



Die Freiheitlichen
Oberösterreich



DIE BLAUE FIBEL



Liebe Parteifreunde!

Jede und jeder von Euch ist täglich im Einsatz. Im Gemeinderat, auf der Straße, am Stammtisch. An jedem Ort, zu jeder Zeit und in jeder Funktion ergreift Ihr das Wort für unsere oberösterreichische Freiheitliche Bewegung.

Das hat uns stark gemacht!

Wir wissen, dass unser Erfolg von unserer gemeinsamen Idee und von Eurer Leidenschaft und Kompetenz abhängt. Wir schätzen Eure tägliche Auseinandersetzung mit den politischen Mitbewerbern. Wir leben von Eurer täglichen Begegnung mit den Oberösterreicherinnen und Oberösterreichern!

Dafür möchten wir jeder und jedem von Euch mit dieser **BLAUEN FIBEL** ganz herzlich danken!

■ Die **BLAUE FIBEL** ist eine kleine, aber schnelle Hilfe: Beim Reden, beim Streiten, beim Diskutieren und Verhandeln - mit Amateuren und Profis, mit Funktionären und Journalisten.

■ Sie enthält kurze und schlagwortartige Tipps und Tricks zum „Überzeugen und Gewinnen“.

■ Sie ist handlich und passt in jede Tasche: Immer und überall kann man einen kurzen Blick in sie werfen.

Die **BLAUE FIBEL** ist jeder und jedem von Euch gewidmet.

Wir sind ein Team - und zwar ein verdammt gutes Team.

Wir tragen Verantwortung im Land. Auf uns warten weitere große Herausforderungen.

Wir sind sicher: Gemeinsam werden wir alles erreichen!



Hubert
Schreiner
Landesgeschäftsführer



Dr. Manfred
Haimbuchner
Landeshauptmann-Stv.
Landesparteiobmann



Erwin
Schreiner
Landesparteisekretär

Aus Gründen der leichten Lesbarkeit wird auf den folgenden Seiten die männliche Sprachform verwendet.
Sämtliche personenbezogenen Bezeichnungen beziehen sich auf beide Geschlechter.

Blaue Fibel, 2018
© Freiheitliches Bildungswerk Oberösterreich, Blütenstraße 21/1, 4040 Linz
Dieses Druckwerk ist urheberrechtlich geschützt.
Alle Nutzungsrechte verbleiben beim Freiheitlichen Bildungswerk Oberösterreich.
Jede weitere Verwendung (Weiterverarbeitung, Vervielfältigung, Weitergabe an Dritte, etc.) bedarf der Zustimmung des Freiheitlichen Bildungswerkes Oberösterreich.

INHALT

3 TIPPS FÜR DIE KÖRPERSPRACHE

1 Die vier wichtigsten Körperbotschaften.....	Seite 7
2 Die Körperhaltung.....	Seite 8
3 Was tun gegen Nervosität.....	Seite 9

9 TIPPS FÜR DAS REDEN

1 Vier absolute Redegrundsätze.....	Seite 11
2 Wie kann ich überzeugen und gewinnen.....	Seite 12
3 Was ist ein guter Redebeginn.....	Seite 14
4 Was ist ein eindrucksvoller Rede-Schluss.....	Seite 15
5 Sprich Deine Sprache.....	Seite 16
6 Hol Dein Publikum ab.....	Seite 18
7 Wie kann ich klar und verständlich sein.....	Seite 19
8 Wie kann ich spannend sein.....	Seite 20
9 Pointen, Sager, Redewendungen.....	Seite 21

4 TIPPS FÜR DIE KONFRONTATION

1 Wie verhalte ich mich im Interview.....	Seite 24
2 Wie verhalte ich mich in Diskussionen.....	Seite 25
3 Was tun beim Small Talk.....	Seite 26
4 Was tun, wenn ich am linken Fuß erwischt werde.....	Seite 27

5 TIPPS ZUR PRESSE

1 Wie mit Journalisten umgehen.....	Seite 29
2 Gestalte Deine Presse-Aussendung.....	Seite 31
3 Gestalte Deine Presse-Konferenz.....	Seite 33
4 Ich bin im Fernsehen.....	Seite 35
5 Wichtige Stichworte zur Presse.....	Seite 37

3 Tipps für die
 **KÖRPER
SPRACHE**

Seite 7-9

1.Tipp:

Die vier wichtigsten Körper-Botschaften

Dein Körper soll Selbstbewusstsein und Sicherheit ausdrücken. Und das ergibt sich, wenn Du Dich „elementar“ verankert fühlst. Wir alle wissen, dass es vier Elemente gibt: Erde, Wasser, Luft und Feuer. Die vier Körperbotschaften, die Du als guter Polit-Redner ausstrahlen solltest, beruhen darauf. Sie sind von elementarer Bedeutung und deshalb auch logisch:

1. Erde – **Authentizität (Echtheit)** macht Dich glaubwürdig. Das heißt u. a.: Sprich Deine gewohnte natürliche Sprache und kein ungewohntes Hochdeutsch! Bleibe bei Dir, Du bist gefragt, schlüpfе nicht in die Rolle eines Redners, der fehlerlos auftreten und gefallen will. Zeige Deinem Publikum, dass Du Dich magst und zu Dir stehst, dann darfst Du Dir viele Fehler erlauben. Wenn Dein Gegenüber spürt, dass Du von Deinem Thema beseelt und begeistert bist, mag es Dich!
2. Wasser – **Dynamik (Energie)** macht Dich gewinnend. Du sollst frisch, positiv und aktiv wirken (und sein!). Wenn Du mit jemandem redest, sollst Du Energie-Spender sein – und nicht Energie-Nehmer. Dein politischer Job ist es, Kraft, Hoffnung und Zuversicht zu vermitteln. Und zeige den Menschen, dass Du sie magst!
3. Luft – **Souveränität („Du bist Dein Chef“)** macht Dich kompetent und führungsstark. Definiere Dich aus Dir und nicht aus Deiner Umgebung. Hänge Dein Fähnchen nicht nach dem Wind. Zeige, dass Dich niemand am Gängelband hat und steuert. Du bist niemandes Marionette oder Vollstrecker. Um souverän zu sein, musst Du Dich ständig politisch informieren und insgesamt weiterbilden.
4. Feuer – **Vision (Du bist von Deiner Idee beseelt/begeistert)**. Nur wer beseelt ist, kann beseelen. Zeig Dich begeistert. Begeisterung ist ansteckend.

