

so njegovi poslušalci *retorično ozaveščeni*, da tovrstne strategije v samem govornem dogodku prepoznajo in se nanje odzovejo.<sup>46</sup> Slednje je povezano zlasti z uporabo *pathosa* in *ethosa* znotraj konstrukcije argumentov (*logosa*), kjer naj bi se ozaveščena presoja ustreznosti in upravičenosti rabe obeh sredstev dotikala prepoznavanja *veljavnosti* argumentacije in ne le neposredne prepričljivosti povedanega. Argumenti, ki vključujejo etotične in patotične elemente na mestih, kjer jih v skladu s pravili argumentacije ne bi smeli, so namreč lahko povsem prepričljivi za dano publiko, a niso v skladu s kriteriji veljavne argumentacije, zaradi česar obveljajo za »slabe« (šibke, zmotne, zavajajoče) argumente. Četudi so za poslušalce iz takšnih ali drugačnih razlogov morda neproblematični, so v kontekstu vsebine govora (tj. njene utemeljenosti) takšni argumenti neustrezni, v kontekstu govorničevega *ethosa* pa neverodostojni. A le če jih občinstvo prepozna kot takšne.<sup>47</sup> Kako naj se tega loti govorec pri Ciceronu, prikazuje tale odlomek:

»A dokazu moramo nasprotovati tako, da ovržemo njegovo utemeljitev ali da prikažemo, da to, kar nasprotna stran zaključuje, niti učinek danih predpostavk niti posledica, ali, če jih ne zavrneмо drugače, da dodamo nekaj protidokazov z večjo ali enako težo. Tisto pa, kar je bodisi zaradi pridobivanja naklonjenosti opisano blago bodisi zaradi navduševanja strastno, odpravimo z nasprotnimi čustvi, kot se s sovraštvom odpravi dobronamernost in z zavistjo sočutje.« (*De or.*, 2.53.215–216, prevod Ksenja Geister, poudarili avtorji)

Vse tri predstavljene tehnike (»objektivno« argumentiranje in »subjektivno« tehniki prepričevanja) so torej retorični postopki, ki pravzaprav delujejo vedno in sočasno, vendar na različne načine in zato, glede na kontekste rabe, tudi v različnih razmerjih. Na različno dinamično delovanje *logosa*, *ethosa* in *pathosa* posebej opozori tudi Kvintilijan:

»Toda ne bo vedno vse spadalo pod temo, ki jo bomo obdelovali. V nekaterih zadevah ne bo priložnosti za čustva – ta sicer ne pridejo v poštev povsod, a zato ravno tam, kamor prodrejo, učinkujejo toliko močneje. Najuglednejši pisci so mnenja, da je v retoriki

46 Rezultat je namreč jasan: če bodo ugotovili, da je z njimi ravnal nepošteno, govorec ne bo izpolnil osnovnega namena – poslušalcev ne bo uspel prepričati o svojem stališču. Še več, izgubil bo tudi verodostojnost, kajti znotraj njegovega *ethosa* ne bo več izpolnjen kriterij poštenosti (*arete*).

47 Več o pravilih veljavne argumentacije pišemo v samostojnem poglavju Kriteriji veljavnosti argumentiranja na strani 184.