

## Schliff durch Rhetorik ?

**Rudolf Neumann: Zielwirksam reden. Informieren, argumentieren, präsentieren, diskutieren, lehren, verkaufen. 6. Aufl., Renningen-Malmsheim: expert-verlag (Reihe experttraining [sic!]; Wien: Linde 1995, 238 S., DM 44.–**

Weit oben auf der Welle der Sachbuchpublikationen reiten seit Jahren sog. rhetorische Ratgeber, die allein schon aufgrund ihrer großen Zahl und Titelvielfalt bedrucken können. Unter ihnen sind etliche, die, wie das vorliegende, durch wiederholte Auflage scheinbar bereits mit einem besonderen Gütesiegel versehen sind. Wie die meisten Autoren dieser »Gebrauchsrhetoriken« verweist auch Neumann zudem auf einschlägige rhetorisch-pädagogische Erfahrungen, um die Qualität seines Werkes zu untermauern.

Nun sind hohe Auflagen und praktische Fundierung keineswegs automatisch ein Qualitätsnachweis oder eine Gebrauchswertgarantie. Das reichhaltige Angebot könnte ja auch nur eine Reaktion auf die offenbar vorhandene große Nachfrage nach rhetorischer Unterweisung sein. Gemeinsam ist diesen Ratgebern, daß sie ihre Hilfen in der Regel für ausgewählte Ziele oder Zwecke anbieten, wie z.B. bereits aus dem Untertitel von Neumanns Buch ersichtlich ist.

Der Autor reduziert sein Trainingsprogramm auf ein halbes Dutzend Aktivitäten

und wendet sich damit an »alle, die das gesprochene Wort [...] zielwirksam gestalten wollen«. Schematisch und formelhaft stellt Neumann in acht Kapiteln von »Redner« bis »Redestil« kommunikative Aspekte dar, die er für »zielwirksames Reden« für wichtig hält. Dabei werden dem Leser u.a. neben Lasswell- und AIDA-Formel noch weitere »Denkmuster« wie »BIDA-EVAZA-«, »DIBABA-« und »KLAVKA-Formel« als analytische Konzepte für die Redeplanung vorgestellt. Diese Akronyme sollen als Merkhilfen dienen, z.B. für die »Sprachgestaltung« : Dort steht KLAVKA für »Klarheit«, »Lebendigkeit«, »Anschaulichkeit«, »Verständlichkeit«, »Knappheit« und »Angemessenheit«.

Dem so belehrten Mochtegernehrhetor wird außerdem ein stichwortartiger Überblick über Redeformen und Redefiguren, gepaart mit elementaren praktischen Hinweisen zu Sprech- und Präsentationstechnik inklusive Empfehlungen zur »optimalen Pulshöhe«, geliefert. Nachdem dieser dann auch noch gelernt hat, daß der Aufbau einer jeden Rede dem »Grund-« bzw. »Denkmuster« (»=geistiger Bauplan«) »Einleitung - Hauptteil - Schluß« folgt, wird er – gewappnet mit entsprechenden Checklisten – wieder in den kommunikativen Alltag entlassen, auf daß er diesen nun professionell meistere.

So beschränkt sich auch dieser Ratgeber auf einen Ansatz, der Rhetorik nur als Sozialtechnologie begreift und das »gesprochene Wort« auf eine Ebene mit Tageslichtprojektor und Flipchart stellt. In diesem Zusammenhang kommt z. B. der Gesprächspartner überhaupt nicht vor.

Der Zuhörer ist nur als Zielgröße relevant im Kontext einer sog. Rhetorik, die auf insgesamt vier nicht weiter fundierte »Richtziele« festgelegt wird: »informieren«, »beeinflussen«, »lehren« und »bekunden«.

Das Ganze basiert auf der »Erkenntnis« bzw. der »Erfahrung«, daß »der gute Gedanke« »sein Feuer erst durch den Schliff der Rhetorik bekommt«. Auch wenn letzteres unstrittig wäre, so bleibt völlig offen, welchen Part bei diesem Prozeß das vorliegende Buch spielen könnte. Seine Lektüre wird in dieser Hinsicht weitgehend folgenlos bleiben. Ein qualifizierter Erfolgsnachweis dürfte wohl kaum möglich sein.

Wolfgang Klein, Mannheim