2.Tipp:

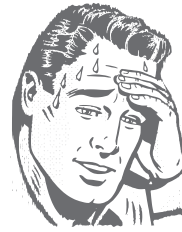
Die Körper-Haltung des Redners

Man sagt, dass der Körper unfähig sei zu lügen. Trotzdem hier einige „Verhaltens-Tipps“: Im Stehen bist Du immer besser als im Sitzen, egal, ob Du allein auftrittst oder beispielsweise an einer Diskussion gemeinsam mit anderen teilnimmst. Bei jedem dieser Auftritte gilt: Dein Körper, Dein Gesicht und Deine Gesten sollen zeigen,

1. **dass Du gern auftrittst**, dass Du gern redest und gern zur Verfügung stehst. Deshalb schau bitte Deinem Ansprechpartner oder Deinen Zuhörern ins Gesicht.
2. **dass Du agierst** und nicht reagierst, das heißt: Wenn Du sitzt, rede nur mit nach vorne gebeugtem Körper. Wenn Du stehst, steh so, dass Du Dich wohlfühlst, dabei ist es egal, ob Du Dich leicht bewegst oder ruhig stehst.
3. **dass Du souverän bist** und Deine Hände unter Kontrolle hast. Deshalb empfiehlt es sich, dass Du etwas in die Hände nimmst (Kuli, Unterlage) – das sollte allerdings nicht gekünstelt, sondern natürlich und elegant aussehen! (Frau Merkel nimmt z. B. ihre „Hände in die Hände“ und bildet damit die berühmte Raute.)

3.Tipp:

Was tun gegen Nervosität?



Eigentlich ist es sehr freundlich von Deinen Nerven, Dich vor einer Ausnahmesituation in Alarmbereitschaft zu versetzen! Das ist doch natürlich. Schauspieler warten oft, dass das Lampenfieber kommt, damit sie nicht in die Routine absacken. Aber trotzdem: Du hast einen öffentlichen Auftritt. Vor vielen Menschen sollst Du sprechen. Bei einer Veranstaltung. Im Gemeinderat. Zu einem Jubiläum. Natürlich bist Du nervös. Was kannst Du tun?

1. **Gesichts-Muskel-Entspannung.** Nicht lachen: Gehe vor Deinem Auftritt kurz auf die Toilette und schneide kräftige Grimassen, um die Gesichtsmuskeln zu lockern. Mindestens eine Minute lang. Du wirst es sofort merken: Das hilft wirklich!
2. **Nicker-Freund.** Bitte einen Vertrauten oder einen sehr guten Freund, sich im Publikum in Deinem Gesichtsfeld zu platzieren. Von dort soll er Dir ständig zustimmend und aufmunternd zunicken. Das hilft auch!
3. **Inoffizielle Wortmeldung.** Wenn Du die Möglichkeit hast, wende Dich vor dem offiziellen Beginn Deines Auftritts ganz inoffiziell, kurz und laut an das Publikum, etwa in der Art: „*Ich schlage vor: Wir beginnen in zirka fünf Minuten! Passt Ihnen das?*“ Auch das hilft immer wieder!

9 Tipps für den

REDE- AUFTRITT

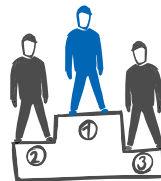
Seite 11-22

1.Tipp:

Vier absolute Rede-Grundsätze

Die folgenden drei Rede-Grundsätze lesen sich wie ein allgemeines „Bla-Bla“, man hält sie auf den ersten Blick für unnötig, sie sind aber von allergrößter Wichtigkeit. Niemals kann man sie komplett befolgen, sie sind (wie etwa der Begriff der „Objektivität“) als Annäherungswerte zu sehen, d. h. man kann sie nie ganz erreichen, man sollte sie aber stets so gut wie möglich befolgen.

1. Mache **kurze Sätze**. Eigentlich sollte Deine Rede nur aus „Punkt-“ und keinen „Beistrich-Sätzen“ bestehen, mit anderen Worten: Vermeide Relativsätze! Sei insgesamt in Deinen Ausführungen kürzer. Wir alle neigen dazu, zu viele Informationen, zu viele Details, anbringen zu wollen. Die Menschen von heute wollen nicht mehr lang zuhören. Sie sind auch bei Weitem nicht so interessiert und informiert wie Du!
2. Sprich **langsam und deutlich**. Man sollte immer Deinen Mund sehen. Das gilt besonders auch für Power-Point-Präsentationen, bei denen die Redner dazu neigen, sich während des Redens vom Publikum wegzudrehen und immer auf die Tafel zu schauen.
3. Mach viel mehr **Pausen** als bisher. Pausen sind von allergrößter Wucht – wenn Du dabei das Publikum anblickst. Du sprichst immer zu Menschen, nie zu Themen!
4. **Wiederhole** wichtige Aussagen. Lasse Sie sozusagen „auf der Zunge zergehen“! Wiederhole vor allem Zahlen! Wiederhole mit den gleichen Worten oder gebrauche eine andere Formulierung für dieselbe Aussage.



2. Tipp:

Wie kann ich gut überzeugen & gewinnen?

Du sollst nicht diktieren, schon gar nicht (einen Gesprächspartner) besiegen. Deine politische Aufgabe ist es, zu gewinnen durch Überzeugen! Um überzeugen zu können, musst Du beim Zuhörer die Lust am „Mit-Zeugen“ wecken. Wenn Dein Zuhörer „mit-zeugt“, wird er auch dann hinter Deinen Aussagen/Ideen stehen, wenn Du aus seinem Blickfeld bist.

1. Nicker-Suche:

Rede nicht vor Deinen Zuhörern, rede mit ihnen. Sprich Deine Zuhörer dauernd an, und zwar so, dass jeder von ihnen, Dir sichtbar und/oder unsichtbar, äußerlich und/oder innerlich zustimmend zunicken kann. Sag immer wieder Floskeln wie:

- *Wir alle kennen das...*
- *Wir wissen, dass...*
- *Jeder von uns arbeitet viel und weiß, wie wichtig es ist, zu betonen...*
- *Alle waren wir schon einmal in der Situation, dass...*

2. Ich-Position:

Zu jedem Thema, über das Du sprichst, hast Du eine persönliche Beziehung. Die musst Du ansprechen und ausdrücken! Hab keine Scheu, „ich“ zu sagen! Und: Kommentiere Deine Aussagen! Sag gleich dazu, was wichtig oder unwichtig ist. Beispiele: Ich bin jetzt seit fünf Jahren politisch tätig und weiß, wo der Schuh drückt...

- *Ich selber habe zwar nie gejagt, aber ich will dennoch darüber reden, welche Gefahren im Waffenbesitz liegen können...*
- *Ich habe selber zwei Kinder und weiß, wovon ich rede, wenn ich sage, dass die Familie der Grundstock...*
- *Die Frage der Finanzen halte ich für ganz besonders wichtig...*

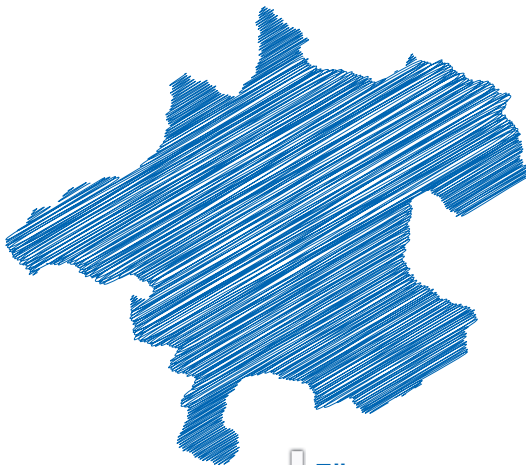
3. Beispiele und Bilder

Denke darüber nach, wie Du Deine Hauptaussage mit einem Beispiel/Bild/Geschichte „untermalen“ könntest. Übersetze Zahlen in verständliche Beispiele – aber nur, wenn Sie Dich „schmücken“!

