

TOT MOTIVIERT?



Das Ende der Motivationslügen
und was Menschen wirklich antreibt

Steffen
Kirchner

Mit einem Vorwort der „Huberbuam“
Alexander und Thomas Huber

GABAL

**Steffen Kirchner
Totmotiviert?**

Steffen Kirchner

Totmotiviert?

Das Ende der Motivationslügen
und was Menschen wirklich antreibt

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-95623-232-9

Lektorat: Anke Schild, Hamburg

Umschlaggestaltung: Stephanie Böhme |

www.stephanieboehme.de

Satz und Layout: Das Herstellungsbüro, Hamburg |

www.buch-herstellungsbuero.de

Druck und Bindung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2015 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

www.gabal-verlag.de

www.twitter.com/gabalbuecher

www.facebook.com/gabalbuecher

Inhalt

Vorwort von den Huberbuam	7
Einleitung	10
TEIL 1: Motivation zwischen Mythos und Mystik – Zeit für Aufklärung	17
Tschüss, Tschakka! Das Ende der Motivationscharlatane	19
Manipulationsspiele – wie Motivation missbraucht wird	42
Motivationskunst – was Menschen wirklich antreibt	68
TEIL 2: Motivationslügen und Lebensirrtümer	83
<i>Motivationslüge 1:</i>	
»Sie können alles schaffen, woran Sie glauben.«	
Die Lüge vom positiven Denken	85
<i>Motivationslüge 2:</i>	
»Man kann sich nur selbst motivieren.«	
Die Lüge vom Allheilmittel Selbstmotivation	109
<i>Motivationslüge 3:</i>	
»Programmieren Sie sich auf Erfolg.«	
Die Lüge von der Planbarkeit des Lebens	128
<i>Motivationslüge 4:</i>	
»Selbstbewusstsein ist Voraussetzung für Erfolg.«	
Die Lüge vom geborenen Siegertypen	149
<i>Motivationslüge 5:</i>	
»Harte Arbeit ist der Schlüssel zum Erfolg.«	
Die Lüge vom Überschreiten persönlicher Leistungsgrenzen und der Macht der Disziplin	168
<i>Motivationslüge 6:</i>	
»Behalten Sie stets Ihr Ziel vor Augen.«	
Die Lüge von der Zielorientierung	192

<i>Motivationslüge 7:</i>	
»Erfolg macht glücklich.«	
Die Lüge vom Glück	214
<i>Motivationslüge 8:</i>	
»Geben Sie niemals auf!«	
Die Lüge vom Durchhalten	234

TEIL 3: Spezielle Motivationslügen in Beruf, Schule und Leistungssport 255

<i>Motivationslüge 9:</i>	
»Loben und belohnen Sie mehr.«	
Die Lüge von der Sucht nach Anerkennung	257
<i>Motivationslüge 10:</i>	
»Geld motiviert nicht.«	
Die Lüge über die Wirkungslosigkeit finanzieller Anreize	278
<i>Motivationslüge 11:</i>	
»Trennen Sie Arbeit und Privatleben.«	
Die Lüge von der Work-Life-Balance	298
<i>Motivationslüge 12:</i>	
»Suchen Sie sich einen Beruf, der Ihnen vor allem Spaß macht.«	
Die Lüge vom Spaßfaktor im Job	320
<i>Motivationslüge 13:</i>	
»Stärken stärken, Schwächen ignorieren.«	
Die Lüge von den schwachen Schwächen	344

TEIL 4: No rain, no rainbow – über Sonnen- und Schattenseiten 369

Was können Sie von Rednern, Trainern und Coaches erwarten?	371
Die fünf größten Vorurteile gegen Motivationscoaches und Referenten	375
Seriöse Coaches, Trainer und Redner – woran man sie erkennt und wie man sie findet	382
DANKE	397
Register	399
Über den Autor	407



Vorwort von den Huberbuam

Erfolg ist unser Ziel, die Motivation ist der Weg!

Aber Motivation ist kein Produkt, das man sich mühelos an jeder Straßenecke besorgen kann, um erfolgreich zu sein.

Um die 1000 Meter hohe Granitwand am El Capitan in Rekordzeit zu durchsteigen, gehört mehr dazu als die bloße Wunschvorstellung, der Beste zu sein, irgendwelche Motivationsmantras zu verinnerlichen und sich den Erfolg über Motivation, Motivation und noch eine Packung Motivation herbeizureden.

Die Herausforderung scheint unlösbar zu sein: Ein gut eingespieltes Team braucht drei Tage durch die Wand, der Rekord liegt bei 2 Stunden und 48 Minuten, aufgestellt von Hans Florine aus den USA und Yuji Hirayama aus Japan. Jeder wusste, das ist ein Rekord für die Ewigkeit. Aber genau in dieser Unmöglichkeit, die Grenze erneut zu verschieben, steckt die Essenz der Motivation. Es ist diese kindliche Neugierde, die das Feuer der Leidenschaft entzündet.

Diese aus dir selbst entstehende Motivation lässt dich Grenzen sprengen und hat Substanz. Nicht die Ernte, der Erfolg, das Ziel steht im

Fokus, sondern ein langer und harter Weg zum Berg beschreibt erst mal den nächsten Schritt. Wir erleben einen Grenzgang in der Vorbereitung, im detaillierten, zielgerichteten Training, in perfekter Teamarbeit, im Überwinden vieler Probleme. Am Berg selbst zählt vor allem auch die Fähigkeit, im richtigen Moment »Nein!« zum weiteren Aufstieg sagen zu können. In der »Motivationsbranche« wird hingegen oft das Gefühl vermittelt, es müsse immer nur nach oben gehen, ohne Pause, ohne Reflexion.

