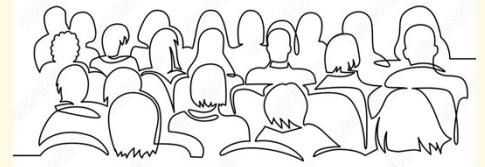


PATHOS, ETHOS & LOGOS



Hoe je overtuigingen en opvattingen tot stand zijn gekomen, bepalen je authenticiteit

*Pathos, ethos en logos zijn de elementen uit de klassieke overtuigingsleer, de **Ars Rhetorica**, van Aristoteles. In de moderne overtuigingsleer zijn daar nog een aantal aan toegevoegd. Maar altijd gaat het daarbij om hoe je je publiek ergens van kunt overtuigen. Veel belangrijker, in een Nieuwe Samenleving, op het pad naar je authenticiteit, is de omgekeerde benadering:*

Hoe zijn jouw overtuigingen en opvattingen tot stand gekomen?

Pathos, ethos en logos gaan over de kunst van welbespraakt-heid. Dat is ook de letterlijke betekenis van *Ars Rhetorica*. Bedoeld wordt het spreken in het openbaar. Maar het toepassingsgebied is veel groter. Ook in geschreven tekst, marketing-beleid en bijbehorende reclames, politieke campagnes inclusief aanplakbiljetten.



ARS RHETORICA

Ἡ Τέχνη Ῥητορική (I Téchni Ritorikí)

Pathos = lijden, emotie

Ethos = houding, karakter

Logos = woord, rede, ratio

Ook wel de retorische driehoek

EMOTIES OVERTUIGEN, WAARHEID NIET

PATHOS: De emoties die opgeroepen worden

Hier gaat het erom dat de emotie van een publiek wordt verbonden met een betoog. Dat wordt gedaan op een technische manier met stijffiguren zoals de metafoor of alliteratie. Maar het wordt ook rechtstreeks gedaan met angst, tederheid of het erbij halen van de tweede wereldoorlog. Door goed te weten wat er onder het publiek leeft, weet de spreker effectief gebruik te maken van pathos. Pathos kan te goeder trouw en te kwader trouw ingezet worden.

ETHOS: Het vertrouwen dat gewekt wordt

Hierbij gaat het erom of het publiek overtuigd is van de competentie van de spreker over zijn onderwerp. Volgens Aristoteles moet de spreker 3 eigenschappen naar voren laten komen: charisma, intelligentie en integriteit.

LOGOS: De logica van wat verteld wordt

Hierbij gaat het om een logische redenering, redelijkheid. Logos is vooral van belang als men iets wil bewijzen. Hier hoort ook bewijsmateriaal bij, en getuigenissen, statistieken, en gegevens van universele waarden.

Strikt genomen gaat het bij logos niet om de waarheid, maar om de aannemelijkheid daarvan, dat het moet hebben van een volgware logica van redeneren, afgezien van goed bronmateriaal. Van de 3 elementen komt logos wel het dichtst bij waarheid.



Aristoteles

Nu we weten dat pathos, emoties een veel grotere overtuigingskracht hebben, en je je realiseert dat media, marketing, spindoctors en andere communicatie professionals ons daar decennia aan hebben blootgesteld, wat betekent dat voor het wereldbeeld dat we hebben?

Moet waarheidsvinding niet meer prioriteit krijgen in ons dagelijks leven?

EVOLUTIONAIR, BIOLOGISCH EN NATUURKUNDIG BEPAALD

Overtuigen met pathos gaat makkelijker dan met logos. Pathos kost de minste energie. Het werkt op het gevoel en dat komt direct. De dopamine van je limbisch systeem wint het meestal van je gezonde verstand. Logos kost meer energie. Daarbij moet je nadenken, dat doet je prefrontale cortex. Wil je het goed doen, dan moet je onderzoek doen. Waarheidsvinding. Dat kost pas tijd en energie. Maar dat mag toch geen excuus zijn?

Het herkennen van pathos en ethos maakt je minder vatbaar voor manipulatie en daarmee authentiker.

INFORMEREN EN INSPIREREN BETER DAN OVERTUIGEN

Het willen overtuigen van een publiek hoort op zich helemaal niet bij een Nieuwe Samenleving. Zeker niet het willen overtuigen om iemand er toe te bewegen te gaan handelen dat tot materieel voordeel leidt van de spreker. Het moet niet gaan om overtuigen, maar om informeren of inspireren. Overtuigingsleer is in een Nieuwe Samenleving vooral van belang voor het herkennen van overtuigings technieken waar je als toehoorder aan blootgesteld wordt.

Meer pamfletten en meer info:
www.vrijheidspamfletten.nl