

Enten sind Loser, Adler sind Winner

Autor(en): **Rosenbaun, Harry**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Saiten : Ostschweizer Kulturmagazin**

Band (Jahr): **9 (2002)**

Heft 94

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-885015>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Wir stecken voller Ressourcen, steht überall. Nur, wir können sie in den seltensten Fällen selber nutzen. Dazu brauchen wir einen Coach, einen Erfolgstrainer, einen Karriere-Planer. Menschenförderer wie Martin Betschart versprechen, aus Nullen im Handumdrehen Erfolgstypen zu machen. Ihre Überzeugungskraft basiert auf schlechten Witzen und weisspolierten Riesengebissen.

von Harry Rosenbaum

Enten sind Loser, Adler sind Winner Notizen nach einem Seminarbesuch beim Messias der Erfolgssuchenden

In den behäbigen Berner Altstadtgassen herrscht bereits vorweihnächtlicher Einkaufsrummel. – «Martin Betschart, der Erfolgs-Trainer, ist wieder auf Schweizer Tournee», heisst es in Zeitungsinseraten. «Seit 1985 haben über 100 000 Personen an seinen Seminaren teilgenommen. Schon über 300 mal wurde in Presse, Radio und Fernsehen über ihn berichtet. Führungskräfte von Credit Suisse, Novartis, Winterthur Versicherungen, dem Bundesamt für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport, General Motors, Migros, Novell u.v.a. lassen sich von ihm begeistern», heisst es in der Betschart-Werbebrochure «Life-Power».

Wir absolvieren im Kursaal Bern beim Top-Crack des Erfolgs-Coaching ein zweistündiges Symposium, das als Anheiz-Act für die Berufs- und Weiterbildungsmesse «Karriere Expo 2001» ausgeschrieben worden ist. Ein gutes Dutzend Tafeln weist durch die weitläufigen Gänge des Kursaalgebäudes den Weg zu Super-Betschart. Im Saal «Bella Vista» erwarten wir das Schlüsselerlebnis auf unserer langen und erfolglosen Suche nach dem Erfolg im Leben. Erfolgs-Coach Betschart fällt durch sein weisspoliertes Riesengebiss auf. Es weicht nie aus seinem Gesicht, weil wahrscheinlich der Mund zu klein ist, um es zu verschliessen.

LIFE POWER

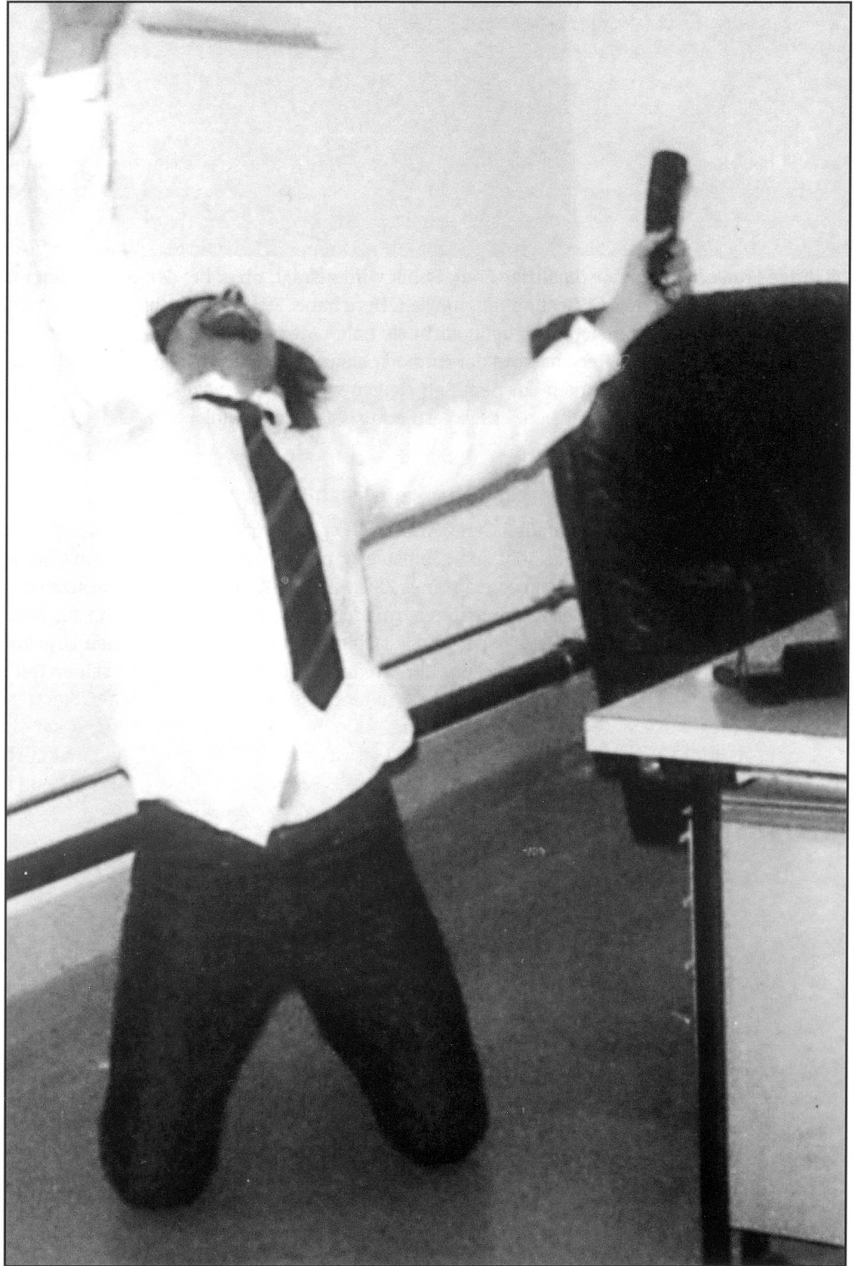
Etwa 50 Personen mittleren Alters setzen sich in die Stuhlreihen. Rund ein Drittel des Auditoriums kommt aus KMU-Betrieben, ein weiteres Drittel sind Selbständigerwerbende, der Rest outet sich als Angestellte im Verkauf. Alle sind mit einem blauen Namenszettelchen beklebt worden. Im Raum hängt eine Werbefahne: «Optimieren Sie ihren Erfolg». Das Motto ist ein Buchtitel aus Betscharts Feder. «Bestseller», heisst es auf der Werbefahne weiter. Der Meister des Coaching schnallt sich ein Mikrofon um, und die Show geht los.

