

„So kann man gegen einen wie Trump kaum gewinnen“

BZ-INTERVIEW: Es ist nicht leicht, jemandem wie Donald Trump in einer TV-Debatte zu begegnen. Der Unternehmensberater Peter Modler weiß, wie man es machen sollte.

■ Von Michael Saurer

BZ: Herr Modler, in der TV-Debatte hat Trump eine Lüge an die andere gereiht. Sie beschäftigen sich mit der Rhetorik von Topmanagern. Wie verbreitet ist solches Verhalten unter Führungspersonen?

Modler: Das kommt schon vor, dass da gelogen wird, aber es ist kein Vergleich mit dem, was Trump macht. Das Problem bei ihm ist ja nicht, ihm Lügen nachzuweisen. Das Problem ist die schiere Menge. Da kommt man als Faktenchecker nicht mehr hinterher.

BZ: Nun hat Biden versucht, den Lügen Fakten entgegenzusetzen. Trotzdem verfangen die bei Trumps Anhängern nicht.

Modler: Das ist der Klassiker. Bei öffentlichen Auseinandersetzungen ist es kei-



FOTO: SEBASTIAN MÄGNAN

Peter Modler

neswegs so, dass immer diejenigen mit den besseren Argumenten sich durchsetzen. Das liegt an der Art und Weise, wie wir in der Schule das Diskutieren lernen. Da gilt das Prinzip des Deutschaufsatzes: Erst stellt man die Position der Gegenseite dar, dann die eigene, zum Schluss folgt die Synthese, in der sämtliche Argumente vorkommen. Wenn Sie mit so einer Einstellung in die Debatte gehen, können Sie gegen einen wie Trump kaum gewinnen.

BZ: Wie sollte man es besser machen?

Modler: Mit kurzen, prägnanten Sätzen. Schauen Sie sich doch die Debatte an. Da ist jemand wie Biden, der ständig mit noch einem Detail und noch einem Detail kommt. Und auf der anderen Seite steht jemand, der einfach nur sagt: Das ist falsch. In der Rhetorik wird zwischen High-Talk und Basic-Talk unterschieden. Der High-Talk ist das begründende, ausformulierte Sprechen, in dem meine Qualifikation durchscheinen soll. Der Basic Talk ist ein kurzer, gern zugespitzter Satz. Die Wahrheit ist leider: Ein gut gemachter Basic-Talk vernichtet jeden High-Talk.

BZ: Wie kommt man dann dagegen an?

Modler: Man muss sich auf das Basic-Talk-Level einlassen. Es bringt nichts, einer Lüge Fakten mit weitschweifenden Erklärungen entgegenzusetzen. Es geht darum, das Publikum für sich zu gewinnen. Das gelingt, wenn ich den Lügen etwas entgegensetze, Widerspruch äußere. Aber ohne lange, begründende Sätze.

BZ: Haben Sie ein Beispiel?

Modler: Ein Punktsieg für Biden war das Thema Abtreibung. Da hat Trump be-

hauptet, dass Biden Abtreibungen bis zum 9. Monat legalisieren wolle. Daraufhin entgegnete Biden: „Das ist eine Lüge, Punkt, Punkt, Punkt“. Daraufhin hat Trump das Thema aufgegeben. Das ist Basic-Talk und hier war das effektiv.

BZ: Nun hat Biden immer dann gepunktet, wenn er Trump offensiv angegangen hat. Er hat ihm etwa die Moral einer Straßenkatze unterstellt. Muss man sich wirklich auf das Niveau Trumps herablassen, um ihm gewachsen zu sein?

Modler: Nein, muss man nicht. Aber man muss ihm handwerklich gewachsen sein. Gute Antworten müssen kurz und prägnant, aber nicht beleidigend sein. Es müssen Pausen vorkommen, und die Aussage kann völlig unverändert mehrmals gemacht werden. Originell ist gar nicht nötig! Das war schon in der klassischen Rhetorik ein bekanntes Stilmittel. Dabei wird so lange etwas wiederholt, bis die andere Seite entnervt aufgibt. Unelegant, zugegeben – aber auch sehr effizient.

▶ **Peter Modler** (69) ist Manager, Unternehmensberater und Autor. Er schrieb Bücher über die Rhetorik in Führungsetagen.