

Medienrhetorik

«Wir sind Journalisten nicht völlig ausgeliefert!»

Hannes Britschgi ist das, was man in der Schweiz als TV-Legende bezeichnet. Als Moderator der «Rundschau» machte er sich als knallharter Interviewer einen Namen. Später war er Chefredaktor von «Facts» und «Sonntags-Blick», heute leitet er die legendäre Ringier-Journalistenschule. Im Lilienberg am Untersee gab er eine Tour d'Horizon über sein Berufsleben, Marcus Knill war dabei.

Text: Marcus Knill* Bild: Keystone



Hannes Britschgi, der Leiter der traditionsreichen Journalistenschule des Medienhauses Ringier, war jüngst im Lilienberg zu Gast. Andreas Jäggi befragte ihn zu seinen Lebensstationen und zu Aktuellem bei den Medien. Britschgi schuf sich einen Namen als harter «Rundschau»-Interviewer, als er Prominente auf dem heissen Stuhl «grillte». Er wurde mit dem Tele-Preis ausgezeichnet und war vielen auch bekannt als Chefredakteur von «Facts» und «Sonntags-Blick», bevor er im Herbst 2010 bei Ringier publizistisch tätig wurde.

Das Treffen im Lilienberg weckte bei mir Erinnerungen, denn ich habe zusammen mit Hannes Britschgi einige Jahre Führungskräfte vor Mikrophon und Kamera fit gemacht. Da lernte ich ihn als originellen Ausbilder besser kennen, der als spannende Medienprofi stets neue Wege suchte, Menschen mit praxisorientierten Übungen medientauglich zu machen. Britschgi fand stets kreative Wege, die im Coaching rasch zum Ziel führen. Seine praxisorientierten Übungen (learning by doing) nutze ich noch heute, wenn es um die Frage geht, wie mit schwierigen Situationen vor Mikrophon und Kamera klarzukommen ist.

Beispielsweise werden die Teilnehmer aufgefordert, sich draussen vor dem Ausbildungsraum für einen Auftritt vorzubereiten: Verlangt wird von allen ein Statement mit Blick in die Kamera. Und zwar stehend, in Schriftsprache, ohne abzulesen. Hannes Britschgi demonstriert vorab, wohin bei der Kamera zu schauen ist.

* Marcus Knill (www.knill.com), Experte für Medienrhetorik, ist auch Autor der viel beachteten virtuellen Navigationsplattform für Kommunikation und Medien www.rhetorik.ch.

Hannes Britschgi, Leiter der Ringier-Journalistenschule und ehemaliger Moderator der «Rundschau».

Wir machen das Beste aus Ihrem Auftritt

The new McLaren GT



**MESSEBAU
DISPLAY &
DESIGN GMBH**

www.ast-messebau.ch

CREATION
WERBETECHNIK GMBH

www.creation-werbetechnik.ch

Zeitlimite: 30 Sekunden. Inhalt: Die Probanden müssen die Stimmberechtigten davon überzeugen, dass sie als Nationalratskandidat zu wählen wären. Der Auftritt soll im Lokalfernsehstudio stattfinden.

Die Teilnehmer mussten das Studio einzeln betreten und durften nach dem Absolvieren der Übung den Raum nicht verlassen, um den Überraschungseffekt zu erhalten. Jeder Kandidat wurde dann aber beim Betreten des Studios von Britschgi gebeten, an einem Tisch Platz zu nehmen (Kamera lief bereits). Er fragte ihn im lockeren Plauderton, wie genau er sich vorbereitet habe, und wollte auch das Kernargument des Statements erfahren.

Viele wurden bei diesem Gespräch nervös und erkundigten sich ungeduldig, wann denn das Statement beginne. Niemand merkte, dass er die Übung bereits hinter sich hatte, nur unter völlig veränderten Umständen. Der Kandidat wurde sitzend statt stehend interviewt. Und zwar in einem Gespräch, nicht als Statement. Er hatte keine Kamera, sondern einen Interviewer als Gegenüber. Und es wurde nicht Schriftsprache, sondern Mundart gesprochen. Ohne Zeitlimite. Diese völlig veränderten Bedingungen irritierten, was ja auch beabsichtigt war.

Die Übung zeigte, dass jeder Auftritt mit überraschenden Situationen verbunden sein kann und wir uns nicht durch veränderte Umstände destabilisieren lassen dürfen. Bei der Analyse der Videoaufzeichnung war ferner zu erkennen, dass sich Flexibilität lohnt. Vor allem lernten die Teilnehmer, sich nie mit Nebengedanken zu belasten. Es ist immer wichtig, Auftritte zu antizipieren. Was wäre, wenn ...? Dieses Training lohnt sich auch für die Alltagsrhetorik, weil es bei allen Meetings zu Überraschungen kommen kann. Wir müssen wissen: Wir sind Journalisten nicht völlig ausgeliefert. Ältere Semester erinnern sich vielleicht noch an die Befragungssituation bei der «Rundschau» im Schweizer Fernsehen mit Hannes Britschgi: Der Befragte sitzt auf dem heissen Stuhl, der Moderator steht. Beim ersten Konzept kreiste Britschgi während des Befragens um den Stuhl. Jedermann kennt die unangenehme Situation, wenn jemand hinter seinem Rücken steht. Es irritiert. Nach dem ersten Medienwirbel beim Interview mit Franz Steiner bewies der Moderator, dass er sich anpassen kann.

