



Buch Sag’s wie Obama

Ausstrahlung, Rhetorik und Visionen des neuen US-Präsidenten

Shel Leanne
Linde, 2009
Auch erhältlich auf: Englisch

Rezension

Barack Obama ist längst nicht nur der 44. Präsident der USA und der erste Afroamerikaner in diesem Amt. Er ist in Rekordzeit zum glaubwürdigen Hoffnungsträger geworden, wenn es darum geht, einen Weg aus der Wirtschaftskrise und in ein ökologisches Jahrhundert zu finden. Diesen Aufstieg zur globalen Lichtgestalt verdankt Obama in erster Linie seinen herausragenden Fähigkeiten als Redner, glaubt Autorin Shel Leanne. In ihrem Buch versucht sie, das rhetorische Phänomen Obama zu analysieren – und es für andere nutzbar zu machen. Dabei fördert sie eine Vielzahl klassischer rhetorischer Mittel zu Tage, die der amerikanische Präsident virtuos und zielsicher anwendet. Mindestens ein Drittel des Buchs besteht aus Redeauszügen Obamas, darunter auch aus seiner „Berliner Rede“. *BooksInShort* empfiehlt es allen, die öfter vor Publikum reden müssen. Es muss ja nicht gleich um die Rettung der Welt gehen.

Take-aways

- Barack Obama genießt einen Ruf als glänzender Rhetoriker. Führungskräfte können von ihm viel lernen.
- Obama nutzt klassische rhetorische Mittel, um seine Visionen zu vermitteln.
- Bleiben Sie persönlich. Nur so erreichen Sie Verstand und Herz Ihrer Zuhörer.
- Passen Sie die Emotionalität Ihrer Stimme den Inhalten an.
- Obama setzt besonders oft auf Wiederholungen und Dreierfiguren.
- Von ihm lässt sich auch lernen, wie man wirkungsvoll mit Gegenüberstellungen umgeht.
- Die Reverend-Wright-Affäre hätte Obamas Karriere beenden können. Er bezog jedoch eindeutig Stellung und ging sogar gestärkt daraus hervor.
- „Yes we can“: Mit dieser schlichten Formel stärkte Obama den Mut einer ganzen Nation.
- Versuchen Sie, in Ihren Reden einen Bogen zwischen großen historischen Themen und privaten Geschichten zu schlagen.
- Liefern Sie Ihren Hörern einen fulminanten Abgang. Nur so wecken Sie in ihnen das Bedürfnis, Worten Taten folgen zu lassen.

Zusammenfassung

Die Rede, mit der alles anfang

Am 27. Juli 2004 hielt Barack Obama auf dem Nominierungsparteitag der Demokratischen Partei eine Rede, die nach Ansicht vieler Kommentatoren eine der mitreißendsten unserer Zeit ist. Die gesamte Bandbreite von Obamas rhetorischen Fähigkeiten kommt darin zum Ausdruck. Auf bemerkenswerte Weise schafft er es, sein natürliches Kapital – einen wohlklingenden, in der Tonlage sehr flexibler Bariton – einzusetzen und seine Gestik so zu steuern, dass sie auf den Punkt genau die Wirkung seiner Aussagen unterstützt.

„Führungskräfte können viel lernen von der Art und Weise, wie Barack Obama Barrieren niederreißt und Gemeinsamkeiten zwischen den unterschiedlichsten Menschen herstellt.“

Ebenso erfolgreich ist Obama, wenn es darum geht, immer wieder Schnittmengen zu schaffen zwischen seiner persönlichen und der kollektiven Erfahrung. Um diese Nähe zu seinen Zuhörern mit Leben zu füllen, schildert er konkrete, oft rührende Schicksale und nimmt jede Möglichkeit wahr, die Bedeutung des Gemeinsamen

gegenüber dem Trennenden, Spaltenden zu betonen. So sagte Obama in seiner Parteitagsrede: „Es gibt nicht ein liberales Amerika und ein konservatives Amerika – es gibt die Vereinigten Staaten von Amerika.“

Vertrauen aufbauen

Wahre Führungspersönlichkeiten schaffen es schnell, Vertrauen aufzubauen. Die zentrale Voraussetzung dafür ist, durch das eigene Erscheinungsbild und die eigene Körpersprache schon auf den ersten Blick positiv zu wirken. Suchen Sie den unmittelbaren Augenkontakt, klopfen Sie Ihrem Gesprächspartner ruhig einmal auf die Schulter – oft reicht das schon, um ihn für sich einzunehmen.

