

Obamania entschlüsselt

Die 3 rhetorischen Kniffe von Präsidentschaftskandidat Barack Obama

Wenn Sie mit eigenen Augen und Ohren sehen und hören möchten, was in Sachen Rhetorik wirklich zündet und mitreißt, brauchen Sie einfach nur den Fernseher einschalten, wenn über den aktuellen amerikanischen Wahlkampf berichtet wird.

Barack Obama, der erste afro-amerikanische Präsidentschaftskandidat der USA, ist ein Rhetoriker wie er im Buche steht. Nicht ohne Grund ist in der ganzen Welt eine regelrechte *Obamania* ausgebrochen.

Damit auch Sie in Zukunft mit Ihren Reden die Herzen Ihrer Zuhörer erobern können, habe ich die Rhetorik von Obama im folgenden Artikel unter die Lupe genommen und die drei wichtigsten Kniffe für Sie zusammengefasst.

Welche rhetorischen Mittel nutzt Barack Obama in seinen flammenden Reden?

Rhetorischer Kniff Nr. 1: Er etabliert eine gemeinsame emotionale Ebene

Im folgenden Ausschnitt einer Rede aus dem Jahr 2006 teilt Obama seine ganz eigene Erinnerung an den 11. September 2001 mit seinem Publikum.

„Und dann, an einem schönen, sonnigen Dienstagmorgen, sind sie an unseren Ufern gelandet.

Ich kann mich erinnern: Ich war gerade auf dem Weg zu einem Parlamentstermin im Zentrum von Chicago als ich die News im Autoradio hörte – dass ein Flugzeug ins World Trade Center ge-

flogen ist. Als ich bei meinem Meeting ankam, war auch das zweite Flugzeug schon ins World Trade Center geflogen und wir wurden evakuiert. Die Menschen versammelten sich in den Straßen von Chicago, die Augen in den Himmel und auf den Sears Tower gerichtet, der sich von einem Arbeitsplatz in ein Angriffsziel verwandelt hatte. **Wir hatten Angst um unsere Familien und wir hatten Angst um unser Land.** Wir haben den schrecklichen Verlust betrauert, den unsere Landsleute erlitten hatten. **Als ich zurück in meiner Anwaltskanzlei war, habe ich mir die Bilder von New York angesehen.“**

(Ausschnitt aus einer Rede vom 1. August 2006, The Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington, D.C.)

Auch sieben Jahre danach ist die Frage „Was hast du am 11. September 2001 gemacht?“ für nahezu alle Amerikaner – und Tausende andere Menschen außerhalb der USA immer noch ein fester Bestandteil in Alltagsgesprächen. Jeder hat seine eigene Geschichte dazu, deswegen kann sich jeder Zuhörer mit Obamas Geschichte identifizieren. Und auch Sie sollten in Ihren Reden persönliche Erfahrungen nutzen, um sich in die emotionale Nähe Ihres Publikums zu manövrieren.

Rhetorischer Kniff Nr. 2: Er arbeitet mit der Wiederholung eingängiger „Themen“

Die amerikanische Zeitschrift *New Yorker* vergleicht Obamas Wiederholung von „Themen“ mit der Redekunst von Martin Luther King, dessen

wohl bekanntestes Thema „I have a dream“ lautet. Ich möchte Ihnen zwei eindrucksvolle Beispiele aus Obamas Repertoire vorstellen.

Im ersten nutzt er eine konkrete zeitliche Referenz, um wiederholt deutlich zu machen, dass das Publikum nicht an einem unbestimmten Zeitpunkt in der Zukunft, sondern gleich am nächsten Tag die Chance für Veränderung bekommen wird. Das wirkt enorm verbindlich und schafft bei den Zuhörern außerdem ein Gefühl von Dringlichkeit:

„**In einem Tag**, in weniger als 24 Stunden haben Sie eine Chance. Es wird an Ihnen sein, aufzustehen und dem Rest des Landes zu sagen, dass die Zeit für Veränderung gekommen ist. **In nur einem Tag** wird die Zeit für Veränderung gekommen sein. (...) Wir wollen unser Land zurückhaben. Wir wollen etwas tun, um der nächsten Generation eine bessere Zukunft zu bieten. Genau jetzt, genau hier. Das ist was wir **in nur einem Tag** tun können. **In einem Tag** können wir sagen, wir haben genug ...“

(Auszug aus einer Rede vom 7. Januar 2008, Lebanon, New Hampshire)

