

# Einleitung

*„Absolute Spitze. Er ist ein Meister seines Fachs.“*

**M**it diesen Worten wurde die rednerische Stärke Barack Obamas beschrieben, als er 2004 beim Nominierungsparteitag der Demokraten die Bühne betrat und Amerika mit seiner mitreißenden Grundsatzrede elektrisierte. Seine zwanzigminütige Ansprache – nicht einmal 2300 Wörter – zog die Amerikaner in ihren Bann und heimste in der ganzen Welt höchstes Lob ein. Wirkungsvoll brachte Obama seine Argumente auf den Punkt, verband aufs Beste Form und Inhalt, rhetorische Mittel und substantielle Aussagen, konzentrierte sich auf seine Botschaft und vermittelte diese höchst effektiv. Seine Worte und seine Vision begeisterten Millionen Zuschauer. Die Medien taufte Obama umgehend den „aufgehenden Stern“, und sein mitreißender Auftritt trug viel zu seinem steilen Aufstieg bei und machte ihn über Nacht zu einer bedeutenden Figur der politischen Landschaft in den USA. Im Folgenden sollte Obama dann eine der facettenreichsten politischen Bewegungen der amerikanischen Geschichte ins Rollen bringen, historisch gewachsene Barrieren niederreißen und der Präsidentschaftskandidat der demokratischen Partei werden. Kaum etwas hat Obamas rasanten politischen Aufstieg mehr gefördert als seine herausragenden kommunikativen Fähigkeiten.

*Sag's wie Obama* konzentriert sich auf die kommunikativen Stärken Barack Obamas sowie die Methoden, die ihn zu einem der bemerkenswertesten Redner der jüngsten Zeit gemacht haben. Obamas politische Erfolge unterstreichen eine allgemein bekannte Tatsache: Führungskräfte aus allen Bereichen profitieren davon, wenn sie über hervorragendes Kommunikationsgeschick verfügen, da die Fähigkeit, eine Vision zu ver-

mitteln, Vertrauen zu gewinnen, Menschen zu überzeugen und andere zu motivieren, ein Schlüssel zu erfolgreicher Führung ist.

Die Worte, mit denen Obamas Stil charakterisiert wird – *charismatisch, unwiderstehlich, mitreißend* – zeugen von seiner rhetorischen Stärke. Ebenso die Adjektive, die heraufbeschworen werden, um seine Reden zu beschreiben: *eloquent, begeisternd, fesselnd*. Viele Beobachter halten Obama für einen derart versierten Rhetoriker, dass sie ihn mit den großen Rednern unserer Ära vergleichen – Martin Luther King, John F. Kennedy, Robert Kennedy, Bill Clinton und Ronald Reagan. Selbst im Ausland haben Obamas Talent und seine Vision Aufsehen erregt. Im Juni 2008 berichtete die *Times*, die Europäer fühlten sich „unwiderstehlich“ zu Obamas „Mischung aus Martin Luther King und John F. Kennedy hingezogen“. Sie stellte fest: „Wellen der Euphorie schwappten ... nach Mr. Obamas Sieg bei den Vorwahlen der Demokraten über den Atlantik.“<sup>41</sup> Diese Begeisterung war im Juli 2008 greifbar, als Obama eine Zuhörerschaft von 200000 Menschen zu seiner Rede nach Berlin lockte.

Was macht Barack Obama? Welche Kommunikationstechniken ermöglichen ihm, Hindernisse zu überwinden, die für manchen anderen Kandidaten eine unüberwindliche Hürde darstellen – seine Hautfarbe, sein junges Alter, sein „exotischer“ Name? Wie konnte er sich so rasch vom unbekanntem Neuling zu einer der wichtigsten Persönlichkeiten der demokratischen Partei mausern? Welchem rednerischen Geschick verdankt er die Fähigkeit, derart unterschiedliche Teile der Gesellschaft, über alle Rassenschranken hinweg, unter einen Hut zu bringen? Wie ist es ihm gelungen, die „Millenials“ (die sogenannten Generation-Y-Wähler) mitzureißen? Wie bringt er Menschen – junge wie alte –, die noch nie gewählt haben, dazu, sich in die Wählerlisten eintragen zu lassen? Wie gelingt es Obama, so viele Schranken niederzureißen? Wie schafft er es, eine derart gute Beziehung zu seinem Publikum aufzubauen, es sowohl auf emotionaler wie auf intellektueller Ebene anzusprechen und mit seiner Vision Handlungen anzustoßen? Was können Führungskräfte aus allen Bereichen – Wirtschaft, Politik, Recht, gemeinnützige Organisationen und Wissenschaft – von ihm lernen?

