

Medienrhetorik

Auch Gold-Simis Antworten sind top

Gold-Simi könne nicht nur gut fliegen, er wisse auch, wie man mit Medien umgehe, sagt Medienexperte Marcus Knill. Und er schätzt dessen Zurückhaltung bei Homestorys.

Text: **Marcus Knill*** Bild: **Keystone**

Gute Antworten in Interviews sind kurz, klar, verständlich und unkompliziert, andererseits aber auch bildhaft, konkret und eindeutig. Die Aussagen sollten von den Hörern gleichsam mit den Ohren «gesehen» werden. Emotionen werden nicht ausgeklammert. Seit «Atlanta» durfte ich mit Journalisten (meist mit Regula Späni) in Magglingen für Swiss Olympic Spitzensportlern vor den Olympiaden die Grundkenntnisse vermitteln, wie man vor Mikrofon und Kamera überzeugen kann. Dabei waren für die Sportler zwei Hauptschwierigkeiten zu meistern:

1. Bei jedem Medienauftritt muss sich der Sportler wie im sportlichen Wettkampf mental vorbereiten und jedes Mal wieder hundertprozentig präsent sein, selbst wenn er aus dem gleichen Anlass 50 Interviews geben müsste.
2. Ein Athlet muss gut zuhören und die Fragen spontan und konkret-verständlich beantworten können. Sachverhalte sind so zu erklären, dass sie allgemein nachvollzogen werden können. In Magglingen dauerte es bei den Medientrainings nur wenige Stunden, bis den Athleten bewusst wurde, dass die Zuhörer ein Detail, ein Erlebnis, eine persönliche Stimmung mehr interessiert als eine nichtssagende «Blabla-Aussage» wie: «Ich habe das Beste gegeben.»

Simon Ammann zeigte bereits bei seinen ersten sportlichen Erfolgen, dass er die Grundprinzipien der Rhetorik verinnerlicht



* Marcus Knill (www.knill.com) ist Experte für Medienrhetorik.

Er ist auch Autor des bekannten virtuellen Buches www.rhetorik.ch.

Flieg, Simi, flieg! Olympiaflieger Ammann bewegt sich auch auf dem Medienparkett perfekt.

hat. Seine natürliche, unbeschwerte Art kam ihm dabei entgegen.

Ich zitiere ein Interview von Christian Andiel, Whistler (Tagionline 21.2.10), nach der Pressekonferenz nach Simis zweiter Goldmedaille:

Simon Ammann, können Sie kurz beschreiben, wie Sie sich als vierfacher Goldmedaillengewinner fühlen?

Hm, das ist schwer. Denn Sie müssen sich das mal vorstellen: Sie kommen nach Kanada, ganz weit von daheim weg. Sie haben einen Plan und eine klare Vorstellung von dem, was Sie hier tun möchten. Und dann geht tatsächlich alles so auf, wie es Ihre Vision war ... Das ist eine Kraft, ich kann sie nur magisch nennen.

Es lief sehr ähnlich ab wie vor acht Jahren in Salt Lake City.

Vom Resultat her stimmt das, vom Ablauf her war es schon ein wenig anders: 2002 war ich in guter Form und habe einfach meine Chance als Aussenseiter genutzt. Hier war ich der Favorit, diese Siege in Whistler habe ich mir sehr bewusst erarbeitet.

Auf jeden Fall scheint Ihnen die Luft in Nordamerika gutzutun.

Ja, vor allem, wenn der Pazifik nahe ist: Ich bin in Sapporo auch Weltmeister geworden. Vielleicht sollte ich es mal auf Hawaii mit Skispringen probieren ...

Würden Sie einen Vergleich mit Roger Federer annehmen?

Nein, nicht wirklich. Roger besticht durch eine unglaubliche Konstanz auf höchstem Niveau, und das über viele Jahre hinweg. Ich bin eher der Typ für diese speziellen Momente, in denen ich einfach loslassen kann. Aber generell ist es doch schön für die Schweiz, dass sie immer wieder so gute Sportler hat, oder?

Wie beurteilen Sie im Nachhinein das Theater um die Bindung

Es gibt dieses Modell schon länger, und deshalb hat es mich schon überrascht, dass die anderen so lange gebraucht haben, bis sie das bemerkt haben bei uns. Und dann fand ich es seltsam, dass so viel Lärm um eine keineswegs neue Sache gemacht wird. Für uns war es so aber doppelt gut: Wir hatten neben dem technischen auch den mentalen Vorteil.