Im zweiten Beispiel geht Barack Obama auf den Vorwurf ein, er sei „nur Worte und nix dahinter“. Dazu zitiert er zentrale und allseits bekannte Worte von Amerikanern, die das Land nachhaltig geformt haben, unter ihnen Martin Luther King, Thomas Jefferson und Roosevelt. Auch wenn sich Barack Obama die zentrale Phrase „Nur Worte“ („Just Words“) von einem politischen Kollegen (in dessen Einverständnis) geliehen hat, ist diese Rede doch eine rhetorische Glanzleistung, die mir immer wieder eine Gänsehaut beschert:

„I have a Dream.“ **Nur Worte?** „Folgende Wahrheiten erachten wir als selbstverständlich: Alle Menschen sind gleich geschaffen.“ **Nur Worte?** „Wir haben nichts zu fürchten, außer der Furcht selbst.“ **Nur Worte?** Nur Reden? Es ist wahr, dass Reden nicht alle Probleme lösen können. Doch etwas anderes ist auch wahr: Wenn wir es nicht

schaffen, dieses Land zu inspirieren, daran zu glauben, dann spielt es keine Rolle, wie viele politischen Pläne wir haben. Und das ist der Grund, warum ich für die Präsidentschaftswahl der Vereinigten Staaten von Amerika kandidiere und das ist der Grund, warum wir gerade 8 Wahlen hintereinander gewonnen haben. Denn das amerikanische Volk möchte wieder an Veränderungen glauben. Sagen Sie mir nicht, das **Worte** nichts zählen!“

(Ausschnitt einer Rede vom 16. Februar 2008, Democratic Party Founders Gala, Wisconsin)

Bei beiden Reden wurde der Applaus und das Jubeln mit jeder Wiederholung lauter und lauter. Und auch Sie sollten sich vor Wiederholungen nicht scheuen und diese bewusst in Ihre Reden einbauen.

Rhetorischer Kniff Nr. 3: Er involviert sein Publikum auf sprachlicher Ebene

Obama spielt auf der gesamten Stilkaviatur und ist in der Lage, in seinen Reden nahtlos von einem Sprachregister ins nächste zu wechseln. Dadurch kann er verschiedene soziale Gruppen gleichzeitig ansprechen und sein Publikum kann sich leichter mit ihm und seinen Zielen identifizieren.

Das folgende Beispiel zeigt, wie er formale Eloquenz, umgangssprachliche Wendungen und eine direkte Ansprache verwendet, um sich mit dem Publikum zu verbünden:

„Amerika! **Wenn Sie heute die gleiche Energie fühlen, die ich fühle, wenn Sie die gleiche Dringlichkeit fühlen, die ich fühle, wenn Sie die gleiche Leidenschaft fühlen, die ich fühle und wenn sie dieselbe Hoffnung fühlen, die ich heute Abend fühle.** – Wenn wir tun werden, was wir tun müssen, dann habe ich keinen Zweifel, dass im November das ganze Land von Florida bis Oregon, von Washington bis Maine aufstehen wird und

John Kerry wird unser Präsident sein und John Edwards wird unser Vize-Präsident sein. **Und dieses Land wird sich sein Versprechen zurückholen und nach dieser langen politischen Dunkelheit wird ein klarer Tag kommen.**“

(Auszug aus der Rede zur Democratic Convention, 2004)

Barack Obama kommuniziert über seine Identifikation mit dem Publikum ganz vortrefflich, dass er seine Zuhörer – und seine Wähler – nie allein lässt. Was er von seinem Publikum fordert oder erhofft, ist er selbst bereit zu geben. Das macht es fast unmöglich, sich seinen Reden zu entziehen. Zeigen auch Sie Ihren Zuhörern, dass Sie nicht nur zu ihnen, sondern **mit ihnen** sprechen. Dadurch werden Sie viel überzeugender werden.

Warum sind diese 3 rhetorischen Kniffe so effektiv?

Jede dieser drei Methoden – eine gemeinsame emotionale Ebene schaffen, eingängige Themen

wiederholen und das Publikum involvieren – wirkt, weil sie nicht nur den Kopf anspricht, sondern einen nachhaltigen emotionalen Eindruck hinterlässt. Menschen sind keine Anrufbeantworter. Wir haben keinen Ort im Hirn, an dem wir Informationen Wort für Wort aufzeichnen und abrufbar halten. Doch wenn ein Redner wie Barack Obama erfolgreich an unser Herz und unsere Hoffnung appelliert und eine persönliche Verbindung zu uns herstellt, dann begleiten uns seine Botschaften noch Tage und Wochen später.

Und jetzt verabschiede ich mich in der Hoffnung, dass zwei Dinge passieren:

Ich hoffe, dass Sie sich Ihre nächste Rede mit dem einen oder anderen rhetorischen Kniff à la Obama würzen und ich hoffe auch, dass sich die Wähler in den USA im November 2008 für Barack Obama entscheiden.

Kommen Sie gut an!

Ihr
René Borbonus