Ganz gleich, was man von seinen politischen Ansichten halten mag: Was Obama seit dem demokratischen Nominierungsparteitag 2004 erreicht hat, ist beeindruckend. Nur vier Jahre nach seiner Grundsatzrede stellte sich der frischgebackene US-Junior Senator, der in der Senatshierarchie ganz unten stand, bei der Kür des demokratischen Präsidentschaftskandidaten in einem scheinbar aussichtslosen Kampf gegen die „Clinton-Maschinerie“. Obama hat sich einen Platz in der Geschichte gesichert, als er mehr als die erforderlichen 2118 Delegiertenstimmen erhielt und zum Präsidentschaftskandidaten der Demokraten nominiert wurde – der erste afroamerikanische Kandidat einer der großen Parteien für das Amt des US-Präsidenten. Es war ein historischer Sieg, ein Wendepunkt, von dem viele Menschen geglaubt hatten, sie würden ihn zu ihren Lebzeiten nicht mehr erleben. Bezeichnenderweise nahm Obama die demokratischen Präsidentschaftsnominierung just am 28. August 2008 an, genau 45 Jahre nach dem Tag, an dem Martin Luther King auf dem Lincoln Memorial stand und jene legendäre Rede hielt, die mit den Worten begann: „I have a dream ...“ Der kürzlich verstorbene Journalist Tim Russert hat es am 3. Juni 2008 auf den Punkt gebracht: „Wenn man sich mal hinsetzt und einen ... Augenblick darüber nachdenkt, was wir hier gerade erleben – da wird ein junger 46-jähriger Afroamerikaner Präsidentschaftskandidat der Demokratischen Partei. Wenn man das vor dem Hintergrund unserer Geschichte und der ganze Rassenthematik betrachtet – das ist atemberaubend.“

Die Grundlage für die Leistungen Obamas ist seine Kommunikationskompetenz. Seine hervorragenden rednerischen Fähigkeiten haben dazu beigetragen, ein „Phänomen“ in Gang zu setzen, und jeweils bis zu 75000 Menschen in seine Wahlkampfveranstaltungen gelockt.<sup>2)</sup> Beobachter haben – mit Blick auf Obamas Leistung, mehr Wähler als je zuvor zu mobilisieren – seinen Einsatz mehr als bloß eine Wahlkampfkampagne genannt; sie sprechen von einer „Bewegung“. Mit beinahe zwei Millionen Spendern haben Obama im Wahlkampf mehr Menschen unterstützt als jeden anderen Präsidentschaftskandidaten in der Geschichte der Vereinigten Staaten. Angesichts dieser Dynamik hat Obama so

viel Einfluss gewonnen, dass sich die Schwergewichte des demokratischen Establishments – Bill Richardson, Edward Kennedy, John Jerry und John Edwards – dazu veranlasst sahen, althergebrachte Loyalitäten beiseite zu schieben und Obama anstelle von Hillary Clinton zu unterstützen. Mit seiner Popularität hat Obama die Umgangssprache um einige Wortschöpfungen und Redewendungen bereichert: die Obama Mamas, Obamerikaner, Obamasierung, Obamanomie, Obamamentum, Obamamanie.

