

Emotion in höchsten Tönen

VON ADELE LANDAUER

Mit Spannung wurde die Grundsatzrede von Edmund Stoiber auf dem CSU-Parteitag in Nürnberg erwartet. Kämpferisch sollte sie sein – und das war sie durchaus. Man konnte einen kämpferisch-leidenschaftlichen Stoiber erleben, der seine Rede mit Herzblut vortrug. Die Zuhörer im Saal waren von ihrem Vorsitzenden begeistert. Aus einiger Distanz betrachtet verdient Stoibers Vortrag jedoch einige kritische Betrachtungen.

Damit man trotz aller Emotionalität souverän und überzeugend wirkt, müssen die körpersprachlichen und stimmlichen Mittel sorgsam gewählt werden. Diesbezüglich hat Stoiber nicht immer die richtige Wahl getroffen. Wie bei vielen anderen Rednern aus dem öffentlichen Leben stieg Stoibers Stimme bei wachsender Emotion in übertriebene Höhen – und wie bei jedem Menschen geht das auf Kosten einer souveränen Wirkung.

Auch Stoibers Körpermotorik war oft nicht gerade unterstützend für einen überzeugenden, charismatischen Spitzenpolitiker. So mutete es etwas merkwürdig an, dass ihn seine sich steigenden Emotionen dazu verleiteten, bei einzelnen Wörtern tief in die Knie zu gehen, um gleich darauf wieder in die Höhe zu schnellen – so als müsse er körperlich Schwung holen, um seinen Worten nachhaltige Betonung zu verleihen. Da er durch das Rednerpult nur ab Brust sichtbar war, sah man die körperliche Aktion seiner Kniebeuge zwar nicht, aber man wunderte sich, wieso der Vorsitzende immer wieder in der Tiefe verschwand, so dass fast nur noch sein Kopf zu sehen und seine überhöhte Stimme zu hören waren. Der bayerische Ministerpräsident stand zwar fest auf beiden Beinen und

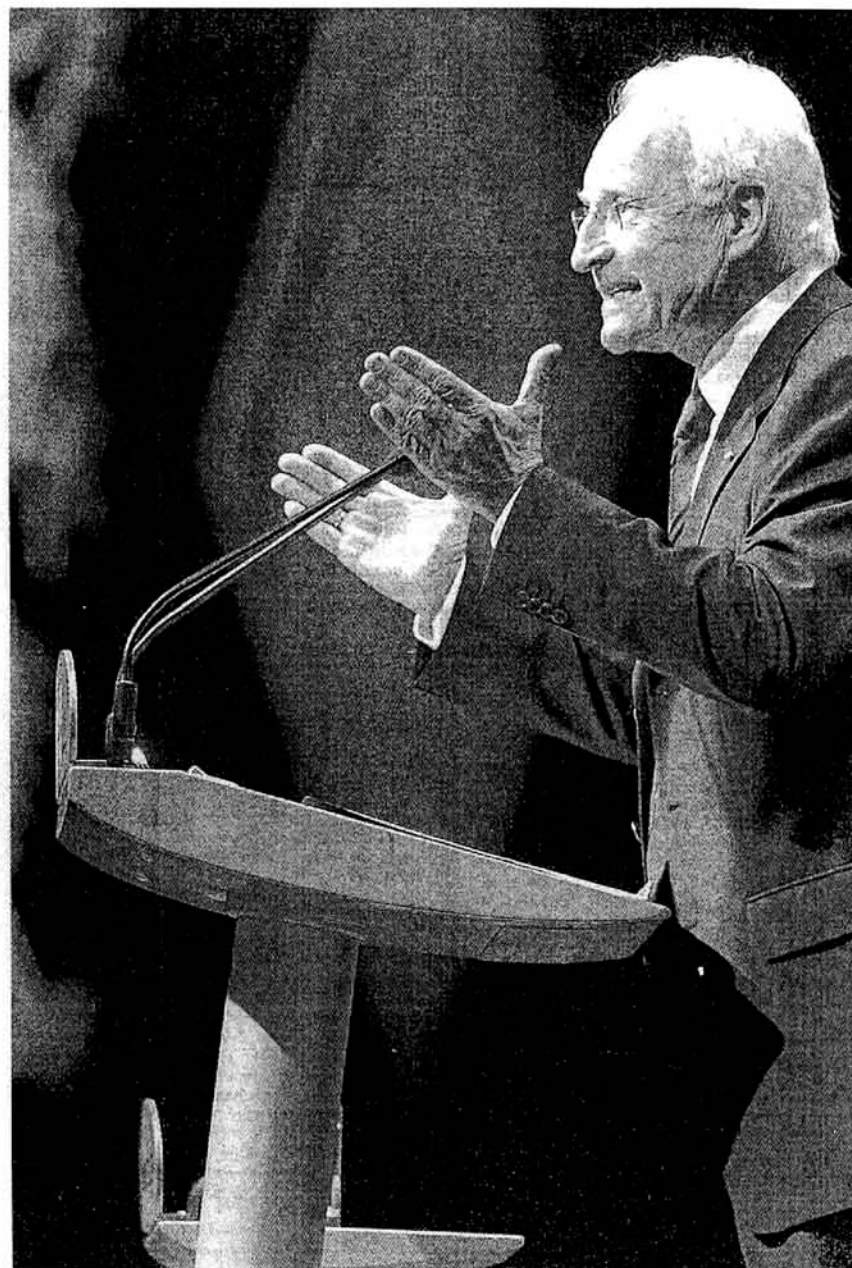
Was viele
**Manager und
den CSU-
Vorsitzenden
eint: Sie setzen
als Redner
körpersprach-
liche und
stimmliche
Mittel nicht
souverän ein.
Eine Analyse**

