

Lies den folgenden Text genau durch und beantworte anschliessend die Fragen.  
Du hast für die ganze Prüfung (Textverständnis und Sprachaufgaben) 80 Minuten Zeit.  
Auf dem Textblatt darfst du unterstreichen und Notizen machen.

### **Die Klagen über meine Methoden häufen sich** (nach Martin Walser)

Der Mut, den man braucht, Sparkassenräuber zu werden, auf blankem Steinboden in die taghelle Schalterhalle einzudringen, dieser Mut fehlte mir, als ich von meinen Erziehern gedrängt wurde, einen Beruf zu wählen. Gerne wäre ich auch Förster geworden; aber selbst für diesen Beruf, so schien es mir, brauchte man den Mut eines Sparkassenräubers. Fast für alle Berufe, wenn man sie näher betrachtet, braucht man diesen Mut eines Mannes, der in die Schalterhalle eindringt, alle mit einer geladenen oder noch öfters mit einer ungeladenen Pistole im Bann hält, bis er hat, was er will, der dann noch lächelt und rückwärtsgehend plötzlich verschwindet.

Schliesslich entschied ich mich, Pförtner zu werden. Und ich wurde Pförtner in einer Spielzeugfabrik. Ich kann mir vorstellen, dass viele meiner Kollegen durch diesen Beruf hochmütig werden, dass sie auch nach Feierabend noch mit kaltem Gesicht herumlaufen und abweisende Handbewegungen um sich her streuen. Ich bin nicht so geworden, obwohl ich mich nach Kräften bemühe, meinen Dienst tagsüber gewissermassen unbarmherzig zu tun. Den ersten Besuchern gegenüber war ich – das gebe ich zu – ein bisschen scheu: Ich befürchtete Fragen, die ich nicht beantworten konnte, ich war noch nicht sicher, ob mir die Formulierung meiner Auskünfte in jedem Augenblick so gelingen würde, wie es der Besucher erwarten darf. Wie leicht kann doch ein Pförtner scheitern! Da kommen Herren der vornehmsten Art in die Fabrik, und der Pförtner weiss nicht, ob es seinen Vorgesetzten im Haus lieb ist, gerade diesen oder jenen Herrn zu empfangen. Der Pförtner hat keine Kollegen, er hat nur Vorgesetzte. Und er muss es allen recht machen. Nun meint man, der Pförtner müsse ja nur zum Haustelefon greifen, hinaufrufen in die Büros und fragen, ob der Herr Soundso willkommen sei oder nicht. Aber die in den Büros sind so empfindlich, dass sie oft schon durch eine telefonische Anfrage in schreckliche Erregung versetzt werden können; dann schreien sie den Pförtner durchs Telefon nieder, dass der Mühe hat, seine Fassung zu bewahren und nicht in Tränen auszubrechen. Das darf er nicht, weil doch vor ihm, den Kopf dicht an der Scheibe und ganz auf den Pförtner konzentriert, der Besucher steht, dem er gleich Antwort geben muss. Diese Antwort wiederum darf nichts von dem Geschrei verraten, das der feinnervige und hochbezahlte Herr aus dem Büro gerade in die Ohren des Pförtners prasseln liess, nein, des Pförtners Aufgabe ist es, diesen Wutschrei des gestörten Herrn sofort zu übersetzen in ein bedauerliches Lächeln, in eine höfliche Geste, die den Besucher so sehr tröstet, dass er, wenn er gleich zur Tür hinausgeht, schon vergessen hat, dass er abgewiesen wurde.

Deshalb habe ich mir angewöhnt, so selten wie möglich zum Telefon zu greifen. Ich prüfe die Besucher selbst und entscheide, ob sie mit Recht verlangen, mit dem Einkaufschef, dem Leiter der Entwurfsabteilung, mit der Kantinenpächterin oder gar mit einem der Direktoren oder dem Personalchef sprechen zu dürfen.

Mag sein, dass ich am Anfang meiner Tätigkeit manchen zu rasch wegschickte. Aber allmählich habe ich mir eine Fähigkeit erworben, jeden so lange zu fragen, unauffällig, gar nicht wie ein Detektiv oder sonst ein Schnüffler, ganz beiläufig, im Gange einer für beide Teile recht erquicklichen Unterhaltung, aber doch mit aller nützlichen Gründlichkeit, dass ich am Ende dieser Unterhaltung so genau informiert bin über die Wichtigkeit dieses Besuches für unsere Firma, dass ich die Entscheidung darüber, ob ich ihn abzuweisen habe oder nicht, mit einem vollkommen ruhigen Gewissen fällen kann. Wenn ich einen Besucher aber abweise – und die meisten muss ich abweisen –, dann weiss ich ihn während dieser Unterhaltung davon zu überzeugen, dass es für ihn ganz sinnlos wäre, mit dem Herrn unserer Firma, bei dem ich ihn anmelden sollte, zu sprechen. Ich habe mir in allen Fachgebieten, die bei uns vorkommen, so viele Kenntnisse erworben, dass ich einem Vertreter, der wegen Weissblechlieferung mit dem Einkaufsleiter sprechen will, genau Bescheid geben kann, ob seine Angebote Aussicht auf Erfolg haben oder nicht. Ebenso habe ich gelernt: Bleichsüchtige Erfinder, die in Rudeln zu dreien und vierten den Leiter unserer Entwurfsabteilung überfallen wollen, um ihm ihre un-

