

# Erfolgsversprechen im Fast-Food-Stil

Carsten Michael: Motivationstrainer

**Der Markt für Motivations-Erfolgs- und Persönlichkeits-trainings boomt. Auch Banken und Sparkassen schicken ihre Mitarbeiter immer häufiger auf Kongresse und Seminare der Trainer-Stars, um sie mit Motivationsschüben zu höheren Leistungen zu bringen. Dabei bleibt aber oft der betriebswirtschaftliche Verstand auf der Strecke, denn kaum jemand setzt sich mit der Frage auseinander, was so ein Training wirklich bringt.**

Herr Federlein wiegt 85 Kilogramm. 12.000 Augenpaare in der Kölner Arena sind auf ihn gerichtet – es ist still in der Halle. Nur „Die Stunde des Siegers“ klingt beruhigend aus den Lautsprechern und verbreitet das Gefühl, gleich werde etwas Großartiges geschehen. Herr Federlein sitzt auf einem Stuhl auf der Bühne. Vier Damen stehen neben ihm, halten ihre Hände über seinem Kopf und stellen sich vor, der Mann auf dem Stuhl unter ihnen sei ganz leicht.

Jörg Löhr, Ex-Handballer und sogenannter Erfolgs-Trainer, posiert die Frauen an den Armen und Beinen von Herrn Federlein. Sie falten ihre Hände, strecken dabei allein ihre Zeigefinger aus, schieben sie unter Knie und Achseln des Herrn. Trainer Löhr feuert sie an, gibt das Zeichen, und macht möglich, was wenige Minuten zuvor noch unmöglich gewesen war: Die Damen heben den 85-Kilo-Mann in die Luft – über die Stullehne hinweg – und setzen ihn auf einem Zweiten Stuhl wieder ab. Begeisterung.

Der Höhepunkt auf dem zweiten großen Erfolgs-Forums der Birkenbihl Gruppe soll zeigen, was alle längst geahnt haben: Jeder schafft alles, wenn er nur will – der Geist bremst, er verleiht aber auch Flügel. Was man braucht, ist die richtige Einstellung. Spätestens jetzt glauben sich die 12.000 Motivations-Hungrigen am Tag der

Deutschen Einheit auf den maximalen Energiestufen sieben bis zehn – genau wie es ihnen Löhr am Morgen versprochen hatte.

Was Menschen in diese Großveranstaltungen treibt, aber auch in kleinere Seminare mit wenigen hundert oder wenigen Dutzend Teilnehmern, ist der Wunsch, sich zu verändern, den Weg zu privatem und beruflichem Erfolg zu finden und schließlich auch die Angst, nicht gewappnet zu sein für eine sich immer schneller drehende Welt. Das Wissen auch die Veranstalter: „Wer es in den nächsten zwei Jahren nicht schafft, seine Fähigkeiten bestmöglich zu entwickeln und strategisch richtig einzusetzen, wird in unserer Informationsgesellschaft den Anschluss ver-

## So erkennen Sie seriöse Trainer

Der Markt für Personaltrainer ist völlig unübersichtlich. Allein in Deutschland teilen sich 5000 bis 10.000 Trainer den Markt, schätzt Peter Schmitt, Präsident beim Berufsverband Deutscher Verkaufsförderer und Trainer e.V. (BDVT). Das Spektrum reicht von ausgemusterten Managern, die nach wenigen Monaten wieder vom Markt verschwinden, über professionelle Managementtrainer sowie Enter-Trainer wie Jürgen Höller bis hin zu dubiosen Psychokonzernen wie

- Scientology,
- Landmark Education,
- Lifespring oder die
- Three I. Academy.

Allerdings hat es wenig Sinn, sich an Namen zu orientieren. Denn kommt ein Unternehmen in Verfall, ändert es Sitz und Namen, aber nicht seine Methode. Besser ist es, vorsichtig zu werden, wenn

- der Trainer seine Methode nicht offenlegt und
- ein Satz fällt wie: „Das kann man nicht erklären, das muss man erleben.“

„Wer seine Methode nicht erklären kann, arbeitet auch nicht seriös“, sagt dazu Ursula Caberta, Leiterin der Arbeitsstelle Scientology beim Hamburger Senat. Die Vorsicht ist angebracht, denn eine klare Grenze zwischen seriösen und unseriösen Anbietern gibt es nicht. „Die

Übergänge von Organisationen wie Scientology zu Erfolgstrainern sind fließend“, ergänzt die Sektenexpertin. Wer einen Trainer engagiere, sagt sie, solle besonders auf einige Punkte achten:

- Welches Ziel verfolgt das Training genau?
- Wer genau ist Ansprechpartner und wo sitzt er?
- Sind Folgetrainings nötig?
- Welche Qualifikation hat der Trainer?
- Mit welcher Methode arbeitet der Trainer?