„Obamas Gesten verfehlten ihre Wirkung nicht – wie er mit geballter Faust an eine unsichtbare Tür klopfte, die Fingerspitzen zusammenlegte, unsichtbare Worte in die Luft schrieb, die Hand wie zum Stopp-Zeichen erhob – alles das diente dazu, seinen jeweiligen Standpunkt zu verdeutlichen.“

Ist der erste Eindruck gewinnend, sollten Sie sich wie Obama Ihrer Stimme, vor allem deren Intonation bedienen, um das unmittelbare Vertrauen, das Ihr Gegenüber in Sie setzt, zu stärken. Obama nutzt in seinen Ansprachen und Reden die gesamte Bandbreite stimmlicher Variationsmöglichkeiten. Er setzt die Pausen an den entscheidenden Stellen, hebt die Stimme, wenn ihn etwas positiv erregt, und senkt sie wieder, wenn er etwas missbilligt. Seine Stimmlage passt sich perfekt der emotionalen Lage an, in der er sich am jeweiligen Punkt seiner Rede befindet.

„Wenn Sie eine wirklich erfolgreiche Führungspersönlichkeit werden wollen, brauchen sie das Vertrauen der Menschen in Ihr Urteilsvermögen und Ihre moralische Integrität.“

Eine Kunst, die Obama wie kaum ein anderer beherrscht, ist die, bereits am Anfang eines Vortrags starke Impulse zu setzen. So schafft er es, die Aufmerksamkeit der Zuhörer sofort zu fesseln. Ein hervorragendes Beispiel dafür ist die Rede, die er im Dezember 2006 in der Saddleback Church in Südkalifornien hielt. Ein anderer Senator hatte kurz zuvor gesprochen und sich dabei mit einer Bemerkung ins Zwielficht gerückt, die man leicht als rassistisch missverstehen konnte. Die Art, mit der Obama die missglückte Aussage seines Vorredners zurechtrückte, ohne ihn dabei bloßzustellen, zeugte von absoluter Souveränität und verschaffte ihm augenblicklich einen Sympathiebonus im Saal.

Ein Wir-Gefühl erzeugen

Obama kann als Musterbeispiel dafür herhalten, wie man einen scheinbaren Nachteil in einen Vorteil umwandelt, wenn man den Mut hat, den Stier bei den Hörnern zu packen. Dadurch, dass er selbst über seinen „komischen Namen“ witzelte, nahm er nicht nur denjenigen den Wind aus den Segeln, die das hinter seinem Rücken taten, sondern schuf auch rasch eine entspannte Atmosphäre.

„Obama stellt seine Verbindung zu den unterschiedlichsten Amerikanern heraus, indem er beschreibt, wie seine Familie ihren amerikanischen Traum verfolgte, und allgemein anerkannte Werte in den Mittelpunkt rückt – harte Arbeit und Engagement.“

Obama schafft es mühelos, Menschen unterschiedlicher Abstammung, Hautfarbe, Konfession oder sozialer Herkunft zusammenzubringen. Das gelingt ihm vor allem dadurch, dass er in seinen Vorträgen und Gesprächen stets das Gemeinsame, menschlich Verbindende sucht, dass er versucht, Synthesen zu bilden, wo andere eher zur Differenzierung neigen. Um das Gemeinsame spürbar werden zu lassen, bedient er sich mit Vorliebe aus dem Fundus der Geschichte – von der Unabhängigkeitserklärung über den Sieg der Amerikaner im Zweiten Weltkrieg bis hin zur Abschaffung der Sklaverei. Ebenso gerne zitiert er in seinen Reden amerikanische Helden wie John F. Kennedy oder Martin Luther King. Auffällig ist, wie es Obama gelingt, seine selbst für Amerikaner höchst ungewöhnliche Biografie als Produkt der Landesgeschichte zu präsentieren.

Begeisterung hervorrufen

Wer andere begeistern will, muss in der Lage sein, ihren Verstand und ihr Herz zu erobern. Um das zu erreichen, sollten Sie in der Rede wie im Gespräch stets versuchen, persönlich zu bleiben. Nur wenn Sie von sich selbst und anderen auf einer menschlichen Ebene sprechen, schaffen Sie es, dass ein Zuhörer eine Rede auch aus 50 Metern Entfernung wie ein Vier-Augen-Gespräch wahrnimmt. Eine Rede einfach nach Themen oder Inhalten durchzunummerieren, schreckt ab. Statt ins Abstrakte zu gehen, sollten Sie jede Möglichkeit nutzen, um Ihren Hörern das, was Sie sagen wollen, zu veranschaulichen. Nutzen Sie jede Möglichkeit, durch Bilder oder Darstellungen konkreter menschlicher Schicksale zu zeigen, was Sie meinen.

