

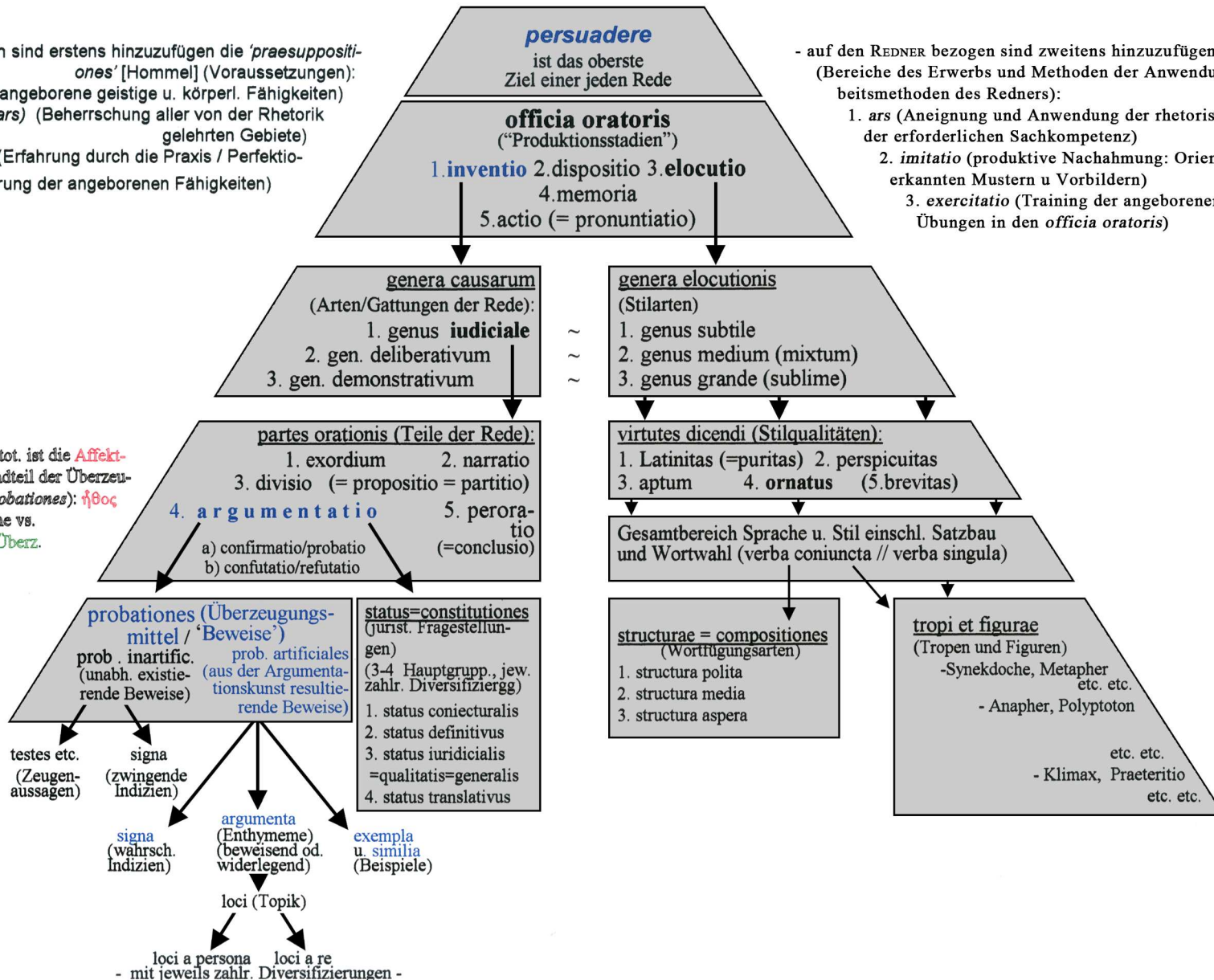
DIE RHETORISCHE BEGRIFFSPYRAMIDE

ist eine Abstrahierung des Aufbauschemas antiker Rhetoriklehrbücher (versch. Varianten). Durch die Formalisierung werden nur die wichtigsten u. nur die auf die REDE, nicht die auf den REDNER bezogenen Begriffe erfaßt, auch wenn wie in dieser Variante (*Auctor ad Her.*, *Cic. de inv.*) an der Spitze der

Begriffshierarchie die officia oratoris stehen (= 'rednerische' Aufgaben beim Verfassen einer Rede). Ganz außer Betracht bleibt indes. der zentrale Bereich der Affektpsychologie, der in den Lehrbüchern nicht mehr als Überzeugungsmittel behandelt wird. Im übrigen s. links u. rechts von der Pyramide sowie die Fußleiste.

- auf den REDNER bezogen sind erstens hinzuzufügen die 'praesuppositiones' [Hommel] (Voraussetzungen):
1. *natura / ingenium* (angeborene geistige u. körperl. Fähigkeiten)
 2. *doctrina (scientia, ars)* (Beherrschung aller von der Rhetorik gelehrten Gebiete)
 3. *usus (exercitatio)* (Erfahrung durch die Praxis / Perfektionierung der angeborenen Fähigkeiten)

- auf den REDNER bezogen sind zweitens hinzuzufügen die *res (rationes)* (Bereiche des Erwerbs und Methoden der Anwendung/ allgemeine Arbeitsmethoden des Redners):
1. *ars* (Aneignung und Anwendung der rhetorischen Technik und der erforderlichen Sachkompetenz)
 2. *imitatio* (produktive Nachahmung: Orientierung an den anerkannten Mustern u. Vorbildern)
 3. *exercitatio* (Training der angeborenen Fähigkeiten; Übungen in den officia oratoris)



In der Rhetorik des Aristot. ist die **Affekt-**psychologie noch Bestandteil der Überzeugungsmittel (*πίστεις/probationes*): ἦθος und πάθος als affektische vs. λόγος als sachlogische Überz.

Die 3 Funktionen der Rede (dem *persuadere* zugeordnet u. gleichz. die Kriterien der *inventio*) sind: *probare/docere – delectare/conciliare – movere/flectere/concitare* [sachlogische Überzeugung (~ λόγος) – Sympathiegewinn (~ ἦθος) – Affekterregung (~ πάθος)]