev (lat. *affectus movere*). Dokazovanje ustreza *logosu*, medtem ko *ethos* in *pathos* pojmuje kot dve različni stopnji čustev: *ethos* zaznamuje govornikova blaga, umirjena čustva, *pathos* pa silovita čustva (*Inst.* 6.2.8-11).

40 Naravo *logosa* oz. dokazovanja Kvintilijan opiše kot »postopek, pri katerem s pomočjo tistega, kar je gotovo, naredimo za verjetno tisto, kar je negotovo« (*Inst.* 5.10.8, prevod Matjaž Babič).

41 Glejte poglavje Vrste dokazov – sredstva prepričevanja na strani 33.