Immer schneller, immer höher, immer weiter! Doch oft ist dieser geradlinige, zielorientierte Weg eine Sackgasse. Manchmal muss man ein paar Schritte zurückgehen oder den Aufstieg sogar abbrechen und auf den richtigen Zeitpunkt warten! Andernfalls wird die Gefahr für das eigene Leben unkalkulierbar. Dieses »Nein« wurde am Ende unserer Schlüsselerfolge zum Erfolg: Weil wir immer wussten, warum wir gescheitert sind, haben wir den Glauben an unser Team nie verloren und sind mental und körperlich immer stärker geworden. Die Interaktionen im Team haben sich automatisiert. Wir spürten, der richtige Zeitpunkt ist nah.

Wir stehen wieder am Einstieg des El Capitan. Dieses Mal ist alles anders. Die Luft ist kühl, es sind keine Teams in der Wand unterwegs, die unsere Performance beeinträchtigen könnten. Wir sind fokussiert auf den Moment. Alexander zählt mich an, drei, zwei, eins, go! Wir starten und tauchen als Team in ein System ein, das im Moment kein anderer verstehen kann.

Kommandos, Kletterzüge, der Fels rast an uns vorbei, wir denken nicht mehr, sind im absoluten senkrechten Flow unterwegs.

Am Gipfel wird die Zeit gestoppt. Die Uhr bleibt bei 2 Stunden 45 Minuten und 45 Sekunden stehen. Ein neuer Rekord!

Es gibt in diesem Moment nichts mehr, was über uns steht. Es ist der Moment, der unser Leben jetzt bestimmt. Dieser Moment trägt den Namen »Erfolg« – oder anders übersetzt und viel schöner: Es ist eine innerliche Freude, es ist Glück.

Dieses Buch von Steffen Kirchner ist ein Augenöffner, um die Zusammenhänge echter Lebensqualität und Spitzenleistung ganzheitlicher zu betrachten. Zu oft werden die Faktoren für Erfolg und Glück zu einseitig dargestellt. Natürlich kann jeder Mensch seine Grenzen sprengen und ungeahnte Leistungen vollbringen. Entscheidend ist dabei aber auch, sich selbst bei der Jagd nach immer neuen Gipfeln nicht zu vergessen, da man sonst auch bei ihrer Erreichung keine Begeisterung mehr empfindet. Es ist Zeit für mehr Weitblick und eine neue Betrachtung eines alten Themas. Denn am Ende geht es nur um eines: die Reise des Lebens mit allen Höhen und Tiefen bewusst wahrzunehmen, sich an großen und kleinen Dingen zu erfreuen und das Glück zu leben!!!

Wir schicken euch allen ein Augenzwinkern und Lachen!

Thomas und Alexander Huber

Einleitung

Es war im Herbst 2009, als ich bei einem großen Weiterbildungsereignis in Stuttgart saß und zusammen mit rund 4000 weiteren Zuhörern andächtig den Anekdoten und Tipps großer Trainerpersönlichkeiten lauschte. Ich war noch ein Neuling in der Branche der »Motivational Speaker«, doch die Geschichten und Botschaften, die ich an diesem Tag hörte, machten mich stutzig. Hier ein Beispiel:

Es war einmal ein Bauer, der ein Adlerei fand. Er legte es in das Nest seiner Hennen im Hühnerhof. Der Adler wurde zusammen mit den Hühnerküken ausgebrütet und wuchs gemeinsam mit ihnen auf. Er lebte auf der Hühnerfarm und hielt sich auch selbst für ein Huhn. Er gackerte und benahm sich genauso wie die anderen Hühner. So verging Jahr um Jahr und der Adler wurde älter und älter. Eines Tages, als er wieder einen Spaziergang über den Hühnerhof machte, entdeckte er hoch am Himmel oben einen großen, prächtigen Vogel, der majestätisch seine Kreise zog. Bewundernd beobachtete er die elegante Flugshow.

»Wer ist das?«, fragte er schließlich ein Huhn.

»Das ist ein Adler, der König der Lüfte«, antwortete das Huhn.

»Wäre es nicht herrlich, wenn wir auch so hoch am Himmel kreisen könnten?«, sagte der alte Adler.

»Vergiss es«, entgegnete das Huhn. »Wir sind nur Hühner und wir können nicht fliegen.«

So besann sich der alte Adler wieder auf sein bodenständiges, eintöniges Schicksal und starb eines Tages in dem festen Glauben, ein Huhn gewesen zu sein.

Ende der Story – es gibt kein Happy End.

Und die Moral von der Geschichte? *»Schauen Sie in den Spiegel, und erkennen Sie, dass auch Sie ein Adler sind!«* Tschakka!

Viele Trainer, Coaches und Autoren benutzen diese Story bis heute, um den Menschen ihre Selbstbegrenzung bildhaft vor Augen zu führen. Das Problem ist nur: Die Botschaft der Geschichte ist kompletter

Unsinn. Sie ist ein Paradebeispiel dafür, wie zahlreiche Motivationsversuche, die sicher gut gemeint sind, in ganz falsche Richtungen führen. Denn nicht jeder Mensch ist dazu geboren, ein Adler zu sein und fliegen zu können. Nicht jeder kann alles schaffen und auch nicht in jedem steckt das Potenzial zur Nummer eins. Es ist wie in der Tierwelt: Ein Pinguin ist auf dem Land ein unbeholfener Tollpatsch, im Wasser jedoch ein Spitzenathlet. Jeder sollte sein Element finden – das muss nicht die Luft sein, und dann muss man auch nicht fliegen lernen. Doch es entspricht dem Zeitgeist der Gleichmacherei, dass für unterschiedliche Menschen gleiche Standards und Erfolgsleitsätze definiert werden. Weltweit lauten die Botschaften der meisten Motivationspäpste: »Wagen Sie mehr; gehen Sie das Risiko ein!«, »Versuchen Sie das Unmögliche!«, »Werden Sie reich!«. Dass diese pauschalen Empfehlungen nicht zu jeder Persönlichkeit passen, interessiert dabei offensichtlich wenig. Nirgends wird so hemmungslos gelogen wie beim Versuch, anderen Menschen zu sagen, wie sie ihr Leben führen und glücklich werden sollen.