«Ich versuche ein Buffet auszubreiten. Nehmen Sie raus, was Sie brauchen fürs Leben.» Ein Lichtbild erscheint an der Wand. Eine Cartoonfigur sagt: «Unser Lehrer ist blöd.» Er sei kein Lehrer, er sei Coach, kommentiert Betschart die Provokation. – «Ein Lehrer weiss immer die Antwort. Ich weiss sie nicht. Ich weiss aber die Möglichkeit», klärt Betschart seine Zuhörer auf – mit dem klaren Hinweis, dass sein Angebot das bessere ist als jenes des Lehrers.

Nach dieser Erhöhung über den Lehrerstand kommt der Macher der Erfolgsmenschen kurz auf die Weltlage zu sprechen. Sie sei wieder einmal etwas unsicher. Was solls. Ein Erfolgsmensch behauptet sich in jeder Weltlage, sie kann noch so schief sein. Betschart erzählt in diesem Kontext eine kleine Geschichte. Ein Franzose, der kein Englisch spricht, gründet mitten in der Wirtschaftskrise in Amerika eine Weinfirma. Der Mann aus dem Land von Asterix ist äusserst erfolgreich. Die Leute fragen ihn verwundert nach dem Rezept. Der Franzose gibt zur Antwort: «Ich habe gar nicht gewusst, dass eine Krise herrscht. Ich spreche ja kein Englisch.» Was lernen wir daraus? Der Weg zum Erfolg ist Ignoranz. So einfach ist das.

Nach dem das Lachen im Publikum verstummt ist, fährt Betschart fort. Jetzt bemüht er die Zoologie. Als typischen Versager symbolisiert er die Ente (Quack, Quack wird über Tonband eingespielt). Enten würden negativ denken, suchten immer Ausreden und würden Risiken scheuen. Sie seien passiv und daher immer in der Opferrolle. Sie würden morgens um acht Uhr die Arbeit beginnen und nachmittags um vier Uhr Feierabend machen und dann stauen, wenn sie vom Betrieb wegen dieser Haltung entlassen würden. Sie schöben natürlich allen anderen und nur nicht sich selbst die Schuld in die Schuhe. Die Gewerkschaften seien ein typisches Auffangbecken für die Enten-Menschen. Mit Quack-Quack vom Tonband unterstreicht Betschart seine Ansichten über die sozialpartnerschaftlich organisierte Arbeitswelt.

