

Karriere

ARBEITSLEBEN

Von Luther lernen

Berufliches Schreiben fällt vielen schwer. Man kann sich aber von den alten Meistern ein paar Tricks abschauen

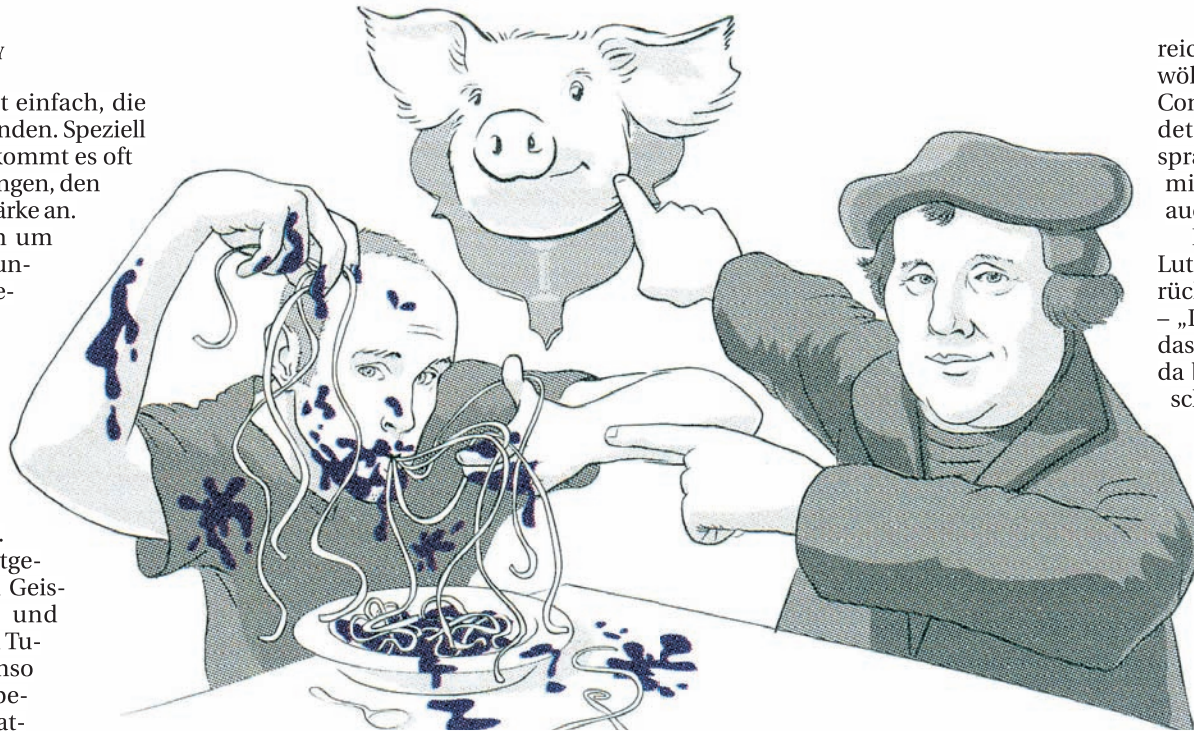
VON ANDREA FREY

Manchmal ist es nicht einfach, die richtigen Worte zu finden. Speziell im Geschäftsleben kommt es oft auf angemessene Formulierungen, den sicheren Stil und Ausdrucksstärke an. Dabei ist es egal, ob es sich um schwierige Geschäftsbriefe, unangenehme E-Mails oder andere knifflige Texte handelt, die es im Job beinahe täglich zu verfassen gilt. Wenn sich das weiße Blatt beziehungsweise der leere Bildschirm nicht füllen will, empfiehlt Autor Ralf Lengen, auf „Die Schreibtricks der Meister“ zurückzugreifen.

Er hat das Wissen der Wortgewandtesten aus 3000 Jahren Geistesgeschichte von Salomo und Schopenhauer bis Twain und Tscholky gesammelt und ebenso kompakt wie humorvoll aufbereitet. Der ungewöhnliche Ratgeber unterscheidet sich von anderen Büchern des Genres vor allem durch das Format: Die 30 Tipps für bessere Business-Texte, die Lengen seinen Lesern gibt, entfalten sich im wahrsten Sinne des Wortes vor ihnen, denn das Werk kommt in praktischer Fächerform daher. Auf jeder der Karten findet sich ein Trick, der auf der Rückseite durch Informationen zu Leben, Werk und Stil des zitierten Meisters ergänzt wird. Nebenbei lässt sich also auch das Allgemeinwissen aufpeppen.