Er blieb bei den kommenden Sendungen vor dem Stuhl stehen und wechselte nur noch die Seiten. Viele regten sich dennoch weiterhin auf. Hannes Britschgi wurde verschiedentlich gefragt, warum er während des Interviews die Seite wechselte. Der Journalist begründete dies damit: «Ich möchte beide Hirnhälften aktivieren.» Diese Antwort schien die Fragesteller meist zu befriedigen. Die wenigsten merkten, dass durch den unverhofften Seitenwechsel der Befragte irritiert und destabilisiert wird.

Die «Opfer» auf dem heissen Stuhl akzeptierten jahrelang diese ungewöhnliche, einseitig festgelegte Spielregel und merkten nicht, dass man mit dem Moderator durchaus Vereinbarungen hätte treffen können. Hannes Britschgi war nämlich stets fair, wenn jemand persönliche Wünsche hatte. So wechselte er beispielsweise beim Gespräch mit Nikolaus Senn die Seiten nicht, weil dieser vorher ausdrücklich gewünscht hatte, dass Britschgi auf den Seitenwechsel verzichte (Hörprobleme).

Es zeigte sich immer wieder: Vielen Persönlichkeiten fehlt der Mut, vor Medienauftritten Situationen zu klären und eindeutige Vereinbarungen zu treffen. Übrigens können auch Journalisten überrascht werden.

In der «Rundschau» kam es während der Befragung einmal zu einer viel beachteten Überraschung. In diesem Fall wurde Hannes Britschgi unerwartet irritiert. Hayek erlaubte sich, unverhofft von seinem «Beichtstuhl» (so nannte er den heissen Stuhl) hinunterzustiegen und neben dem harten Interviewer stehend weiterzudiskutieren, nachdem er gewarnt hatte: «Ich werde den Beichtstuhl verlassen, wenn Sie mich wieder unterbrechen.» Am Schluss, als sich Hayek noch unten auf die Podestkante setzte, brachte er es sogar fertig, dass sich der Moderator zu ihm gesellte. Alle, die etwas gegen den harten Befrager hatten, freuten sich: Jetzt hat jemand dem «penetranten» Unterbrecher endlich gezeigt, «wo Gott hockt». Ich fragte mich damals: Hatte in diesem Fall tatsächlich Hayek gepunktet?

Ich habe dieses ungewöhnliche Interview später in Seminaren zahlreichen Leuten gezeigt und gemerkt, dass eigentlich nur der Gag Hayeks in Erinnerung geblieben ist. Von der Kernaussage blieb nichts mehr im Gedächtnis. Die Show überdeckte die wichtigsten Botschaften des Interviewten. Hayek



Marcus Knill analysiert und coacht seit Jahren Politiker und Führungskräfte.


hatte somit nicht gepunktet, denn trotz des viel beachteten Gags hatte er die Chance seines Medienauftritts schlecht genutzt. Von Hannes Britschgi habe ich nachträglich erfahren, dass Hayek seinen Freunden schon vor der Sendung versprochen haben soll, er springe vom Stuhl, falls ihn der Moderator ständig unterbreche.

Auf dem Lilienberg verriet mir Hannes Britschgi eine neue gute Übung, die es ermöglicht, dass Teilnehmer automatisch echte Emotionen einbringen. Sie ist sehr einfach: Alle Seminarteilnehmer müssen sich überlegen, wie sie sich belohnen, wenn ihnen privat oder im Job etwas gut gelungen ist, und müssen dies dann konkret schildern.

Bei dieser Übung vergessen sie dann allfällig falsch angelegte Tipps und sprechen ganz natürlich. Sie erzählen nämlich mit grosser Begeisterung ihre echte Erfolgsgeschichte und schildern begeistert, wie sie sich belohnen. Ohne es zu merken, nutzen alle die narrative Rhetorik. Sie erzählen Gestik, Mimik und Stimme stimmen somit automatisch mit der Stimmung überein. Emotionen werden wach.

Wenn sie dann den positiven Auftritt im Video betrachten, muss der Coach gar nicht mehr viel sagen. Manager erkennen, was es heisst, natürlich und authentisch zu reden, und dass Mediensprache eigentlich Umgangssprache bedeutet.

Fazit

Das fachgerechte, praxisorientierte Coaching im Mediensimulator lohnt sich generell für die Förderung der persönlichen Auftrittskompetenz. Flexibilität kann trainiert werden. 



20
BANQUE NATIONALE SUISSE
BANCA NAZIONALE SVIZZERA

Le billes de bilayer
par le prototypage
La fabrication sous
protocole ISO
Protocole de
diritto penale.

Vingt
Venti Francs

HELFEN SIE KINDERN, DENEN EINE HAND FEHLT.

Die Michel Fornasier Charity «Give Children a Hand» ermöglicht Kindern mit einer körperlichen Beeinträchtigung den Zugang zu modernen Handprothesen.

Mit Ihrer Spende helfen Sie, Kindern neue Chancen im Alltag zu eröffnen. Hand in Hand mit uns. Herzlichen Dank!

givechildrenahand.com



Vingt Francs
à Franchi