Der Erfolgstyp in Betscharts Zoologie ist der Adler. Er könne alles und arbeite von morgens um acht bis morgens um acht, denke immer positiv, sei der Möglichmacher, gehe stets eine Extrameile, sei immer der Akteur und suche für alles eine Lösung. Scheinbar hat der Erfolgsmacher noch nie etwas von Dagobert Duck, der milliarden schweren Erfolgsente bei Walt Disney gehört. Betschart müsste vielleicht auch die Liste der bedrohten Arten anschauen. Die



Erfolgsserie, 2001, Polaroid 6,5 x 11cm. Frank Riklin, Atelier für Sonderaufgaben

Adler sind da klar auf der Verliererstrasse. Betschart ist nicht Brehm, seine Tiergeschichten sind etwas gar flach. Und so verlässt er die Zoologie und hakt bei allseits bekannten Erfolgsmenschen wie Thomas Gottschalk, Reinhold Messner und Bertrand Piccard ein. Ohne gutes Coaching wäre aus diesen Leuten gar nichts geworden, verrät der Erfolgstrainer mit dem strahlenden Gebiss. Schliesslich weiss er das aus erster Hand. Neben 500 anderen Erfolgsmenschen will er diese Stars selber interviewt und analysiert haben. Das Erfolgsrezept dieser Typen: Sie sind sich selbst und haben Selbstvertrauen!

Wie lassen sich diese Qualitäten bei den Mitmenschen erkennen? – «Na, beim Autofahren, da unterscheiden sich die meisten Menschen voneinander», weiss Betschart. Überwältigend, diese Einsicht. Auf der Strasse lässt sich also erkennen, wer ein Winner und wer ein Loser ist. Betschart greift bei seiner Ein-Mann-Show immer wieder in die Witzkiste: Der 95jährige Frank heiratet eine 58jährige Frau. Frank wird gefragt, ob er bei den Aktivitäten im Ehebett keine Angst um seine Gesundheit, um sein Herz habe. Frank, der Erfolgsmensch, gibt zur Antwort: «Naja, wenn sie stirbt, dann stirbt sie halt.» Menschen mit Erfolg wüssten immer, was sie wollten, fährt Betschart auf der Humorschiene fort. Sicher seien jene Typen keine Erfolgsmenschen, die am Morgen aus dem Bett steigen würden, nur weil sie eine volle Blase hätten. Nach Betscharts vergleichender Erfolgstheorie wären demzufolge Bettnässer Erfolgsmenschen.

FÜNF GLAUBENSÄTZE FÜR DEN ERFOLG

Betscharts Katechismus umfasst fünf Glaubenssätze. Da ist zunächst die Stimmigkeit. Sie zeichnet sich durch Charisma, Authentizität, Selbstvertrauen, Überzeugungskraft und Glaubwürdigkeit aus. Weiter folgt das Fokussieren eines Ziels, einer Vision. Dazu gehört Konzentration und Aufmerksamkeit. Um das zu illustrieren, ruft der Erfolgsmacher einen Mann aus dem Publikum zum Armdrücken. Er sagt: «Sperren Sie sich mit aller Kraft gegen meinen Druck.» Betschart kann den Arm nicht hochdrücken. Ein zweiter Versuch: Betschart gibt seiner Testperson einen Klaps auf die Stirn und drückt den Arm problemlos hoch. – «Nun sehen Sie, was ich mit Konzentration und Aufmerksamkeit meine», erklärt er dem verdutzten Publikum.

Ein dritter Glaubenssatz für den Erfolg lautet: Zustand und Befinden. Damit sind mentaler Einfluss, Begeisterung, Motivation, Information und «PGH» angesprochen. «PGH» bedeutet positive Geisteshaltung. Jeder Erfolgsmensch muss einen «PGH»-Wert von mindestens 51 Prozent aufweisen. In diesem Zusammenhang bietet sich der Erfolgs-Coach auch als Seelenklempner an: «Haben Sie Depressionen, kein Problem. Machen Sie Sport, jeden Tag 500 Meter springen. Das wirkt Wunder. Probleme erledigen sich durch die Körperhaltung.»

Kommunikation ist in Betscharts Erfolgslehre der vierte Glaubenssatz. Dabei geht es um Hören, Sehen und Fühlen. Die Menschen seien auf das eine oder andere konditioniert. Betschart greift zur Veranschaulichung ein Beispiel aus dem Leben: «Ein Mann und eine Frau gehen zusammen ins Korbchen. Sie will sehen, er will fühlen. Der Mann löscht das Licht. Jetzt haben die zwei ein Problem und brauchen einen Therapeuten. Der Therapeut löst das Problem auch nicht. Was denken Sie, wie viele Menschen zu mir kommen, nach jahrelangen, nutzlosen Therapien.» Womit wieder einmal bewiesen wäre, dass nur Betscharts Erfolgsstrategien zum Ziel führen. Therapien seien halt vielfach unseriös. Da würde nur in den Problemen herumgewühlt. Das bringe überhaupt nichts, schiebt der Erfolgs-Guru nach.

