

31. Redeabsicht und Wirkungsmodi (docere, delectare, movere)

1. Platon
2. Aristoteles
3. Cicero
4. Quintilian
5. Literatur (in Auswahl)

Abstract

The canonical, three-fold subdivision of speech impact forms, proposed Cicero, can already be traced clearly in the works of Plato and Aristotle. These forms, however, have not been totally endorsed in all their impact by these two authors. Factual evidence, seen from the perspective of philosophical rhetoric, has received a specific valency, whereas affect generation seems to be problematic. Theoretical rhetoric, however, considers other factors as decisive ones. Even though persuasion is a fundamental issue in rhetoric, a differentiation must be made regarding the subject areas a speaker needs to deal with. Basically, it may be possible that the use of affective means of persuasion, something that had already been recommended from the very early times onwards, might not always lead to the envisaged goals. Likewise, purely factual arguments may be vulnerable to fail because of the audience which is either not at all open to such factual arguments, or not in such a particular situation. Although we can only grasp a mature theory of speech intentions in the theoretical work on style "On the Orator" (De Oratore) by Cicero, we may already recognize in Plato's criticism of rhetoric and his outline of an own rhetoric proposed in his "Phaedrus", that Plato considers differences both in the textual and mind structures and postulates these as a pre-requisite for successful persuasion.

In his theory on evidence (πίστεις/pisteis), Aristotle created an important theoretical moment, which basically differentiates between the impact modi but does not necessarily establish hierarchies.

1. Platon

Im *Phaidros* 271c f. erhebt Sokrates folgende Forderung:

Weil ja nun die Kraft der Rede eine Form der Seelenleitung (*ψυχαγωγία/psychagogia*) ist, muss, wer ein Rhetor werden will, notwendigerweise wissen, wie viele Formen die Seele hat. Das sind nun so und so viele und so und so beschaffene. Deshalb sind die einen solche Menschentypen und die anderen solche Menschentypen. [...] Die einen also nun so beschaffenen Seele werden von so beschaffenen Worten aufgrund dieser Ursache leicht zu dem und dem Zweck durch Überzeugung gebracht. Die anderen so Beschaffenen aber durch das Folgende sind nicht so leicht durch Überzeugung zu etwas bringen. Wenn man sich das klar gemacht hat, muss man, indem man danach diese Dinge im Handeln und in der Behandlung betrachtet, es genau mit der eigenen Wahrnehmung verfolgen können.

Sokrates gibt mit diesen Worten im Grunde ein *Strategiekonzept* für die erfolgreiche Persuasion unter Einbeziehung von *Adressatentypen* und *Textsorten*.

2. Aristoteles

Von Aristoteles ist in der Lehre von den Beweismitteln (*πίστεις/pisteis*) ein wichtiges Theoriemoment geschaffen worden, das die Wirkungsmodi grundsätzlich differenziert, aber nicht unbedingt hierarchisiert. Aristoteles stellt in *Rhetorik* 1,1 apodiktisch fest, dass der Körper (*σῶμα/soma*) des Beweises der *Sachbeweis* ist, während psychische Vorgänge wie Mitleid, Zorn und dergleichen Affekte der Seele (*πάθη/pathē*) außerhalb des Sachgebietes liegen. An späterer Stelle ergänzt er, dass etwa für den reinen Sachbeweis, wie ihn der Mathematiker vorträgt, keine pathetischen Sprachmittel eingesetzt werden müssen (Arist. *Rhet.* 3,1). All dies nämlich sei nur *Phantasia* (innere Vorstellung) und auf den Zuhörer gemünzt. Solche rhetorikkritischen Einlassungen des Stagiriten zeigen jedoch, dass ungeachtet der Kritik ein klares Konzept von Adressatenbezug und Textstruktur vorliegt. Denn seine Bezugnahme auf den bis dahin erledigten Stoff in Arist. *Rhet.* 3,1 macht deutlich, dass nach dem *Was* der Rede zumal das *Wie* der Rede von erheblicher Bedeutung für den rhetorischen Erfolg ist.

