

za to sta po prepričanju Kvintilijana uvod in zaključek, ki pa imata različno dinamiko in kjer naj bi v skladu s temeljnim ciljem (tj. prepričati) govornik stopnjeval intenzivnost vzbujanja čustev ter tako prehajal od *ethosa* («blagih čustev») v uvodu do *pathosa* («intenzivnejših čustev») ⁶² v zaključku:

»Na začetku si pridobivamo naklonjenost sodnikov nekoliko bolj zadržano; dovolj je že, da nas poslušajo, in konec koncev imamo na voljo še cel govor. Od zaključka pa je odvisno, v kakšnem razpoloženju bo odšel sodnik na posvet.« (*Inst.* 6.1.10, prevod Matjaž Babič)

»Tam (tj. v zaključku; op. avtorjev) pa, če sploh kje, si lahko govornik da duška: če smo dobro izpeljali vse ostalo, bodo sodniki že na naši strani. Izpluli smo iz plitvin in čeri, zdaj lahko razpnemo vsa jadra.« (*Inst.* 6.1.51–52, prevod Matjaž Babič)

Če izhajamo iz dinamike pedagoškega procesa in v retorično strukturo prevedemo katero od njegovih tipičnih aktivnosti (kot so npr. učni pogovor, učiteljeva razlaga, samostojno skupinsko delo učencev ipd.), predstavljajo »strategije zaključevanja« zelo pomemben element tako na ravni uspešnosti usvajanja znanja kot tudi razvijanja medosebnih odnosov. Zaradi retoričnih specifik zaključka kot sestavnega dela diskurza in pedagoškega konteksta, v katerem se ta odvija, se namreč v tem delu (tj. v sklepnem delu izvajanja) med drugim lahko uspešno razvije in krepí interaktivnost, debata, dvosmernost komunikacije med učiteljem in učenci, ki je namenjena kritični presoji, ugotavljanju pomanjkljivosti in morebitnih napak v razlagi, predstavitvi drugačnih zornih kotov. Hkrati je zaključek

62 Gre za dve antični različni pojmovanji *ethosa* in *pathosa* (glej tudi op. 43), ki ju retorična tradicija združuje v kontekstu strukture govora: prvo se nanaša na enotno pojmovanje *ethosa* in *pathosa* kot dveh različnih stopenj čustev, drugo *ethos* in *pathos* ločuje kot ločeni prepričevalni strategiji, ki nista povezani le s čustvenimi vidiki govora, temveč se navezujeta tudi na funkcionalni vidik strukture govora. *Ethos* kot prepričevalna strategija za prikaz govorceve verodostojne podobe »naravno« sodi v uvod, kajti če kje, mora govorec v začetku govora predstaviti sebe tako, da ustvari zadosten razlog za poslušalce, da mu prisluhnejo. V zaključku ni prostora za nove informacije (tj. za predstavitev govorca – *ethos*, ali celo za nove argumente – *logos*). Najučinkovitejše orodje, ki ga ima na voljo »ob slovesu« (poleg kratkega stvarnega povzetka že povedanega), je pravzaprav *pathos*, ker z njegovo pomočjo najučinkoviteje okrepi vse tisto, kar je do tega trenutka skušal pri poslušalcih doseči.