



Machtkörper auf Schmusekurs – eine Analyse der Kanzlerkandidaten

von Monika Matschnig



Kurz vor der Wahl müssen Politiker reden, reden, reden und alle Tricks auspacken. Um jede Wählerstimme wird gekämpft, nicht nur mit rhetorischen Kniffen, auch unter vollem Einsatz der Körpersprache – die uns mehr verrät als tausend Worte. Wer kann mit seiner Gestik und Mimik beim Wähler punkten? Und warum? Nehmen wir die Kandidaten unter die Lupe:

Foto: © Marco2811 - Fotolia.com

Angela Merkel, die stille Macht

Ihr Markenzeichen: die Raute, geformt mit beiden Händen. Ihre Partei setzt diese markante Geste der Kanzlerin sogar als Wahlkampfmittel ein – auf 2400 qm² Werbefläche in Berlin. Die Raute symbolisiert Einheit oder Konzentration. Merkel steht zu ihrer Macke. Diese Geste wirkt ruhig und besonnen. Ihr Gesichtsausdruck, die hängenden Mundwinkel, haben ihr oft Spott eingetragen. In diesem Wahlkampf schaut sie meistens wohlwollend und lächelt häufig, das schafft Sympathiepunkte und vermittelt Volksnähe. Gerne verwendet sie die Präzisionsgeste – Zeigefinger und Daumen aneinander, um zu signalisieren: „Ich habe mich intensiv mit dem Thema beschäftigt, wir sind auf dem richtigen Weg.“ Souveräne Regentin oder kontrollierte Leaderin? Ihr Körper hat sich da noch nicht entschieden.

Peer Steinbrück, der Polterer

Sein Markenzeichen: der fokussierte Gesichtsausdruck. Diese Mimik signalisiert, dass er wach und angriffsbereit ist. Volksnähe und Wärme, auf die es gerade im Wahlkampf ankommt, vermittelt das nicht. Viele bewerten ihn als distanziert. Dabei ist er ein brillanter Rhetoriker, der seine Worte mit markanten Gesten unterstreicht. Bei Aufzählungen von Argumenten verwendet er den Handkantenschlag: die offene Handfläche hackt auf und ab. Das wirkt wahlweise rigoros oder rabiater. Möchte er die volle Aufmerksamkeit, hebt er den Finger. Kontert er oder möchte er etwas durchsetzen, streckt er auch gerne den Finger nach vorne. Durch seine aufrechte Haltung vermittelt er Stärke und Sicherheit. Keine schlechten Signale für jemand, der an die Macht will. Wenn da nur nicht die Sympathiefrage wäre ...

Jürgen Trittin, der Charmeur

Sein Markenzeichen: das anmaßende Lächeln. Er kann gewinnend in die Kamera oder von Wahlplakaten lächeln. Doch bei Konterattacken in Rededuellen hebt er beim Lächeln den Kopf. Das wird als arrogant und süffisant wahrgenommen, sagt es doch, bevor der Gegner überhaupt antworten kann: „Da liegst du falsch!“ Trittin sticht durch seine Größe hervor, das erzeugt Präsenz. Steht er hinter einem Rednerpult, lehnt er sich häufig sehr weit nach vorne. Es wirkt, als wolle er das Plenum angreifen. Stimmlich könnte er noch an Wirkung zulegen. Kommt er in Fahrt, poltert er mit seinen Händen hinter dem Pult. Blöd nur, dass so manche Geste nicht zu den Worten passt. Gerne steckt er ganz leger eine Hand in die Hosentasche – was viele Beobachter negativ interpretieren. Am 22. September wird sich zeigen, ob er ganz bequem ins Ziel kommt oder nicht.