Insbesondere hebt Aristoteles auf die eigentümliche Gestalt der Rede (*τὸ φανῆναι ποιόν τινα τὸν λόγον/to phanēnai poion tina ton logon*) ab. Er sagt sogar, dass diese Form des *Logos* die größte Bedeutung für die Performanz der Rede hat. Gleichwohl wertet er auch dieses ganze Geschäft ab, ergänzt aber, dass es sich bei der Rhetorik ohnehin um eine ganz auf die *Doxa*, also den *Schein*, abgestellte Angelegenheit handelt. Die Definition des *Stils* in Arist. *Rhet.* 3,2, die Bestheit des Stils bestehe darin, deutlich zu sein, ohne banal zu wirken, d.h. angemessen zu sein, konzipiert jenes rhetorische Universale, das spätere Theoretiker weiter ausdifferenziert haben, ohne es im Kern zu verändern. In Arist. *Rhet.* 3,7 nimmt er diesen Gedanken wieder auf und formuliert, dass die *Lexis* das Angemessene dann besitzt, wenn sie sowohl pathetisch als auch ethisch und den zugrunde liegenden Angelegenheiten analog ist. Dieses Analoge besteht darin, weder über Dinge von größerer Bedeutung nachlässig zu sprechen, noch über Billiges besonders würdig, noch dass bei einem einfachen Ausdruck sprachlicher Schmuck angewendet wird. Denn solches evoziere als Verletzung des *Aptum* zwangsläufig eine komische Wirkung.

Es zeigt sich, dass die Konzeption des Aristoteles im Wesentlichen von der *Pististrias Logos, Ethos, Pathos* einerseits und von seiner Auffassung der *Lexis* andererseits geprägt ist:

Weil es aber Rhetorik mit einer Entscheidung zu tun hat, auch Beratungsfragen entscheidet man nämlich und der Strafprozess ist eine Entscheidung, ist es nötig, nicht nur auf die textlich verfasste Rede zu blicken, dass sie beweisend ist und vertrauenswürdig, sondern man muss sich auch selbst und den Richter in entsprechender Weise disponieren. Es macht nämlich hinsichtlich der Beweise einen Unterschied insbesondere bei Beratungsreden, dann aber auch in Prozessreden, dass der Redende als ein Bestimmter erscheint und dass man annimmt, dass er sich in einer bestimmten Einstellung gegenüber den Zuhörern befindet. Außerdem aber, ob sie auch selbst gerade in einer bestimmten Verfassung sind

(Arist. *Rhet.* 2,1, 1377b 20f.).

Aristoteles differenziert weiter, dass es bei *Beratungsreden* vorteilhafter ist, wenn der Redner sein *Rednerethos* performiert, während den Zuhörer in eine bestimmte Gemütslage zu bringen insbesondere bei *Strafprozessen* von Belang ist:

Liebenden und Hassenden scheint nämlich nicht dasselbe jeweils der Fall zu sein, noch auch solchen, die zürnen oder die sich gerade sanftmütig verhalten. Vielmehr ist es so, dass diesen entweder alles vollkommen anders erscheint, oder jedenfalls quantitativ

(Arist. *Rhet.* 1377b 31 f.).

3. Cicero

Ciceros besondere Leistung in dieser Thematik besteht darin, im Anschluss an die aristotelische Pististrias drei mögliche Wirkungsformen der Rede differenziert und als Aufgaben (*officia*) des Redners benannt zu haben:

Und so sind es Dreierlei, auf die sich jede Rhetoriktheorie stützen muss, um das Ziel der Überzeugung erreichen zu können: dass wir beweisen (*probare*), dass dasjenige, was wir verteidigen, wahr ist, dass wir uns diejenigen, die uns zuhören, geneigt machen (*conciliare*), dass wir ihre Herzen zu der Bewegung veranlassen (*motum evocare*), welche die Sache je erforderlich macht

(*De or.* 2,115).