Beispiele:

Wir alle wissen, wie wichtig Weiterbildung ist. Weiterbildung ist ständiges Neugierig-sein. Wer sich weiterbildet, der befindet sich im Steigflug!

Im letzten Jahr haben wir immerhin 300 Mitglieder gewonnen – das ist so viel, wie Sonntag für Sonntag zu den Spielen unserer Fußballer gehen!



 Für unser
Oberösterreich

3.Tipp:

Was ist ein guter Rede-Beginn?

Du weißt, der erste Eindruck ist der wichtigste, der letzte Eindruck bleibt. Du erregst am Beginn dadurch Aufmerksamkeit, wenn Du z. B. unkonventionell oder besonders persönlich bist. Anbei drei Möglichkeiten, die den Beginn Deiner Wortmeldung besonders interessant machen:

1. Nimm auf ein **aktuelles Ereignis** Bezug, von welchem Du annehmen darfst, dass es Deine Zuhörer interessiert, und dass jeder darüber gelesen oder davon gehört hat. Von diesem aktuellen Bezug leite dann auf Dein Thema über.

2. **Erzähle** ein persönliches Erlebnis, eine persönliche Erfahrung oder Geschichte, die sich dazu eignet, auf Dein Thema überzuleiten.

3. Finde einen (möglichst pointierten) **Schlagzeilen-„Titel“**, der Dein folgendes Thema gut zusammenfasst.

Z. B.: „*Es ist fünf vor zwölf...diese Regierung ist vor dem Scheitern!*“

Oder:

„*Der Schnee von gestern ist der Matsch von heute! – Wir müssen das aufräumen, was diese Regierung angerichtet hat!*“

4. Tipp:

Was ist ein eindrucksvoller Rede-Schluss?

Jede Rede braucht ein klares Ende! Es muss dem Zuhörer klar sein, dass Du Deine Rede jetzt beendest. Mach Dir Gedanken darüber, wie Du aufhören kannst, damit Du möglichst lang im Gedächtnis bleibst. Du musst wissen: Den letzten Eindruck nimmt der Zuhörer mit!

1. Gestalte mit nur wenigen Sätzen eine **kurze Zusammenfassung** (Resümee) dessen, worüber Du geredet hast. Beginne diese Zusammenfassung nach einer kurzen Aufmerksamkeitspause und leite die Zusammenfassung mit der Floskel „was ich sagen wollte“ ein.
2. Sag **am Schluss immer etwas Positives!** Mach Hoffnung! Biete Lösungen an! Keine Rede ohne ein „Plus am Schluss“! Das könntest Du Dir übrigens auch für Begegnungs-Gespräche angewöhnen: Verabschiede jeden Gesprächspartner mit einem „Plus am Schluss“!
3. Eine andere Möglichkeit: Wiederhole **am Schluss nochmals die Pointe oder Schlagzeile**, die Du als Beginn formuliert hast. Fokussiere und bekräftige damit Deine Haupt-Aussage.



5. Tipp:

Sprich in Deiner Sprache!

Bliebe stets in Deiner gewohnten Sprache. Wenn Du etwa zu Fall- oder anderen „unausrottbaren“ Fehlern neigst, wenn Du einen Akzent oder Sprechfehler hast, geniere Dich nicht! Stehe dazu und sprich es sogar an! Dadurch können Deine „Fehler“ zu Deinem „Alleinstellungs-Merkmal“ werden (= USP: Unique Selling Point). Die Leute verzeihen alles, wenn Sie spüren, dass Du echt und ehrlich bist.

1. **Bliebe in Deiner Sprache!** Es ist nie notwendig, am Rednerpult und vor Menschen in eine ungewohnte Hochsprache zu wechseln.

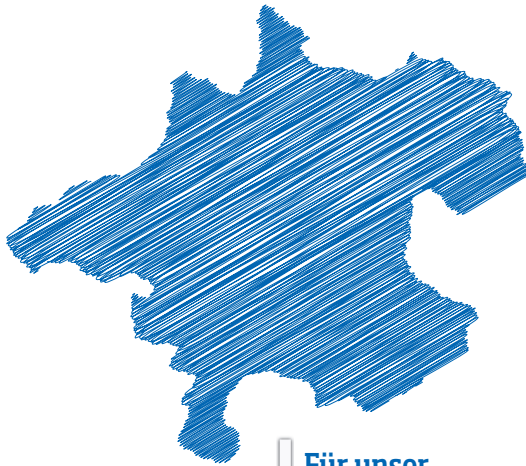
2. **„Spreche“ statt „Schreibe“!** Viele unsichere Leute neigen nicht nur dazu ein „schönes“ Schriftdeutsch zu reden. Sie gebrauchen dann das *Imperfekt*, das nur in der Schriftsprache (und bei den Deutschen) üblich ist. Wenn der Österreicher redet, benutzt er statt des *Imperfekts* immer nur das *Perfekt*. Der Österreicher sagt z. B. nie: *Ich fuhr in die Stadt und besuchte die Veranstaltung*. Das sagt der Hannoveraner oder Dortmunder. Bei uns wirkt das unnatürlich und aufgesetzt.

Im österreichisch-bajuwarischen Reden heißt es immer: *Ich bin in die Stadt gefahren und habe die Veranstaltung besucht*.

3. Meide die **„Politiker-Sprache“!** Pass auf! Du merkst oft gar nicht, wie schnell man sich Politiker-Floskeln und hölzerne Sprachbilder angewöhnt, wie: *Ich stehe nicht an zu sagen; ich gehe davon aus; wir müssen in die Gremien, etc.*

4. Nütze in der Verteidigung die Möglichkeit der **Schönwetter-Sprache** und im Angriff die Schlechtwetter-Formulierung. Benütze Minus-Worte (= „Antis“) im Angriff und Plus-Worte (= „Suggis“) in der Verteidigung. Verwende die Möglichkeiten der sprachlichen Schönfärberei (Euphemismus):

Verwende z. B. statt *Kündigung* das Wort *Freisetzung*, statt *wetterwendisch* sage *situationelastisch*, statt *Lügen* sage *alternative Fakten* – wenn Du attackierst, mach es umgekehrt!



 Für unser
Oberösterreich

6.Tipp:

Hole Dein Publikum ab!

Mit dem Uralt-Rede-Trick des sogenannten „TOUCH-TURN-TALK“ erreichst Du immer die Aufmerksamkeit (und die Sympathie) Deines Publikums: „Berühre“ (touch) Deine Zuhörer zuerst, „drehe“ (turn) sie dann in Richtung Deines Themas, und wenn Du sie gedreht hast, dann „rede“ (talk) über Dein Thema.

