

VERSTEHEN SIE ... EDTSTADLER

# Glühende Europäerin und absolut linientreu

Zielstrebig und kühl – Sprachprofilerin Tatjana Lackner analysiert Europaministerin Karoline Edtstadler

Von Tatjana Lackner



**K**aroline Edtstadler ist eine hübsche Frau und stets elegant gekleidet. Sie wirkt zielstrebig, ehrgeizig und gilt in Juristenkreisen als kompetent.

Edtstadler ist bei TV-Auftritten stets präsent und körpersprachlich geführt. In der Bundesregierung gehört sie ohne Zweifel zu den Politikern mit der besten Haltung.

Sie arbeitet jedoch häufig mit Aufzählungen und den immer gleichen Stehsätzen: „Ich bin eine glühende Europäerin.“

Ihre Salzburger Wurzeln hört man, was sie österreich-authentisch klingen lässt. Ihr kühler Blick wurde nach Medienauftritten schon oft kritisiert. Der Mund lächelt zwar, aber ihre Augen bleiben kalt. Diese Dysbalance ist wohl der Grund, warum einige Beobachter ihr eine „maskenhafte Kälte“ zuschreiben.

Die Linientreue gegenüber dem Bundeskanzler zeigt Edtstadler auch öffentlich nachdrücklich. Das wird ihren Chef zwar freuen, doch für ihre eigene Marke tut diese Adoration wenig. Schon in der Schulzeit waren uns Streber suspekt, die bei Lehrerwitzen öffentlichkeitswirksam mitgelacht haben.

Was macht die Ministerin gut? Im Vergleich zu früheren Aufnahmen merkt man, dass Edtstadler hörbar an ihrer Stimme gearbeitet hat. Die offenen Vokale unterstützen ihre klangliche Verständlichkeit und durch die ruhige Stimmführung kann man ihr leicht folgen. Zudem argumentiert sie kausal („ich bin der Meinung ... weil ... deshalb ...“) und verwendet strukturierende Ordnungssätze.

Was geht besser? Beim Kontern und bei Killerphrasen kann sie noch prägnanter werden. In Interviews sollte sie inhaltlich auf Fragen antworten und nicht zu oft die Bridging-Methode einsetzen.

Obgleich sie bei Angriffen selten die Fassung verliert, ist ihr Ausdruck manchen zu starr. Hier helfen beziehungsbindende Maßnahmen: weg mit dem eingefrorenen Blick, lieber sichtbares aktives Zuhören, Lächeln und den Gesprächspartner, Projektergebnisse oder andere Menschen loben – nicht ausschließlich Sebastian Kurz.

Foto: APA/HANS PUNZ, MITT/Observe

## Aus dem Gewürzschrank des guten Rhetorikers:



Tatjana Lackner, Direktorin „Die Schule des Sprechens“, Kommunikationsprofilerin, „Trainerin des Jahres“, Bestsellerautorin [www.sprechen.com](http://www.sprechen.com)

1

### Was sind offene Vokale?

So nennt man Selbstlaute, die mit weit offener Mundstellung zu sprechen sind. Zum Beispiel: oft, Parlament, Maler. Im Gegensatz zu „geschlossenen“ Vokalen, bei deren Bildung man die Mundöffnung verkleinert: Ofen, Weg, Liebe oder Beet. Diese verschiedenen Vokalqualitäten sind wichtig für die gute Aussprache. Man sollte klanglich einen klaren Unterschied hören zwischen: Motto – Mode, Bett – Beet, Lippe – Liebe, sickern – siegen.

2

### Was bedeutet Bridging?

Die sogenannte „Brückenannahme“ ist eine rhetorisch gefinkelte Methode der Manipulation, denn sie lässt von einem Satzinhalt sofort auf den nächsten schließen.

### Beispiel:

Die Toilette ist kaputt. Der Abfluss ist verstopft.

Die „indirekte Anaphorik“ lässt uns auch hier wieder sofort eine Verbindung herstellen und annehmen: „Die Toilette ist kaputt, weil der Abfluss verstopft ist.“ Doch stimmt das überhaupt? Woher will man das wissen? Reine Annahme.

Das wäre bei den folgenden beiden Sätzen, die grammatikalisch genau gleich aufgebaut sind, wohl nicht der Fall: Die Toilette ist kaputt. Die Nase ist verstopft. – Niemand käme auf die Idee, anzunehmen, dass die Toilette deshalb kaputt ist, weil die Nase verstopft war.

Bridging wird manipulativ eingesetzt, wenn Karoline Edtstadler beispielsweise thematisch eine Brücke zu Inhalten schlägt, über die sie reden will. Die gestellte Journalistenfrage beantwortet sie dann kaum und moderiert schnell zu ihrer eigentlichen Kernbotschaft. Problem: Die semantische Brücke bricht ein, wenn auch der letzte Zuhörer merkt, dass plump vom Thema abgelenkt und Reportern nicht geantwortet wurde.

### Aktives Zuhören:

Wer „aktiv zuhört“, unterbricht nicht, sondern steuert das Gespräch durch: zusammenfassen, paraphrasieren oder nachfragen. Auch auf der nonverbalen Ebene kann man dem anderen zugewandt sein und durch Kopfnicken Übereinstimmung signalisieren.

Wichtig, dass man nicht unsympathisch wirkt, wenn man nur kopfschüttelnd und angespeist danebensitzt und dann den gehörten Inhalt tendenziös zusammenfasst. Nur hin und wieder ein „Okay, ja das verstehe ich, aber ...“ einzustreuen, fällt nicht unter aktives Zuhören, sondern das ist ein manipulativer Unterbrechungsversuch.

Wer sich jedoch zuerst mit den Argumenten des anderen befasst und die eigenen zurückstellt, der hat den klaren Vorteil: Wenn dem anderen seine Argumente ausgehen, dann hat man selbst immer noch gute Gründe in der Tasche. **N**