



Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit von Jugendlichen in der Kultur- und Kreativwirtschaft

Projektnummer: 2022-1-CY02-KA220-YOU-000086328

Handbuch für unternehmerische Fähigkeiten Thema Schreiben Fallstudien, Tipps und Tricks WP2/A5

Ausgabedatum: 16/08/2023

Verfasst von: Adam Faldyna

Partnerorganisation: AKLUB

Zusammenfassung

Dieses Dokument enthält eine umfassende Untersuchung des Themas Erfolg beim Schreiben anhand von Fallstudien aus dem wirklichen Leben sowie praktische Tipps. Das Dokument ist in zwei Hauptabschnitte gegliedert und befasst sich mit dem Werdegang berühmter Autor:innen, während es gleichzeitig praktische Einblicke für angehende Autor:innen bietet, mit deren Hilfe sie ihr Handwerk verbessern, Kontakt zu ihrem Publikum aufnehmen und ihre literarischen Ambitionen verwirklichen können.

[The EPICURIOUS Entrepreneurship Skills Manual](#) © 2023 by [The Consortium of the EU Co-Funded Project "EPICURIOUS"](#) is licensed under [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International](#)



Inhalt

| | |
|--|---|
| Zusammenfassung | 1 |
| 1. Schreiben - Fallstudien, Tipps & Tricks | 3 |
| 1.1 FALLSTUDIEN | 3 |
| 1.1.1 Fallstudie 1 – Stephen King – Vom Englischlehrer zur literarischen Ikone | 3 |
| 1.1.2 Fallstudie 2 – David Ogilvy – Meister der Werbung und des persuasiven Schreibens | 4 |
| 1.1.3 Fallstudie 3 – Andy Weir – Von der Online-Serie zum internationalen Erfolg | 5 |
| 1.2 TIPPS UND TRICKS | 6 |
| 1.2.1 Strategien zur Entwicklung eines persönlichen Schreibstils. | 6 |
| 1.2.2 Aufbau eines Publikums | 7 |
| 1.2.3 Monetarisierung schriftlicher Inhalte | 7 |

1. Schreiben – Fallstudien, Tipps & Tricks

Willkommen bei „Schreiben: Fallstudien, Tipps & Tricks“, einer wertvollen Ressource, die im Rahmen des Projekts EPICURIOS präsentiert wird. Hier finden Sie eine Fülle von praktischen Einblicken und Beispielen aus dem wirklichen Leben, die das Handwerk des Schreibens beleuchten. Ganz gleich, ob Sie als Anfänger:in eine Anleitung suchen oder als erfahrene:r Autor:in auf der Suche nach Inspiration sind, dieses Dokument soll Ihre Fähigkeiten verbessern und Ihr Wissen über die geschriebene Sprache erweitern.

1.1 FALLSTUDIEN

Im folgenden Text finden Sie drei fesselnde Fallstudien über bekannte Persönlichkeiten aus den Bereichen Literatur, Werbung und digitale Veröffentlichung. Wir werden uns mit den außergewöhnlichen Reisen von Stephen King, David Ogilvy und Andy Weir befassen, die alle einen bleibenden Eindruck in ihren jeweiligen Bereichen hinterlassen haben. Von der Schaffung mysteriöser Horrorwelten über die bahnbrechenden Prinzipien der überzeugenden Werbung bis hin zur digitalen Evolution des Self-Publishing bieten diese Fallstudien Einblicke in die Kraft des Schreibens, des Geschichtenerzählens und der Innovation.

1.1.1 Fallstudie 1 – Stephen King – Vom Englischlehrer zur literarischen Ikone

Die Geschichte von Stephen King, dem gefeierten amerikanischen Autor zahlreicher Bestseller aus den Bereichen Horror, Übernatürliches, Spannung und Fantasie, ist ein Beweis für die Kraft der Kreativität, Entschlossenheit und die Magie des Geschichtenerzählens. In dieser Fallstudie wird sein bemerkenswerter Weg von einem unbekanntem Schriftsteller zu einer weltweiten literarischen Sensation nachgezeichnet, wobei die Strategien hervorgehoben werden, die er einsetzte, um seinen Schreibstil zu entwickeln, ein großes Publikum aufzubauen und einen beispiellosen Erfolg zu erzielen.