1. **Berühre:** Sprich zum Beginn ein Thema, eine Stimmung, ein Erlebnis oder eine Geschichte an, die alle Zuhörer im Kopf haben, weil sie es sehr gut kennen. Z. B.:

■ *Jeder von uns war schon einmal sehr niedergeschlagen...*

■ *Wir alle waren einmal zum ersten Mal verliebt...*

■ *Jeder von uns kennt den Eiffelturm in Paris...*

■ *Als ich zum ersten Mal hier war, war die Hauptstraße noch nicht Fußgängerzone...*

2. **Drehe:** Versuche jetzt auf dein Thema zu führen:

■ *Jeder von uns war schon einmal sehr niedergeschlagen, aber wir wissen, wir müssen uns zusammenreißen - und das gilt besonders für die Politik!*

■ *Wir alle waren einmal zum ersten Mal verliebt, und jeder weiß, auf ewig hält das nicht - und das gilt auch für die Politik!*

■ *Jeder von uns kennt den Eiffelturm in Paris, der Mensch will immer in den Himmel bauen. In der Politik geht das nicht!*

■ *Als ich zum ersten Mal hier war, war die Hauptstraße noch nicht Fußgängerzone. Und heute sind alle glücklich, das war ein Zeichen für vorausschauende Politik!*

3. **Rede:** An den Beispielen oben erkennst Du, dass Du „die Kurve gekratzt“ hast. Jetzt steht dir beim Weiterreden jedes politische Thema offen, ob Wahlrede oder Sachthema oder Motivationsrede...

7.Tipp:

Wie kann ich klar & gut verständlich sein?

Jede Zeitung verfügt über klare Einteilungen: Es gibt Titel-Überschriften, Untertitel, Absätze, Fett-Gedrucktes, größere und kleinere Schriften, etc. Das alles sieht man und es erleichtert mir das Lesen, weil es mich einerseits einlädt und mir andererseits auch einen Überblick gibt, ob ich einen Artikel überhaupt lesen möchte oder nicht. Beim Zuhören sieht man nichts. Also: Mach es wie die Zeitung und „zeig“ etwas. Mach es Deinem Publikum leichter, Deinen Ausführungen zu folgen. Bringe Ordnung und Einteilung in Deine Rede, dann wirst Du klar und verständlich!

1. **Einteilung:** Bringe Ordnung in Deine Aussagen! Suche einen Weg, Deine Aussagen/Argumente in (höchstens) drei bis vier Punkte zu gliedern. Nummeriere Deine Aussagen/Argumente auch verbal, sprich die Nummerierung aus und sage: *erstens, zweitens, drittens* oder sag: *einerseits, andererseits...*

Es hilft Dir übrigens auch selbst, wenn Du Deine Argumente ordnest und zusammenfasst.

2. **Zusammenfassung:** Nütze „die zweite Chance“ des „Rhetorik-Gottes“ und mache nach jeder Wortmeldung eine kurze Zusammenfassung. Das gibt Dir die Gelegenheit, etwas, das Dir zuvor vielleicht nicht so gut gelungen ist, nochmals zu formulieren und auszubessern. Vor allem aber gibt Dir die Zusammenfassung die Möglichkeit, Deine *Hauptbotschaft* nochmals zu fokussieren und dem Publikum sozusagen „einzubläuen“!

3. **Plus-am-Schluss:** Wenn immer es möglich ist, beende Deine Wortmeldung mit etwas Positivem. Mit Zuversicht und Hoffnung, mit einem Kompliment, oder gar mit einer Lösung für Deine Zuhörer. Dein Publikum soll mit einem guten Gefühl weggehen.

8.Tipp:

Wie kann ich „spannend“ sein?

Dramaturgie heißt Spannung. Jede meiner Wortmeldungen soll klar, einfach und vor allem spannend sein. Und wenn ich dann noch dazu über etwas rede, was mein Gegenüber/Publikum unmittelbar angeht und betrifft – denn das erzeugt Spannung. Eine Spannungs-Kurve erreicht man, wenn man im ersten Teil Probleme aufbaut, die man dann im zweiten Teil löst. Die Lösung nennen die Dramatiker „Katharsis“, das kommt aus dem Griechischen und heißt „Reinigung“.

1. Wechsle zwischen **Sachlichkeit und Emotion** (siehe das Kapitel *Was tun, wenn ich „am linken Fuß“ erwischt wurde*)
2. Stelle am Beginn Deiner Wortmeldung einige **echte und/oder rhetorische Fragen** in den Raum, entweder „No-Na“-Fragen, deren Antwort auf der Hand liegen, oder „echte“ Fragen, auf deren Beantwortung durch Dich die Zuhörer gespannt warten.
3. Schildere **anfangs Probleme**. Baue einen Problem-Berg auf und räume ihn dann (als Problem-Löser) weg.

9. Tipp:

Pointen, Sager, Redewendungen, „Wuchteln“



Heutzutage, wo so viele Hühner gackern, ist es notwendig, besonders originell zu gackern, damit man auffällt und überhaupt gehört wird. Deshalb ist es wichtig, dass Du Deine (schriftlichen wie mündlichen) Äußerungen mit Pointen, „Sagern“, Zitaten oder Redewendungen oder „Wuchteln“ anreicherst. Um diese „Ingredienzien“ zu verwenden, solltest Du Dir ein kleines Heftchen zulegen, in welches Du Dir solche Highlights zur späteren Verwendung einträgst. Diese Dinge machen Dich nämlich interessant, kompetent, witzig und spannend – und damit wirst Du remarkable (erinnerungswürdig)! Hier also nur einige Beispiele:

1. Pointen:

- „Meine Großmutter hat immer gesagt, man darf über alles reden, nur nicht über zehn Minuten!“
- „Die Stille, die in der Partei X rund um die Sozialpolitik herrscht, ist so schreiend, dass ich mir die Ohren zuhalten muss!“
- „Die Aussagen der Kollegin X von der Partei Y zeigen deutlich, dass sie sich auf Kollisionskurs mit der Zukunft befindet!“

2. "Sager":

- „Der Schnee von gestern ist der Matsch von morgen!“
- „Die Menschen huldigen der aufgehenden und nicht der untergehenden Sonne!“
- „Der Herr Kollege X ist der Schmerz und nicht der Arzt!“

3. Zitate:

- „Frag nicht, was Dein Land für Dich tun kann – frage, was Du für Dein Land tun kannst!“ (John F. Kennedy)
- „Heimat ist Tiefe und nicht Enge!“ (Hanns Koren)
- „Es ist alles kompliziert!“ (Fred Sinowatz)

4. Redewendungen:

- „Ich gehe gleich in medias res – ich komme gleich auf den Punkt“
 - „Grosso modo ist das eine gute Lösung – alles in allem ist das...“
- oder originelle Wortkombinationen wie:
- „verbale Ausschussware“
 - „Abstell-Greis“
 - „Danke für die Wortspende“

5. „Wuchteln“:

- „Wenn ich 22 Stunden in der Woche arbeite, bin ich Dienstagmittag fertig.“
(Bgm. Michael Häupl)

4 Tipps für die

KONFRON- TATION

Seite 24-27

1. Tipp:

Wie verhalte ich mich im Interview?