50 verwertbaren Spielzeugerfindungen aufzuschwatzen, sogar entschlossen blickende Schriftstel-  
ler und Maler, die sich an unserem Reklamechef für die vielen Absagebriefe rächen wollen,  
vermag ich vom Schlimmsten zurückzuhalten, obwohl gerade die Erfinder und die Künstler –  
das muss ich den Vertretern zu Ehren sagen – am schwersten durch vernünftiges Reden zu  
überzeugen sind. So vertrete ich also – ich kann es nicht anders sagen – alle leitenden Herrn  
55 des Hauses an der Pforte, und die immer rascher steigenden Umsätze sind nicht zuletzt dem  
Umstand zu verdanken, dass ich die leitenden Persönlichkeiten unserer Firma vor lästigen  
Besuchern schütze. Leider wird dies von eben diesen Herrn überhaupt nicht bemerkt. Vor  
allem verstehen diese Persönlichkeiten nicht, dass ich Zeit brauche, um die einzelnen Besu-  
cher wirklich und ohne alle Schroffheit von der Nutzlosigkeit ihrer Besuche zu überzeugen.  
60 Die langwierigen Unterhaltungen, die ich durch mein Logenfenster mit den hartnäckigen Be-  
suchern führen muss, haben zur Folge, dass schon eine halbe Stunde nach Geschäftsbeginn  
eine von Minute zu Minute länger werdende Schlange vor meinem Schalter steht. Sei es nun,  
dass da einmal einer ungezogen genug war, die versammelte Menschenmenge als Tarnung zu  
benutzen, und unangemeldet ins Haus schlüpfte, sei es, dass einmal einer der leitenden Herren  
65 rasch aus dem Haus wollte und durch die Schlange der Wartenden eine Sekunde Zeit verlor,  
auf jeden Fall häufen sich im Haus die Klagen über meine Methode, Besucher zu behandeln.  
Ich arbeitete zu langsam, zu schwerfällig, zu wenig sachlich ... das muss ich hören! So kurz-  
sichtig sind all diese Vorwürfe und Klagen, so wenig Kenntnis meines Berufs beweisen sie,  
dass ich mich eigentlich gar nicht verteidigen kann. Ich möchte sehen, was geschehen würde,  
70 wenn ich die Besucher kurz und barsch abfertigen würde! Dann wäre die Vorhalle zwar im-  
mer leer, aber in der Direktion würden die Telefone vor Protestanrufen nicht mehr aufhören  
zu klingeln, der Ruf der Firma würde leiden, der Umsatz sinken. Die Anordnung der Direkti-  
on, keinen Besucher vor den Kopf zu stossen, ist nicht umsonst erlassen. Ich kann natürlich  
nicht zum Direktor rennen und ihn bitten, denen, die gegen mich klagen, den Mund zu stop-  
fen. Er würde mir einfach sagen, ich müsse das eine tun, dürfe aber das andere nicht lassen.  
75 Wie aber soll ich die Besucher höflich davon überzeugen, dass die Firma sie nicht empfangen  
kann, wenn ich sie rasch abfertigen soll? Davon, dass einer das grosse Los gewonnen hat,  
kann man ihn mit einem einzigen Satz überzeugen. Einem aber wirklich beizubringen, dass  
seine Erfindung oder sein Werbetext oder sein Blech oder Gemüse für die Firma nicht in Fra-  
ge kommen – und ihm das so beizubringen, dass er mit einem Loblied auf die Firma das Haus  
80 verlässt –, das soll mir einer meiner Gegner einmal in zwei Minuten vormachen. Aber was  
soll ich tun? Die Menschenschlange vor meiner Loge wird täglich länger; weil ich die Gefahr,  
in die sie mich bringt, jetzt kenne, macht sie mich unruhig, unsicher auch, meine Rede fließt  
nicht mehr wie ehemals, ich schwitze, stammle, brauche länger als früher, erreiche nie mehr  
das Mass an Tröstung, das ich sonst in jedem Fall erreicht hatte, schon kommt es vor, dass  
85 manche mir einen Fluch zuwerfen, die Türe zuschlagen und wütend hinausstürzen, was soll  
ich tun? Ich kann nichts mehr ändern. Ich muss es endlich eingestehen, warum ich die Ent-  
wicklung, die ich in meinem Beruf genommen habe, so ausführlich aufzeichne: zur Rechtfertigung  
nämlich, um irgendwo ausserhalb meines Betriebes wenigstens Verständnis zu erlan-  
gen, denn für morgen bin ich zum Personalchef geladen. Erst dachte ich, es handle sich bloss  
90 um eine Mahnung, um eine Art Vorwarnung. Das glaube ich nicht mehr. In der Schlange, die  
gestern vor meinem Schalter stand, war einer, ein grober Mann mit einem lippenlosen Mund,  
der forderte mich auf, ihn beim Personalchef zu melden, er sei bestellt. Ich fragte, als mein  
Finger schon über der Wählscheibe schwebte, in welcher Angelegenheit er den Personalchef  
95 denn sprechen wolle: Er bewerbe sich um die ausgeschriebene Pförtnerstelle, sagte er.  
Ich wählte die Nummer der Personalabteilung gleich auf das erste Mal richtig und meldete ihn  
an, mein Zeigefinger allerdings, mit dem ich die Wählscheibe gedreht hatte, war danach wie  
erfroren. Der Mann ging ins Haus, nach einer halben Stunde kehrte er fröhlich zurück. Er pfiff  
sogar vor sich hin. Ich sah ihm voller Bewunderung nach. Seinen Mut müsste man haben,  
100 dachte ich. Oder überhaupt Mut. Da hatte ich mich die ganze Zeit ein bisschen geschämt, weil  
ich bloss Pförtner geworden war. Jetzt sah ich ein, dass man sogar dazu den Mut eines Spar-  
kassenräubers braucht. Jenen Mut, den ich bei mir immer noch vergeblich suche.