

Rhetorik-Analyse des Kanzlerduells vom 4. September 2005

Beobachtungen von Wilhelm Streit

Naturtalent Schröder und wenig trainierte Merkel enttäuschen

Vorbereitung auf ein so bedeutendes Rededuell ist das A und O. Beide Kontrahenten haben das beherzigt, und man spürte die Anspannung und Konzentration. Neben den Inhalten müssen aber auch Körpersprache, Stimme und Stimmung in Fleisch und Blut übergegangen sein, bevor man vor die Kameras tritt. Und da hatte Angela Merkel ihr Defizit. Zu wenig geübt, zu kurzfristig die Vorbereitungen, um wirklich locker und gelöst zu sein. Deshalb kam ihr Bemühen an manchen Stellen fast marionettenhaft hölzern rüber. Und selbst das Naturtalent in Sachen Rhetorik, Gerhard Schröder, war zu diszipliniert und in ein Verhaltenskorsett gesteckt worden, aus dem er sich erst zum Ende der 90 Minuten befreite.

Nach den Umfragen hat der Kanzler – wie erwartet – das Duell gewonnen, doch für ein Naturtalent überraschende Schwächen gezeigt. Die Herausforderin, an die eindeutig geringere Erwartungen gestellt wurden, konnte aus dieser Ausgangslage einen Achtungserfolg erringen.

Im Detail ist einiges zu kritisieren an der Leistung beider. Rhetorisch, redenpsychologisch und körpersprachlich war das Kanzlerduell ein Musterbeispiel, wie Politiker oft an den Menschen vorbei reden und gestikulieren. Laut der Umfragen nach dem Duell kam der Kanzler bei den Zuschauern, und damit den Wählern, sympathischer und kompetenter an als seine Herausforderin.

In der Analyse schwächeln beide. Sie pflastern ihre Statements mit Fachausdrücken und setzen dabei ein riesiges politisches Wissen voraus. Schwer verständlich werden die Sätze zudem durch hauptwortlastige Formulierungen, wo aktive Verben für Klarheit sorgen könnten. Zum Beispiel: „... dienen zur Entlastung“ wo „die Bürger entlasten“ eindrucksvoller und verständlicher wäre. Es steht zu befürchten, dass letztlich dieser Mangel den Wähler in seiner Haltung bestätigt: Wir verstehen die Politiker nicht, also verstehen sie uns auch nicht.

Volksnäher in Wortwahl und Sprachgebrauch der Kanzler. Faktenreicher und emsiger die Herausforderin. Doch an Beispielen erklären sich Ziele, Forderungen und Visionen besser. Dies gelang Gerhard Schröder öfter. Angela Merkel sprach mehr in blumigen Floskeln davon, was sie ändern solle, ohne beispielhaft zu werden. Dabei hätte sie es so leicht gehabt. Steuermodelle lassen sich an lebensnahen Beispielen gut erklären. Doch Frau Doktor Merkel bleibt auf der theoretischen Ebene ihres „Professors aus Heidelberg“. Der Kanzler lässt sich dagegen anstecken von der Insidersprache, die nur für Bundestagsabgeordnete nachvollziehbar ist.

Fachwissen contra Fachwissen, so könnte man die Strategien beider Seiten zusammenfassen: *„Zeig, dass du dich super auskennst, Details parat hast und nenne so viele Zahlen wie möglich!“* Doch Zahlen bringen nur etwas, wenn sie in Relation gesetzt werden. Am besten ergänzt mit lebensnahen Beispielen. Sonst besteht die Gefahr, als Schlaumeier und Erbsenzähler dazustehen. Dieser Eindruck kam in diesem Duett der Zahlenjongleure öfter auf.

Um zu überzeugen, braucht man eben nicht nur Inhalte, denn die wirken nur, wenn sie verständlich sind. Dazu gehören auch die Botschaften, die durch Tonlage, Stimmmodulation und -rhythmus sowie Gestik und Mimik erzeugt werden. Angela Merkel verriet manchmal, dass ihr nicht wohl in der Haut war. Selbst Fernsehprofi Schröder war nicht immer souverän und gelöst. Manche Gesten und Bewegungen Angela Merckels wirkten puppenhaft. Ruckartig und wie auf Knopfdruck wandte sie sich direkt an den Kanzler. Sie schien überfordert, die im Prinzip sinnvolle Verbindung von Inhalt, Bewegung, Gesten und Mimik umzusetzen. Dazu fehlten offenbar die Übung und die innere Geschmeidigkeit. Und dazu gehört auch, den Druck ablegen zu können, den all die Erwartungen der Anhänger erzeugen. Die Wähler wollen eine Kanzlerin, die selbstbewusst handelt.

Der Kanzler tat sich auch sichtlich schwer mit dem Korsett, das man ihm (oder er sich selbst?) anlegen wollte. Die rechte Hand brav und sich selbst zügelnd auf das Handgelenk der linken halten, scheint eine der Verhaltensregeln gewesen zu sein. Nach dem Motto „Halte dich zurück!“

Gerhard Schröder ließ nicht wie bei seinen Wahlkampfauftritten die ganze Klangbreite seiner Stimme klingen. Er sprach selten völlig gelöst und unverkrampft. Angela Merkels Stimme hatte hingegen mehr Volumen als in ihren Bundestagsreden, die oft flach klingen.

Lächeln und locker sein ist wichtig. Aber einstudiertes Lächeln wirkt nicht nur unglaubwürdig, sondern auch unbeholfen. Merkels Lachen war manchmal übertrieben und fehl am Platz. Doch es gelingt ihr, Sympathiepunkte gut zu machen, weil sie kaum angestrengt und verbiestert schaut. Man merkt: Sie ist eine kluge Frau und hat Lust, sich intellektuell zu duellieren. Sie ist richtig gut, wenn sie vom Leder zieht.

Schröder ist der Humor manchmal eingefroren, das Stilmittel, das er sonst am besten beherrscht. Aber angesichts von 4,7 Millionen Arbeitslosen ist das auch angeraten. Humor ist ein großer Sympathieproduzent, wenn er zur rechten Zeit und beim rechten Thema eingesetzt wird. Und er erfordert Mut. Und mutig soll ein Regierungschef eben auch sein. Humorvolle Einwürfe, und am besten sich selbst persiflierend, das liebt der Wähler. „*Nehmt Euch nicht so ernst!*“ wollte man beiden zurufen.

Abschließend könnte man beiden raten: Weniger wäre mehr gewesen.

- Weniger Zahlen, mehr Beispiele.
- Weniger Floskeln und abstrakte Ziele, mehr Ermutigungen und Aufbruchstimmung.
- Weniger Sorgen um Frisur und Outfit, mehr Lockerheit und Unverkrampftheit.

Wenn über 20 Millionen Wähler zuschauen, ist es nicht leicht, gelassen zu bleiben. Aber bei der Aufgabe, ein Volk mit 80 Millionen zu regieren noch viel weniger. Und das war die Prüfung, die der Zuschauer wirklich in diesem Duell sieht: Wie geht der Kandidat mit dieser schweren Aufgabe um? Traue ich der einen oder dem anderen zu, die noch viel schwerere Herausforderung zu meistern, unser Land zu regieren?

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 „Medientraining: Vor Mikrofon und Kamera glänzen“, „Rede-Angst: Ohne Aufregung zum Publikum sprechen“ und „Stimme und Atmung: Artikuliert reden, gekonnt betonen und gut klingen“. Nähere Informationen unter www.Management-Kommunikation.de.