



[D](#)

Was Steinbrück ärgert und Merkel wirklich über die FDP denkt

Ihm entgeht keine gestische Entgleisung: Mimikexperte Dirk Eilert analysiert für p&k das TV-Duell zwischen Angela Merkel und Peer Steinbrück. Sein Resümee: Steinbrück war wesentlich emotionaler, Merkel kooperativer.

von Dirk Eilert

Vorweg die wichtige Bemerkung: Mimik und Körpersprache können uns nur Hinweise auf den emotionalen Zustand einer Person geben, niemals handelt es sich um Beweise oder Wahrheiten. Die folgende Analyse beruht auf meiner Einschätzung der Situation, die auf meinen Beobachtungen und den neuesten wissenschaftlichen Forschungen im Bereich der nonverbalen Kommunikation basiert.

Wenn es um die Außenwirkung geht, dann ist es aber ohnehin nicht entscheidend, wie wir uns wirklich fühlen. Viel wichtiger ist, was andere denken, wie wir uns fühlen. Denn dies entscheidet darüber, wie uns andere einschätzen und beurteilen.

Welche Gefühle transportierte Peer Steinbrück?

Es waren insbesondere zwei Emotionen, die bei Peer Steinbrück am häufigsten zu beobachten waren: Ärger und Betroffenheit. Spannenderweise insbesondere auch dann Ärger, wenn es um die gemeinsame Vergangenheit von Frau Merkel und Herrn Steinbrück in der Großen [Koalition](#) ging. Dass hier eine emotionale Bombe tickt, wurde auch schon im ZDF-Sommerinterview mit Peer Steinbrück deutlich. Eine für den Ärger typische Szene zeigte sich im TV-Duell nach 25 Minuten. Der Herausforderer greift die Kanzlerin hier direkt an: „Und ich weiß von einem Interview, Frau Merkel, dass Sie gegeben haben, das erst noch gesendet wird, dass Sie der [SPD](#) eine europapolitische Unzuverlässigkeit vorwerfen. Das hat uns schon sehr getroffen. Denn wir waren es, die Ihnen auch mitgeholfen haben, eine notwendige Zweidrittelmehrheit im Deutschen [Bundestag](#) zu erreichen.“ Während Peer Steinbrück dies sagt, wird sein Gesicht deutlich röter, die Augenbrauen sind zusammen- und die Oberlider hochgezogen. Das sind sehr zuverlässige Signale für die Emotion Ärger.



Die Häufigkeit von Ärger im nonverbalen Ausdruck Peer Steinbrücks zeigte sich anschließend in den ARD-Umfragewerten. Die meisten Zuschauer erlebten ihn im Vergleich mit der Kanzlerin als angriffslustiger.

Und noch einen weiteren Aspekt hat die Umfrage der ARD ergeben: Steinbrück konnte auch in Sachen Glaubwürdigkeit punkten. Dies lag aus meiner Sicht an der zweiten Emotion, die er immer wieder zeigte: Betroffenheit. Nach circa einer halben Stunde ging es um die Eurokrise: „In vielen Fällen ist doch diese Krise auch gar keine Verschuldenskrise. Sie ist eine Bankenkrise in vielen Ländern.“ Während Steinbrück dies sagt, konnte man in Stimme und Mimik erkennen, dass ihn das wirklich betroffen macht. Er zieht die Augenbrauen-Innenseiten hoch. Ein sehr zuverlässiges Zeichen, weil es von nur 10 Prozent der Menschen bewusst ausgeführt werden kann. Und Betroffenheit unterstreicht hier wirksam seine Aussage.



Welche Gefühle transportierte Angela Merkel?

Frau Merkel hat körpersprachlich – wie es klassisch für sie ist – viele kooperative Signale ausgesendet: Sie war Peer Steinbrück zugewandt, wenn er gesprochen hat. Sie hat viel gelächelt und beim Zuhören genickt – was nicht mit Zustimmung verwechselt werden darf. Aber diese Signale sind der Grund dafür, dass sie nach den ARD-Umfragewerten von den Zuschauern fairer und sympathischer als Peer Steinbrück eingeschätzt wurde. Besonders interessant war jedoch eine andere Szene, in der ihr Körper etwas anderes gesagt hat als ihre Worte.

Die Szene hat sich fünf Minuten vor Ende des TV-Duells zugetragen. Anne Will sagt zu Angela Merkel: „Frau Merkel, Ihre schärfste Waffe ist es, wenn Sie einem Ihrer [Minister](#) Ihr vollstes Vertrauen ausdrücken. Zack, ist der garantiert weg vom Fenster. Sie haben jetzt die Möglichkeit, gerne in drei knackigen Sätzen, der [FDP](#) noch mal Ihr vollstes Vertrauen auszusprechen.“ Als die Bundeskanzlerin auf diese Aufforderung in ihrer Antwort nicht wirklich eingeht, hakt Anne Will erneut nach und nun antwortet Angela Merkel: „Sage ich, allervollstes Vertrauen, dass ich diese Koalition mit der FDP fortsetzen möchte.“ Während Angela Merkel das sagt, schüttelte sie leicht den Kopf. Beim Kopfschütteln handelt es sich um ein sogenanntes Emblem. Embleme sind körpersprachliche Ausdrücke, für die es eine direkte Übersetzung gibt, neben Kopfschütteln zum Beispiel auch Nicken oder Schulterzucken. Sie wirken redeersetzend. Das heißt, sie werden ohne zusätzliche Worte verstanden. In dem oben genannten Fall handelt es sich um eine klassische gestische Entgleisung. Der Körper widerspricht dem Gesagten. Ein Signal dafür, dass Angela Merkel Schwierigkeiten in der Fortsetzung einer Koalition mit der FDP sehen dürfte. Ein zusätzlicher Hinweis darauf ist, dass sie selbst über ihre Aussage schmunzeln muss.



Fazit

Zwei Dinge sind durch das TV-Duell und die anschließenden Umfragewerte deutlich geworden. Erstens: Es geht in einem verbalen Schlagabtausch nicht nur um faktische Argumente, sondern auch um Emotionen. Ein Standpunkt, der ohne jedes Gefühl vorgetragen wird, erreicht den Zuhörer nicht. Peer Steinbrück ist aus meiner Sicht Sieger des TV-Duells, wenn es um den Zugewinn an Glaubwürdigkeit geht. Hier war insbesondere seine emotionale Beteiligung (in diesem Fall in Form von Ärger und Betroffenheit) ausschlaggebend. Der Herausforderer war im Duell wesentlich emotionaler und dadurch als Mensch greifbarer im Vergleich mit früheren TV-Auftritten im [Wahlkampf](#).

Emotionale Beteiligung in Form von Ärger kann aber zu Lasten der Sympathie gehen. Vor allem, wenn man einen Diskussionspartner hat, der wie Angela Merkel viele kooperative Signale in einem Gespräch aussendet. Nach den ARD-Umfragewerten war Angela Merkel Sieger des TV-Duells, wenn es um Fairness und Sympathie geht.

Mein Tipp: Peer Steinbrück könnte seine Wirkung verbessern, indem er mehr kooperative Signale aussendet. Dadurch würde er auf viele Menschen sympathischer wirken. Hier haben kleine Gesten oft schon eine große Wirkung. Angela Merkel hingegen darf ruhig klarer Stellung beziehen, indem sie in Mimik und Körpersprache mehr Emotionen und Leidenschaft bei ihrer Argumentation zeigt. Dies erhöht die Glaubwürdigkeit.