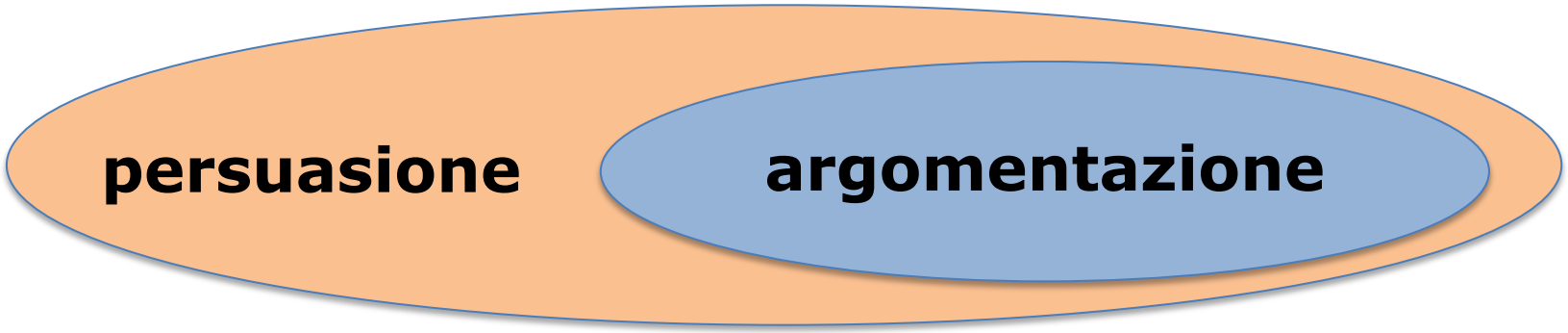
Argomentazione vs. Persuasione

- **Persuasione**: l'obiettivo è convincere facendo appello a qualunque strategia, dunque anche strategie tendenziose o emotive, tirando in gioco solo l'evidenza più favorevole, ecc.
- **Argomentazione**: l'obiettivo è convincere chiunque seguendo delle norme razionali, ad esempio facendo appello a tutte le evidenze pertinenti, anche agli eventuali punti di debolezza

Argomentazione vs. Persuasione

- In generale, la persuasione avviene per aspetti intrinseci (argomentativi) ed estrinseci (emotivi, autorevolezza del parlante; appello a norme sociali, come reciprocità, lealtà, senso di giustizia)
  - già Aristotele parlava di tre modi della persuasione: **pathos** (l'aspetto emotivo), **ethos** (la credibilità del parlante), **logos** (l'aspetto argomentativo)



Esempi dalla pubblicità

Ethos

Ruota attorno a una celebrità, a qualcuno in divisa o con aspetto professionale

Pathos

Ruota attorno alla paura, al desiderio, all'empatia, alla fame, ecc.

Logos

Fatti, percentuali, molte informazioni, grafici e figure