

# Die Rhetorik von Bundeskanzler Gerhard Schröder und seiner Herausforderin Angela Merkel

Beobachtungen von Wilhelm Streit

## Es treten an: ein Vollblut und ein Kopfmensch

Wenn der eine auftritt, dann füllt sich der Raum mit Spannung: Alle wissen, er wird eine kraftvolle, engagierte Rede halten. Wenn die andere aufs Podium steigt, konzentriert sich das Publikum, denn es erwartet eine inhaltlich anspruchsvolle Rede, die ihm einiges an Kopfarbeit abverlangt. Bundeskanzler Gerhard Schröder und seine Herausforderin Angela Merkel könnten rhetorisch nicht unterschiedlicher sein.

Der amtierende Kanzler spricht am besten frei und zu Themen und Zielen, die ihn seit Jahrzehnten am Herzen liegen. Mit einer kräftigen, bestimmten und sonoren Stimme. Die mögliche erste Bundeskanzlerin der Republik kann ihre wissenschaftliche Herkunft nicht verleugnen, obwohl sie sich bemüht, nicht nur als Kopfmensch zu erscheinen. Sie argumentiert sachlich und logisch, was aber bisweilen hölzern und weltfremd wirken kann.

Gute Rhetorik baut auf Stimme, Sprache, Rhythmus, Gestik, Mimik und die Übereinstimmung mit dem Publikum. Klopft man diese Kriterien bei beiden Spitzenkandidaten ab, so ergeben sich Rednertypologien, die aus zwei Welten stammen könnten:

- Mit ihrer **Stimme** ist eine Frau rhetorisch meist schon im Nachteil. Die Kommunikationsforschung belegt, dass tiefe Stimmen vertrauensvoller und imposanter wirken. Es gibt Frauen, die neigen dazu, ihre Stimme zu heben, wenn sie ihrer Aussage Nachdruck verleihen wollen. Im schlimmsten Fall klingt sie kreischend und überschlägt sich.

Angela Merkel bemüht sich, ihre Tonlage in einem angenehmen Frequenzbereich zu halten. Dies gelingt ihr – vor allem auch deshalb, weil es ihrem Naturell als Physikerin entspricht (auch eine von Männern dominierte Welt), Argumentationskraft auch stimmlich durch Gelassenheit zu demonstrieren. Nach dem Motto: „Ich muss nicht kreischen, ich habe ja schließlich gute Argumente und ein solides Fundament aus Wissen und Können.“ Dennoch ist ihre Stimme hölzern, wenig beweglich. Sie bringt sie nicht zum Klingen. Engagement und Interesse steuert sie nur durch den Lautstärkereglern.

Gerhard Schröder spricht mit der Wucht eines Zehnkämpfers – allerdings nur, wenn ihn das Thema begeistert. Seine Stimme ist dann wohl geformt und nutzt die Klaviatur ihres Apparates umfänglich. Betonungen und Duktus folgen dem Inhalt und nicht der Grammatik. Während viele Redner auf den Punkt ihres Manuskriptes hin lesen (also nicht sprechen!), redet Gerhard Schröder wie man – befreit von Schriftsprache und Denkfabriken – spricht. Das kommt an.

- Außerdem hat Gerhard Schröder die aussagefähigste Stimmlage entdeckt, die es gibt: Schweigen! **Pausen** machen den guten Rhetoriker aus. Durch kein Wort kann man einen Sinn nachhaltiger betonen als durch eine Pause. Die gezielten Pausen sind Schröders große Stärke.

Angela Merkel muss das noch lernen. Sie empfindet es vermutlich als schmerzlich, wenn sie ihr Publikum eine Sekunde lang anschweigt. Sie meint sicher, das wäre eine Schwäche, eine Stolperstelle oder gar ein Ausdruck von Inkompetenz. In Wahrheit ist es dem menschlichen Geist erst möglich, Zusammenhänge zu verstehen, wenn sie durch Pausen unterstützt und geordnet werden.

- Die **Wortwahl** divergiert stark zwischen beiden Kontrahenten. Kurz gesagt: Sprechsprache beim Kanzler, Schriftsprache bei seiner möglichen Nachfolgerin. Wer Menschen aufmerksam zuhört, wenn sie sich unterhalten, stellt fest: Kaum einer spricht in ganzen Sätzen (im grammatischen Sinne). Stattdessen: einzelne Worte, Satzfragmente. Ein versierter Redner bedient sich aus diesem Instrumentarium der Sprechsprache. Schriftsprache ist ein akademisches Konstrukt, macht sich nicht gemein mit dem Publikum. Verständlich zu reden bedeutet, kurze Sätze

zu verwenden und einfache Worte; es heißt, in Beispielen und Bildern zu formulieren. Der Profi erzählt Geschichten, wenn er überzeugen will. Diese Begabung haben beide Politiker nicht.