Hiermit knüpft er deutlich an die Pisteis *Sachbeweis*, *performiertes Ethos* und *emotionale Bewegung der Rezipienten* an, die Aristoteles ins Zentrum seiner Überlegungen stellte. Cicero lässt Antonius fordern, dass jeder Redner diese drei Verfahren beherrschen sollte, denn Sachbeweis, Kontakt zum Publikum und Lenkung desselben greifen als Persuasionsprozess ineinander. Erst wenn der Redner einen emotionalen Kontakt hergestellt hat, kann er durch diese Verbindung auch emotional bewegen, und eine positive Einstimmung auf den Redenden ist auch für die Rezeption von Sachargumenten von Vorteil. In der weiteren Erörterung wird daher zunächst eine Topik der Gerichtsrede behandelt (*De or.* 2,116–177), ehe Ethos und Pathos als Wirkungsformen von rhetorischer Persuasion untersucht werden (*De or.* 2,178–216).

In der späteren Schrift *Orator* ändert Cicero die Begrifflichkeit der Wirkungsmodi leicht (*beweisen/probare*, *erfreuen/delectare* und *umstimmen/flectere*) und führt den folgenreichen Begriff des *officums* oratorischer Tätigkeit ein:

Zu beweisen ist Sache der Notwendigkeit, zu erfreuen Sache der angenehmen Stimmung, aber umzustimmen, das ist Sache des Sieges. Denn dieses allein vermag von allen am meisten, um die Gegenstände für sich zu entscheiden

(*Or.* 69).

So deutlich es ist, dass Cicero diese Trias von Aristoteles übernommen hat, wobei er die *suavitas*, also die angenehme Stimmung sicherlich dem Ethos des Aristoteles zuordnet, geht er doch in einem weiteren Schritt über diese Konzeption hinaus:

Aber wieviele Aufgaben des Redners (*officia oratoris*) es gibt, so viele Arten zu sprechen (*genera dicendi*) gibt es auch. Nämlich das einfache Genus beim Beweis (*subtile in probando*), das Maßvolle im Erfreuen (*modicum in delectando*) und schließlich das Heftige im Umstimmen (*vehemens in flectendo*)

(*Or.* 69).

Es sei, fährt er fort, ein umfassendes Einschätzungsvermögen erforderlich (*magni animi iudicii*) und sogar höchste Fertigkeit, sich als *moderator* oder vielmehr *temperator* dieser dreigeteilten Unterscheidung zu bewähren (*Or.* 69–70). Es geht also um die richtige Mischung dieser drei Aufgabenbereiche des Redners. Zu Beginn der Schrift (*Or.* 20) hatte Cicero bedauert, dass es kaum einen echten Beredten (*eloquens*) gebe, der diese drei Stilhöhen wirkungsvoll beherrsche. Unter dieser für die Schrift *Orator* zentralen Kategorie des perfekten Redners (vgl. *Or.* 1–36) werden die aristotelischen Pisteis mit den drei stilistischen Textniveaus verknüpft. So erreicht Cicero eine hochkomplexe Verknüpfung von Sachgegenstand, Redner und Adressat mit der stilistischen Struktur des Textes (*genera dicendi*), die durch die Person des Überzeugungsagenten *Orator* zur Einheit gebracht werden müssen. Er ordnet dabei die drei Stilhöhen den Pisteis zu: *docere/probare* entspricht dem einfachen (*subtile*), *delectare* dem mittleren (*medium*) und *movere* dem heftigen Stil (*vehemens*). In dieser Anordnung ist zugleich eine Hierarchisierung erkennbar, die dem Beweisen einen geringeren stilistischen Aufwand und eine entsprechend geringere persuasive Wirkung zuerkennt, während das *genus vehemens dicendi* auch das oratorische Ziel der Persuasion durch das *movere* erreicht. Gleichwohl insistiert Cicero darauf, dass die erstrebte Wirkung nur unter *Beachtung der Situativität* erreicht werden kann: Stets müsse der Redner das *πρέπον/prepon* im Blick haben (*Or.* 70).