Bevor er weltberühmt wurde, musste Stephen King zahlreiche Rückschläge hinnehmen. Als erfolgloser Lehrer hatte er mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen, während er seinen Traum von der Veröffentlichung eines Buches verfolgte.

Kings Schreibstil zeichnet sich durch eine fesselnde Erzählweise, lebendige Bilder und glaubwürdige Charaktere aus. Seine Fähigkeit, Spannung aufzubauen und verschlungene Handlungsstränge zu entwickeln, spielte eine entscheidende Rolle dabei, Leser:innen unterschiedlichster Altersgruppen zu fesseln. Durch kontinuierliches Schreiben und Verfeinern seines Handwerks entwickelte er einen Stil, der das Übernatürliche nahtlos mit dem Vertrauten verbindet.

Eine von Kings einzigartigen Stärken war seine Fähigkeit, mit den Lesern auf einer persönlichen Ebene in Kontakt zu treten. Er trat mit seinen Fans über verschiedene Plattformen in Kontakt, darunter Signierstunden und Interviews. Seine Interaktion mit seiner Gemeinschaft an „Constant Readers“ (treue Leser:innen) förderte ein tiefes Gefühl der Loyalität und gab seinen Fans das Gefühl, geschätzt zu werden und mit seinem Werk verbunden zu sein.

Kings anfänglicher Erfolg war bescheiden, aber er legte den Grundstein für eine solide Monetarisierungsstrategie. Als seine Bücher an Popularität gewannen, erkundete er verschiedene Wege, von Verfilmungen bis zu Fernsehserien. Die Ausweitung des Franchise auf Filme, Fernsehsendungen und Merchandising-Artikel brachte erhebliche Einnahmen und festigte seinen finanziellen Erfolg.

Kings Einfluss reicht über seine Bücher hinaus. Seine philanthropischen Bemühungen, insbesondere die Unterstützung von Bibliotheken und verschiedenen Wohltätigkeitsorganisationen, zeigen sein Engagement für eine positive Veränderung der Welt. Er hat sich auch an andere Genres herangewagt und damit seine Vielseitigkeit als Autor unter Beweis gestellt.

Stephen Kings Weg zu einer literarischen Ikone dient als inspirierende Fallstudie für angehende Schriftsteller:innen. Seine Hingabe zur Verfeinerung seines Handwerks, zur Interaktion mit den Leser:innen und zur Nutzung von Monetarisierungsmöglichkeiten haben zu seinem beispiellosen Erfolg beigetragen. Kings Fähigkeit, fesselnde Welten zu schaffen und eine echte Verbindung zu seinem Publikum aufzubauen, unterstreicht die transformative Kraft des Geschichtenerzählens. Seine Fallstudie unterstreicht das Potenzial von Schriftsteller:innen, Herausforderungen zu überwinden, eine tiefgreifende Wirkung zu erzielen und einen unauslöschlichen Eindruck in der Literaturlandschaft zu hinterlassen.

Fragen an Sie

- Wie hat der Schreibstil von Stephen King zum Erfolg seiner Romane beigetragen?
- Wie hat Stephen King eine starke Verbindung zu seinen Leser:innen bzw. seiner „Constant Reader“-Gemeinschaft aufgebaut?
- Welche Strategien hat Stephen King angewandt, um sein Schreiben über die Buchverkäufe hinaus zu monetarisieren?
- Wie hat Stephen King durch seine philanthropische Arbeit sein Engagement für positive Veränderungen unter Beweis gestellt?
- Welche Lehren können angehende Schriftsteller:innen aus Stephen Kings Weg ziehen, insbesondere in Bezug auf seine Beharrlichkeit und Hingabe?