Ich möchte gleich zu Beginn eine wichtige Sache klarstellen: Das Ziel meines Buches ist es nicht, mit einzelnen Personen oder gar einer ganzen Branche abzurechnen. Ganz im Gegenteil, mir liegen Coaches, Trainer und Redner, die im Bereich von Motivation und Persönlichkeitsentwicklung arbeiten, sehr am Herzen. Zahlreiche hervorragende und ehrliche Experten bewirken hier Tag für Tag viel Gutes für den Lebenserfolg und das Lebensgefühl zahlreicher Menschen. Leider werden die Stimmen dieser guten Fachleute jedoch häufig durch das Geschrei von Gurus übertönt, die mit verlockenden Täuschungen mehr Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Aus diesem Grund möchte ich mit diesem Buch meine Stimme erheben und eine klarere Trennung von Wahrheiten und Lügen erreichen. Es geht mir darum, ohne viel Fachchinesisch, aber mit Praxisbezug und Einfachheit ein neues Bewusstsein für die Funktionsweisen menschlicher Motivation zu schaffen. Denn ich bin davon überzeugt, dass Menschen sich selbst wie auch andere erst dann auf sinnvolle Weise in eine positive Richtung entwickeln können, wenn bestimmte Zusammenhänge darüber, was uns wirklich wichtig ist, verstanden werden. Ich bin kein Freund von Feindbildern und werde daher auch keines aufbauen. Es ist sinn-

los, Schuldige zu suchen und sie wie eine Sau durchs Dorf zu treiben. Es geht vielmehr darum, über ein Thema aufzuklären, das uns alle betrifft, und dabei deutlich zu machen, aus welchem Grund manche Motivationsirrtümer bis heute Bestand haben.

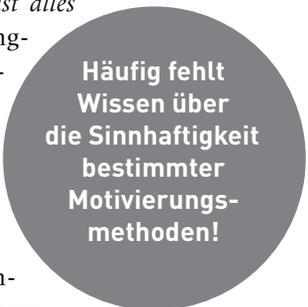
Mir ist es auch wichtig zu betonen, dass die meisten der in diesem Buch beschriebenen fehlerhaften Motivierungsansätze nicht aus böswilligen oder manipulativen Absichten heraus entstehen. Häufig fehlen ganz einfach das Know-how und ein Verständnis der wahren Zusammenhänge. In der Schule haben wir schließlich kaum etwas über Motivation gelernt – außer dass wir sie haben sollten. Das hilft im Lebensalltag jedoch nicht viel weiter, und die negativen Auswirkungen dieser Bildungslücke erkennt man nicht zuletzt daran, wie manche Menschen ihre Unternehmen, Mitarbeiter, Kinder und auch ihr eigenes Leben führen. Deshalb ist es mir ein großes Anliegen, Ihre Sensibilität für dieses wichtige Thema mit diesem Buch zu unterstützen. Motivation ist keine Kunst, die man nur schwer erlernen könnte, sondern ein Prinzip, das es zu verstehen gilt. Nur durch Bildung und Aufklärung wird man immun gegen Lügen – auch gegen Motivationslügen.

Dieses Buch verfolgt in jedem Kapitel im Grunde drei Ziele. Erstens werden natürlich alte Irrtümer und Motivationslügen entlarvt. Zweitens will ich Ihnen die Wahrheit hinter diesen Lügen erklären, denn in jeder großen Lüge steckt zumeist auch ein wahrer Kern. Drittens lasse ich Sie mit diesen Erkenntnissen dann nicht alleine, sondern werde Ihnen gezielte Vorschläge und Handlungsempfehlungen anbieten, die praxiserprobt sind und Ihnen bei der Umsetzung neuer Erkenntnisse helfen werden. Sie sehen: Ich plane auf den nächsten Seiten keinen blinden Rundumschlag gegen die Gilde der Motivationstrainer, sondern werde Ihnen, neben all meiner deutlichen Kritik, vor allem neue Sichtweisen und Hilfestellungen vermitteln, die Sie sowohl in Ihrem Berufsleben als auch in Ihrem Privatleben nutzen können.

Dieses Buch habe ich außerdem für die vielen seriösen und ehrlichen Trainer, Speaker und Coaches geschrieben, die hervorragende Arbeit leisten und zu Unrecht in bestimmte Schubladen gesteckt werden.