Für Verbandspräsident Schmitt zeichnet sich ein seriöser Trainer dadurch aus, dass er

- vor dem Training sorgfältig den Bedarf seines Auftraggebers ermittelt,
- eindeutige Ziele definiert und
- sagt, wie man den Erfolg des Trainings messen und bewerten kann.

Bei der Trainersuche kann auch der BDVT helfen. Der Verband hat Berufsbilder für Trainer und Berater entwickelt und Standards für die Qualifikation seiner Mitglieder erstellt. So kann er je nach Bedarf aus einem Pool von über 1300 Trainern den richtigen empfehlen. Die Adresse:

Hohenzollernring 48  
50672 Köln  
Tel.: (02 21) 9 20 76 - 0  
Fax: (02 21) 9 20 76 - 10



**Publikum beim Birkenbihl Erfolgs-Forum '99: Sieben Trainer breiten in neun Stunden einen „Supermarkt der Möglichkeiten“ aus. Wer Appetit auf mehr bekommt, kann weitere Seminare buchen.**

passen“, verkündet folgerichtig und erfolgsorientiert Wolfgang Lang, Geschäftsführer der Birkenbihl Gruppe, die mit Büchern, Videos und Kassetten sowie Seminaren ihren Umsatz seit Jahren rasant er-

höht. Das 1994 gegründete Unternehmen wird 1999 rund 20 Millionen Mark einnehmen – im Jahr zuvor sind es noch zehn Millionen gewesen; ein Börsengang ist bereits geplant. Noch weitergehende Pläne

hat Jürgen Höller, Motivationstrainer mit Basis im fränkischen Gochsheim. Der möchte zwar auch an die Börse, aber außerdem ist es „meine Vision, bis zum Jahr 2014 der erste weltweit auftretende Seminaranbieter zu werden und eine Milliarde Mark Umsatz zu machen“ – für 1999 erwartet er 20 Millionen Mark.

Allerdings gibt es Zweifel, ob die Methoden langfristig halten, was sie versprechen. Daraus machen auch die Trainer keinen Hehl. Daniel Heiz, Schweizer Motivator, stellt folgende Rechnung auf:

- Bei zwei bis drei Prozent der Teilnehmer hat das Training voll eingeschlagen.
- Bei weiteren zwei bis fünf Prozent war das langfristige Ergebnis sehr gut.
- 15 Prozent haben wenigstens erreicht, was sie wollten und
- die restlichen gut 80 Prozent „haben sicher auch was mitbekommen“.

Höller bestätigt diese Zahlen: „20 Prozent meiner Teilnehmer kommen ins Handeln“, sagt er und behauptet: „Die erhöhen dann durchweg ihr Einkommen oder ihre Erlöse um ein Drittel jährlich.“

Trotz geringer Erfolgsquoten und windiger Versprechen nutzen nicht nur Privatpersonen, sondern auch viele Banken und Sparkassen die Angebote der Star-Trainer, wenn sie in ihren Häusern mangelnde Motivation feststellen. Dabei sind die

### So schützen Sie sich vor Scientology

Es ist nicht schwer, herauszufinden, ob hinter einem Training Scientology steckt, denn in der Gedankenwelt der Scientologen gilt es als Verbrechen, ihre Ideologie zu leugnen. Fragen Sie den Trainer: „Arbeiten Sie nach der Technologie von L. Ron Hubbard?“

Zwar werden Sie selten eine direkte Antwort bekommen, doch die Reaktion wird eindeutig sein:

- Rechtfertigung,
- Aggression, oder die Gegenfrage
- „Was hat meine Religion mit diesem Seminar zu tun?“

Doch man kann sich auch schon im Vorfeld schützen: Wenn ein Referent die folgende Erklärung unterschreibt, können Sie sich sicher sein, dass er nichts mit Scientology zu tun hat:

- Ich arbeite nicht nach der Technologie von L. Ron Hubbard.
- Auch meine Mitarbeiter werden nicht nach der Technologie von L. Ron Hubbard geschult und besuchen keine Kurse und/oder Seminare nach der Technologie von L. Ron Hubbard.

