

BUSINESS ON BOARD powered by



# Erfolg nährt Erfolg

**Interview.** Viele Unternehmer und Führungskräfte befinden sich nach Ansicht des bekannten Leistungsmanagers Ralph Warnatz in der gleichen Situation wie Sportler. Wie Skispringer zum Beispiel: „Die stehen oben an der Schanze und wissen nicht, wohin sie ihr Sprung führen wird.“ Hin und her gerissen zwischen der Hoffnung auf Erfolg und der Angst vor Misserfolg drohe – wenn die Motivation nicht stimmt – eine Landung weit vor dem „kritischen Punkt“, meint Warnatz, Chef von Motiv Management Partner, Augsburg.

**Bei Olympia in Athen landeten einige deutsche Goldhoffnungen auf den Plätzen dahinter. Waren die schlecht motiviert?**

**Warnatz:** Da springt eine Schwimmerin ins Wasser, tritt an gegen sieben Konkurrentinnen, die alle auch gewinnen wollen. Sie schafft es an diesem Tag nicht, ihr Leistungspotenzial zu 100 Prozent abzurufen, sondern 98 oder 96 Prozent. Vier anderen gelingt das besser, sie schlagen vor ihr an. Und? Ist das ein Grund zum Traurigsein oder „Deutschland im Tal der Tränen“ zu wähen, wie eine Schlagzeile lautete? Garantiert nicht. Sie hat sich nur in den Augen der Öffentlichkeit das Leben schwer gemacht, weil die ihr eigenes Wunschdenken unerfüllt sah, als sich Franziska van Almsicks Zitat von „Gold“ nicht erfüllte. Für die Sportlerin war das aber genau die richtige Motivation: Wer nicht die „eins“ sein will, schafft es auch nicht, die „fünf“ zu werden.

**Die Parallele zur Wirtschaft?**

**Warnatz:** Zwölf Jahre lang sich ganz vorne in einer Disziplin zu behaupten, wie Franziska van Almsick das getan hat, das ist eine bemerkenswerte Leistung. Auch für Unternehmen geht es darum, dauerhaft Spitze zu sein und nicht nur für ein Rennen. 365 Tage im Jahr 100 Prozent der Leistung abzurufen ist nicht möglich. Aber zu vermeiden, dass die Leistung schwankt oder absackt – das geht. Viele Firmen haben das über ein Qualitätsmanagement geregelt. Nun geht es darum, die Mitarbeiter zu motivieren, diese Qualität mit Leben und Energie anzureichern.

**Und wie bringt man sie dazu?**

**Warnatz:** Unternehmen, die sich in der nach wie vor angespannten wirtschaft-

lichen Lage bewähren wollen, sollten in ihren Teams und bei jedem einzelnen Mitarbeiter die Hoffnung auf Erfolg wecken und nähren. Verglichen mit dem Schüren von Angst ist das sicher der mühsamere und aufwändigere Weg. Er garantiert aber das bessere Ergebnis. Denn während der Erfolg den Erfolg nährt, füttert jeder Misserfolg das Angstpotenzial an: Die Schwelle rückt kontinuierlich nach unten, an der ein Scheitern befürchtet wird. Dies führt letztlich zur Lähmung auch der letzten vorhandenen Kräfte und zum Ausscheiden aus dem Wettbewerb. Denn über die Angst vor Misserfolg ist nur ein Leistungspotenzial von rund 80 Prozent abzurufen, erfah-

**Motiv Management Partner** besteht aus den Bereichen „MotiVision“ und „MotiVent“. Diese einmalige Konstellation aus einer Seminaragentur und einem Overall Project Management Team bietet für unsere Kunden unvergleichliche Vorteile.

So basieren die MotiVision-Seminare auf theoretischem Wissen, allerdings fundiert und permanent aktualisiert aufgrund der umfangreichen Project-Management-Praxis. MotiVent profitiert von der Schulerfahrung tausender Seminarteilnehmer aus dem Pool potenzieller Event-Besucher. Hier offenbaren sich die Wünsche und Bedürfnisse der Zielgruppe, die mit Marketing-Maßnahmen perfekt angesteuert werden können. Ob Workshop, Seminar, Messe, Markteinführung oder Kongress: Motiv Management Partner realisiert erfolgreiche Veranstaltungen als „Real-Single-Point-of-Contact“.

