

Analyse: Wie Barack Obama das TV-Duell gewann

Von Jean-Martin Büttner. Aktualisiert am 17.10.2008

Schweizer Kommunikationsprofis analysieren Strategie, Rhetorik und Körpersprache der Präsidentschaftskandidaten.



Der Moment danach: John McCain und Barack Obama mit ihren Ehefrauen am Ende ihrer dritten Debatte um die amerikanische Präsidentschaft.

Bild: Jim Bourg/Reuters

Links

Amerikanische Semantik-Analyse des Wahlkampfes

Artikel zum Thema

**Obama warnt vor zu viel Optimismus
John McCain hat sich selber geschlagen
Eine Universität im Polit-Fieber**

Die Mehrheit der Befragten ist sich einig: John McCain wirkte bei der dritten Debatte um die Präsidentschaft angespannt, aber auch engagiert und kämpferisch, Barack Obama blieb dafür souverän und überlegen. McCain gelang sein bisher bester Auftritt, doch brachte er Obama nie in Bedrängnis. Sofern kein unvorhergesehenes aussenpolitisches Ereignis die Agenda der nächsten Wochen bestimmt, dürfte der Demokrat die Wahlen gewinnen.

Barack Obama präsidential...

Beide Kandidaten hätten dieselbe Strategie verfolgt, sagt der politische Berater Guido Weber, der an amerikanischen Wahlkämpfen mitgearbeitet hat: die Mittelklasse zu beruhigen und Unentschlossene zu überzeugen. Dabei hätten sich beide gut positioniert. Zudem habe sich McCain deutlicher von Bush distanziert als auch schon, etwa bei der Abtreibungsfrage. «Insgesamt vertritt McCain seine eigenen Überzeugungen deutlicher als früher und wirkte dadurch glaubwürdiger.»

Dafür habe Obama seine Wählerschaft wieder sehr gut angesprochen und sich gleichzeitig souverän über die Attacken der Republikaner hinweggesetzt. «Insgesamt wirkte Obamas Auftritt erneut glaubwürdiger», findet Guido Weber. Das sieht auch sein Berufskollege Kenneth Angst so, geht aber einiges weiter. Obama habe seine Favoritenrolle optimal genutzt und sei nicht mehr als jugendlicher Popstar angetreten. Er habe konzentriert und aufmerksam gewirkt, sei höflich und doch bestimmt geblieben, kurz: «Er lieferte einen professionellen, zielstrebigem und präsidentialen Auftritt.»

Dem stimmt sogar der Berater Martin Baltisser zu, der als ehemaliger SVP-Generalsekretär die wenigsten von Obamas Überzeugungen teilt. Die Eloquenz des demokratischen Kandidaten hat ihn beeindruckt, sein Auftritt ihn bis in die Details der Mimik und Rhetorik überzeugt. «Er erklärt sehr gut, ohne polemisch zu wirken. Auch geht er auf sein Gegenüber ein, wobei er ebenso lebendig wirkt wie unaufgeregt.»

McCains Leistung bewerten die beiden Berater kritisch. Man habe ihm die Spannung angemerkt, sagt Baltisser, das Handicap der schlechten Umfragewerte und der republikanischen Regierungspolitik. Als Politiker alter Schule habe er mit erprobten Analogien und Schlagworten operiert, aber weit weniger inspiriert als sein junger Kontrahent. McCain, ergänzt Kenneth Angst, habe sich weder als mitfühlender Konservativer noch als glaubhafter Anführer empfehlen können. «Er blieb in der Defensive angeschlagen, wirkte alt, sprunghaft und rhetorisch formelhaft.»

...John McCain unruhig

Der Zürcher Linguist Noah Bubenhofer hat mit seinem Team «Semtracks» Vokabular und Rhetorik der Kandidaten während der drei Debatten ausgewertet. John McCain wolle sich als entschlossener Anführer positionieren, sagt er, trete emotionaler auf, rede kürzer und pointierter und sage zu Verschiedenem oft Ähnliches. Auch benutze er gehäuft Formulierungen wie «I will», «the point is» oder «we need to have». Ganz anders Barack Obama, der seine Argumente zurückhaltend mit «I think that we», «to make sure that» oder «John, let me...» einleite. Die Sätze seien viel länger als die seines Gegenüber, vor allem in der dritten Debatte. Seine Analysen fielen differenzierter und komplexer aus, auch stelle er unterschiedliche Kontexte her, zum Beispiel bei der Irak-Frage.

Die ungleiche Ausgangslage der Kandidaten hat auch ihre Körperhaltung bestimmt. Obama habe sich zwar konzentriert nach vorne gelehnt, sagt Heiner Käppeli vom Medienausbildungszentrum Luzern, habe dabei aber entspannt gewirkt, den Kopf gelegentlich zur Seite neigend, was Sympathie erheische.

«Am meisten hat mir seine parallele Gestik gefallen, seine schönen Handbewegungen, mit denen er seine Voten rhythmisch begleitete.» McCain sei ihm deutlich angespannter vorgekommen; seine Gestik habe unruhig gewirkt, die Mimik steif.

Den Experten hat die Debatte übrigens gefallen: Man habe weit weniger Schlagworte und ritualisierte Entgegnungen gehört als sonst. «Von einem solchen Niveau», sagt Berater Martin Baltisser, «können wir hier nur träumen.» Er seufzt leise. (Tages-Anzeiger)

Erstellt: 16.10.2008, 21:44 Uhr

© Tamedia AG