

KANDIDATENANALYSE

Das Ausland, das entzweit

Analyse. Der Verkaufsprofi Niklas Tripolt analysiert die TV-Duelle der Spitzenkandidaten für das WirtschaftsBlatt. Dabei nimmt er die Themen Verkaufskompetenz, Glaubwürdigkeit, Körpersprache, Gestik, Mimik sowie Sprache und Sprachmuster unter die Lupe. Tripolt ist Mitbegründer der VBC (VerkaufsberaterInnencolleg) und geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens, das sich laut eigenen Angaben in fünf Jahren zum Marktführer unter den Verkaufstrainingsinstituten entwickelt und mittlerweile auch Niederlassungen in Deutschland hat.



Heinz-Christian Strache
Spitzenkandidat FPÖ

Werner Faymann
Spitzenkandidat SPÖ

Verkaufskompetenz ► Egal was Ingrid Thurnher fragt, die Antwort führt immer zum Ausländerthema. Dieses Kommunikationsjudo geht verkäuferisch betrachtet nur so lange gut, solange diese Technik nicht inflationär wirkt.

Glaubwürdigkeit ► Wem glauben wir nun mehr? Straches 2500 Wohnungen für Ausländer oder Faymanns 700? Der Antwortcocktail aus ganz unterschiedlichen Themen lässt die Vermutung des fehlenden fachlichen Tiefgangs zu. Das raubt Glaubwürdigkeit!

Körpersprache, Gestik, Mimik ► Offene Gestik, stabiler Blickkontakt. Wirkt heute etwas lockerer als zuletzt, auch die Mimik ist entspannter. Seine Gestik findet oberhalb des Tisches statt, im Aktionsbereich, und wirkt dadurch dynamisch.

Sprache, Sprachmuster ► Seine Stimme wirkt heute tiefer und fester, das Sprachtempo ist immer noch hoch. Sammelt vermutlich Punkte bei seiner Klientel, wenn er von „Faymann, der am Nasenring gezogen wird“ spricht.

► Auf die Frage: „Stimmt die Kapitalmarktsituation nachdenklich?“ antwortet Faymann: „Nachdenklich jedenfalls“ und betreibt Stimungs- und Gedankenrapport. Er nimmt den Österreichern Angst, indem er von österreichischen Geschäften im EU-Raum spricht, die von der US-Finanzkrise nicht so betroffen sind.

► Punktet in seiner Kernkompetenz als früherer Wohnbau-Stadtrat mit Zahlen, Daten und Fakten: 220.000 Gemeindewohnungen, 10.000 pro Jahr, 9300 an Staatsbürger und 700 an Ausländer. Wiederholtes Mitschreiben während Straches Aussagen stärkt seine Glaubwürdigkeit.

► Seine Körpersprache signalisiert Sicherheit und Stabilität. Er setzt starke Gestik ein, wie er zum Beispiel seine Hand an die Brust führt, als er von der Liebe zu seinem Land spricht und Verbindendes vor Trennendes stellt, vor allem wenn es um das Ausländerthema geht.

► Positive Botschaften überwiegen, wie z. B. Positives der vergangenen 18 Monate: Rekordbeschäftigung... Bei unterschiedlichen Ansichten gerade in der Ausländerfrage, unterbricht Faymann öfters als Strache und möchte sich damit auch klar abgrenzen.