Das Interview ist kein Gespräch und kein „Talk“. Es ist immer ein Hinterfragen und daher meistens kontroversiell (widersprüchlich). Wenn immer Du zu einem Interview eingeladen wirst, solltest Du die Möglichkeit nützen, Dich direkt und authentisch äußern zu dürfen. Vor jedem Interview hast Du das Recht auf ein Vorgespräch. Und immer musst Du Dir eine Hauptbotschaft von drei bis vier Sätzen vornehmen, die Du unbedingt anbringen musst, auch wenn der Interviewer Dich mit seinen Fragen woanders hinführen will. Also, wie sollst Du Dich im Interview verhalten?

1. **Zeig, dass Du bereit** bist und gern mit dem Interviewer sprichst! Und: Antworte nicht nur, sondern bringe einen neuen eigenen Gedanken ein, den Du vielleicht sogar weiterentwickeln kannst, damit Du nicht nur als brav antwortender „Verhörer“ da stehst, denn das beschädigt Deine *Leadership* (= *Führungs-Kraft*).
2. **Schau den Interviewer an**, sprich ihn öfter mit seinem Namen an. Wenn möglich, gib ihm nach seiner Frage in einem kleinen Teilaspekt recht und baue damit eine freundliche Brücke zu Deiner Hauptaussage, mit der Du dem Interviewer vielleicht widersprichst. Zeige im Gesicht keinerlei Regung, weder zustimmend noch abweisend, während der Interviewer Dich (möglicherweise „gemein“) fragt!
3. Bereite **immer Deine Hauptbotschaft** von vier bis sechs Sätzen vor! Das ist die Aussage, die Du unbedingt anbringen willst, egal, wohin Dich der Interviewer führen will. Auf Deine Grundbotschaft kannst Du allenfalls mit der Floskel überleiten: *„Das ist ganz wichtig, was Sie da fragen, aber ich glaube, die Leute beschäftigt etwas anderes mehr, nämlich...“*

2.Tipp:

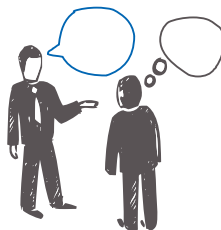
Wie verhalte ich mich in Diskussionen?

Freue Dich über jede Einladung zu einer Diskussion und nütze sie zur authentischen Darstellung Deiner Person und Position. Agiere in Diskussionen prinzipiell kulant und freundlich – nicht zu viel Aggression, die Leute mögen das nur manchmal, auf Dauer mögen sie den Konflikt nicht! Ganz wichtig für Deine Herangehensweise ist das Wissen, dass in Diskussionen Dein selbstbewusster, freundlicher Auftritt wichtiger ist, als das inhaltliche Argument! Und noch etwas, das für Politiker besonders wichtig ist: Man muss nicht jede Diskussion „gewinnen“, weil sie nicht immer eine Schlacht um Sieg oder Niederlage ist.

1. **Sitzordnung** beachten. Lasse Dich nicht an Ecken setzen! Versuche immer, in der Nähe des Diskussionsleiters zu sitzen, am besten (rechts) neben ihm. Denke daran, dass Du immer „im Bild“ bist, egal, wer gerade am Wort ist. Verhalte Dich danach, zeige entweder großes Interesse, wenn irgendwas für Dich Positives passiert oder gib Dich im gegenteiligen Fall gelangweilt – je nach Opportunität eben.
2. **„Name-Dropping“!** Sprich und schau die Leute an. Lobe hin und wieder den Diskussionsleiter. Den Diskussions-„Gegner“, der Dich attackiert hat, sprich nicht an! Wiederhole seine Angriffs-Formulierungen nicht! Und: Wenn Du über Deinen „Gegner“ redest, wenn Du auf ihn reagierst, schau und sprich nur das Publikum an, ignoriere ihn – bis Du ihn „im Griff“ hast!
3. **Fragen!** Beende Deine Wortmeldung öfter mit rhetorischen oder wirklichen Fragen (an irgendwen), um andere zum Reagieren zu zwingen. Dann stehst Du selbst als Agierer/Macher da und das bringt Dir Punkte.

3. Tipp:

Was tun beim Small Talk?



Small Talk brauchst Du täglich. Small Talk bezeichnet eine kleine unwichtige Plauderei, die positive Stimmung erzeugen soll. Small Talk passiert, wenn man einander zufällig begegnet, wenn man gemeinsam auf etwas wartet, wenn man bei sonstigen Gelegenheiten nicht weiß, was man sagen soll, usw. Small Talk ist für den Politiker besonders wichtig, weil er seine „Duftmarke“ ablegen kann. Er kann sich bekannt, „berührbar“ und remarkable (erinnerungswürdig) machen und das ist in der heutigen sterilen Internet- und Fernseh-Bilderwelt nicht unwichtig.

1. **Loben!** Jeder hört gern ein Lob - und es gibt immer irgendwas zu loben, ob es die Kleidung, eine Arbeit oder irgendeine Leistung des Gegenübers ist. Lobe so, dass Dein Lob natürlich und nicht aufgesetzt wirkt. Du hast keine Ahnung, wie viel Lob die Menschen vertragen! Und: Lob erhöht Dich! Warum? Jeder, der gelobt wird, schreibt seinem „Lober“ automatisch (im Eigeninteresse) die Kompetenz zu, nur „wertvolles“ und nicht „wertloses“ Lob zu vergeben.

2. **Danken!** Du weißt, dass es immer irgendwas gibt, wofür man danken kann, und wenn es der Dank an den Himmel ist, weil man sich wieder einmal sieht. Man kann dem Gegenüber auch danken, weil es einem schon oft als Vorbild für irgendwas gedient hat, etc.

3. **Fragen!** Wenn Leute z. B. irgendwo beisammenstehen und warten, frage sie nach dem Wohlbefinden, dem Wetter, der Frau Gemahlin, der Arbeit, etc. Frage, woher Dein Gegenüber das Geschick nimmt, immer wieder so gut gekleidet zu sein, oder wo man dieses oder jenes Kleidungsstück kaufen kann. Wenn Du fragst, hast du das Gespräch immer im Griff.

4.Tipp:

Was tun, wenn ich „am linken Fuß“ erwisch wurde?