Die meisten Menschen schreiben Obamas erstaunlichen Erfolg seiner Botschaft von einer Hoffnung zu, welche die traditionellen Schranken von Partei, Ökonomie, Geschlecht, Religion, Herkunft und Hautfarbe überwindet. Und in der Tat sprechen seine Reden eine beachtliche Anzahl von Menschen an. Sehen wir uns einige der Themen einmal an: *Veränderung für alle. Eine neue Zukunft für Amerika. Ein vollkommenerer Bund. Die amerikanische Verheißung. Den amerikanischen Traum zurückholen. Unsere Stunde ist gekommen. Veränderung, auf die wir vertrauen dürfen. Ein Neuanfang. Wohlstand für alle. Eine heilige Pflicht. Eine ehrliche Regierung. Eine hoffnungsvolle Zukunft. Wir holen uns Amerika zurück.*

Gouverneur Bill Richardson bezeichnete Obamas Kandidatur als „eine einmalige Chance für unser Land“ und nannte Obama selbst eine „einzigartige Führungspersönlichkeit“. Caroline Kennedy stimmte dem in ihrem *Times*-Artikel vom 27. Januar 2008 mit der Überschrift „A President Like My Father“ („Ein Präsident wie mein Vater“) zu:

Ich bin seit Jahren immer wieder tief bewegt, wenn ich von Menschen höre, sie würden gern den Enthusiasmus und die Aufbruchstimmung von damals, als mein Vater Präsident war, noch einmal erleben ... Mein Leben lang haben mir Menschen erzählt, dass mein Vater ihr Leben verändert hat und dass sie sich seinetwegen ehrenamtlich oder politisch engagieren. Und die Generation, die er bewegte, hat diese Begeisterung an ihre Kinder weitergegeben. Ich habe junge Menschen kennengelernt,

die lange nach seinem Tod geboren wurden und mich trotzdem fragten, wie sie seine Ideale leben könnten.

Manchmal dauert es eine Weile, bis wir einen Menschen finden, der uns in unserem Glauben an uns selbst bestärkt, einen, der an unsere höchsten Ideale appelliert und uns gemeinsam zu Großem aufruft. Und wenn einmal ein solcher Mensch auftaucht, müssen wir unsere eigenen Pläne beiseite schieben und die Chance beim Schopf packen.

Und diese Chance bietet uns Senator Obama.

Obama ist weder der erste Fürsprecher der Mittelschicht und der Armen noch die erste Führungspersönlichkeit mit einer beeindruckenden Lebensgeschichte. Er ist nicht der Erste, der sich für Einheit, wechselseitiges Verständnis und Hoffnung ausspricht. Warum also ist Obama so überzeugend? Warum trifft seine Botschaft auf eine so große Resonanz? Aber es geht nicht nur um die Botschaft: *Es kommt auch darauf an, wie man die Botschaft vermittelt.* Darüber ist man sich diesseits und jenseits der politischen Demarkationslinien einig. So erklärte der republikanische Gouverneur von Louisiana, Bobby Jindal, am 10. August 2008: „Senator Obama ist einer der besten, ja, mitreißendsten Redner, die ich in dieser Generation von Politikern erlebt habe. Man muss schon zurückgehen bis zu Ronald Reagan, um einen ähnlich eloquenten Redner zu finden.“ Jindal ist darüber hinaus der Ansicht, Obama begeistere und bewege die Menschen mittels seiner ausgezeichneten kommunikativen Fähigkeiten.<sup>3)</sup>

Obamas rhetorische Stärke hat viele Ursachen. Den satten, angenehmen Bariton hat ihm die Natur mitgegeben und er hat daran gearbeitet, bis er seine Stimme so gut beherrschte, dass er sie wie ein Präzisionsinstrument einsetzen konnte. Er kann sie je nach Situation perfekt modulieren, sie wehmütig, empört, optimistisch oder entschlossen klingen lassen, kann das Sprechtempo erhöhen oder verlangsamen, seinen Worten mit entsprechender Lautstärke Nachdruck verleihen und die Stimme im richtigen Augenblick dämpfen. Er hat ein feines Gespür für

bedeutungsschwangere Pausen und setzt sie punktgenau ein – er dehnt sie gerade lange genug aus, um seine Argumente herauszustellen. Er versteht es ausgezeichnet, anschauliche Bilder zu entwerfen und Menschen mit wirkungsvollen Gesten zu bewegen, manchmal mit einem einzigen Fingerzeig. Er verfügt über eine beeindruckende Bandbreite an rhetorischen Mitteln und setzt Techniken ein wie die Repetitio. Er arbeitet mit Schleifen und Symbolen und hinterlässt so mit seinen Auftritten einen bleibenden Eindruck.