1.1.2 Fallstudie 2 – David Ogilvy – Meister der Werbung und des persuasiven Schreibens

David Ogilvy, der oft als „Vater der Werbung“ bezeichnet wird, war ein britischer Werbefachmann, der die Branche durch seine innovativen Ansätze, seinen Schwerpunkt auf überzeugende Texte und sein tiefes Verständnis der Konsument:innenpsychologie revolutionierte. Diese Fallstudie untersucht sein Leben, seine Karriere und seinen anhaltenden Einfluss auf das moderne Marketing und die Werbung.

Ogilvy wurde am 23. Juni 1911 in West Horsley, England, geboren. Zunächst übte er eine Vielzahl von Berufen aus, unter anderem arbeitete er als Koch, Forscher und Landwirt. Seine Erfahrungen in diesen verschiedenen Funktionen trugen zu seinen scharfen Beobachtungen menschlichen Verhaltens und seiner Fähigkeit bei, mit Menschen unterschiedlicher Herkunft in Kontakt zu treten.

Ogilvys Einstieg in die Werbung erfolgte, als er vom Audience Research Institute von Dr. George Gallup in New Jersey eingestellt wurde. Diese Erfahrung legte den Grundstein für seinen datengesteuerten Ansatz in der Werbung. Ogilvys erster großer Erfolg war eine Kampagne für Hathaway-Hemden, in der ein einäugiger Mann das Produkt trug. Diese einzigartige und einprägsame Kampagne zeigte Ogilvys Fähigkeit, fesselnde Geschichten zu kreieren, die die Aufmerksamkeit der Konsument:innen auf sich zogen.

Im Jahr 1948 gründete David Ogilvy seine Werbeagentur Ogilvy, Benson & Mather. In seinen Kampagnen legte er großen Wert auf das Verständnis der Konsument:innen, gründliche

Recherchen und überzeugende Texte. Sein Leitsatz lautete: „The consumer isn't a moron, she's your wife“ („Die Kundin ist keine Idiotin, sie ist deine Ehefrau“), womit er die Wichtigkeit betonte, die Intelligenz des Publikums zu respektieren.

Ogilvys Beherrschung des überzeugenden Schreibens ist ein Markenzeichen seiner Karriere. Er verstand die Psychologie der Überzeugungskraft und schuf Texte, die die Konsument:innen auf einer emotionalen Ebene ansprachen und gleichzeitig überzeugende Gründe für den Kauf eines Produkts lieferten. Ogilvys Arbeit brachte zahlreiche ikonische Kampagnen hervor, wie „The Man in the Hathaway Shirt“ („Der Mann im Hathaway-Hemd“), „A Diamond is Forever“ („Ein Diamant ist für immer“) für De Beers, und „The Ultimate Driving Machine“ („Die ultimative Fahrmaschine“) für BMW. Diese Kampagnen kurbeln den Absatz an und schaffen ein dauerhaftes Markenimage.

Ogilvys Vermächtnis hat in der Marketing- und Werbebranche nach wie vor Bestand. Seine in Büchern wie „Confessions of an Advertising Man“ („Geständnisse eines Werbemanns“) und „Ogilvy on Advertising“ („David Ogilvy über Werbung“) dargelegten Grundsätze dienen Marketingfachleuten auf der ganzen Welt weiterhin als Leitfaden. Seine Konzentration auf datengestützte Entscheidungsfindung, überzeugende Texte und sein tiefes Verständnis des Konsument:innenverhaltens legten den Grundstein für moderne Marketingpraktiken.

Ogilvys bemerkenswerte Karriere in der Werbung, die von seinen außergewöhnlichen schriftstellerischen Fähigkeiten und innovativen Ansätzen geprägt ist, hat unauslöschliche Spuren in der Branche hinterlassen. Seine Kampagnen, Erkenntnisse und Grundsätze sind nach wie vor relevant und erinnern Marketingfachleute an die Kraft überzeugender Texte und die Bedeutung von Verständnis und Respekt für die Konsument:innen. David Ogilvys Vermächtnis prägt auch heute noch die Art und Weise, wie wir an Werbung und Marketingstrategien herangehen.