4. Quintilian

Quintilian modifiziert lediglich Ciceros Position, indem er im 8. Buch, das der *elocutio* gewidmet ist, die *officia oratoris* nach Cicero bestimmt (*docere, delectare, movere*), das *delectare* aber der *elocutio* zuweist, während *docere* in *expositio* und *argumentatio* gehört (*Inst. or.* 8, Pr. 7–8). Der Einsatz von Affekten sei am Anfang und am Ende der Rede sinnvoll. In dieser sehr knappen Rekapitulation versucht der Rhetoriker also, die Ciceronischen *officia* mit den Redestadien zu verknüpfen. *Movere* und *docere* gehören dann in den Bereich der *inventio*, *delectare* in den Bereich der *elocutio*. In *Inst. or.* 5, Pr. 1 referiert er die Meinung anderer nicht genannter Rhetoriker, die darauf zu bestehen schienen, dass als *officium* nur das *docere* erlaubt sei, während sie *Affekterregung* und *Ethosperformance* abgelehnten; diese ‚affektfreie Lehre‘ wird man am ehesten einer *stoischen* Richtung zuweisen dürfen, die den Begriff des *officium* möglicherweise auf ihre eigene Pflichtenethik bezogen hat. Doch ist an dieser Stelle auch an die rhetorikkritischen Bemerkungen des Aristoteles zu erinnern (*Arist. Rhet.* 1354a 15–16; vgl. *Seneca Ep.* 75,12).

5. Literatur (in Auswahl)

- Aristoteles (2002): Rhetorik. Übers. u. erl. von Christof Rapp. 2 Bde. Berlin (Aristoteles. Werke in dt. Übersetzung, 4,1 u. 4,2).
- Fortenbaugh, William W./David C. Mirhady (eds.) (1994): *Peripatetic Rhetoric after Aristotle*. New Brunswick, NJ.
- Leeman, Anton D./Harm Pinkster/Edwin Rabbie (1989): *M. Tullius Cicero, De Oratore Libri III: Kommentar*. Bd. 3, Buch II. Heidelberg, 99–290.

- Platon (1997): Phaidros. Übersetzung u. Kommentar von Ernst Heitsch. 2., erw. Aufl. Göttingen (Platon. Werke, Übersetzung und Kommentar, 3,4).
 Wisse, Jakob (1989): Ethos and Pathos from Aristotle to Cicero. Amsterdam.

Thomas Schirren, Salzburg (Österreich)

32. Funktionalgattungen der Rede (genera causarum)

1. Aristoteles
2. Anaximenes (*Rhetorica ad Alexandrum*)
3. Auctor ad Herennium
4. Cicero
5. Quintilian
6. Martianus Capella
7. Literatur (in Auswahl)

Abstract

Both the theoretical and practical challenges of rhetoric address the situations in which speakers act. Situationality (the setting) as a feature of rhetoric also needs to consider the topic (the what) about which the speaker is going to talk. This what has already been interpreted early on as the practical implementation of rhetorical activity. Such distinction primarily considers the purpose and the reason why a speaker presents a speech. From these settings, the speakers thus derive the what and how of their talk.

1. Aristoteles

Aristoteles, *Rhetorik* 1,3, unterscheidet εἶδη/*eide* bzw. γένη/*gene* von *Reden*. Diese Dreierlei wird von ihm mit der unterschiedlichen Zuhörerschaft begründet: Da nämlich der λόγος/*logos*, also die *Rede*, aus Dreierlei bestehe, aus dem *Redenden*, *dem*, *worüber geredet wird* und *dem*, *zu wem geredet wird* (wobei dieser Adressat zugleich das Ziel der Rede ist), scheint es für Aristoteles notwendig, dass dieser Adressat oder Zuhörer, wie er ihn nennt, entweder ein Betrachtender (ein θεωρός/*theoros*) oder ein κριτής/*krites*, also ein Richter ist. Er geht also deduktiv von den Bedingungen von Kommunikation aus und unterscheidet in der *Trias von Gegenstand, Sprecher und Zuhörer* das Grundgerüst von Kommunikation schlechthin. Indem nun das τέλος/*telos* (Ziel) der Rede beim Zuhörer gesehen wird, ist es auch der Zuhörer, der die Formen der Rede bestimmt. Redender und Gegenstand der Rede sind daher vom Adressaten abhängig. Da im *theoros* und *krites* nun zwei unterschiedliche Adressaten und damit auch unterschiedliche Formen der Rezeption genannt sind, ergibt sich die von Aristoteles angestrebte *Dreiteilung von*