

## Medienrhetorik

# Bei Kampfdialektik das Gesicht wahren – aber wie?

Kampfdialektik gibt es nicht nur bei Duellen vor Mikrofon und Kamera, alle Führungskräfte müssten sich im Grunde genommen mit unfairer Dialektik eingehend auseinandersetzen. In diesem Beitrag können wir vom Schlagabtausch Obama–Romney einiges lernen.

Text: **Marcus Knill**\* Bilder: **Keystone**

Kampfdialektik ist die Kunst, in einem verbalen Schlagabtausch mit allen Mitteln recht zu bekommen. Die eigene Meinung wird dabei auch mit ethisch bedenklichen Taktiken durchgesetzt. Bei der Kampfdialektik geht es nicht mehr um Dialogik, Konsens ist nicht gefragt. Der Gegner soll möglichst k.o. geschlagen oder zumindest in eine unterlegene Position manöviert werden. Er wird bewusst unter Druck gesetzt, damit er Fehler macht, destabilisiert wird, die Kontrolle oder die Nerven verliert.

Bei einem verbalen Schlagabtausch, wie zwischen Obama und Romney, war der Anteil unfairer Dialektik, versteckter wie auch offensichtlicher Winkelzüge recht gross.

Folgende Fragen beschäftigen alle, die sich im Alltag unverhofft einem überraschenden Schlagabtausch ausgesetzt sehen:

### Wie ist möglich, sich zu schützen?

#### Gibt es in der Praxis bewährte Konterstrategien?

In meinen Beratungen habe ich erfahren, dass den meisten Menschen vor allem folgende schwierige Situationen grosse Bauchschmerzen bereiten:

- Überraschungen
- Aggressive Fragen, aggressiver Ton!
- Dauerredner und
- Besserwisser

#### Ganz heikel wird es, wenn mit verdeckten Mitteln angegriffen wird, wie mit

- Täuschungen oder
- Irreführungen

#### Folgende Muster sind in vielen Institutionen verbreitet:

- Das Alphanier dominiert und killt die Kommunikation mit Phrasen wie: «Das taugt in der Praxis nicht»
- Mitarbeiter nerven mit ihrem «Ich habe recht»-Gen
- Wenn im Team mit Halbwahrheiten argumentiert wird oder wenn wir mit fingierten Beispielen getäuscht werden. Beispiel: «Neueste Forschungen haben gezeigt: ...»
- Der Angriff auf die Person ist eine sehr effiziente Technik für den Kampfdialektiker. Beispiel: «Wenn man berücksichtigt, dass Sie kein fundiertes Studium haben, sind diese fragwürdigen Vorschläge verständlich.»

#### Behaupten und anschuldigen – eine gängige Taktik der Kampfdialektik

*Hier ein Auszug aus dem dritten Duell (Quelle Tagi-online):*

Die Debatte über die US-Aussenpolitik war voller Behauptungen und gegenseitiger Anschuldigungen. Nicht alle Äusserungen halten der Faktenüberprüfung stand.

**Obama:** Romney hat als Geschäftsmann in Firmen investiert, die Jobs ins Ausland verlagern.

Urteil von **Politifact:** Streng genommen die halbe Wahrheit. Romneys Investmentgesell-

schaft Bain Capital kaufte Unternehmen auf, die Arbeitsplätze in den USA abbauen und im Ausland investieren sollten. Als Gründer und Teilhaber von Bain geriet Romney in den Verdacht, das Geschäft einer Finanz-«Heuschrecke» zu betreiben. Allerdings ist umstritten, ob er direkte Verantwortung für das Outsourcing trägt. Es gibt keinen Beleg dafür, dass er unmittelbar als Manager für eines jener Unternehmen tätig war.

**Romney:** Obama schwieg, als 2009 viele Iraner gegen die aus ihrer Sicht gefälschte Präsidentschaftswahl auf die Strassen gingen.

**Washington Post:** Stimmt so nicht. Obama betonte umgehend, wie wichtig Meinungsfreiheit und das Recht auf friedlichen Widerstand auch im Falle des Iran seien. Er reagierte in den ersten Tagen aber zurückhaltend, um Verhandlungen über das iranische Atomprogramm nicht zu gefährden. Zudem wollte er sich nicht dem Vorwurf aussetzen, die USA stünden hinter den Protesten.

**Romney:** Forderung nach schärferen Sanktionen gegen Teheran. Schiffe mit iranischem Öl sollten keine US-Häfen mehr anlaufen.

**Washington Post:** Eine rätselhafte Aussage. Die USA bekommen seit Langem kein iranisches Öl mehr. Der republikanische Präsident Ronald Reagan hatte bereits 1987 entsprechende Sanktionen durchgesetzt.

**Obama:** Romney hat Russland als grössten geopolitischen Feind der USA bezeichnet.

**Politifact:** Stimmt. Allerdings fügte Romney hinzu, dass ein Iran mit Atomwaffen die grösste Bedrohung für die Welt wäre.

\* Marcus Knill ([www.knill.com](http://www.knill.com)) ist Experte für Medienrhetorik.