Fragen an Sie

- Wie trugen David Ogilvys vielfältige Hintergründe und Erfahrungen dazu bei, das Schreiben überzeugender Texte im Bereich der Werbung zu perfektionieren?
- Inwiefern hat David Ogilvys Schwerpunkt auf Forschung und datengestützte Ansätze die Wirksamkeit seiner Werbekampagnen erhöht? Wie wirkte sich dies auf seine Schreibstrategien aus?
- Können Sie konkrete Beispiele aus der Fallstudie nennen, in denen David Ogilvys überzeugende Schreibtechniken in seinen ikonischen Kampagnen wie „The Man in the Hathaway Shirt“ oder „A Diamond is Forever“ deutlich wurden? Wie hat er das Schreiben eingesetzt, um die Konsument:innen emotional und intellektuell anzusprechen?
- David Ogilvy glaubte an den Grundsatz: „The consumer isn't a moron, she's your wife“. Wie hat dieser Grundsatz seinen Schreibstil beeinflusst?
- Inwiefern ist David Ogilvys Schwerpunkt auf überzeugendes Schreiben Ihrer Meinung nach im heutigen digitalen Zeitalter, in dem visuelle Inhalte oft im Mittelpunkt stehen, noch relevant? Erörtern Sie die Rolle gut ausgearbeiteter schriftlicher Inhalte bei der Vermittlung von Markenbotschaften und der Ansprache von Konsument:innen anhand der Erkenntnisse aus Ogilvys Strategien.

1.1.3 Fallstudie 3 – Andy Weir – Von der Online-Serie zum internationalen Erfolg

Andy Weirs Weg von einem selbstveröffentlichten Online-Autor zu einem international gefeierten Schriftsteller ist ein Beweis für die Macht des digitalen Zeitalters bei der Umgestaltung der Verlagslandschaft. In dieser Fallstudie wird untersucht, wie Weirs Roman „Der Marsianer“ durch Online-Selbstveröffentlichung bekannt wurde und sich anschließend zu einem Bestseller und einem Blockbuster-Film entwickelte.

Andy Weir wurde am 16. Juni 1972 in Davis, Kalifornien, USA, geboren. Er entwickelte schon früh eine Faszination für Weltraumforschung und Science-Fiction, die den Grundstein für sein späteres Schreiben legte. Im Jahr 2009 begann Weir mit dem Schreiben von „Der Marsianer“, einer Geschichte über einen auf dem Mars gestrandeten Astronauten. Da er keinen traditionellen Verlag finden konnte, beschloss er, sein Werk auf seinem Blog zu veröffentlichen, wo er ein Kapitel nach dem anderen veröffentlichte. Er stellte die Geschichte seinen Leser:innen kostenlos zur Verfügung und baute sich so eine treue Online-Fangemeinde auf.

Die Veröffentlichung von „Der Marsianer“ als Fortsetzungsroman stieß auf positive Resonanz bei den Leser:innen, die von der wissenschaftlichen Genauigkeit, dem Humor und der Spannung der Geschichte gefesselt waren. Weirs akribische Recherche und die Liebe zum Detail bei seiner Darstellung der Herausforderungen, die das Überleben auf dem Mars mit sich bringt, kamen beim Publikum gut an. Aufgrund der großen Nachfrage der Leser:innen veröffentlichte Weir „Der Marsianer“ 2011 im Selbstverlag als eBook auf Amazons Kindle-Plattform. Das Buch fand schnell Anklang in der Science-Fiction-Gemeinde und kletterte in den Kindle-Bestsellerlisten nach oben. Weir setzte den Preis für das eBook so niedrig wie möglich an, um die Leser:innen zu ermutigen, das Buch ohne Zögern zu lesen.

Als „Der Marsianer“ an Popularität gewann, wurden Literaturagent:innen und traditionelle Verlage auf ihn aufmerksam. Weir unterzeichnete schließlich 2013 einen Verlagsvertrag mit der Crown Publishing Group. Das Buch wurde als Printausgabe neu aufgelegt und zog weiterhin Leser:innen an, die von der Überlebensgeschichte und dem Einfallsreichtum des Protagonisten gefesselt waren.