- Ich lehne die Technologie von L. Ron Hubbard zur Führung meines Unternehmens sowie innerhalb meiner Aktivitäten wie Ausstellungen, Vorträge, Seminare sowie für meine Verlagsprodukte ab.
- Ich bin nicht Mitglied des IAS = International Association of Scientologists.

Sollten Sie den Verdacht haben, dass ein Seminaranbieter oder sogar ein Mitarbeiter Ihrer Bank „nach den Technologien von L. Ron Hubbard“ arbeitet, dann formulieren Sie Ihre Verdachtsmomente schriftlich, sagen Sie, in welcher Funktion die Person im Institut tätig ist und schicken Sie ein Fax an

Ursula Caberta  
Arbeitsstelle Scientology  
beim Hamburger Senat  
Fax: (0 40) 4 28 86 64 45

Dort wird man schnell beurteilen können, ob Ihre Vermutung richtig ist und wie Sie sich verhalten sollten.

Mechanismen die gleichen. „Wir sind mental geprägt vom Fast Food“ beurteilt Peter Schmitt, Präsident beim Berufsverband Deutscher Verkaufsförderer und Trainer (BDVT), die Situation, „die Menschen wollen mit wenig Mühe viel erreichen und dabei auch noch gut unterhalten werden“. Dieses Bedürfnis befriedigen solche Enter-Trainer, wie sich der Holländer Emile Ratelband, eine weitere Größe der Zunft, selbst bezeichnet. „Mehr als einen schönen Abend mit guter Choreographie und Musik

sollte man aber nicht erwarten“, ergänzt Verbandspräsident Schmitt.

Schon bei Veranstaltungen mit mehr als 15 Teilnehmern ist es den Trainer kaum noch möglich, individuell auf die Teilnehmer einzugehen. Zwar bieten Trainer wie Höller oder die Birkenbihl Gruppe im Anschluss an ihre relativ preiswerten Großveranstaltungen auch kleinere Seminare an, doch selbst dort

sitzen oft 100 oder mehr Menschen. Denen wird dann versprochen, sie könnten ihr Verhalten so ändern, dass aus ihnen Sieger oder sogar Giganten würden.

**Besonders kritisch auseinandergesetzt mit dem Thema hat sich Bärbel Schwertfeger, Der Griff nach der Psyche – Was umstrittene Persönlichkeitstrainer in Unternehmen anrichten, 300 Seiten, 39,80 Mark, Bestellcoupon auf Seite 79**



**Vera F. Birkenbihl: „Menschen werden nicht zu Opfern, sie machen sich selbst zum Opfer.“**

Schmitt widerspricht dem. „Training muss immer typgerecht sein“ betont er und geht davon aus, dass 40 bis 50 Prozent des Verhaltens eines Menschen nicht dauerhaft veränderbar sind: „Ein seriöser Persönlichkeitstrainer prüft zuerst, was überhaupt veränderbar ist bei seinem Auftraggeber.“ Aus einem Verkäufertyp „Karpfen“, so Schmitt, könne er vielleicht eine Forelle machen, aber sicher keinen Hai – und selbst das brauche mehr Zeit als einen Abend. „Ein Buchhalter wird nie zum Motivator werden, bei dem würde es heißen: motiviert wie angewiesen“.

Weiter gehen Kritiker, die sagen, ein Enter-Training sei nicht nur nutzlos, sondern gefährlich. Dabei geht es



**Jürgen Höller: „Eine Stunde Seminar kann für Teilnehmer genügen, um die richtige Idee zu bekommen“.**

weniger um die Gefahr, an Sekten wie Scientology zu geraten, sondern um die psychologischen Methoden, deren Tragweite ein mangelhaft qualifizierter Trainer nicht richtig einschätzen kann und die er bei ihm fremden Menschen anwendet. Zum anderen geht es um den Fehlschluss, persönliche Kompetenz könne fehlende Fachkompetenz aufwiegen. So behauptet der Trainer Alexander Christiani, man könne seine „individuelle Lernsoftware durch intensive Gefühle umprogrammieren“. Und Jörg Löhr sagt, nur 15 Prozent des Erfolgs kommen vom Fachwissen, aber 85 Prozent von der Persönlichkeit. Andere sehen es umgekehrt: „Persönlichkeit wächst mit der Fachkompetenz.“ ■