Viele Könner im Markt sind dabei eher stille und unauffällige Arbeiter. Da die Vertreter der Tschakka-Fraktion deutlich lauter auf die Pauke hauen, gewinnen diese jedoch meist eine deutlich größere Anhängerenschaft. Es ist keine Neuheit, dass sich Egomane oftmals vor inhaltlicher Qualität durchsetzen. Ich erinnere mich beispielsweise noch mit Schaudern an einen vor Selbstverliebtheit nur so strotzenden Vortrag von Carsten Maschmeyer bei einem großen Weiterbildungs-event. Die einstündige Rede glich einer Diashow mit Fotos von Maschmeyer mit seinen mächtigen Kumpeln. Maschmeyer mit Klitschko, Maschmeyer mit Gottschalk, Maschmeyer mit Schröder. Nur das Foto von Maschmeyer mit Gott fehlte – aber den wollte er auf der Bühne ja selbst spielen. Als inhaltlichen Höhepunkt präsentierte er den Zuhörern das Motto: »Erfolg ist machbar, wenn man nur weiß, wie.« Versuchen Sie erst gar nicht, den tieferen Sinn dieser Aussage zu ergründen – es gibt keinen. Verstehen Sie mich bitte richtig: Ich bin beileibe kein Gegner von Unterhaltung auf der Bühne. Spaß, starke Bilder, auflockernde Präsentationen und gut erzählte Geschichten sind das Salz in der Suppe eines guten Vortrags. Jedoch sollten sie niemals stellvertretend, sondern lediglich unterstützend für inhaltliche Qualität und Tiefe sein. Ich habe ab dem Punkt ein Problem, wenn Unterhaltung dazu benutzt wird, um wichtige Informationen bewusst »unten zu halten« und zu verdecken. Ganz gleich, ob es um die mühelose Erfolgsbestellung beim Universum geht oder um die ständige Phrasendrescherei, angefangen bei »*Du kannst alles schaffen*« bis hin zu »*Geht nicht, gibt's nicht*«: Nach anfänglicher Euphorie erkennt früher oder später jeder die ernüchternde Wahrheit, dass diese Leitsätze zwar knackig klingen, aber dennoch falsch sind.

Mir ist es ein persönliches Anliegen, Menschen mehr praktisches Wissen zum Thema Motivation zu vermitteln, das sich auf konkrete Beispiele im Lebens- und Unternehmensalltag bezieht. Ich habe in den letzten Jahren beobachtet, dass Leute keine theoretischen Konzepte brauchen, sondern neue Sichtweisen in praktischen Situationen, in denen alte Motivationsphilosophien – teils unbemerkt – zu ungunsten Ergebnissen führen. Beispielsweise ist es bis heute im Leistungssport gang und



Häufig fehlt
Wissen über
die Sinnhaftigkeit
bestimmter
Motivierungs-
methoden!

gäbe, dass Trainer ihre Schützlinge zum Ziel der Leistungssteigerung laut anschreien beziehungsweise anfeuern, damit diese schneller sprinten, härter verteidigen oder besser schlagen können. Wie auf www.sciencedaily.com zu lesen war, haben Wissenschaftler der Michigan State University jedoch vor einigen Jahren herausgefunden, dass diese Maßnahmen bei vielen Athleten nicht zu Leistungssteigerungen führen, sondern häufig zum Gegenteil. Hier wird deutlich: Es mangelt oft nicht am Willen, sondern am Wissen über die Sinnhaftigkeit bestimmter Motivierungsmethoden.

Dieses Wissensdefizit offenbart das wahre Problem: Häufig fehlt es weniger an Motivation und Wille als an Beziehung. Wir beschäftigen uns zu wenig damit, was uns selbst und andere wirklich antreibt. Manchmal werde ich von Firmenchefen gefragt: »Aber, Herr Kirchner, wissen Sie, wie viel Zeit das kostet, wenn ich mich jetzt mit allen meinen Mitarbeitern beschäftigen soll?« Ja, das weiß ich. Ich weiß aber auch, was die zentrale Aufgabe einer jeden Führungskraft ist: Führung! Und Führung ist ausschließlich Beziehung. Wer ehrlich ist, muss zugeben, dass dafür nicht die Zeit fehlt, sondern das Bewusstsein für diese hohe Priorität. Zeit fehlt nie, man verschwendet sie höchstens mit anderen Dingen. Der legendäre Fernsehmoderator Robert Lemke sagte einmal sehr schön: »Kein Mensch ist so beschäftigt, dass er nicht die Zeit hat, überall zu erzählen, wie beschäftigt er ist.« Mancherorts habe ich in den letzten Jahren den Eindruck gewonnen, dass neben klaren Prioritäten auch einfach das ehrliche Interesse am Menschen fehlt. Wie oft habe ich schon auf Firmen-Webseiten den Spruch gelesen: »Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt.« Schön! Aber dieses Motto hatten die Kannibalen auch schon.

Ich persönlich mag Lebensweisheiten und Motivationsprüche. Doch sie sind schnell dahingesagt. Die Frage bei einem Lebensmotto ist: Zu wie viel Prozent ist es unser Leben und zu wie viel Prozent nur Motto?

Aufmerksamkeit ist das Wichtigste, was Sie einem Menschen schenken können. Und ich freue mich sehr darüber, dass Sie nun mir und diesem Buch Ihre Aufmerksamkeit schenken. Ich habe es mir lange und reiflich überlegt, ob ich dieses Buch in dieser Form schreiben

soll. So manchem werden meine Ausführungen womöglich an der ein oder anderen Stelle sauer aufstoßen. Doch die Motivationspuscherei in gravierendem Ausmaß muss endlich ein Ende haben. Wir dürfen unsere Leistungsfreude nicht prostituieren, indem wir uns zur schnellen Nummer von Motivationszuhältern machen, die unseren Geist vergiften durch den Aufruf zur Jagd nach dem grenzenlosen Erfolg. Es gilt Verantwortung zu übernehmen für ein Thema, das für jeden wichtig ist. Sinnvolle Erfolgsstrategien und Motivation sind das Fundament jeder Kindererziehung und Partnerschaft ebenso wie der Mitarbeiter- und Lebensführung. Dieses Fundament darf nicht aus Lügen und Irrtümern bestehen, da sonst alles, was wir in der Folge darauf aufbauen, zum Einsturz verdammt wäre.

