Süddeutsche Zeitung

Süddeutsche Zeitung

Samstag/Sonntag, 3./4. September 2005, Seite 2

Sparsame Gesten, knackige Sprache

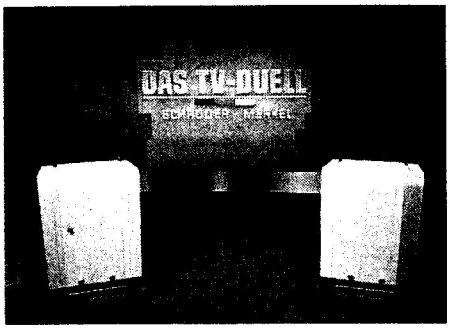
Worauf es beim TV-Duell ankommt

Von Björn Finke

Jeder kennt das: eine Diskussion, das Gespräch wird hitziger, und vor Ärger oder Aufregung rutscht einem ein Wort heraus, das man sofort bereut. Man möchte sich förmlich die Zunge abbeißen. Immerhin kann sich der Unglückliche bei einem Gespräch unter Freunden im Nachhinein verbessern, sich für die Formulierung entschuldigen oder sie relativieren. Die beiden Duellanten im TV-Duell haben diese Möglichkeit nicht. Die Kontrahenten Gerhard Schröder und Angela Merkel warten doch nur darauf, dass der oder die andere etwas Falsches sagt – etwa im Eifer des Gefechts brutto und netto verwechselt – oder sich zu niveaulosen Angriffen hinreißen lässt. Denn wer Abbitte leisten oder sich korrigieren muss, hat schon verloren, meint jedenfalls Peter H. Ditko, Gründer und Leiter der Deutschen Rednerschule.

Seine Schule bietet ihre Dienste in einem wachsenden Markt an. Schließlich stehen längst nicht mehr nur Politiker, Künstler und Sportler im Scheinwerferlicht, sondern auch Manager. Die Pressesprecher der Unternehmen schickten ihre Vorstandsvorsitzenden immer häufiger zu Rhetorik- und Medientrainingskursen, heißt es bei Wirtschaftsverbänden. Die Seminare sollen verhindern, dass die Chefs so verheerende Kameramotive liefern wie etwa Deutsche-Bank-Chef Josef Ackermann mit seinem Victory-Zeichen im Mannesmann-Prozess.

Da sich die Gegner im TV-Duell am Sonntag keine Patzer erlauben dürfen, werden die Kontrahenten das Streitgespräch mit ihren Teams und Trainern ausgiebig vorbereiten, schätzt Schulleiter Ditko. Dabei geht es nicht darum, möglichst viele beeindruckende Fakten auswendig zu lernen: „Wer überzeugen will, muss nicht nur logisch argumentieren, sondern auch auf Sprache, Gestik und Mimik achten", erklärt Ditko. Ist der Schüler unerfahren oder wenig talentiert, kann es sehr lange dauern, bis er sich verbessert. „Manchmal üben wir mit Managern nur wenige Tage, manchmal aber auch Monate", sagt Richard Schütze, Medientrainer und Geschäftsführer der PR-Agentur ipse Communication in Berlin.



Die Kulissen stehen schon im Studio in Berlin-Adlershof. Foto: Getty Images

Zuerst arbeitet der Berater bei seinen Kunden an Körperhaltung, Gestik und Mimik. Der Redner soll im leichten Hohlkreuz stehen, die Arme nicht verschränkt, die Hände unterstreichen die Botschaften mit sparsamen Gesten. Da im Fernsehen die Gesichter häufig in Großaufnahme zu sehen sind, ist die Mimik besonders wichtig. Sie darf keinen Widerspruch zum Gesagten erzeugen. „Präsident Bush hat bei seiner Fernsehansprache zur Katastrophe in New Orleans gelächelt – das passte nicht und wirkte maskenhaft", sagt Schütze. Danach kümmert sich der Trainer um Stimme und Sprechmelodie. Pausen und Betonung unterstreichen die Bedeutung von Aussagen, Wechsel bei Tonhöhe und Geschwindigkeit sorgen für Abwechslung.

Die Sprache muss alltäglich und anschaulich sein: kurze, knackige, das heißt, einfach aufgebaute Sätze, viele einprägsame Bilder und Beispiele. „Das ist beim TV-Duell sehr wichtig. Komplizierte Themen wie die Zukunft der Rente können die Kontrahenten nicht erschöpfend erklären, aber sie können mit Bildern ihre Botschaft vermitteln", sagt Schütze. Er sieht leichte Vorteile für Schröder: Sein sicheres, erfahrenes Auftreten, die sonore, ruhige Stimme, das Talent, Sachverhalte mit Beispielen anschaulich zu machen – hier ist er seiner Herausforderin überlegen. Auch Schröders Rhetorik sei abwechselungsreicher. Es gibt viel zu tun für Merkels TV-Trainer.