[www.motiv-management.de](http://www.motiv-management.de)



Ralph Warnatz

rungsgemäß also weit mehr als der Durchschnitt bei normalen Arbeitsanstrengungen. Viele betrachten das als hinreichend, um die bestehenden Herausforderungen zu meistern. Wenn aber 100 Teilnehmer am Start sind, dann reicht das eben bestenfalls nur für Platz 20. Die Siegertypen aber erreichen, getragen von der Hoffnung auf Erfolg, um bei den Skispringern zu bleiben, dank dieses Auftriebs nicht nur größere Weiten, sondern zeigen auch die schönere Landung. Denn ihnen ist gelungen, ihre Energien im positiven Sinn abzurufen, statt sie für Angst zu vergeuden.

**Was raten Sie Unternehmen für den Schlussspurt 2004, um ihre Mitarbeiter noch einmal richtig zu motivieren?**

**Warnatz:** Ich empfehle ...

... konkrete und messbare Ziele zu setzen, damit jeder erkennen und prüfen kann, wo es hingehet und wie viel erreicht ist. Nichts ist demotivierender als Allgemeinplätze ohne genaue Koordinaten.

... die Ziele in einem realistischen Bereich anzusiedeln. Es macht keinen Sinn, den Abstand zwischen Haben und Soll zu ermitteln und unreflektiert auf die verbleibenden Monate herunterzubrechen. Ein vernünftiges Ziel kann nur festlegen, wer die aktuellen Erfahrungen und Erkenntnisse einfließen lässt – und zwar aller Beteiligten. Es wirkt absolut motivierend, wenn auf diese Weise jeder seine Kompetenz einbringen kann, und es erhöht die Wahrscheinlichkeit für eine realistische Zielsetzung.

... klare Absprachen zu treffen, wie jeder Einzelne davon profitiert, wenn die Ziele erreicht werden. Dabei geht es nicht nur ums Geld und tolle Prämien, sondern zum Beispiel auch um Zusagen zur Arbeitsplatzqualität und -sicherheit.

... und ehrlich darüber zu reden, welche Leistungen gebracht werden müssen, um die Ziele zu erreichen. Schönfärberei hilft nichts. Die ist beim ersten groben Waschgang raus. ■

# „Lächle, lobe, liebe“

EIN CHARISMATISCHER REDNER KANN JEDER WERDEN, SAGT ERFOLGSTRAINER RALPH WARNATZ.

MIT POSITIVER VERSTÄRKUNG WILL ER SEINEN KUNDEN AUF DIE ERFOLGSSPUR VERHELFFEN.

**E**in Videogerät projiziert Bilder von Wellenreitern und Bergsteigern auf die Leinwand. Zu Musik, die munter macht, blitzen über den bunten Bildern die zehn Gebote der Motivationskunst auf. Gebote wie „Angst in Mut verwandeln“ oder „Grenzen sprengen“.

Kein Zweifel: Der Trainer Ralph Warnatz hat zu

## MOTIVATIONS- TRAINER (6)

Beginn seines Rhetorikseminars ein klares Ziel: die rechte Gehirnhälfte der Teilnehmer.

Samstag früh im Seminarraum der Augsburgener Unternehmensberatung Motiv Management Partner. „Guten Morgen“, ruft Warnatz so laut, als wolle er gegen den Lärm einer Schulklasse anschreien. Dabei ist sein Publikum ganz ruhig – zu ruhig für seinen Geschmack – und offenbar noch in demotivierende Gedanken versunken.

Zeit also für die erste rhetorische Streicheleinheit: „Sie haben einen mutigen Schritt getan“, versichert der Trainer. „Rhetorikseminare sind die schwersten von allen. Das merken wir daran, dass viele sich kurz vor Seminarbeginn wieder abmelden.“

Nach dem etwas zu laut geratenen Morgengruß findet der 36-Jährige allmählich seinen Rhythmus. Das bubenhafte Grinsen wirkt weniger aufgesetzt, die Gestik flüssiger und der Tonfall glaubwürdiger, je mehr Warnatz seine Thesen zur optimalen Selbstdarstellung mit Beispielen aus der eigenen Praxis belegt. Denn der smarte Coach ist in erster Linie

Manager und Gesellschafter seiner Firma Motiv Management Partner, die unter anderem für große Unternehmen externe Projektmanagement-Aufgaben übernimmt.

Daneben gibt Warnatz Seminare, die vor allem motivieren sollen: Rhetorik I und II sowie verheißungsvoll klingende Veranstaltungen wie „VitaMax“ – das Geheimnis lebenslanger Gesundheit und Vitalität – und „Maximum“, das Geheimnis der eigenen Stärke.