Lassen Sie uns nun den Nebel der Verschleierung so gut wie möglich lüften, damit wir gemeinsam mehr Klarheit gewinnen über ein Thema, das nicht so eindimensional ist, wie es oft dargestellt wird. Ich habe mich dafür entschieden, mich im schillernden Motivationszirkus nicht wie ein Stier am Nasenring durch die Manege ziehen zu lassen. Ich möchte, dass Sie auf den folgenden Seiten Freude haben, aber ich möchte Sie nicht unterhalten. Ich werde alte Glaubenssätze und Handlungsmuster hinterfragen und Sie womöglich manchmal nicht im bisherigen Denken bestätigen. Die Menschheit braucht keine weiteren Entertainer oder Gurus, sondern Aufklärer, die sich trauen, Wahrheiten auszusprechen. Diese Rolle nehme ich gerne an. Ich würde mir wünschen, dass Sie dieses Buch dazu nutzen, um auf eine neue Weise auf altbekannte Themen zu schauen. Es ist an der Zeit, manch altes Paradigma durch ein neues zu ersetzen. Prüfen Sie, in welchen Bereichen Sie sich darauf einlassen möchten. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt für Veränderung. Oder wie es Grönemeyer so schön auf den Punkt bringt: Zeit, dass sich was dreht.

Viel Freude beim Lesen wünscht Ihnen
Ihr

The image shows two handwritten signatures in black ink. The signature on the left is more stylized and appears to be 'Steff', while the one on the right is more fluid and appears to be 'Ulf'. Both are written in a cursive, somewhat abstract style.

TEIL 1:

Motivation zwischen
Mythos und Mystik –
Zeit für Aufklärung

Tschüss, Tschakka!

Das Ende der Motivations-scharlatane

Vor nicht allzu langer Zeit wurde ich von einem großen Unternehmen für ein Mitarbeitercoaching gebucht, an das ich mich wohl für immer erinnern werde. Die Firma hatte wenige Tage zuvor für ihre Jahres-Kick-off-Veranstaltung einen bekannten Rednerkollegen gebucht, der für sein recht extrovertiertes Auftreten bekannt ist und auch während des Vortrags nicht an Selbstlob sparte. Er sollte als Höhepunkt der Veranstaltung auftreten und der Belegschaft einige seiner Motivations- und Erfolgstipps vermitteln. Da die Geschäftsleitung dann aber von Inhalt und Methodik des Vortrags eher weniger begeistert war, hatte man mich nun engagiert, um die »Problemfälle« der Firma in Form von persönlichen Einzelcoachings zu bearbeiten.

Auf meinem Tagesplan stand ein Gesprächstermin mit Robert, einem der ehemals erfolgreichsten Verkäufer der Firma. Ich betrat sein Büro und setzte mich ihm gegenüber an den Tisch. Er würdigte mich keines Blickes und versteckte seinen Kopf hinter dem Computerbildschirm. Nach einer andächtigen Schweigeminute ergriff ich das Wort und sagte: »Hallo, Robert, wie geht es Ihnen? Wir haben heute einen Gesprächstermin. Wissen Sie darüber Bescheid?« Robert schwieg ein paar weitere Sekunden, bewegte dann seinen Kopf am Bildschirm vorbei, schaute mir in die Augen und sagte mit zischender Stimme: »Kennen Sie den Unterschied zwischen einem Schneemann und mir?« Ich schüttelte etwas verdutzt den Kopf. Robert: »Den Schneemann können Sie nur im Winter am Arsch lecken.«

Spontan musste ich lachen, denn ich bin wirklich nicht zart besaitet und dieser freche Spruch gefiel mir. Mein Lachen blieb mir aber schnell im Halse stecken, als Robert von seinem Stuhl aufstand, mir die Bürotür aufhielt und mit scharfem Ton anfügte: »Verlassen Sie mein Büro. Sofort!« Ich war geschockt. Der Typ meinte den Spruch tatsächlich ernst und wollte mich rausschmeißen! So was war mir in meinem ganzen Leben noch nicht passiert. Ich bat Robert darum, mir

wenigstens die Chance zu geben, zu erfahren, was der Grund für seine ablehnende Haltung war. Nach kurzer Diskussion gab er nach und setzte sich mit mir an den Tisch. Er erzählte mir von seinen nahezu traumatischen Erlebnissen wenige Tage zuvor beim Auftritt meines Kollegen. Wie Robert berichtete, mussten die Zuhörer auf Anweisung des Motivationstrainers aufstehen, sich auf die Brust trommeln und mehrere dämliche Erfolgsfloskeln unzählige Male hintereinander herausbrüllen. »Ich bin das größte Geschenk für die Welt! Ich schaffe alles, was ich will! Jeder findet mich attraktiv und sexy!« Mehrere Minuten muss dieses Theater angedauert haben. Danach sollte jeder der Anwesenden seine Grenzen überwinden, indem er nach vorne auf die Bühne kommen musste, um zu lauter Musik öffentlich zu tanzen. Während der Tanzeinlage war das Publikum dazu angehalten, den Tänzer johlend anzufeuern, wobei die grölende Menge immer kleiner wurde, da rund 50 Prozent der Belegschaft nach und nach den Saal verließen. »Und als ob das nicht schon genug gewesen wäre, schicken die mir jetzt so einen Motivationsterroristen auch noch direkt ins Büro«, sagte Robert und sah mich wütend an. »Ich will von euch allen nichts mehr hören und sehen. Wenn Sie den Grund für meine schlechten Leistungen wissen wollen, dann gehen Sie mal rüber ins Büro und reden Sie mit meinem Chef. Der müsste die Antwort darauf wissen.«

Nach einiger Zeit konnte ich Robert etwas beruhigen. Ich bedankte mich bei ihm für seine Ehrlichkeit und versuchte ihm meine Philosophie und Arbeitsweise zu vermitteln, die sich gänzlich von dem unterscheidet, was er von anderer Seite bislang kennengelernt hatte. Nach einiger Zeit hörte er mir immer interessierter zu, und am Ende kam es doch noch zu einem guten Coachinggespräch, in dem wir gute Hilfestellungen für ihn entwickeln konnten. Bei unserem Abschied dankte er mir mit den Worten: »Danke, das hat mir geholfen. Schön zu wissen, dass es auch seriöse Menschen in Ihrer Branche gibt.«

Nach Wellnessesoterik und Tschakka – was kommt nun?