Aber die Bindung allein macht keinen Olympiasieger.

Nein, und auch deshalb habe ich das Theater nicht ganz verstanden. Man kann doch den Erfolg nicht auf ein einziges Detail schieben! Wenn man mit so viel Risikobereitschaft von der Schanze geht, wie ich das tue, dann ist das vor allem die Folge eines unglaublichen Selbstvertrauens. Ich bin relaxt geblieben, und deshalb konnte ich so aggressiv wie kein anderer über die Schanze gehen. Damit habe ich enorm Geschwindigkeit gemacht und konnte vor allem den ersten Flug so weit ziehen ...

... da haben Sie dem Zweitplatzierten Malaysien sieben Meter abgenommen ...

... ja, und ich habe es deshalb mit dem Telemark auch nicht so ernst genommen. Aber das ist jetzt auch egal.

Sie tragen wieder Ihr spezielles Sonnenbrillen-Modell. Ist das Ihr neues Markenzeichen?

Ganz genau. In Salt Lake City hatten wir die silbernen Mäntel, so etwas haben wir hier nicht. Aber ich habe mir gedacht: Irgendein extravagantes Teil brauchst du schon. (Tagesanzeiger.ch/Newsnetz)

ANALYSE

Angesprochen auf die Gefühle, gibt Simon Ammann eine konkrete Antwort: «Das ist schwer zu beschreiben.» Dann macht uns der Sportler zusätzlich bewusst, welche Kraft eine Vision haben kann und dass er an die magische Kraft dieser Vision geglaubt hat.

Im Vergleich mit dem grossen Erfolg vor acht Jahren versteht es der zweifache Doppel-Goldgewinner, in einer kurzen Antwort beide Situationen zu differenzieren: «Früher war ich Aussenseiter und unbefangen. Dieses Mal musste ich mir den Erfolg als Favorit gezielt erarbeiten.»

Die sonderbare Journalistenfrage, ob die Luft in Nordamerika gutgetan habe, beantwortet Simi clever, indem er die Antwort von der Luft aufs Meer (Pazifik) verlagert und die groteske Frage mit einem grotesken humorvollen Vorschlag abschliesst (Springen in Hawaii).

Der Versuch, ihn mit Roger Federer zu vergleichen, wird mit einem eindeutigen Nein gestoppt, und es wird nicht vergessen, in der kurzen Antwort konkret auf den wesentlichsten Unterschied hinzuweisen – auf

die Konstanz der Leistung. Die Frage betreffend den Lärm um die Bindung wird ebenfalls vorbildlich beantwortet. Wir erfahren, dass er den Konkurrenten geschadet hat. Als Sportler hatte Ammann somit nicht nur einen technischen, sondern auch einen mentalen Vorteil.

Er versteht es, mit einer kurzen Antwort die paradoxe Situation «entspannte Spannung oder konzentrierte, gespannte Lockerheit» zu veranschaulichen, indem er sagt:

«Dank des Selbstvertrauens bin ich so relaxt geblieben und konnte so aggressiv – wie kein anderer – über die Schanze gehen.»

Bei der Brillenfrage ist Simi ehrlich und gibt zu, dass er irgendeine Extravaganz gesucht hat. Ich hätte ihm davon abgeraten, er hat nämlich keine Gags nötig.

KOMMENTAR

Selbstverständlich muss ein Sportler vor allem eine gute sportliche Leistung bringen, er kann medienrhetorisch keine Medaille holen. Wenn er aber vor den Medien nicht überzeugt, so schadet er nicht nur sich selbst und seinem Image. Überzeugende Antworten helfen der eigenen Sportart, den persönlichen Sponsoren wie auch der Fan-Gemeinde. Es ist relevant, dass sich ein Spitzensportler auch vor Mikrofon und Kamera glaubwürdig ausdrücken kann.

FAZIT

Medienauftritte sind eine Chance, die man nur optimal nutzen kann, wenn man die Bausteine der angewandten Rhetorik kennt und weiss, wie die Medien ticken.

Simon Ammann hat bewiesen, dass er nicht nur gut «fliegen» kann. Er beherrscht auch die Kunst, kurz und dennoch konkret zu antworten.

Trotz ihrer enormen persönlichen Leistung lassen gute Spitzensportler erkennen, dass es ihnen bewusst ist, dass sich die Erde nach wie vor um die Sonne dreht. □