Er ist auch Autor des bekannten virtuellen Buches [www.rhetorik.ch](http://www.rhetorik.ch).



Spannendes Rededuell: Präsident Obama und Angreifer Romney.

**Romney:** Obama war als Präsident nicht in Israel.

**Politifact:** Stimmt. Als Präsident hat er kein einziges Mal den Verbündeten besucht. Dafür war er als Senator 2006 und als Präsidentschaftsbewerber 2008 im Land. Auch eine historische Wahrheit: Die Mehrheit der elf letzten US-Präsidenten hat im Amt auf einen Israel-Besuch verzichtet.

**Romney:** Unsere Marine ist kleiner als je zuvor seit 1917.

**Washington Post:** Das ist ein Vergleich von Äpfel und Birnen. Damals waren vor allem Kanonen- und Torpedoboote im Einsatz. Die moderne US-Navy verfügt über atombetriebene U-Boote und Flugzeugträger. Zuletzt standen 285 Schiffe unter dem Kommando der Flotte. Weniger waren es 2007 unter Präsident George W. Bush (278).

Auch bei den ersten beiden Duellen konnten wir nachträglich bei beiden Kontrahenten Halbwahrheiten ausmachen. Der Geg-

ner kann mit Kampfdialektikmethoden indirekt abgewertet oder verletzt werden.

Ein Wutausbruch wird gezielt inszeniert.

Es wird bissig gefragt, das Gegenüber unterbrochen oder das Gespräch bewusst gestört.

Man hält sich nicht an vereinbarte Gesprächsregeln.

Bei dialogischen Auseinandersetzungen, in fairer Dialektik wird zwar auch hart, aber immer fair argumentiert, man nimmt dabei das Gegenüber ernst, während bei der Kampfdialektik der Gegner abgewertet und möglichst schachmatt gesetzt wird.

#### **Gerüchte als effiziente Waffe bei Kampfdialektikern**

Ein ganz üble Masche bei der Kampfdialektik ist die Verbreitung von Gerüchten. Vor der Wahl in Amerika stand im *Blick*, Trump besitze Scheidungspapiere, die Michelle Obama vorbereitet habe. Gerüchte über eine

Scheidung der Obamas sind nicht neu: Autor Ed Klein veröffentlichte dieses Jahr ein Buch, in welchem er behauptet, Michelle Obama habe die Scheidung vorbereitet, nachdem ihr Mann im Jahr 2000 die Wahl ins Repräsentantenhaus verpasst hatte.

Dass Trump tatsächlich über offizielle Scheidungspapiere der Obamas verfügt, darf bezweifelt werden. Schon einmal scheiterte der Romney-Anhänger mit einem falschen Gerücht über Obama grandios.

So behauptete er letztes Jahr, Obama sei nicht auf Hawaii, sondern in Kenia geboren und habe demnach kein Recht, US-Präsident zu sein. Doch dann veröffentlichte Obama seine US-Geburtsurkunde – und liess Trump alt aussehen.

Aber auch die Demokraten haben einen «Schmutzfink» in den eigenen Reihen: Skandal-Anwältin Gloria Allred. Die Obama-Anhängerin drohte lange mit einer «October Surprise».

Sie wollte Details aus dem Familiengericht von Canton (Massachusetts) enthüllen. Es sollte dabei um eine beeidigte Zeugenaussage von Mitt Romney in einem Sorgerechtsstreit gehen, berichtete das Internet-Portal Radar.online.

Noch vor Allreds offizieller Enthüllung erklärte das Portal, worum es ging: Romney habe für seinen sehr guten Freund und Geschäftspartner Tom Stemberg einst nach einer seiner zwei Scheidungen ausgesagt. Er soll die Hand für Stemberg ins Feuer gelegt haben, dass dieser ein guter Vater seiner vier Söhne sei, doch Stembergs erste Frau Maureen behauptete das Gegenteil. Sie berichtete von Affären und Bettgeschichten.

Was Allred damit wahrscheinlich sagen wollte: Romney ist ein Lügner oder zumindest ein Mann, dem man nicht alles glauben kann (Quelle Bild-online).

In der Politik kommt die Waffe «Gerücht» immer wieder zum Einsatz.

Gerüchte sind auch deshalb so gefährlich, weil viele annehmen: Wo Rauch ist, gibt es auch ein Feuer. Dadurch bleibt immer etwas hängen. Schmutzige Wäsche, fiese Details auf den letzten Metern des Wahlkampfes könnten kontraproduktiv sein. Nach der letzten TV-Debatte zwischen Obama und Romney in Florida hatte weder die eine noch die andere Seite Zeit, sich mit den Enthüllungen auseinanderzusetzen.

#### **Kampfdialektiker schätzen mitunter Beleidigungen**

Ein Beispiel einer Beleidigung lieferte Amtsinhaber Barack Obama nach dem dritten Duell und schreckte vor Schimpfworten nicht zurück. In einem Interview mit der Musikzeitschrift *Rolling Stone* bezeichnete er seinen Herausforderer Mitt Romney als «Bullshitter». Allerdings nur indirekt als «DUMMSCHWÄTZER». Dies ist noch die schmeichelhafteste Übersetzung.