Die Zeiten billigster »Fast-Food-Motivation« neigen sich immer mehr dem Ende zu. Viele Leute haben einfach genug von der ewigen Beschwörung des Glaubens an sich selbst, vom unermüdlichen Appell à la »Du musst nur richtig wollen« und vor allem auch von diesem sinnbefreiten Tschakka-Theater zur Selbstanfeuerung, um Dinge zu tun, die man eigentlich gar nicht tun will. Vielleicht hat sich der ein oder andere von Ihnen schon gefragt: Was bedeutet denn eigentlich überhaupt dieses »Tschakka« und woher kommt es?

Der Begriff »Tschakka« (ursprünglich eigentlich »Tsjakkaa«) ist ein Schlachtruf, der vom holländischen Motivationstrainer Emil Ratelband erfunden wurde. Die Geburtsstunde der deutschen Tschakka-Plage war 1998, als Ratelband beim TV-Sender RTL 2 eine Sendung mit dem Titel »Tsjakkaa! Du schaffst es!« bekam. Während der dreißigminütigen Sendung konfrontierte der niederländische Motivationsguru ausgewählte Personen regelmäßig mit ihren größten Phobien. Ratelband setzte den Leuten Vogelspinnen aufs Gesicht, wickelte ihnen Boas um die Kehle und vieles mehr. Im Grunde also schon damals ein Format auf dem heutigen Niveau des Dschungelcamps. Nach 13 haarsträubenden Folgen zeigte der Sender Erbarmen und setzte die Sendung wieder ab. Zyniker sagen, dieses Niveau war sogar für RTL 2 zu niedrig. Sehr viel wahrscheinlicher ist aber, dass die seelischen Folgeschäden bei den Opfern dieser Motivationsfolter zu gravierend waren.



Die Geburtsstunde
der »Tschakka«-Plage
schlug 1998
auf RTL 2

In einer Sendung fiel Ratelband beispielsweise wie Superman samt TV-Crew ins Wohnzimmer von Maren ein. Maren war 36 Jahre alt und litt an einer Agoraphobie, einer schweren psychischen Krankheit. Maren hatte seit rund neun Jahren ihr Haus kaum verlassen. »Ein Nein existiert nicht«, warf Mr Tsjakkaa seiner Klientin gleich zu Beginn an den Kopf. Im Drehplan war vorgesehen, dass sie spätestens am Nachmittag durchs 40 Kilometer entfernte Brandenburger Tor laufen sollte. Doch davon ahnte die »letzte Ostfrau, die noch nie im Westen war« (Anmoderation des Senders), zu diesem Zeitpunkt noch nichts.

Ratelband saß neben seiner Klientin auf der Couch und begann seinen Exorzismus. »Gestern ist Geschichte!« und »Ich bin der glücklichste Mensch der Welt« sollte Maren laut rufen und dabei wie ein Adler mit den Armen flattern. Doch die junge Frau stand mit kraftlos hängenden Schultern da und quälte sich mit dünner Stimme, den vorgesagten Text herunterzuleiern.

Beschwörend mahnte Ratelband die Angstkranke, den »Beweis für ganz Deutschland« zu liefern, dass sie könne, wenn sie nur wolle. Schließlich schaffte er es, Witze reißend und »Tschakka« schreiend, dass Maren mit ihm tatsächlich in seinem protzig in Szene gesetzten Bentley bis zum 500 Meter entfernten Feuerwehrhaus fuhr. Wieder und wieder musste der Motivationsguru an der Kreuzung umdrehen, weil es die Frau vor Panik regelrecht beutelte. Nach rund zwei Stunden schloss die zweifache Mutter am Feuerwehrgebäude ihre weinenden Kinder in die Arme. Die Dorfjugend stand dabei und lachte sich kaputt über die Szenerie. Doch Ratelband hatte noch deutlich mehr abschreckende Aufgaben auf Lager. Nach ein paar weiteren grausamen Stunden war die Frau körperlich wie auch psychisch am Ende und komplett ausgelaugt von ihren Angst- und Schreikrämpfen. Der Dreh wurde abgebrochen. Ratelbands morgendliches Strahlelächeln hatte sich in eine eiserne Maske verwandelt. Marens Gatte habe sie blockiert, grummelte er, und außerdem müsse sie »ihren Schalter selbst umdrehen«. Tschüss, Tschakka.