„Der Marsianer“ wurde zum internationalen Bestseller, der von Kritiker:innen und Leser:innen gleichermaßen für seine fesselnde Erzählweise und wissenschaftliche Genauigkeit gelobt wurde. Im Jahr 2015 wurde der Roman unter der Regie von Ridley Scott mit Matt Damon in der Hauptrolle des gestrandeten Astronauten Mark Watney verfilmt. Der Film war bei den Kritiker:innen und auch kommerziell ein Erfolg, was die Popularität des Romans weiter steigerte.

Andy Weirs Reise mit „Der Marsianer“ hat gezeigt, welches Potenzial Online-Selbstverlagsplattformen haben, um die Karriere von Autor:innen zu starten. Sein Erfolg hat gezeigt, dass hochwertige Texte in Kombination mit sympathischen Charakteren und gut recherchierten Inhalten ein breites Publikum fesseln können, selbst im schwierigen Bereich der Science-Fiction.

Fragen an Sie

- Inwiefern hat Andy Weir mit seiner Entscheidung, „Der Marsianer“ als Fortsetzungsroman zu veröffentlichen, sein Verständnis für effektive Erzähltechniken bewiesen, die bei den Leser:innen Vorfreude wecken und ihr Interesse aufrechterhalten?
- In „Der Marsianer“ verbindet Andy Weir meisterhaft komplizierte technische Details mit einem Schreibstil, der für ein breites Publikum zugänglich bleibt. Wie trägt diese sorgfältige Balance zum Reiz des Buches bei?

- Andy Weir schildert in „Der Marsianer“ nicht nur die harte Realität des Überlebens auf dem Mars, sondern schafft auch Charaktere, mit denen sich die Leser:innen emotional tief verbunden fühlen. Könnten Sie auf die spezifischen Schreibtechniken eingehen, die er verwendet?
- Wie hat Andy Weirs aktive Auseinandersetzung mit den Leser:innen, deren Feedback er z. B. oft einbezog, sein Schreiben geprägt und den letztendlichen Erfolg des Buches beeinflusst? Auf welche Weise hat diese Interaktion seine Erzählweise verbessert?
- Andy Weirs Weg vom Online-Selbstverlag zum traditionellen Verlag für „Der Marsianer“ markiert einen bedeutenden Übergang. Können Sie erläutern, wie sich diese Umstellung auf seinen Schreibansatz ausgewirkt hat, einschließlich der Anpassungen, die er vornahm, um die Integrität seines ursprünglichen Werks zu bewahren und es gleichzeitig für ein breiteres Printpublikum aufzubereiten?

1.2 TIPPS UND TRICKS

Egal ob Sie gerade erst mit dem Schreiben beginnen oder schon eine Weile dabei sind, diese Tipps helfen Ihnen weiter. Jeder Abschnitt enthält viele praktische Ratschläge, die Ihnen dabei helfen werden, besser zu schreiben, mehr Leser:innen zu erreichen und sogar etwas Geld mit Ihren Veröffentlichungen zu verdienen.

Denken Sie beim Durchgehen dieser Tipps daran, dass der eigentliche Trick darin besteht, die Ratschläge auch wirklich umzusetzen. Wissen ist das eine, aber die Umsetzung ist das, was die wahre Magie ausmacht. Lassen Sie uns also loslegen und herausfinden, wie Sie Ihr Schreiben verbessern, Ihr Publikum vergrößern und das Beste aus Ihren Worten machen können.