Gregor Gysi, die pure Begeisterung

Sein Markenzeichen: der wunderbare Gesang beim Reden. Er spricht ohne Manuskript, verwendet kaum Worthülsen oder Schachtelsätze, sondern redet bildhaft und aus dem Herzen. Eine brillante Rhetorik, gewürzt mit Humor. Ihm hört man gerne zu, auch wenn man gegenteiliger Meinung ist. Wenn er in Bildern spricht, bringt er seine Körpersprache wunderbar zum Einsatz. Seine Gesten und Mienen unterstreichen das Gesagte. Mit der Stimme moduliert er pointiert, Pausen setzt er optimal ein. Das Rednerpult wird bei ihm zur Bühne. Für so viel Leidenschaft erhielt er das Goldene Mikrofon für den Redner des Jahres. Hoch verdient! Werden die Wähler ihn auch belohnen?

Rainer Brüderle, der Fuchs

Sein Markenzeichen: die lauernde Haltung. Er drängt sich nicht in den Vordergrund, doch wenn er die Chance hat, kontert er geschickt und mit Wirkung. Sein Blick ist wach und aufmerksam, mit scharfen Augen beobachtet er seine Kontrahenten. Ist er an der Reihe, sind Worte und Gesten stimmig. Er scheut auch nonverbale Angriffe nicht, durch den Fingerzeig auf den anderen, das Wegwischen einer Aussage mit der Hand. Ist er unsicher, spiegelt sich das in seiner Körpersprache wider: die Gesten erscheinen kraftlos, die Stimme klingt brüchig, er wirkt verspannt. Ab und zu tritt der Schelm in ihm hervor. Ob er am Wahlabend wohl etwas zu lachen hat?

Der ideale Kandidat, der allen gefällt

Sie oder er sollte natürlich von allen genannten Kandidaten etwas haben. Die Besonnenheit von Merkel, die Prägnanz von Steinbrück, den Charme von Trittin, das Mitreißende von Gysi, das Pfiffige von Brüderle. Geht nicht, meinen Sie? Recht haben Sie. Jeder Mensch hat seine Eigenheiten. Lassen wir den Kandidaten ihre mehr oder minder sympathischen Macken. Direkt nach Schließung der Wahllokale sind wieder ganz andere Qualitäten gefragt: Verhandlungsgeschick, Mut, Durchsetzungskraft und mehr.

Über die Autorin

Monika Matschnig war Leistungssportlerin, ist diplomierte Psychologin, internationaler Keynote-Speaker und erfolgreiche Buchautorin. Bekannt sind ihre TV-Analysen in Talkrunden und pointierten Interviews (ZDF, Sat1, Pro7, ARD uvm.) sowie ihre Einschätzung von Prominenten, Politiker und Entscheidungsträgern. www.matschnig.com

Miles & More für Ihren Vortrag

SEMINARSELECT
by partners selection

Partner von
Miles & More
Lufthansa

Wir sind Premium Partner von Seminar Select und LUFTHANSA Miles & More. Ab sofort können Sie nicht nur Vorträge oder Seminare buchen, sondern dabei gleichzeitig LUFTHANSA Miles & More-Prämienmeilen sammeln und einlösen.

Hörbuch: Durch Körpersprache wirken



Durch Körpersprache wirken

Das reiche Vokabular der Körpersprache, vorgestellt auf 2 CDs

Campfire Audio 2007 ISBN: 3-00-020254-4

Preis: 9,95 Euro

PORTOFREI in unserem Shop:

<http://matschnig.com/home/shop/dvd/>

Inhaltsverzeichnis (Auszug):

Der Körper hat seine eigene Sprache.....	08:36
Der erste Eindruck.....	15:19
Die vier Charaktere.....	09:43
Körpersprache unter Stress.....	11:14

Verbinden Sie sich mit mir!



Adresse, Impressum und Copyright 2013:

Monika Matschnig
Wirkung.Immer.Überall.
Am Hart 1a
85375 Neufahrn bei Freising
Telefon: +49.(0) 8165.647 777 5
Fax: +49.(0) 8165.924 89 33
E-Mail: info@matschnig.com
Internet: www.matschnig.com