War Rhetorik bei Gorgias noch die reine *Meisterin der Überredung* und damit in den Augen Platons ethisch nicht akzeptabel, wird sie bei Aristoteles zur "Fähigkeit, in jedem Einzelfall ins Auge zu fassen, was Glaubhaftigkeit bewirkt". In diesem Zitat tritt einerseits der psychologische Aspekt der aristotelischen Rhetorik zutage; es geht um das, *was Glaubwürdigkeit bewirkt*. Der Redner muß also die psychische Beschaffenheit seiner Zuhörer kennen, um die Inhalte in der Form zu präsentieren, daß sie diese Glaubwürdigkeit beim Zuhörer *bewirken*; die Wirkung ist abhängig von der Einfühlung des Redners in die Stimmung, in die Individualität des Zuhörers. Andererseits geht es nicht mehr um Überredung jenseits der Wahrheit, sondern um *Glaubhaftigkeit*, nicht nur im rein rhetorischen, sondern im tatsächlichen Sinne. So fordert Aristoteles eine Betonung der "technischen" zu Lasten der "untechnischen" Beweismittel in der rhetorischen Beweisführung. Unter technischen Beweismitteln versteht er Beweise durch logische Schlußfolgerungen und Überlegungen, durch schlagende Beispiele und einleuchtende Indizien. Unter den traditionellen "untechnischen" Beweismitteln werden die Zeugenaussage, Eide sowie die Anwendung von Gesetzes- und Vertragsklauseln verstanden.

Dieser Betonung der *Glaubhaftigkeit* entsprechend, legt Aristoteles das Schwergewicht seiner Ausführungen auf die *inventio*, also die Erarbeitung des inhaltlichen Aspekts der rhetorischen Argumentation (Buch 1 und 2). Die sprachliche Ausarbeitung der Rede, also den Stil (*elocutio*) und die Anordnung des Stoffes (*dispositio*), behandelt er im dritten Band seiner Rhetorik.

©rein