verlagerte sein Gewicht nicht, wie es der Bundeskanzler so gern zu tun pflegt, von einem Bein auf das andere, dafür schaukelte er gleich bei der Begrüßung auffallend mit seinem Oberkörper hin und her. Dazu schenkte er allen sein berühmtes Stoiber-Lächeln, das immer ironisch, manchmal sogar höhnisch wirkt. Er spricht inhaltlich zwar von Herzenswünschen und Liebe zu seinem Land – aber besonders herzlich wirkt er nicht und auch eine gewisse Liebe, egal wozu, lässt sich in seiner Ausstrahlung nicht erkennen.

Dieses etwas aufgesetzte, ironische Lächeln, das fast schon an ein kaltes Grinsen grenzt, ist bei vielen Rednern zu beobachten. Der große Verhaltensforscher Desmond Morris sagte: „Lächeln ist zweifellos die wichtigste mitmenschlich-verbindende Geste, über die wir verfügen.“ Ich stimme dem voll und ganz zu, aber es muss ein Lächeln sein, das in den Augen beginnt und sich dann auf die nach oben gezogenen Mundwinkel übertragen kann. Nur dann kommt es aus der Tiefe der Seele, nur so kann man dem Redner die Liebe zu seinem Beruf, seinem Produkt oder seinem Land glauben.

Spitzenpolitiker wie Willy Brand hatten noch diese Warmherzigkeit im Blick. Es wäre schön, wenn wir dieses wahre, innere Lächeln, das tiefe Wertschätzung für den Zuhörer und Gesprächspartner ausdrückt und das die Liebe zum Inhalt seiner Worte widerspiegelt, von vielen Rednern, Führern, Kunden, Mitmenschen wieder öfter zu sehen bekämen – denn mit dieser wichtigen mitmenschlich-verbindenden Geste erreicht jeder Redner nicht nur den Verstand, sondern garantiert auch die Herzen der Menschen.

Weg zum souveränen Auftritt.
www.manageacting.de



Das berühmte Stoiber-Lächeln wirkt nicht auf jeden. Warmherzigkeit im Blick dagegen erreicht die Herzen der Zuschauer, nicht nur ihren Verstand

FOTO: KOCH/DDP



Adele Landauer, Berliner Schauspielerin, Managementtrainerin und Charisma-Coach schreibt an jedem ersten Samstag im Monat in der Karrierewelt über die Wirkung von Menschen. Sie schaut besonders auf prominente Redner und beschreibt, was jeder von ihnen lernen kann und was man vermeiden sollte

Wie Sie wirken

Nicht nur was wir sagen zählt, sondern wie wir etwas sagen. Unter dem Titel „Silent Messages“ veröffentlichte 1971 der amerikanische Psychologe Albert Mehrabian Forschungsergebnisse zur Wirkung nonverbaler Kommunikation. Er kommt in einer Reihe von Kommunikationsexperimenten zu dem Schluss, dass die Wirkung einer Botschaft zu 55 Prozent von der Körpersprache (Auftritt, Bewegungen, Gestik, Mimik) abhängt, zu 38 Prozent von der Stimme (Tonfall, Betonung, Artikulation) und nur zu sieben Prozent vom Inhalt der gesprochenen Worte.