

DM-Tipp

Textertipp: So wird Ihr Text verständlich



Was macht einen Text verständlich? Was macht ihn anregend? Ihr Text soll seine Leser dazu bewegen, ihn zu Ende zu lesen, ja vielleicht sogar dazu, eine Bestellung aufzugeben! Übrigens: Falls unsere Tipps bei Ihnen Lust auf mehr Wissen wecken – in unserem Onlinekurs «Werbebriefe texten» finden Sie alles Wichtige über die erlernbare Kunst des Textens.

Tipps für verständliche und anregende Texte

1. **Vermeiden Sie Sprachdummheiten** wie zum Beispiel:
 - **Missachteter Superlativ** (anstelle des vergleichenden Komparativs steht der Superlativ)
 - ☹ Die Wohneigentumsquote in der Schweiz ist im Vergleich zum Ausland am tiefsten.
 - ☺ Die Wohneigentumsquote in der Schweiz ist tiefer als im Ausland.
 - **Falscher Bezug des Adjektivs oder Partizips**
 - ☹ Die Unfälle mit verletzten Personen auf dem Fussgängerstreifen nehmen zu. (Dies würde bedeuten, dass immer mehr Verletzte auf Fussgängerstreifen angefahren werden)
 - ☺ Immer mehr tödliche Unfälle geschehen auf Fussgängerstreifen.
 - **Mehrfache Verneinungen**
 - ☹ Im bis auf 300 Plätze nicht ausverkauften Stadion ... (das würde bedeuten, dass nur 300 Zuschauer anwesend waren)
 - ☺ Im bis auf 300 Plätze ausverkauften Stadion ...
2. **Reihen Sie Ihre Gedanken logisch aneinander und vermeiden Sie Gedankensprünge.**
 - Nehmen Sie nie Ihr eigenes Wissen als Grundlage, sondern versetzen Sie sich in die Lage des Lesers.
 - Achten Sie darauf, dass der Text einerseits alle relevanten sachlichen Informationen und andererseits auch Ihre Gedanken enthält. Sonst zwingen Sie den Leser zu Zusatzannahmen.
 - Bedenken Sie: Bereits ein einziger Gedanke, der den Weg vom Kopf aufs Papier nicht findet, kann die Textlogik und Folgerichtigkeit empfindlich beeinträchtigen.
3. **Führen Sie den Leser ohne Umwege ans Ziel.**
 - Vermeiden Sie unnötige Wiederholungen einzelner Sachverhalte.
 - Vermeiden Sie Einschübe, die den Leser von der Aussage ablenken.
 - Platzieren Sie entscheidende Informationen in Hauptsätzen.
4. **Regen Sie den Leser an, mitzudenken.**
 - Verweisen Sie auf bereits Bekanntes in anderer Form – etwa mit einem farbigen Vergleich. Der Leser wird gezwungen, «sich ein Bild zu machen».
 - Erzeugen Sie Widersprüche, indem Sie alternative Meinungen und Lösungen nennen. So wird der Leser angeregt, selbständig eine Meinung zu bilden.
 - Stellen Sie den Leser vor offene Fragen.

Quelle: «Schreiben und Redigieren auf den Punkt gebracht!» von Ivo Hajnal und Franco Item.

Übrigens: Noch mehr Tipps und Praxiswissen über die erlernbare Kunst des Werbetextens gibts im kostenlosen [Onlinekurs «Werbebriefe texten»](#).

Weitere Informationen unter www.post.ch/directpoint.

Die Schweizerische Post
PostMail
Direct Marketing
Viktoriastrasse 21
3030 Bern

Telefon 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.post.ch/directpoint