Obama weiß, dass es nicht genügt, eine Vision zu entwerfen oder sich Ziele zu setzen. Um Erfolg zu haben, muss man diese Vision und diese Ziele eindringlich zu artikulieren wissen. Möchte man Obamas rednerische Stärke ergründen, kann man den Inhalt nicht von der Art und Weise seiner Vermittlung trennen. *Sag's wie Obama* untersucht, was man von den hervorragenden Kommunikationsmethoden lernen kann, die maßgeblich zu Obamas Erfolg beigetragen haben. Das Buch soll beleuchten, wie Führungskräfte aus allen Bereichen – Wirtschaft, Politik, Recht, gemeinnützige Organisationen und Wissenschaft – von dieser Vorgehensweise profitieren und selbst exzellente Kommunikationsfähigkeiten entwickeln können.

Das erste Kapitel gibt den vollständigen – mit Erläuterungen versehenen – Text von Barack Obamas Grundsatzrede anlässlich des demokratischen Nominierungsparteitags 2004 wieder – die Rede, mit der alles begann. Die Analyse deckt viele Schlüsselemente auf, die Obama seine außergewöhnliche kommunikative Durchschlagkraft verleihen. Mit jedem nachfolgenden Kapitel steigen wir tiefer ein und lernen viel über Kommunikation und Führungsqualitäten. Dabei sehen wir uns eine ganze Reihe von Obamas Reden eingehender an.

Das zweite Kapitel, „Vertrauen aufbauen“, untersucht jene Methoden, mit denen der charismatische Obama innerhalb so kurzer Zeit derart viele Menschen begeistern und mitreißen und selbst viele Skeptiker für sich gewinnen konnte. Sein Erfolg veranschaulicht, wie wichtig ein starker erster Eindruck ist und wie man im Sinn weitergehender vertrauensbildender Maßnahmen einen ausgezeichneten zweiten Eindruck er-

zeugen kann. Wir werden uns seinen vorbildlichen Einsatz nonverbaler Kommunikation ebenso anschauen wie die Praxis, Wörter mit vielen Konnotationen zu verwenden und dem Gesagten so unterschiedliche Bedeutungen zu verleihen.

Das dritte Kapitel, „Das ‚Wir‘-Gefühl“, beschäftigt sich mit Obamas außergewöhnlichem Geschick, mit seinen Reden die unterschiedlichsten Gesellschaftsgruppen zusammenzubringen. Die Offenheit, mit der er seine ungewöhnliche Herkunft anspricht, kombiniert mit dem Schachzug, diese Verhältnisse für „typisch amerikanisch“ zu erklären, und seine Fähigkeit, gemeinsame Bezugspunkte zu schaffen, arbeiten für ihn. Unterstützt wird das alles von Obamas Talent, Worte mit Erinnerungswert zu verwenden. Er baut Brücken, indem er in den Vordergrund stellt, was die Menschen eint, statt das Trennende zu betonen.

Das vierte Kapitel, „Begeistern“, setzt sich damit auseinander, wie Barack Obama solche Reaktionen hervorruft: „Ich bin sehr bewegt!“ Oder „Er weiß, worauf es ankommt.“ Er liest seine Reden nicht einfach herunter, es gelingt ihm vielmehr eindrucksvoll, eine Beziehung zu seinen Zuhörern aufzubauen. Dafür muss man sein Publikum kennen und sich mit den Themen identifizieren, die den Menschen im Saal am wichtigsten sind. Wir werden uns damit beschäftigen, wie Obama diese Themen anspricht, wie er sein Mitgefühl zum Ausdruck bringt und seine Botschaft persönlich gestaltet. Welche Methoden stecken hinter seinem Stil, der Podium und Pult verschwinden und das Gefühl eines angeregten Tischgesprächs entstehen lässt – als würde man sich tatsächlich mit ihm unterhalten? Das werden wir herausfinden.