Tschüss, Tschakka! Macht- und Egospiele haben ausgedient

Derartige Szenen haben über die letzten Jahre bei den Opfern dieser seltsamen Aufführungen viel Schaden angerichtet. Und sie haben zudem denjenigen geschadet, die beruflich in der Persönlichkeitsentwicklung arbeiten und durch inhaltsstarke Vorträge, Seminare oder Einzelsitzungen echten Nutzen für andere stiften. Bis heute fragen bei meinem Büro rund 50 Prozent aller Kunden im Vorfeld gezielt nach, ob die Arbeit von Herrn Kirchner auch garantiert nichts mit Tschakka-Tschakka-Geschrei zu tun hat. Die Angst vor einem möglichen Schaden durch einen unseriösen Motivationsclown ist aus

nachvollziehbaren Gründen groß. Der Verlust an Vertrauen in die »Motivationsexperten«, ganz gleich aus welchem Bereich, ist gewaltig, obwohl der Großteil der dort agierenden Fachleute durchaus professionell arbeitet. Die Qualität der Branche ist deutlich besser als ihr Ruf. Doch der in den letzten Jahren durch vereinzelte mediengeile Egomane entstandene Imageschaden ist so gravierend, dass es wahrscheinlich noch einige Jahre dauern wird, bis dieser Seriositätsverlust endgültig behoben ist.

Auch mir persönlich wird beim Spiel mit der »Kraft des Geistes« einfach zu viel geflunkert. Ein repräsentatives Beispiel dafür sind meiner Meinung nach die sogenannten Mentalisten, die seit einigen Jahren wie Pilze aus dem Boden schießen. Ein Mentalist ist kein Experte auf dem Gebiet mentalen Trainings, sondern nichts anderes als ein Bühnenmagier, der mit Zaubertricks und Illusionen arbeitet. Er ist kein Hellseher, der seinen Geist so trainiert hat, dass er außergewöhnliche mentale Fähigkeiten besitzen würde, sondern ein professioneller Illusionist. Das Bedauernde jedoch ist: Bekannte Magier wie David Copperfield oder Siegfried und Roy kommunizierten früher stets offen und ehrlich die Wahrheit, dass alles, was sie machen, eben auf Illusionskunst basiert. Die Mentalisten hingegen, angeführt vom Wahrheitsverdrehler Uri Geller, versuchen heutzutage ganz bewusst den Eindruck entstehen zu lassen, sie könnten durch ihre Gedankenkraft tatsächlich bestimmte übernatürliche Dinge erfahren oder erreichen. Nicht zuletzt in der erfolgreichen TV-Show für neue Mentalisten, »The next Uri Geller«, wurde der Zuschauer vor einigen Jahren von vorne bis hinten angelogen. Da mentale Fähigkeiten allerdings nur begrenzt messbar und nachvollziehbar sind, kann Otto Normalverbraucher jedoch kaum noch zwischen Wahrheit und Lüge unterscheiden.

Leider werden heute in der Öffentlichkeit Mentalisten, Mentaltrainer, Psychologen oder Motivationscoaches oft mehr oder weniger in die gleiche Schublade gesteckt. Ich bin es mittlerweile gewohnt, Sätze zu hören wie: »Hey, Kirchner, du machst doch auch irgend so einen Mental- und Motivationskram, oder? Los, motivier mich mal für die Arbeit und zaubere mir meine faulen Gedanken weg.« Sie schmunzeln vielleicht darüber – und ich würde es wahrscheinlich auch tun,

wenn ich die negativen Folgen nicht regelmäßig erleben würde. Ich bin davon überzeugt, dass völlig falsche Vorstellungen über dieses sehr ernsthafte und auch komplexe Thema zumindest teilweise daher rühren, dass der Öffentlichkeit von vielen Medien bislang nur inhaltliche Magerkost vorgesetzt wurde. Daher zielt mein Buch nicht zuletzt darauf, diesem Informationsmangel mit fachlicher Qualität, Seriosität, Ehrlichkeit und echtem Interesse am Menschen aktiv entgegenzutreten und Aufklärung zu betreiben.

Es ist spürbar, dass in der Bevölkerung nach und nach ein Umdenken stattfindet. Ganz offensichtlich gibt es ein Interesse, mehr über ein Thema zu erfahren, das viel zu bieten hat und jeden betrifft, über das aber bislang kaum etwas Sinnvolles zu erfahren war. Die Beobachtungen der letzten Jahre geben mir Hoffnung, dass sich mittlerweile nicht mehr jeder jeden Mist erzählen lässt und die Leute kritischer werden. An Schulen muss ich beispielsweise heute vor meinen Vortragsveranstaltungen oftmals mehrseitige Anti-Sekten-Erklärungen unterschreiben, in denen ich versichere, dass weder ich noch mein Team etwas mit Scientology oder ähnlichen kriminellen Gruppierungen zu tun haben. Und wissen Sie was? – Das unterschreibe ich von Herzen gerne!

Ich bin zwar kein Freund von Bürokratie, aber es macht mir Freude, zu sehen, dass sich die Leute immer differenzierter mit bestimmten Anbietern auf dem Markt auseinandersetzen und Seriosität und Qualität einfordern. Nur noch selten rufen Firmen mit einer Vortragsanfrage in meinem Büro an, weil sie »irgendeinen Motivationstrainer« brauchen, der mal für etwas Auflockerung bei der Unternehmertagung sorgt. In der Regel haben die Entscheider mittlerweile klare Vorstellungen von dem, was sie wollen, sowie vor allem auch von dem, was sie keinesfalls wollen – nämlich einen oberflächlichen Motivationszirkus ohne Inhalt. Das ist ein sehr gutes Zeichen für die Entwicklung der Zukunft! Die Zeiten ändern sich. Wird auch Zeit!

Die Neudefinition des Erfolgs

Jeder Mensch auf der Welt strebt nach Leistung und Erfolg, denn daran hing schon immer das Überleben des Menschen. Was sich allerdings verändert hat, ist die Definition von »Erfolg«. Früher lautete die Maxime, Erfolg sei das Erreichen selbst gesetzter Ziele; heutzutage merken immer mehr Leute, dass wahrer Erfolg noch deutlich mehr beinhaltet als blanke Zielerreichung.