*Der Wechsel zwischen „sachlicher Objektivität“ und „emotionaler Subjektivität“ kann die Spannung (Dramaturgie) einer Rede oder eines Diskussionsbeitrags un-
gemein erhöhen. Dieser Wechsel macht Deine Ausführungen bunter. Er kann Dir
auch gut helfen, wenn Du z. B. in einer Diskussion nicht mehr weiter weißt, oder
wenn Du angegriffen und „am linken Fuß“ erwisch worden bist. Da kannst Du
sogar Floskeln verwenden, wie die Beispiele in Punkt 2 und 3 zeigen.*

1. Du drückst Deine **tiefe persönliche Betroffenheit** über die Wortmeldung Deines Gegenübers/Gegners aus, dem Du diese „Unfairness“/„Entgleisung“/ „Wahrheitsverdrehung“ nie zugetraut hättest.
2. *„Ich möchte die Gelegenheit einmal nützen und Ihnen **meinen Respekt für Ihr Engagement** ausdrücken, auch wenn ich nicht Ihrer Meinung bin, weil ich denke, dass Ihre Partei Sie leider wieder einmal bremsen wird – wie immer!“*
3. *„Wir sollten einmal kurz unterbrechen und **an die Menschen denken**, die täglich bis zur Erschöpfung arbeiten...die Menschen sind unser Thema, nicht so lebensferne Diskussionsbeiträge wie der Ihre...ich will nicht, dass über deren Köpfe hinweg geredet wird, so wie Sie das ständig tun...mir ist das zuwider, weil mir die Menschen wichtig sind!“*

5 Tipps ZUR **PRESSE**

Seite 29-39

1.Tipp:

Wie mit Journalisten umgehen?



Journalisten sind Menschen wie Du und ich, vielleicht ein bisschen eitler. Sie arbeiten viel und sind immer im Zeitdruck. Denk daran, dass Du für den Journalisten nicht der wichtigste Mensch bist und dass es wichtigere Dinge gibt, als Dein Auftritt oder Deine Aussendung/Meldung/Pressekonferenz. Vielleicht hat der Journalist heute schon die 40. Aussendung oder die achte Einladung bekommen. Denk daran, dass der Journalist immer „Deadlines“ hat: Er steht zumeist unter Termin- druck. Begegne dem Journalisten nicht devot und anbiedernd, sondern selbstbe- wusst, freundlich und mit Demut (was Zurückhaltung bedeutet und nicht Unter- würfigkeit).

1. **Vertrauen.** Merke: Kein Journalist kommt a priori, um Dir zu schaden! Er will nur eine gute Geschichte. Baue Dir mit den/dem Lokal-Journalisten Deiner Re- gion eine vertrauensvolle Beziehung auf. Zeig ihm Dein Vertrauen und sag ihm manchmal auch Dinge unter Verschwiegenheit, er wird Dich in den meisten Fällen nicht enttäuschen und Dein Vertrauen belohnen, vielleicht gerade dann, wenn Du es brauchst. Rede mit ihm nicht nur, wenn Du ihn brauchst.

2. Zeige **Interesse:** Lasse Dir von „Deinem“ Journalisten seine Arbeit erklären, vielleicht kannst Du ihn um eine kleine Führung in seinem Medium bitten. Das schafft Beziehung! Pflege die Beziehung, gehe in regelmäßigen Abständen Kaf- fee trinken oder essen. Vielleicht entdeckt ihr sogar ein gemeinsames Hobby. Denk zu Weihnachten an „Deinen“ Journalisten.

3. **Beschwerde/Protest.** Du darfst und sollst Dich durchaus beschweren, wenn Du Dich ungerecht behandelt fühlst. Aber nicht zu oft. Sei kein Querulant, oft siehst Du die Dinge wirklich zu einseitig. Und noch etwas Wichtiges: Wenn Du Dich beschwerst, dann nur beim Journalisten selbst! Überspringe und umgehe ihn niemals, indem Du Dich etwa an seinen Kollegen oder gar an seinen Chef wendest! Niemals! Du wirst, auch wenn Du noch so im Recht bist, als Außenstehender die Phalanx einer Redaktionsmannschaft nie durchbrechen können. Und: Du darfst „Deinen“ Journalisten manchmal auch loben und ihm danken. Da darfst Du ihn sogar „überspringen“ und Dich direkt an seinen Chef wenden.



2.Tipp:

Gestalte Deine Presse-Aussendung

Deine Presse-Aussendung sollte einen sehr guten „Eye-Catcher“ (Augenfänger) als Titel haben. Dazu darf ein sachlicher kurzer Untertitel kommen (Denke an die Zeitung!). Deine Aussendung darf durchaus polemisch sein, übertreibe es aber nicht, sonst wirst Du inflationär und klagbar. Wenn Du attackierst, vergiss nie, am Ende Dich und die FPÖ als Lösung/Alternative anzubieten.

1. **Klar und kurz** muss Dein Text sein.

Er soll die „W’s“ beantworten:

Wer tut/sagt/will

was,

wann,

wie,

wo,

warum?

Erfundenes Beispiel: FP-Mandatar X wandte sich in der letzten Sitzung des Gemeinderates vehement gegen die Pläne der SP, die Buslinie 85 zu verlegen. X verwies auf die viel zu hohen Baukosten, die in keinem Verhältnis zum Nutzen stünden.

2. **Eine Zusammenfassung** gehört in jede Presse-Aussendung. Dazu ein „Plus am Schluss“ als Lösungsansatz oder Alternative.

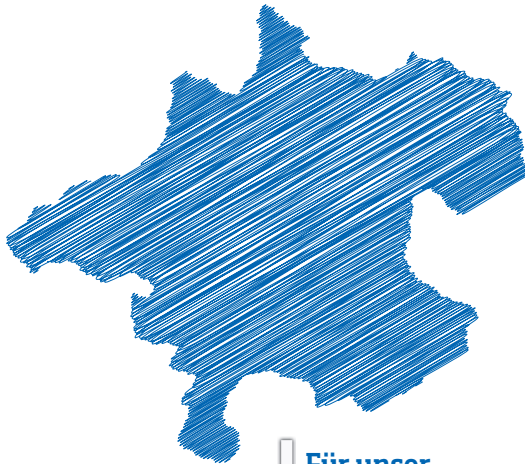
3. **Titel und Untertitel** sind wichtig! Der Titel soll witzig, pointiert oder spannend sein – er muss aber noch nichts Genaues über den Inhalt aussagen (Wie vor Was!). Genaues über den Inhalt muss der Untertitel aussagen.

Ein erfundenes Beispiel:

Titel: *Vollgas im Leerlauf*

Untertitel: *Landesrat X glänzt nur durch Ankündigungen*

4. **Rückfragen-Hinweis:** Das ist ganz wichtig. Gib Deine Telefonnummer oder Deine E-Mail-Adresse dazu, denn der Journalist braucht einen Ansprechpartner! Dein Rückfragen-Hinweis wird vom Journalisten als Einladung zu einem Gespräch aufgefasst, bei dem Du Dich noch intensiver präsentieren kannst.