Keine Wutbriefe verfassen

Zehn Größen stehen für je drei Ratschläge, allen voran Lengens Lieblingslehrer Salomo, der durch sein außergewöhnliches Urteilsvermögen in die Geschichte eingegangen ist. Aus seinen alttestamentarischen Sprüchen lassen sich auch Jahrtausende später noch Richtlinien für schöneres Schreiben ableiten, zum Beispiel diese: „Eine freundliche Antwort wendet Wut ab; aber ein krän-



MEISTERTRICKS

Vergleiche machen Geschäftsbriefe verständlicher. Dieser Meistertrick geht auf Luther zurück.

kendes Wort ruft Zorn hervor.“ Analog zu diesem Zitat mahnt Lengen: „Bleibe freundlich“; soll heißen: Selbst wenn man im Recht ist, sollte man den Ärger nicht am Empfänger eines Wutbriefes auslassen. Er wird sich sonst über die Form aufregen, statt den Inhalt und die darin enthaltene Kritik zur Kenntnis zu nehmen. Was also tun, wenn man auf einen Geschäftspartner, Mitarbeiter oder Kollegen sauer ist? Lengen sagt es mit Salomo so: „Bitte nicht blind drauflosschreiben!“ Und auch wenn der Zorn schon einigermaßen verbraucht ist, sollte man lieber einen Dritten Korrektur lesen lassen, der darauf achtet, ob der Empörte den richtigen, also einen verständlichen Ton trifft.

Lengen orientiert sich nicht nur an Salomo dem Weisen, sondern auch am Begründer der wissenschaftlichen Geschichts-

schreibung, dem Griechen Thukydides, und am größten römischen Lyriker Horaz. Schon im 1. Jahrhundert vor Christus wusste dieser: „Dein Rat sei immer kurz, damit die Leser sich das Gesagte schnell und bereitwillig aneignen und auf Dauer behalten.“ Auf Business-Briefe der Gegenwart bezogen bedeutet das: Die Zeit ist knapp – nicht nur die des Verfassers eines Textes, sondern auch die des Adressaten. „Der Leser will nur wissen, was für ihn wichtig ist – und was er tun soll.“

Ebenfalls von Horaz stammt die Weisheit: „Der Leser begreift schneller und behält lieber das, worüber er lacht, als das, was er gutheißt und verehrt.“ Da, wo es angemessen und passend erscheint – und nur da – funktioniert der Schreibtrick Humor. Ironie dagegen verbiete sich. Man müsse keine Witze erzählen, ergänzt Lengen. „Es

reicht schon, ein trockenes Thema ungewöhnlich aufzubereiten, zum Beispiel mit Comics.“ Dass er diesen Kniff selbst anwendet, belegen die Meistertricks nicht nur sprachlich. Die Karten sind darüber hinaus mit Zeichnungen von Ferdinand Georg auch optisch spritzig gestaltet.

Business-Schreiber können auch von Luther lernen. Auf ihn gehen die Tipps zurück, sich auf ein Thema zu konzentrieren – „Ich befeißige mich in meiner Predigt, dass ich einen Spruch für mich nehme, und da bleib ich“ –, so einfach wie möglich zu schreiben – „Man muss die Mutter im Hause, die Kinder auf der Gasse, den gemeinen Mann auf dem Markt danach fragen und denselben auf das Maul sehen“ – und Vergleiche zu verwenden. Auch in den weniger religiösen Zusammenhängen des Berufslebens funktioniert der Trick, Metaphern zu nutzen. „Je abstrakter das Thema, desto wichtiger sind Vergleiche und Bilder. Sie sind am einprägsamsten, wenn sie aus der Welt des Lesers stammen“, rät Lengen.

Auf Wortmonster verzichten

Sprachsensible können sich auch bei Mark Twain Inspiration für einen guten Stil holen: Wenige Adjektive und viele Verben machen Texte leichter lesbar. Auf monströse und umständliche Wortkonstruktionen sollte man dagegen verzichten. Lengen bereitet seine Hinweise so auf, dass man sie ohne langes Studium eines umfangreichen Ratgebers schnell umsetzen kann. Und selbst wenn Lengens Lehren an sich nicht neu sind, ist die Aufbereitung doch so originell, dass man gern zu dem handlichen Fächer greift. Nimmt man sich alle oder einzelne Tricks zu Herzen, gelingt es sicherlich, die Geschäftspost in Zukunft meisterlich zu gestalten.

Wissen kompakt: „Die Schreibtricks der Meister“, Ralf Lengen, Edition Meistertricks, Berlin (2011), 64 Seiten, 19,80 Euro.