

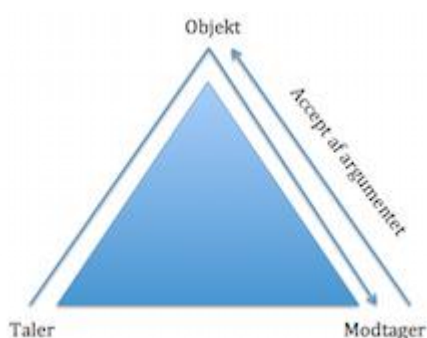
Appelformer

Artikel af Jørgen Bøge, Viby Gymnasium, 2016.

Når en taler skal overbevise sin tilhører/sine tilhørere, er der grundlæggende tre måder han kan gøre det på. Han kan appellere til tilhøreren på tre forskellige måder, med tre forskellige appelformer: logos-, pathos- og ethos-appel.

- Med logos-appellen bearbejder taleren modtagerens fornuft
- Med pathos-appellen bearbejder taleren modtagerens følelser
- Med ethos-appellen bearbejder taleren modtagerens tillid til taleren

Alle tre appelformer vil som regel være til stede i en argumenterende tekst, men teksten vil altid være domineret af en eller to af dem.

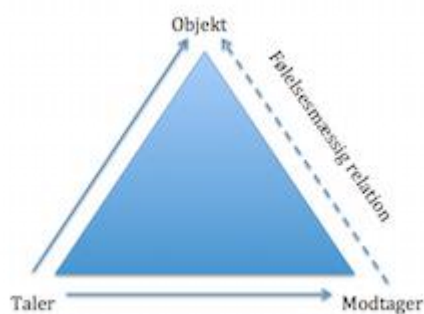


LOGOS

Kamphunde bider ikke mere end andre hunde, så et forbud mod kamphunde er tåbeligt.

Taleren fremsætter en påstand om objektet, og giver derefter et belæg, som hænger logisk sammen med påstanden. Modtageren accepterer argumentet fordi der er en logisk sammenhæng.

Ordvalg: neutralt, sagligt

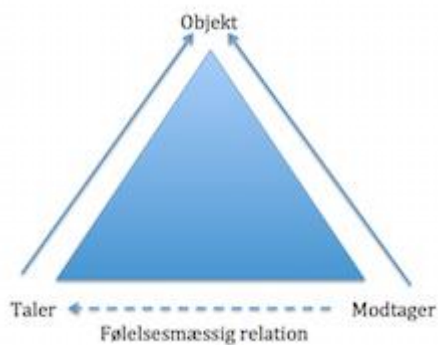


PATHOS

Se hvor frygteligt disse mennesker har det. Vær med til at give dem et ordentlig liv!

Taleren fremsætter en påstand om objektet, og opbygger en følelsesmæssig relation (fx medfølelse eller had) mellem modtageren og objektet. Modtageren accepterer argumentet fordi han er blevet følelsesmæssigt knyttet til objektet.

Ordvalg: værdiladet



ETHOS

Jeg er en af dem der giver penge til velgørende formål. Det bør du også gøre.

Taleren fremsætter en påstand om objektet, og opbygger en følelsesmæssig relation (fx tillid eller beundring) mellem modtageren og sig selv. Modtageren accepterer argumentet fordi han er blevet følelsesmæssigt knyttet til taleren.

Ordvalg: forholdsvis neutralt