Das fünfte Kapitel, „Visionen vermitteln“, setzt sich mit den Methoden auseinander, mit denen Obama seine Argumente so wirkungsvoll an den Mann bringt. Es beschäftigt sich damit, was man von seinem Geschick bei der Verwendung anschaulicher, mehrdimensionaler Wörter mit reichhaltigen Nebenbedeutungen lernen kann. Seine Fähigkeit, Ideen, Probleme und Gefühle zu vermenschlichen, Verweise auf historische Ereignisse einzusetzen und anschauliche Anekdoten einzuflechten, macht ihn zu einem hervorragenden Redner – ebenso seine Art, Argu-

mente so glasklar herauszustellen, dass sie auch lange nach seiner Rede noch im Gedächtnis bleiben.

Das sechste Kapitel, „Struktur und Argumentation“, beschäftigt sich mit Obamas Methoden, um die wesentlichen Themen herauszuarbeiten und im Bewusstsein der Hörer zu verankern. Trotz enger Zeitgrenzen – seine Reden dauern selten länger als 20 Minuten – transportiert Obama seine Botschaft mithilfe von Figuren wie Anapher, Epistrophe, Mesodiplose, Alliteration oder Trikolon – und das sehr effektiv. Lustige Namen, tolle Wirkung. Sie werden sehen, wie Obama damit seine Argumentation messerscharf ausformuliert. Wir analysieren weiterhin, wie er es geschafft hat, dass große Teile der amerikanischen Bevölkerung seine Denkanstöße und Slogans auf Anhieb reproduzieren können.

Das siebte Kapitel, „Überzeugen“, beschäftigt sich dann mit der eigentlichen Überzeugungsarbeit, die nicht nur die Strukturierungshilfen der Rhetorik für die Details benötigt, sondern mit längeren Gegenüberstellungen die eigene Argumentation herausarbeitet und dabei Meinungsbildung und Handlungsanregung zugleich sein will. Obama achtet strikt auf die immanente Logik seiner Ausführungen, er strukturiert seine Gedanken und Vorstellungen, stellt und beantwortet nicht-rhetorische, also echte Fragen. Meilensteine seines Überzeugungsstils sind Juxtaposition und Antithese, Vergleiche und Kontrastierungen – und mit allen diesen Mitteln bringt er seine Zuhörer dazu, mit leuchtenden Augen „Ja“ zu sagen oder zu nicken, jene Zeichen zu senden, an denen man den überzeugten Hörer erkennt.

Das achte Kapitel, „Vom Umgang mit Auseinandersetzungen“, beleuchtet, wie Barack Obama mit Angriffen und Fehlern, mit Missverständnissen und Verdächtigungen umgeht, ohne dass sein Ruf Schaden nimmt oder andere nachteilige Effekte entstehen. Ob er sich in der Wahl vergriffen hat oder in Sippenhaft für Reverend Jeremiah Wrights Brandreden genommen wird: Seine Kommunikationsfähigkeit hilft ihm, solche Stürme nicht nur heil zu überstehen, er versteht es sogar, gestärkt daraus hervorzugehen. Seine Ernsthaftigkeit, aber auch seine Neigung, Probleme offen auszusprechen und an der Wurzel zu packen, sein Ver-

antwortungsgefühl und seine Glaubensstärke sind wirklich beispielhaft.

Und schließlich analysiert das neunte Kapitel, „Ein fulminanter Abgang“, wie Obama Menschen motiviert. Es zeigt, mit welchen Instrumenten er Dynamik vermittelt und Dringlichkeit suggeriert, Handlungen provoziert und gleichzeitig in einem vollen Saal jedem einzelnen Menschen das Gefühl gibt, er spräche direkt zu ihm. Behandelt wird auch der Spannungsbogen, den Obama aufbaut und am Höhepunkt abbricht: Denn so und nicht anders nehmen die Menschen die zentralen Aussagen und Impulse mit nach Hause.

Wir können viel von diesen Techniken lernen, die zusammengenommen Barack Obama zu einem der außergewöhnlichsten Redner der jüngsten Vergangenheit machen.