 Für unser
Oberösterreich

3.Tipp:

Gestalte Deine Pressekonferenz

Die Einladung für Deine Pressekonferenz (PK) sollte ca. eine Woche vor dem Ereignis auf dem Tisch des Journalisten liegen. Einen oder zwei Tage vor der PK solltest Du unbedingt nochmals einladen, am besten durch „Nachtelefonieren“. In irgendeiner Form sollte Deine schriftliche Einladung originell sein, um aus der vielen anderen Post, welche die Redaktionen täglich erreicht „herauszustechen“ (z. B. farbiges Kuvert, knalliger Einladungs-Titel, besondere E-Mail-Schrift, etc.). Die Einladung soll nicht Deinen gesamten PK-Inhalt enthalten, aber schon so viel, dass man eine Ahnung kriegt und neugierig wird. Es ist sehr oft auch von Vorteil, unmittelbar nach der Pressekonferenz eine Pressemappe zu verschicken, damit Journalisten, die keine Zeit hatten zur PK zu kommen, auch über alle Informationen verfügen. Du solltest Dir auch den Zeitpunkt Deiner PK überlegen, es muss nicht am Wochenende sein. Als Tageszeit empfiehlt sich der spätere Vormittag, am besten rund um 11 Uhr. Weitere Tipps:

- 1. Zusammenfassung:** Du sollst nach Deiner freundlichen aber nicht „unterwürfigen“ Begrüßung nicht länger als 10 bis 15 Minuten reden, aber ein ganz besonderes Augenmerk auf Deine klug formulierte Zusammenfassung legen, die nicht mehr als sechs bis zehn Sätze haben darf. Diese Zusammenfassung legst Du als schriftlichen „Waschzettel“ Deiner Pressemappe bei. Die Mappe ist nicht immer notwendig, der „Waschzettel“ allerdings immer!
- 2. Schlagzeilen-Titel:** Deine Zusammenfassung sollte unbedingt einen (eben: zusammenfassenden) pointierten, aussagekräftigen Schlagzeilen-Titel haben – der womöglich auch der Titel der Einladung ist. Der Titel sollte so gut sein, dass ihn der Journalist womöglich übernimmt. Die Zusammenfassung kann (und sollte) ident mit Deinem „Waschzettel“ sein.

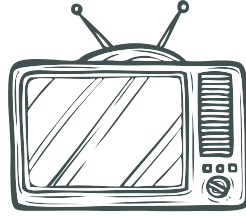
3. **Presse-Mappe:** Mach auf jeden Fall eine schriftliche Unterlage, eine Presse-Mappe, um Daten und Infos zu erläutern, die man nicht so einfach voraussetzen darf. Lege unbedingt Fotos bei – auch eines von Dir, das der Journalist übernehmen kann (Schreibe also extra dazu: Die Fotos dürfen verwendet werden: Abdruck honorarfrei!).



 Für unser
Oberösterreich

4. Tipp:

Ich bin im Fernsehen!

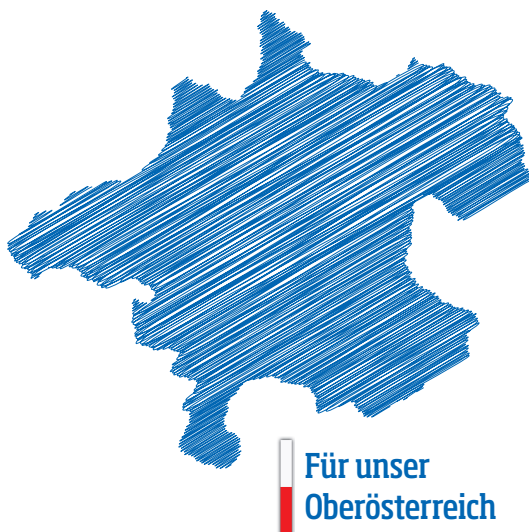


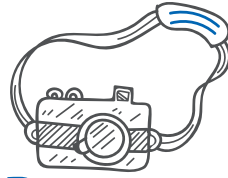
Wenn lauter wichtige Leute mit wichtigen Mienen hektisch um Dich herumturnen, wenn einer an Dir herumfingert, um ein Mikrofon zu befestigen, wenn Du im grellen Lichtkegel bist und deshalb vielleicht sogar geschminkt wirst, wenn hinter einem unpersönlichen Kamera-Ungetüm das Rotlicht aufleuchtet – dann bist Du im Fernsehen! Bei all dem kann man ganz schön nervös werden und die Nervosität wird nicht weniger, wenn ein Klugscheißer kommt und Dir rät: Sei so natürlich wie möglich! Der Rat-„Schlag“ stimmt trotzdem. Und dazu gleich noch ein paar Tipps für Deinen Fernsehauftritt, die analog natürlich auch fürs Radio gelten:

- 1. Zeig Freude!** Denk an den alten politischen Grundsatz: Was man nicht verhindern kann, muss man umarmen! Bitte glaub mir: Kein Journalist ist a priori darauf aus, Dir zu schaden! Er will nur eine gute Performance. Präsentiere Dich mit offensiv-freundlicher Miene. Sei überzeugt von dem, was Du sagen willst – Du bist ein tüchtiger, sogar vom TV gefragter Mensch. Du bist nicht hier, weil Du was angestellt hast. Du musst Dich nicht rechtfertigen, im Gegenteil, Deine Positionen und Perspektiven sind gefragt. Mach es gern und zeig Freude!
- 2. Deine Kleidung muss dienen!** Versuche nicht, übertrieben modisch zu sein. Kleidung muss dienen, darf sich nicht zu wichtig machen! Keine Farb-Orgien, keine kleinen Karos. Trage monofarbige Kleider, Sakkos, Anzüge, Kostüme. Männer sollen gut geputzte Schuhe mit Ledersohlen tragen und Stutzen statt Socken, damit man keine weiß leuchtende Beinhaut sieht. Für Frauen gilt: wenig Schmuck! An beide Geschlechter: Vorsicht mit Tracht! Tracht erzählt eine Geschichte.
- 3. Ruhige Haltung.** Agiere ruhig und gelassen, keine Hektik, keine Aggressivität. Sprich langsam. Ob Du am Pult stehst oder sitzt, nimm etwas in die Hand: einen Kuli zum Beispiel, oder Brillen, oder eine Unterlage, aber bitte: Mach das elegant! Beim Sitzen schließe die Beine oder schlage sie übereinander und beuge den Oberkörper nach vor, wenn Du sprichst.

4. **Blick-Kontakt.** Schau nie in die Kamera! Ob im Zweier-Gespräch, im Interview, im Small Talk: Schau immer den oder die Sprechende an. Zeige keine Wirkung, egal, ob Du gerade gelobt oder kritisiert wirst. Wenn Du an einer Diskussion mit mehreren Gesprächspartnern teilnimmst, denk daran, dass Du immer im Bild bist, egal, ob Du sprichst oder nicht. Schau immer auf den, der gerade redet, z. B. auch auf den Moderator, wenn er die Einleitung spricht (siehe auch den Punkt: *Diskussion*).