Selbst Gerhard Schröder, der in der Wortwahl dem Rednerideal viel näher kommt, erzählt keine Geschichten. Er formuliert kämpferische Kurzsätze, die ihm das Image eines Vollblutpolitikers verschaffen.

Angela Merkel verstrickt sich in eine eher akademische Sprache aus Verkläuterungen und Formeln. Um dieses unpopuläre Manko ausgleichen, ergänzt sie ihre Aussagen oft mit politischen Leer-Floskeln: „Darauf kommt es schließlich an!“ Oder: „Dafür werden wir uns einsetzen!“ Nichts sagende Hülsen, die ihr viel an Glaubwürdigkeit nehmen. Richtig gut wird sie, wenn sie vom Thema her nicht verführt wird, die kluge Physikerin zu sein. In Talkshows, wo es um sie persönlich geht und ihre privaten Ansichten, ist ihre Sprache locker, überzeugend, glaubwürdig und äußerst sympathisch. Dort lacht sie auch endlich!

- Sympathie entsteht letztlich nicht aus den Inhalten sondern aus den **nonverbalen Botschaften**, die der Redner zu erzeugen versteht. Schließlich kaufen Kunden Emotionen. Auch der politische Kunde, der Wähler, will ein Gefühl der Geborgenheit und des Zutrauens erstehen. Früher wollte man sich vor seinen Herrschern fürchten können, heute ersehnt der Wähler Vertrauen in eine politische Autorität, die einem kompetent und gerecht zur Seite steht; die einem Sicherheit und Vertrauen einflößt, ohne einen zu bevormunden. Diese Rolle glaubhaft zu verkörpern ist schwer, verrät doch der Körper sehr schnell, ob der Redner es ernst meint, ob er/sie diese Rede gerne hält und das Publikum führen kann.

Viele Redner berichten von der Energie, die sie spüren, wenn sie vor den Zuhörern stehen. Sie erklären, sie bekämen eine Art Kraft aus dem Auditorium, die sie nutzten, um es in ihren Bann zu ziehen. Augenkontakt, Körperhaltung und immer wieder Lachen sind begeisternde Kriterien.

Wenn Schröder in der Haltung: „Leute, nun mal ehrlich, ich hab euch wirklich was zu sagen“ mit geschwellter Brust auftritt, hat er die Menschen leichter auf seiner Seite. Selbst stocksteife Reden, die ihm Referenten entworfen haben, verhilft er noch zur besonderen Wirkung, indem er vom Text abweicht und eigene Statements einfügt. Weil er um diese besondere Fähigkeit weiß, könnte es passieren, dass er keinen rhetorischen Rat von außen mehr annimmt. Das könnte sich in einem Entscheidungskampf dieser Größenordnung als schwerer Fehler herausstellen.

Den Mut, vom Manuskript abzuweichen und zu improvisieren, wünscht man Angela Merkel öfter. Sie präsentiert sich als Rednerin meist wie in eine Rolle gedrängt. Ihr Manuskript und das Pult sind ihre Anker und Haltepunkte, inhaltlich und physisch. Ihr Blick ist oft unbeweglich, als ob sie auswendig Gelerntes rekapituliert. Sie will perfekt sein. Das ist ihre Schwäche. Ähnlich wie Edmund Stoiber seine Ähs produziert, weil er keinen Fehler machen will, weil er so viel weiß und das jedem beweisen will. Merkel wird zu einer großen Rednerin, wenn sie frei zu Themen spricht, die ihr am Herzen liegen. Dann hellt sich ihr Blick auf, lösen sich die Kiefermuskeln, und eine strahlende, überzeugende Frau lacht uns an. Dann ist sie echt, die wirkliche Angela Merkel, die auch ein Millionenvolk überzeugen kann.

Doch nun zum Wichtigsten: Erfolgreich reden kann nur, wer etwas Nützliches und Mitreißendes zu sagen hat und dabei hinter seiner Meinung steht statt nur auf Applaus zu schießen. Wenn einer den Draht zu seinem Publikum aufbauen und zum Glühen bringen kann, dann gehen die Menschen auch bei unpopulären Argumenten mit. Mein Tipp an beide Kontrahenten: Politiker sollten lieber weniger Reden halten, die aber mit Engagement frei heraus und so wie ihnen der Schnabel gewachsen ist. Echt sein, das wirkt!

Der Autor dieses Beitrags, der Journalist und Medienberater Wilhelm Streit (\*1958), leitet eine eigene Film- und Fernsehproduktionsfirma in München und ist Dozent der Akademie für Management-Kommunikation und Redens schreiben (AMAKOR). Er lehrt dort die Module „Auftritt in Hörfunk und TV“, „Stimme und Atmung richtig einsetzen“ und „Lampenfieber reduzieren“. Nähere Informationen unter [www.Management-Kommunikation.de](http://www.Management-Kommunikation.de).