Die drei Duelle Obama/Romney sind Füllhörner zahlreicher Beispiele angewandter Kampfdialektik. Hier noch ein Muster aggressiven Verhaltens:

#### **«Stimmt nicht!» Kombiniert mit aggressivem Ton und Unterbrechungen**

Im Vergleich zum ersten TV-Duell am 3. Oktober zeigte sich Obama beim zweiten Schlagabtausch in der Universität von

Hempstead (US-Staat New York) recht aggressiv. Immer wieder fiel er seinem Herausforderer ins Wort. «Stimmt nicht, Gouverneur Romney», mahnte Obama beim Thema Energiepolitik. Romney habe die Autoindustrie in den Bankrott treiben wollen, er aber habe sie gerettet, so Obama. Einen 5-Punkte-Plan? Nein, den habe Romney auch nicht, behauptete der Demokrat. «Er hat einen Ein-Punkt-Plan: Die Reichen bezahlen weniger Steuern.»

#### **Mit Kampfdialektik konfrontiert – was sollen wir tun?**

Es gibt Möglichkeiten, bei einem unfairen Angriff das Gesicht zu wahren.

#### **Beispielsweise mit der 4-I-Taktik:**

Bei einem harten Schlagabtausch lohnt es sich, die 4-I-Formel im Kopf zu haben. Dies setzt aber ein längeres Training in einem Mediensimulator unter fachkundiger Leitung voraus.

#### **I wie IGNORIEREN**

Ähnlich wie beim Isolieren können wir persönliche Angriffe einfach ignorieren und den rhetorischen Foulspieler ruhig, eventuell humorvoll ans Regelwerk des Fair Play erinnern. Lenken Sie auf die Sachebene.

#### **I wie IRONISIEREN**

Unfairness können wir auch mit einem ironisierenden Konter neutralisieren. Wenn jemand Sie plötzlich laut angreift, fragen Sie ruhig: Warum reden Sie so laut? Gegner: Total Schwachsinn, was Sie da erzählen! Konter: In welchen Punkten haben Sie Bedenken? Nutzen Sie die Rückfragetechnik.

#### **I wie IDENTIFIZIEREN**

Unfaire Methoden gilt es möglichst rasch zu erkennen und zu benennen. Deshalb ist das Wahrnehmen fragwürdiger Taktiken enorm wichtig, setzt aber Präsenz und aktives Zuhören sowie Kenntnis der Taktiken voraus. Dadurch kann Souveränität bewahrt werden. Ein Beispiel: Sie haben wirklich keine Ahnung! Identifizierender Konter: Ich würde gerne sachlich mit Ihnen reden!

#### **I wie ISOLIEREN**

Wenn Sie angegriffen werden, lohnt es sich vom Kriegsschauplatz zu lösen, zu dissoziieren, das heisst, Distanz zu gewinnen. Es ist

möglich, sich in der eigenen Vorstellung ein «virtuelles Schutzschild», einen «persönlichen Airbag» aufzubauen. Ich verweise auf das Buch von Barbara Berckhan «Judo mit Worten» (2006). Krasse Unfairness dürften wir sogar mit einem Gesprächsabbruch kontern. Damit wird der Beleidiger sofort isoliert.

#### **Kommentar:**

Das Erkennen und Benennen der angewendeten unfairen Taktik der Kampfdialektik kann unangenehme Situationen entschärfen. Der sogenannte «Rumpelstilzchen-Effekt» wirkt auch bei Kampfdialektikern Wunder. So wie im Märchen die Namensnennung des Zwerges gleichsam eine magische Wirkung hatte, so kann auch die Nennung der unfairen Taktik gleichsam den Bann brechen.

#### **Fazit:**

Nur wer gut zuhören kann, präsent ist, eine gute Wahrnehmung hat und die Techniken der Kampfdialektik kennt, ist fähig, unfaire Techniken zu erkennen, zu benennen und zu stoppen. Das Lenken beim «Botschaftsmanagement unter Druck» gilt es, praktisch zu erwerben (learning by doing).

Mit den Techniken der Kampfdialektiker müssen wir uns konkret auseinandersetzen. Lenkungstechniken sind übrigens im Mediensimulator rasch erlernbar.

#### **LINKS zu dieser Thematik (in rhetorik.ch – Navigation über das Inhaltsverzeichnis oder das Suchfenster):**

- Nervensägen
- Janusgesicht
- Schwierige Gesprächssituationen
- Unredliche Methoden
- Unfaire Dialektik
- Unfaire Angriffe
- Beleidigungen parieren
- Durchsetzungstechniken
- Exekutionsrhetorik
- Umgang mit Wut
- Dissoziieren
- Streiten – aber wie?
- Toxische Kommunikation
- Gesprächskultur
- Provokationen – was tun?
- Manipulationstechniken
- Rhetorisches Judo
- Torpedorhetorik
- Gerüchtekommunikation