Wirklich neu ist allerdings nichts von dem, was der ehemalige Leistungssportler seinen Zuhörern erzählt. Kein Klassiker aus dem Positiv-Denken-Regal fehlt in seinem Vortrag: Von Augustinus („Nur ein Feuer, das in dir brennt, kannst du in anderen entzünden“) über Winston Churchill („Erfolgreich ist der, der einmal mehr aufsteht als hinfällt“) bis hin zu Hera Lind („Alles ist im Fluss“). Warnatz macht aus seiner Technik des kreativen Abschauens kein Hehl: „Seien wir ehrlich: Wer bietet heute noch neue Inhalte?

Die Techniken für positives Denken und eine optimale Selbstdarstellung sind so alt wie die Welt.“

Er kennt sie alle, die führenden Erfolgstrainer in Deutschland und den USA: Nikolaus Enkelmann, Anthony Robbins, Bodo Schäfer, Jörg Löhr, Ulrich Strunz. Zusammen mit Jürgen Höller und Jörg Löhr hatte er vor zehn Jahren die auf Fitness-Studios spezialisierte Beratungsfirma Inline gegründet. Nach fünf Jahren trennte man sich: „Die Philosophien hatten sich auseinander entwickelt.“ Mit Christian Berglehner als Partner gründete Warnatz seine eigene Firma.

### Das Zehn-vier-sechs-Prinzip

Sein Leitspruch heute: Visionen verfolgen ja, Illusionen aufbauen nein. Nicht „Alles ist möglich“, sondern „Leben nach dem Zehn-vier-sechs-Prinzip“: Von zehn Maßnahmen gehen vier in die Hose, und sechs führen zum Erfolg. Nicht „In sieben Jahren die erste Million“, sondern „Erfolgreich ist der, der seine Ziele erreicht – oder war Mutter Teresa kein glücklicher Mensch?“ Positive Verstärkung ist der Weg zu seinem erklärten Ziel,

Menschen auf den Pfad des Erfolgs zu führen. Im Rhetorikseminar heißt das vor allem: applaudieren, aufmunternd lächeln, loben und lieben. Am deutlichsten wird diese Strategie, als die Teilnehmer – Außendienstler, Verkaufsförderer, Manager von Event-Agenturen und selbstständige Unternehmer – zum ersten Mal am Rednerpult stehen.

Thema: „Dein Tischnachbar – ein wertvoller Mensch.“ Warnatz hantiert mit der Videokamera, nickt eifrig und lächelt. Je zaghafter und stockender der Vortrag, desto weiter gehen seine Mundwinkel nach oben. Das Geheimnis dieser Gesichtsakrobatik gibt er am Ende der Veranstaltung preis: „Ich denke immer an die Streiche meines dreijährigen Sohnes, wenn ich um jeden Preis lächeln muss.“ Und ät: „Überlegen auch Sie sich so einen Trick, damit Ihr Lächeln nie verkrampft wirkt.“

Nach der Videoaufnahme muss jeder zuerst sagen, was ihm am besten an sich gefallen hat. Dann macht die Gruppe Komplimente. Und am Ende applaudieren alle so lange, bis tatsächlich jeder davon überzeugt ist, doch nicht so



## WEGWEISER ZU DEN SCHÄTZEN DER EIGENEN PERSÖNLICHKEIT

### Der ehemalige Leistungssportler will kein Hokuspokus-Trainer sein:

Ralph Warnatz wurde 1965 im bayerischen Friedberg geboren. In seiner Jugend machte er als Leichtathlet Karriere. Nach dem Studium der Sportwissenschaft (Schwerpunkt Leistungspsychologie) wurde er Chef eines Fitness-Studios und war mit Jörg Löhr und Jürgen Höller an der Gründung der Firma Inline, eines Unternehmensberatungs-Netzwerks für Geschäftsführer von Fitness-Studios, beteiligt. Vor fünf Jahren trennte er sich von Inline und

gründete in Augsburg mit seinem Partner Christian Berglehner die Firma Motiv Management, die externes Projektmanagement, individuelles Management-Consulting und Seminare verschiedener Inhalte anbietet. In Broschüren verspricht Warnatz seinen Kunden, ihre „Batterien aufzuladen und den Weg zu den Schätzen ihrer Persönlichkeit zu zeigen“. Motivations-training hört für ihn dort auf, wo wirrer Hokuspokus beginnt. Ein Trainerbild, das sich „irgendwo zwischen Anthony Robbins und David Copperfield befindet“, lehnt er entschieden ab.