

Ein
Elevatorpitch???

Zwingen Sie
mich jetzt
nicht, das
Treppenhaus
zu nehmen.



Natürlich geht es ganz oft auch darum,

einzulullen, weichzuspülen und vordergründig bauchzupinseln, um die anderen so besser antreiben und unter Druck setzen zu können. Beispiele: der *Upgrader*, eine denglische Wertschätzungsfloskel (?) für *Key-Performer*; die *Sprinterprämie*, eine Abfindung für die, die freiwillig gehen; *Leistungsreserven abrufen* – sich quälen bis zum Umfallen; oder *battlen*, was auch nicht mehr bedeutet als «sich einsetzen».

Und bitte, wer möchte nicht gern *up-to-date* erscheinen? Hippe Beispiele: *Agree*, *committen*, *Compliance*, *Drive*, *Kick-off*, *Mega-Performance*, *No-Brainer*, *Triple-win* oder *wrap up* (= zusammenfassen).

Sicher, Klappern gehört zum Handwerk. Doch wo verläuft die Grenze zur Lächerlichkeit? Beim *Keynote-Speaker*, jenem Anglizismus mit allerhöchstem

Wichtigkeitsfaktor, der doch nur die Eröffnungsrednerin bei einer *High-Potential-Veranstaltung* meint? Oder erst beim *hochkomplexen Abstimmungsprozess*, einer Aufplusterungsplattitüde, die bedeutet: «Da wird sich die nächsten Monate mit Sicherheit nix tun ...»? HILFE!

Viele Menschen quälen sich im Modern Business mit Formulierungen wie *suboptimaler Output*, *Over-Performer*, *rework* oder *low level*, weil das jeder so macht – gleichzeitig spüren sie, wie sich etwas in ihnen sträubt. Die sprachliche Fassade unserer *Up-or-out-Businesswelt* lässt fraglos manchmal tief blicken.

Deshalb: Mischen wir ruhig zum Spaß mit, optimieren wir *Wording* und *Kommunikationsperformance* – doch werfen wir nicht gedankenlos mit Hülsen um uns! Gehen wir nicht denen auf den

Leim, die über Sprache gezielt manipulieren und sie als Machtinstrument missbrauchen wollen! Raffen wir uns wenigstens gelegentlich auf zum Plattitüdenprotest angesichts des hyperinflationären, aber wertlosen Wörterwulsts! Und registrieren wir, wenn wir selber in einen unwürdigen Busy-bossy-Slang abzugleiten drohen. Andernfalls machen wir uns zu Handlangern derer, die das Ziel haben, uns weichzuspülen und zu verblöden – um uns anschließend besser eintüten zu können.

Immerhin: Wo Business-Kommunikation irgendwo zwischen *mittelprächtigt* und *steigerungsfähig* angesiedelt ist, bleibt zumindest noch jede Menge *Luft nach oben*. Die dürfen – und sollten – wir nutzen ...

I. Optimierung der Kommunikationsperformance Blenderfloskeln von A bis Z

«Ich highlightete, du highlightetest,
er/sie/es highlightete ...
sie highlighteten ... gehighlighted,
highlightend ...
ich werde highlighten, du wirst
highlighten ...
Alle Textsegmente können mit
Mausklick gehighlighted werden.»

www.duden.de

*Sie highligtheten, highlightend,
gehighlighted!* – Du highlige Sch ...! Wie