„Obamas Schlussbemerkungen begeistern seine Hörer, er entlässt sie mit Schwung, er gibt ihnen das Gefühl mit auf den Weg, etwas Wichtiges, Wesentliches, Dringliches erlebt zu haben und dass es auf ihren Beitrag ankommt.“

Ein weiteres Mittel, um die Verbundenheit mit seinen Zuhörern zu betonen, ist die geschickte Verwendung der Pronomen „Sie“ und „ich“ (z. B. in „Sie und ich wissen“) bzw. „wir“. Obama beherrscht das meisterhaft. So gelingt es ihm mühelos, seine Zuhörer auf Augenhöhe mit sich zu stellen und ein starkes Gemeinschaftsgefühl zu erzeugen.

Visionen vermitteln

Obama benutzt eine ganze Reihe rhetorischer Hilfsmittel, um den Zuhörern seine Visionen zu vermitteln. Er setzt symbolisch aufgeladene Worte ein (z. B. „die amerikanische Flagge“), nutzt Personifizierungen (z. B. „Alle Häuser in der Straße schliefen“) und Konnotationen (z. B. spricht er von der „Fackel“, die an einen neue Generation weitergegeben werde, und beschwört damit die Heldentaten olympischer Athleten herauf). All dies dient der Anschaulichkeit seines Vortrags. Obama sagt z. B. nicht: „In diesem Wahlkampf werden wir keine verunglimpfende Stimmungsmache einsetzen.“ Er sagt: „Von unserer Wahlkampfkampagne oder von dieser Partei werden Sie eins nicht hören, und das ist jene Form der Politik, die Religion als Keil einsetzt und Patriotismus als Keule.“

„Das ist Amerikas Versprechen: die Vorstellung, dass jeder für sich verantwortlich ist, dass wir aber Aufstieg und Fall als eine Nation erleben, die fundamentale Überzeugung, dass ich der Hüter meines Bruders, der Hüter meiner Schwester bin.“ (Barack Obama)

Obama setzt auch gern kurze Geschichten aus dem Alltagsleben ein. Um die mögliche Verbundenheit zwischen der weißen und der schwarzen Rasse zu demonstrieren, erzählte er beispielsweise von einem weißen Mädchen, dass sich sehr für seinen Wahlkampf engagiert hat, und einem alten schwarzen Mann, der nicht aus parteiischen oder ideologischen Gründen mitmacht, sondern weil ihm dieses Mädchen imponiert.

Struktur und Argumentation

Eins der wirkungsvollsten Mittel, die Obama einsetzt, um seine Vorträge zu gliedern, ist die Wiederholung. Dabei nutzt er die ganze Bandbreite verschiedener Varianten, z. B. die Anapher (gleicher Satzanfang), die Epistrophe (gleiches Satzende) oder die Mesodiplose (Wiederholungen in der Satzmitte). Wiederholungen dieser Art machen seine Reden kraftvoller, rhythmischer und einprägsamer. Besonders gern setzt er das Trikolon ein, eine „Dreierfigur“: drei Wörter, drei ähnlich aufgebaute Sätze oder sogar drei gleich beginnende Absätze. Diesen Dreiklang bringt er in etlichen Variationen, mal mit Bindewörtern („Ihr habt dafür gestimmt, dass die Bitterkeit und der Kleingeist und die Wut, die Washington gelähmt haben ...“), mal ohne („Man bekommt wenig Schlaf, wenig Geld, wenig Anerkennung“), mal, um wesentliche Aspekte zu wiederholen und zu betonen („Sie war so begeistert, so leidenschaftlich, so inbrünstig bei der Sache“) und mal, um die Wirkung seiner Worte zu vervielfachen („die Zyniker und die Lobbyisten und die Interessenvertreter“).

Gegensätze zusammenführen

Auffällig häufig finden sich in Obamas Reden Antithesen, vor allem Juxtapositionen (Gegenüberstellungen). Damit gelingt es ihm, in höchster Verdichtung zwei Ansichten bzw. Weltansichten direkt miteinander zu konfrontieren. Beispielsweise so: „Wir müssen uns ebenso sorgfältig aus dem Irak zurückziehen, wie wir sorglos in ihn hineingestolpert sind.“ Oder: „Und obwohl ich die Hoffnungslosigkeit kenne, kenne ich doch auch die Hoffnung.“ Führungskräfte können viel von Obamas antithetischem Stil lernen, zumal er es schafft, Inhalt und Struktur von ganzen Abschnitten seiner Rede in solchen Gegenüberstellungen zusammenzufassen.