1.2.1 Strategien zur Entwicklung eines persönlichen Schreibstils.

- **Lesen Sie viel:** Erkunden Sie verschiedene Genres und Stile, um Ihren Wortschatz zu erweitern und verschiedene Schreibtechniken zu erlernen.
- **Schreiben Sie regelmäßig:** Legen Sie einen festen Schreibplan fest, um Disziplin aufzubauen und Ihre Fähigkeiten mit der Zeit zu verbessern.
- **Setzen Sie auf Authentizität:** Seien Sie beim Schreiben Sie selbst. Authentizität kommt bei den Leser:innen gut an und macht Ihre Stimme einzigartig.
- **Experimentieren Sie mit Ihrer Schreibstimme:** Spielen Sie mit verschiedenen Tönen, Perspektiven und Blickwinkeln, um den Schreibstil zu finden, der Ihnen am besten liegt.
- **Verwenden Sie beschreibende Sprache:** Malen Sie mit Worten lebhafte Bilder, um die Sinne und Gefühle Ihrer Leser:innen anzusprechen.
- **Bearbeiten und überarbeiten:** Um einen persönlichen Stil zu entwickeln, müssen Sie ihn verfeinern. Überarbeiten Sie Ihre Arbeit unerbittlich, um ihr den letzten Schliff zu geben und sie zum Strahlen zu bringen.

1.2.2 Aufbau eines Publikums

- **Definieren Sie Ihre Nische:** Bestimmen Sie ein bestimmtes Thema, für das Sie sich begeistern, um eine bestimmte Zielgruppe anzusprechen.
- **Erstellen Sie wertvolle Inhalte:** Bieten Sie informative, unterhaltsame oder inspirierende Inhalte an, die auf die Bedürfnisse oder Interessen Ihrer Zielgruppe eingehen.
- **Konsistente Veröffentlichung:** Veröffentlichen Sie regelmäßig neue Inhalte, um Ihr Publikum interessiert zu halten und zum Wiederkommen zu bewegen.

- **Nutzen Sie die sozialen Medien:** Teilen Sie Ihre Arbeit auf den Plattformen, auf denen Ihre Zielgruppe aktiv ist, und verwenden Sie geeignete Hashtags und ansprechende Bildunterschriften.
- **Interagieren Sie mit den Leser:innen:** Reagieren Sie auf Kommentare, E-Mails und Nachrichten, um eine echte Verbindung zu Ihrem Publikum aufzubauen.
- **Zusammenarbeit:** Arbeiten Sie mit anderen Autor:innen, Blogger:innen oder Influencer:innen zusammen, um neues Publikum zu erreichen und Ihre Reichweite zu vergrößern.

1.2.3 Monetarisierung schriftlicher Inhalte

- **Bieten Sie Premium-Inhalte an:** Bieten Sie Ihrer Zielgruppe exklusive Artikel, Leitfäden oder eBooks im Rahmen eines Abonnementmodells an.
- **Affiliate-Marketing:** Empfehlen Sie Produkte oder Dienstleistungen, die mit Ihrem Inhalt zusammenhängen, und verdienen Sie eine Provision für jeden Verkauf, der über Ihre Links zustande kommt.
- **Werbeanzeigen und Sponsoring:** Gehen Sie Partnerschaften mit Werbetreibenden oder Sponsoren ein, deren Produkte zu Ihrem Inhalt und Ihrer Zielgruppe passen.
- **Freiberufliches Schreiben:** Bieten Sie Ihre Schreibdienste Unternehmen, Websites oder Publikationen an, die hochwertige Inhalte benötigen.
- **Selbstverlag:** Erstellen Sie aus Ihren geschriebenen Inhalten eBooks oder gedruckte Bücher und verkaufen Sie diese über Plattformen wie Amazon Kindle Direct Publishing.
- **Online-Kurse oder Workshops:** Geben Sie Ihr Fachwissen in bezahlten digitalen Kursen, Webinaren oder Workshops weiter.
- **Patreon oder Ko-fi:** Bitten Sie Ihr Publikum, Ihre Arbeit über Plattformen zu unterstützen, die es den Fans ermöglichen, finanzielle Beiträge zu leisten.

Diversifizieren Sie Ihre Einkommensströme: Kombinieren Sie mehrere Monetarisierungsstrategien, um ein stabiles Einkommen aus Ihren Texten zu erzielen.