

„Lächle, lobe, liebe“

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

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

Ein 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

MOTIVATIONSTRAINER (6)

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

Samstag früh im Seminarraum der Augsburger 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, Verkaufsleiter, Manager von Event-Agenturen und selbstständige Unternehmer – am 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 danke 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.





ENTSPANNUNGSÜBUNGEN Gerade Jonglieren sorgt für geistige Vitalität.

schlecht gewesen zu sein. Denn Kritik ist in diesem Seminar ein Fremdwort. „Die Fehler sieht ohnehin jeder“, begründet Ralph Warnatz sein Vorgehen. „Mein Ziel ist es vor allem, den Menschen die Angst vor dem Sprechen in der Öffentlichkeit zu nehmen.“

Warnatz überzeugt die Teilnehmer mit einem Vortrag im besten Entertainement-Stil. Außerdem zieht er immer wieder simple Rat-

schläge und Techniken aus dem Ärmel, die seine Zuhörer nach jeder Kaffeepause begeistert üben. Zum Beispiel das Jonglieren mit Bällen oder bunten Tüchern. Die diagonale Bewegung soll die linke und rechte Gehirnhälfte miteinander verbinden: Nach Einschätzung des Trainers eine Grundvoraussetzung für geistige Vitalität.

Wer vor dem zweitägigen Seminar noch nichts von autosuggesti-

ven Mentaltechniken gehalten hat, ist spätestens danach von ihrer Wirksamkeit überzeugt: Immerhin haben vier Teilnehmer einen 80-Kilo-Mann auf jeweils zwei Fingern hochgehoben und zwei Meter weit getragen. Und das nur, so versichert ihr Coach, weil sie es zuvor genau so visualisiert hatten.

„Visualisieren heißt realisieren“, sagen die Motivationskünstler und verabschieden die Trainierten mit der Versicherung, dass durch Autosuggestion Träume wahr werden.

Strategie der kleinen Schritte

Gegner dieser Berufsoptimisten, wie der Psychotherapeut Günter Scheich, warnen schon seit langem davor, dass ganze Führungsetagen sich zu Positivdenkern gleichschalten lassen. Sein Argument: Wut, Zweifel und Aggression sind natürliche menschliche Eigenschaften und für ein psychisches Gleichgewicht sogar lebensnotwendig.

„Mut ist nicht die Abwesenheit von Angst – das wäre Irrsinn. Wenn wir keine Angst hätten, dann würde unser ganzes Selbstkonzept zusammenbrechen.“ Deshalb warnt er auch immer wieder davor, von den Mentaltechniken Wunder zu erwarten. „Die Strategie der kleinen Schritte ist die Strategie des positiven Denkens“, sagt er.

Die Rhetorikschüler verlassen Augsburg mit den besten Vorsätzen. Eines wollen sie von nun an immer bei sich führen: einen Sektkorken, um ihn in unbeobachteten Momenten in den Mund zu stecken – eine uralte Übung für lautes und deutliches Sprechen.

Als Übungssatz schlägt Warnatz die Autosuggestion von Nikolaus Enkelmann vor: „Ich bin fest entschlossen, eine einflussreiche Persönlichkeit zu werden. Ich sehe mein großes Ziel ganz deutlich vor mir.“ Auch wenn bis dahin noch viele Grenzen niedrigerissen werden müssen. ■ *Gundula Stoll*

Berufsinfos:

WWW.MORETHANJOBS.DE

Job- und Praktikumsbörse:

WWW.WUV.DE

MOTIVIERTE REDNER



PRO

Axel Schultz-Gora, Leiter der Budogym Sportschule, Augsburg.

Ich finde es gut, ein Rhetorikseminar nicht auf sprachliche Inhalte zu reduzieren, sondern auch auf tiefer liegende Aspekte Bezug zu nehmen. Auch wenn der praktische Übungsteil leider etwas zu kurz kam: Ich habe dennoch einiges aus diesem Seminar mitgenommen. Der Text der Autosuggestion hängt bereits neben meinem Badezimmerspiegel. Und die Frage „Wann werde ich wo die Nummer eins?“ habe ich für mich schon beantwortet.

Auch habe ich mir einige Bilder und Aussagen bewusst eingeprägt. Zum Beispiel: „Du sollst die Stimme lenken, wie ein Kapitän sein Schiff, und nicht Schauspieler sein, sondern Darsteller deiner eigenen Überzeugungen.“



CONTRA

Rolf H. Ruhleder, Rhetorik-Trainer, Bad Harzburg.

Nur motivierte Menschen sind gute Redner. Aber Mentaltechniken, Autosuggestion und Derartiges haben auf einem guten Rhetorikseminar nichts zu suchen.

Außerdem halte ich es für grundfalsch, die Teilnehmer eines Seminars nicht zu kritisieren. Ich habe zum Beispiel viele Eigentümer von Werbeagenturen geschult. Die erwarten von mir, dass ich ihnen den Spiegel vorhalte. Wer in ein offenes Rhetorikseminar kommt, muss damit rechnen, kritisiert zu werden.

Knallharte Technik – das ist es, was man braucht, um ein guter Redner zu werden.