

zlasti glede na okleščeno triado uvod-jedro-zaključek), o funkciji slednjega zapiše tole:

»Pri uvodu gre izključno za to, da spravimo poslušalca v tako *razpoloženje*, da nam bo v ostalih delih govora bolj naklonjen. Kot se strinja velika večina piscev, se to doseže s tremi stvarmi: če dosežemo, da je *naklonjen, pozoren in dojemljiv* – na to je treba seveda paziti skozi ves potek govora, a v uvodu je še posebej *nujno* najti pot do sodnikovega duha, da nam bo *dovolil vstopiti*.« (Inst. 4.1.5, prevod Matjaž Babič, poudarili avtorji)

Ustvarjanje razpoloženja pri poslušalcih je tesno povezano z uporabo subjektivnih strategij prepričevanja. Govorec lahko npr. pri občinstvu obuja/oblikuje želje in potrebe po vedenju/znanju, ki ga bo predstavil, in se hkrati predstavlja kot govorec z najboljšimi nameni in kompetencami, s tem ko spregovori o predvideni snovi. Povedano drugače, primarno sredstvo prepričevanja, ki najbolj ustreza tovrstnim ciljem, je *ethos*. Kako pomembno vlogo je imel uvod znotraj strukture govora, kaže okoliščina, da je antična retorična teorija posebej natančno opredeljevala različne načine njegovega oblikovanja, ki so izhajali iz govorčeve ocene o *vrsti primera* (lat. *causa*). Ta je temeljila na opredelitvi razmerja med primerom/zadevo in domnevnim splošnim mnenjem oz. prepričanjem poslušalcev o vsebini, ki jo je primer obravnaval. Ciceron (*De inv.* 1.20–26) je ločil pet vrst različnih primerov (lat. *genera causarum*), ki predvidevajo specifičen odziv poslušalcev in so kot pomagalo za sestavljanje besedila zelo uporabna tudi danes. Kadar gre za *navaden primer* (lat. *genus honestum*), to je tak, ki je v skladu s splošnim prepričanjem, govorec posebnega (tj. strateškega) uvoda v govor ne potrebuje, ker naj bi bili njegovi poslušalci vsebini predhodno že naklonjeni. Druga vrsta je *neobičajen* ali *težaven primer* (lat. *genus admirabile*), ki naj bi zaradi bodisi problematičnosti vsebine bodisi nepriljubljenosti govorca pri poslušalcih zbujal nelagodje in posledično nenaklonjenost. Tretja vrsta je primer, ki velja za *neuglednega* oz. *nepomembnega* (lat. *genus humile*) in pri poslušalcih lahko zbujata nenaklonjenost, ker jih ne zanima. V četrto vrsto sodi *dvoumen primer* (lat. *genus anceps*), ki naj bi pri poslušalcih hkrati zbujal naklonjenost in nenaklonjenost (oz. jih delil v dve polarizirani skupini), ker iz zadeve ni jasno razvidno, za kakšen problem gre. Peta vrsta predstavlja *nenavaden* oz. *težko razumljiv primer* (lat. *genus obscurum*), ki predpostavlja nenaklonjenost poslušalcev, ker zadeve bodisi ne poznajo bodisi je za njih prezapletena. Če v prvem, to je v navadnem primeru govorec pridobi naklonjenost tako, da odkrito nagovori poslušalce,