5. **Missgeschick.** Versprecher schaden nicht, es macht auch nichts, wenn Du öfter „ah“ sagst – all das macht nichts, wenn es nicht ununterbrochen geschieht. Du musst immer wissen: Du bist ins TV gebeten worden, weil Du gut bist und eine interessante Position vertrittst. Und wenn Dir doch ein Missgeschick passiert, wenn Du schwitzt (Schwächezeichen!), wenn Deine Brille verrutscht oder Deine Unterlagen zu Boden fallen, etc., dann darfst Du alles locker korrigieren! Aber nicht schweigend! Ohne jeden Schaden kannst Du Dich korrigieren, wenn Du Dich dabei kommentierst, sodass keine „blöde“ Pause entsteht.





5.Tipp:

Wichtige Stichworte zur Presse

Im folgenden in alphabetischer Reihenfolge einige der häufigsten Presse-Stichworte, über die man als politisch engagierter Mensch Bescheid wissen sollte:

APA: Die APA (Austria Presse Agentur) ist die größte nationale Nachrichten- und Presseagentur. Sie versorgt die Medien mit Nachrichten und befindet sich im Eigentum der Tageszeitungen (ohne Kronenzeitung) und des ORF.

Audiovisuelle Medien: Radio und Fernsehen

Impressum: Das Impressum (das „Hineingedruckte“) ist die gesetzlich vorgeschriebene „Visitenkarte“ jeder Publikation. Sie enthält Angaben über Eigentümer, Herausgeber, Blattlinie, Verantwortlichkeit, etc.

Kommentator, Glossist, Kolumnist: Sie beschäftigen sich auf unterschiedliche Weise mit Analysen und Meinungsspiegeln.

Manipulation: Wir meinen (zumeist negative) Beeinflussung, wenn wir heute von Manipulation reden. Eigentlich meint Manipulation (von lateinisch: manus = Hand/Hände) aber nur das neutrale „Behandeln“ einer Sache oder eines Dings.

Moderator: Der Nachrichten- oder Informations-Moderator ist ein verantwortlicher, zumeist spartenübergreifend versierter Journalist. Im Unterschied zum *Sprecher* spricht er nur seine selbstverfassten Texte. Den Moderator oder Präsentator einer periodisch laufenden, also täglich, wöchentlich oder monatlich wiederkehrenden Info-Sendung (ZiB), nennt man auch *Anchorman*. Das kommt aus dem Amerikanischen und beschreibt den Moderator als (Nachrichten-)Anker, an den man immer wieder andockt. Die Sendung ist untrennbar mit seiner Persönlichkeit verbunden.

Objektivität: Es gibt keine hundertprozentige Objektivität. Objektivität ist ein Annäherungswert. Für die Annäherung gibt es gewisse journalistische Kriterien, deren Befolgung Kompetenz und Behutsamkeit erfordert.

Öffentlich-rechtlich: Der Staat erteilt dem Medium (ORF, ZDF, ARD, etc.) Programm- und Sendungsaufträge (Minderheiten-, Religions-, Informationssendungen, etc.), dafür darf das Medium Gebühren kassieren.

ORF: Der ORF ist der größte Medienanbieter Österreichs. Der ORF produziert vier Fernseh-, drei bundesweite und neun regionale Radioprogramme. Er wurde am 11. Dezember 1957 gegründet und gehört dem Bund und den Ländern.

Presserat: Der Österreichische Presserat ist eine Einrichtung der Printmedien zur freiwilligen Selbstkontrolle. Er agiert nach dem *Ehrenkodex der österreichischen Presse*.

Printmedien: Die gedruckte Presse. Es gibt tagesaktuelle (Zeitungen) und semiaktuelle Publikationen (Wochen-, Monats- oder Jahresschriften wie Magazine, Illustrierte, etc.). Auch Bücher und Kalender gehören dazu.

Publizist: Er ist ein Veröffentlichender (egal in welchem Medium).

Redakteur: Kommt aus dem Lateinischen (= zurückführen, in Ordnung bringen). Er arbeitet in der Redaktion, schreibt eigene und richtet fremde Texte für die Veröffentlichung ein.

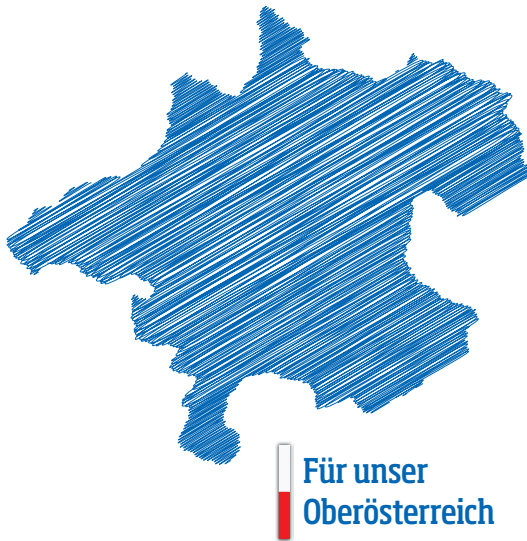
Reporter: Kommt aus dem Englischen (report = berichten). Der Reporter berichtet über Ereignisse zumeist vom Ort des Geschehens. Er darf auch seine subjektiven Eindrücke subjektiv wiedergeben.

Zeit im Bild: Die „Zeit im Bild“ gibt es seit 1955 als Nachrichtensendung des ORF. Es gibt über den 24-Stunden-Tag gestreut viele Ausgaben:

Die **ZiB 1** will als Haupt-Nachrichten-Panoptikum möglichst das gesamte Tagesgeschehen abdecken.

Die **ZiB 2** ist eher eine Schwerpunkt-Sendung. Sie widmet sich stärker einem Hauptthema und leuchtet dessen Hintergrund fast immer mit Gesprächspartnern aus.

ZiB 24 versteht sich als 20-minütiges Mitternachtsmagazin mit dem letzten Nachrichtenüberblick zum Tag. Die Zielgruppe dieser Schwerpunkt-Sendung sind jüngere und gebildete Schichten, die eben noch wach sind, weil sie möglicherweise nicht zu früh raus müssen. Neben der kompakten Zusammenfassung des Weltgeschehens prägen die ZiB 24 ein Studiogespräch mit einem Gast, oder ein Streitgespräch mit/zwischen mehreren Gästen zu tagesaktuellen Ereignissen, sowie Themen, die speziell die jüngere, internetgeprägte Generation interessieren (Kino, Computer, IT, Handy, Computergames, Lifestyle, Mode, Musik).





FPO

**Die Freiheitlichen
Oberösterreich**



Für unser
Oberösterreich





Vergi nie deine **Heimat**,
wo deine **Wiege** stand,
man findet in der Fremde
kein zweites **Heimatland**.

Aus dem Volksmund



Dr. Manfred Haimbuchner
Landeshauptmann-Stv.
Landesparteiobmann

FREIHEITLICHES
BILDUNGSWERK
OBERÖSTERREICH



Für unser
Oberösterreich