Zu Glaubenssatz Nr. 5: Aktion und Entscheidung. Bei Entscheidungen immer schneller werden. Sich zuerst eine 48-Stunden-Frist setzen, dann auf 36 Stunden, auf 24 Stunden und weiter auf noch weniger Stunden reduzieren. Achtzig Prozent Sicherheit bei einer Entscheidung, dafür schnell gefällt, sei besser als 100 Prozent Sicherheit und langes Aufschieben der Entscheidung, meint Betschart.

Mit diesem letzten Glaubensatz und den Ausführungen dazu leitet der Super-Coach unverblümt über zum Geschäft, das er mit den Erfolgssuchenden machen will. Im Mäppchen mit den schriftlichen Unterlagen über das Symposium befindet sich auch ein Anmelde-Formular für zwei- und dreitägige Seminare, die von Betscharts Resourcing Akademie AG angeboten werden. Wer sich innerhalb von 48 Stunden anmeldet, erhält einen Rabatt. Ein Life-Power-Abend mit dem Guru kostet anstatt 298.– für Entscheidungsschnelle nur 199.– Franken. «Schlüssel zum Erfolg», ein zweitägiges Seminar, können sie sich für 880.– anstatt für 980.– Franken reinziehen und 3 Tage Rhetorik-Training für 1290.– anstatt 1490.– Franken.

Harry Rosenbaum, 1951, Journalist und Reporter in St.Gallen, u.a. für die Nachrichtenagentur AP und Sonntags-Blick



- **Übersetzerschule**
berufsbegleitend, praxisnah
- **Deutsch für Anderssprachige**
- **Tages-Diplomschulen:**
Handel, Touristik, KV-Abschluss
- **Internationale Sprachdiplome**
- **Sprachkurse**
- **Einzelunterricht**

Verlangen Sie unsere Programme!

Lernwege

Handels- und Dolmetscherschule St.Gallen
Hodlerstrasse 2, 9008 St.Gallen, www.hds.ch
Tel. 071/245 30 35, Fax 071/245 30 35

HDS

...mit **Späti** Wohnkultur

Walter Späti, Innenarchitektur
Möbel, Lampen, Vorhänge,
Accessoires
Spisergasse 40
9000 St.Gallen
Telefon 071/222 61 85
Telefax 071/223 45 89

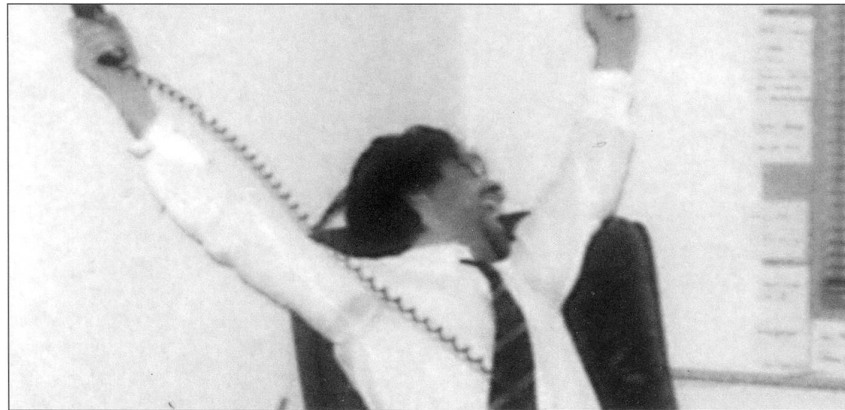
Saiten

VERLAGSLEITER/IN [50%] GESUCHT

Das Ostschweizer Kulturmagazin Saiten sucht auf seinem Weg des kontinuierlichen Ausbaus und verbesserter Strukturen eine Verlagsleiterin oder einen Verlagsleiter.

Gefragt sind neben kaufmännischer Erfahrung, Organisationstalent, Ideenreichtum, Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsgeschick vor allem auch eine gehörige Portion Verantwortungsbewusstsein, Idealismus und Begeisterungsfähigkeit, kulturelles Interesse sowie Talent in Fragen des Inserateverkaufs und der Finanzbeschaffung.

Trauen Sie sich zu, sich aktiv in die positive Weiterentwicklung des unabhängigen Ostschweizer Kulturmagazins einzubringen? Dann melden Sie sich im Saiten-Büro: Telefon 071 222 30 66. Adrian Riklin freut sich auf Ihren Anruf.



Erfolgsserie, 2001, Polaroid 6,5 x 11cm. Frank Riklin, Atelier für Sonderaufgaben