

## Wer Fehler bekennt, wird Erbarmen finden

**LEBENSWEISHEIT** Was hat die Bibel mit Geschäftsbriefen, Krisenmanagement, Vertrieb, Kundengesprächen oder Beschwerden zu tun? Beim Kommunikationstrainer Ralf Lengen kann man es lernen. Ein Porträt von Karsten Huhn.

Das Buch der Sprüche, gesammelt und aufgeschrieben von König Salomo, ist in der Wirtschaftswelt nur wenigen vertraut. Der Berliner Kommunikationstrainer **Ralf Lengen** (45) arbeitet daran, dass sich das ändert. „Den meisten Seminarteilnehmern ist das sprichwörtliche ‚salomonische Urteil‘ unbekannt“, sagt Lengen. Bekannt ist dagegen das Sprichwort „Wer anderen eine Grube gräbt, fällt selbst hinein“ – auch das steht bei Salomo, Sprüche 26,27. Wenn Lengen es zitiert, nicken die Leute. Mobbing und Intrigen gehen meistens nach hinten los. Aus dem Buch der Sprüche hat Lengen eine salomonische Formel erarbeitet: Durch Ehrlichkeit und Freundlichkeit entsteht in Geschäftsbeziehungen Vertrauen. Das beste Essen in einem teuren Restaurant nutze nichts, wenn es vom Kellner lieblos serviert wird. Der Beleg: „Besser ein Gericht Gemüse und Liebe dabei als ein gemästeter Ochse und Hass dabei“ (15,17). Was hat Salomo Vertriebsmitarbeitern zu sagen? Zum Beispiel Sprüche 20,17: „Süß ist dem Mann das Brot der Lüge, aber hinterher ist sein Mund voll Kies.“ Für Lengen ist das eine Warnung, dem Kunden nicht vorschnelle Zusagen und leere Versprechungen zu machen.

Neben den Weisheiten Salomos greift Lengen auch auf andere kluge Köpfe zurück, etwa Shakespeare und Goethe, Luther und Adenauer, Knigge und Tucholsky. Die Weisheiten der Bibel haben es Lengen aber besonders angetan. „Schon als Jugendlicher haben mich die Sprüche Salomos fasziniert, weil ich ihren Praxisbezug umwerfend finde.“

### Auch für Bibelskeptiker einsichtig

Das Tolle daran: Ich kann die Sprüche auch im säkularen Umfeld verwenden. Auch wenn jemand die Autorität der Bibel nicht anerkennt, versteht er, dass ihr Rat nützlich ist. Salomo ist ein guter Beobachter menschlichen Handelns. Er argumentiert damit, dass Taten Folgen haben. Gutes Handeln wird – in der Regel – schon hienieden belohnt und schlechtes bestraft. Das ist für die meisten einsichtig.“

Lengen hat klassische Philologie, Deutsch und Geschichte studiert und über den Stil des Aristoteles promoviert. Er ist verheiratet und Vater von vier Kindern im Alter zwischen 7 und 15 Jahren. Die Familie gehört der Lukas-Gemeinde in Berlin-Schöneberg an, die zum Mülheimer Verband Freikirchlich-Evangelischer Gemeinden gehört. Vor 10 Jahren hat sich Lengen als Kommunikationstrainer selbstständig gemacht.

Zu seinen Kunden gehören Finanzdienstleister, die öffentliche Verwaltung, Softwareunternehmen und Automobilhersteller.



Ralf Lengen

### Der wichtigste Kommunikations-Tipp

Lengens wichtigster Tipp: „Man kann so gut sprechen, wie man will, wer nicht zuhören kann, redet vergeblich.“ Der Beleg in der Bibel: „Ein Mann, der zuhört, redet für lange Dauer“ (21,28). Auch zur Krisenkommunikation – etwa bei rückttrittsgefährdeten Politikern oder Unternehmern – weiß Salomo Rat (28,13): „Wer seine Fehler zu deckt, wird keinen Erfolg haben. Wer sie aber bekennt und lässt, wird Erbarmen finden.“ Und Lengens Rat zum Beschwerdemanagement lautet: „Eine freundliche Antwort wendet Wut ab, aber ein kränkendes Wort ruft Zorn hervor“ (Sprüche 15,1).

Aber sind das nicht alles Banalitäten? „Tatsächlich sind diese Tipps eigentlich ganz einfach“, sagt Lengen. „Aber sie werden zu wenig gelebt. Denn es wird banal viel gelogen, unfreundlich gehandelt, zu viel versprochen und zu wenig gehalten. Deshalb sind die Sprüche Salomos so zeitlos aktuell.“

www.meistertricks.de

### DAS WORT DER WOCHE

»Banken haben den Platz der Kirche eingenommen, Geld ist zum Gott geworden, Banker sind die modernen Priester.«

Der italienische Philosoph Giorgio Agamben. Er erhielt im Mai den Dr.-Leopold-Lucas-Preis der Evangelisch-Theologischen Fakultät in Tübingen.