Fruchtbare Auseinandersetzungen

Obamas ungewöhnliches politisches Talent zeigt sich auch in der Art und Weise, wie er mit Kontroversen umgeht. Als Beispiel kann die Affäre um den Reverend Jeremiah Wright dienen, der als Freund und religiöser Ziehvater Obamas galt. Als dieser zur national bekannten Figur wurde, kam ans Licht, dass Wright rassistisch angehauchte Brandreden gehalten hatte, die sich nur schwer mit Obamas Ziel eines vereinten Amerikas vereinbaren ließen. Entsprechenden Vorwürfen von Konkurrentin Hillary Clinton ausgesetzt, ging Obama sogleich aus der Defensive in die Offensive und grenzte sich klar von den Aussagen des Reverend ab. Dadurch, dass er sich in solchen Gefahrensituation eindeutig positionierte und dass er Fehler, die er gemacht hatte, einfach eingestand, konnte Barack Obama es vermeiden, in größere Schlammschlachten hineingezogen zu werden. Das ist auch der Grund dafür, dass sein Name bislang nahezu unbefleckt geblieben ist.

Ein fulminanter Abgang

Ein so talentierter Redner wie Obama ist sich der Notwendigkeit eines starken Finales stets bewusst. Nur wenn ein Redner in der Lage ist, einen fulminanten Schlusspunkt zu setzen, wenn er sein Publikum beschwingt entlässt, hat er als Redner sein Ziel erreicht: Die Leute zum Handeln zu motivieren. Um das zu erreichen, sollten Sie Ihre Rede nicht nach, sondern auf dem absoluten Höhepunkt eines Crescendos beenden. Nur wenn der Kerninhalt Ihrer Rede im Zuhörer nachhallt, können Sie sicher sein, dass die Wirkung Ihres Vortrags nachhaltig sein wird.

Reden, die Geschichte schrieben

Eine seiner besten Reden hielt Barack Obama auf dem Nominierungsparteitag am 28. August 2008. Dabei gelang es ihm, 80 000 Zuschauer in Denver und viele Millionen Zuschauer an den Bildschirmen mit Themen wie dem Irakkrieg, der Verbesserung des Gesundheitssystems und der Ökologie in seinen Bann zu ziehen. Indem er die Amerikaner dazu aufforderte, mit ihm gemeinsam die Nation zu verändern, indem er ihnen mit seinem „Yes we can“ immer wieder Mut machte, legte er einen der entscheidenden Bausteine für seinen späteren Sieg bei der Präsidentschaftswahl.

„Völker der Welt – schaut auf Berlin, wo eine Mauer fiel, ein Kontinent zusammenwuchs und die Geschichte bewiesen hat, dass keine Herausforderung zu groß ist für eine geeinte Welt, die fest zusammensteht.“ (Barack Obama)

Eine ähnlich gelungene, begeistert aufgenommene Rede hielt er wenige Monate zuvor am 24. Juli in Berlin. Auch hier betonte er – ohne einzelne Differenzen zwischen Europäern und Amerikanern zu verschweigen – die Gemeinsamkeiten zwischen den beiden Kontinenten und beschwor die Stärken des transatlantischen Bündnisses („Die Sehnsüchte sind größer als alles, was uns trennt“).

„Ich werde euch zuhören, ganz besonders dann, wenn wir nicht einer Meinung sind.“ (Barack Obama)

Auch in seiner Rede am Wahlabend, am 4. November 2008, schaffte es Obama, einen großen Bogen zwischen historischen Themen und sehr persönlichen Details zu schlagen. So nannte er als vorbildliches Beispiel einer Wählerin eine gewisse Ann Nixon Cooper, eine Schwarzsamerikanerin, die mit dem festen Willen zur Veränderung und im Alter von 106 Jahren zur Wahlurne gegangen war.

Über die Autorin

Shel Leanne ist Gründerin und Geschäftsführerin einer Personalentwicklungsfirma für Führungskräfte. Sie war Dozentin für Social Entrepreneurship und Organizational Design an der Harvard University und arbeitete für McKinsey und Morgan Stanley in New York und London.