

bo, oblikuje željo, apelira na različna čustvena stanja, kot so npr. jeza, gnus, navdušenje, sočutje, strah itd. Uspešnost prepričevanja s *pathosom* je primarno odvisna od tega, kako dobro govorec pozna trenutna čustvena stanja svojih poslušalcev, kako dobro zna oceniti primernost retorične situacije za to, da z govorom pri poslušalcih bodisi okrepi obstoječa čustva bodisi vzbudi nova, in kako dobro se zna vanje vživeti.⁴⁵

Čeprav je samo prva vrsta prepričevanja (*logos*) eksplicitno označena kot »racionalna«, to ne pomeni, da so subjektivne tehnike »neracionalne«. V primeru argumentiranja se namreč »racionalnost« nanaša na objektivnost uporabe osnovnih pravil in oblik argumentiranja, ki jim argumentiranje sledi, ne glede na neposredno občinstvo. V nasprotju s to objektivnostjo pa so moralne in čustvene tehnike prepričevanja že v osnovi subjektivne, tj. odvisne od (govorčevega dojemanja/interpretiranja) neposrednega občinstva. Vendar pa se lahko o izboru in uporabi t. i. subjektivnih tehnik prepričevanja govorec tudi povsem racionalno odloči. To je pomembno, ker izpostavlja konstruktivistični vidik jezikovne rabe. Obe vrsti prepričevanja (vse tri vrste dokazov) so racionalne strategije naslavljanja občinstva in oblikovanja interpretacij. So funkcionalne spremenljivke (z različnimi dejanskimi učinki), med katerimi se govorec odloča za tisto, ki je najprimernejša za njegove namene, ocene občinstva in trenutno komunikacijsko/retorično situacijo.

Velik del negativnih sodb, ki jih je (bila) deležna retorika, izhaja prav iz okoliščine, da v javnem prepričevanju enega ključnih dejavnikov predstavljajo čustva poslušalcev, na katera skušajo govorniki vplivati v svojem govoru. Ne glede na to, kako problematično je v resnici lahko vključevanje čustev v (javno) prepričevanje, je treba priznati, da je čustveni odziv sestavni del vsakršne interakcije, tudi kadar morda trdimo nasprotno ali se trudimo, da tega ne bi počeli. Posameznikov odnos do nekega stališča, problema, dogodka vedno vključuje tako čustveno zaznavo/odziv kot razumsko presojo. *Ethos* in *pathos* kot sredstvi prepričevanja brez dvoma lahko služita (in sta služila) za zamegljevanje stališča, dogodkov, argumentov; primerov iz bolj ali manj oddaljene zgodovine ni težko najti. Toda na drugi strani, če sta ustrezno vpeta v govor, lahko pomagata razjasniti stališče, pogloblita razumevanje nekega problema in celo okrepita argument. Vse je odvisno od tega, kako in v kakšne namene ju govorec uporablja, a tudi koliko

45 Ciceron poudarja nujnost tudi govornikovega vživljanja v čustva poslušalcev (*De or.* 2.45.189-190), še nekoliko natančneje idejo razdela Kvintilijan, ki opiše tudi način, kako se vživeti v čustva, kadar jih govornik sam primarno ne čuti, in s kakšnimi jezikovnimi strategijami si pri tem lahko pomaga (*Inst.* 6.2.26-36).