Jeder Mensch lebt in zwei Welten, einer äußeren und einer inneren. In der äußeren Welt geht es um Zahlen, Leistung, Anerkennung, Fortschritt, Zielerfüllung und Status. In der inneren Welt hingegen spielen persönliche Werte die zentrale Rolle. Die Umsetzung von Werten lässt sich kaum in Zahlen abbilden, sondern spiegelt sich in der Regel eher in einem subjektiven Lebensgefühl wider. Dieses Lebensgefühl könnte man Erfüllung nennen. Es ist entscheidend, zu verstehen, dass wirkliche Erfüllung nur dann entstehen kann, wenn beide Welten sozusagen Hand in Hand gehen und gleichberechtigt zusammen existieren. Natürlich kann man auch Ziele erreichen, ohne auf persönliche Werte zu achten. Die Zielerreichung fühlt sich dann allerdings meist leer an, da sie im wahrsten Sinne des Wortes wertlos ist.



**Erfüllung
ist mehr als
das Erreichen
gesetzter Ziele**

Die Leistungsgesellschaft hat in den letzten Jahren diese Ebene der tiefen persönlichen Werte nahezu komplett unter den Tisch gekehrt. All die brüllenden Verkaufstrainer, Tschakka-Prediger und sonstigen Erfolgsgurus haben mit ihrem Leistungsoptimierungsgeschrei die Stimme der inneren Bedürfnisse der Menschen zu übertönen versucht. »Immer höher, immer schneller, immer weiter« war das Motto, was lange funktionierte, aber mittlerweile von immer mehr Leuten als Irrweg entlarvt wird.

Die ständige Jagd nach immer noch höheren Gipfeln, auf denen angeblich das große Glück auf uns wartet, entspricht einem Weltbild, das auf Illusionen und Lügen aufgebaut ist. Die Generation der Motivationsgurus, die stets die unendlichen Möglichkeiten für immer

noch mehr Erfolg predigte, hat sich zur Kellnerin an der Theke dieser Fehlentwicklung gemacht. Den Gästen wurde ganz bewusst immer mehr vom Gift der Erfolgsmaximierung ausgeschenkt, obwohl so einige schon deutlich zu viel davon intus hatten. Heute sieht man verzweifelte Versuche, aus diesem Laden rauszukommen. Ausgebrannte Manager suchen den Weg in die Stille des Klosters, um zu meditieren. Andere machen Extremtouren auf entlegenste Berggipfel oder nehmen an Survivalcamps im Dschungel teil. All diese Maßnahmen sollen dazu führen, den Weg zu sich selbst wiederzufinden. Es ist der Versuch eines Rettungssprungs aus dem Hamsterrad des Leistungswahns. Der Punkt ist nicht, dass Leistungsziele schlecht sind. Der Punkt ist, dass Leistungsziele nicht alles sind.

Von der Leistungs- und Spaßorientierung zur Sinnorientierung

Gerade bei der jüngeren Generation war in den letzten Jahren eine Gegenbewegung zur Leistungsgesellschaft zu beobachten. Diese Gegenbewegung trägt den Namen »Späßgesellschaft«. Junge Menschen, die schon in der Schule teilweise zu angepassten Leistungserbringern abgerichtet werden sollten, haben begonnen, gegen die alten Prinzipien, Regeln und Paradigmen der Erfolgsmaximierung zu rebellieren. Dabei führt die Späßgesellschaft natürlich genauso in eine Sackgasse wie das reine Leistungsdenken. Beides bringt dem Menschen auf Dauer nicht das, was er eigentlich empfinden möchte. Menschen wollen leisten und leben zugleich. Daher ist es wichtig, Lebensfreude und attraktive Leistungsziele in Einklang zu bringen, da man sich nur so nachhaltig topmotiviert und glücklich fühlen kann. Wer sich für gar nichts mehr engagiert, nur noch rumgammelt und jeden Lebensplan als Spinnerei der Alten abtut, landet lediglich am benachbarten Ufer derselben Insel – auf die er ja nie wollte. Es ist die Insel der Sinnlosigkeit.

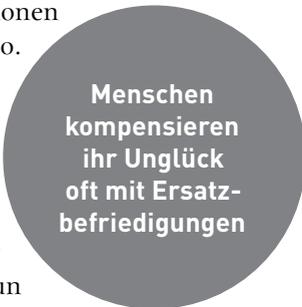
Der exzessive Gebrauch von Facebook und anderen sozialen Medien, Computerspielen oder auch das berühmte Komasaufen sind nur einige Beispiele dafür, wie viele junge Menschen heutzutage versuchen, den Schmerz dieser Sinn- und Orientierungslosigkeit zu betäuben.

Bei der Frage, was diese Jugendlichen mit ihren fragwürdigen Freizeitbeschäftigungen erreichen wollen, kann einem das Phänomen »Facebook« wichtige Erkenntnisse liefern.

Neurowissenschaftler haben herausgefunden, dass bei Jugendlichen während der Benutzung von Facebook ein bestimmter Stoff im Körper verstärkt ausgeschüttet wird (vgl. www.bizzwire.de). Dieser Stoff heißt Oxytocin. Oxytocin ist vereinfacht gesagt das »Kuschelhormon«, das auch vermehrt vom Körper produziert wird, wenn man körperliche Nähe erfährt, etwa beim Kuseln, beim Küssen oder beim Sex. Auch für die Treue spielt Oxytocin in der Partnerschaft eine zentrale Rolle. Personen mit einem Mangel an Oxytocin fühlen sich unverbunden und bleiben daher auch in ihrem (Liebes-)Leben eher unverbundlich.

Wonach sich Menschen offensichtlich also tatsächlich sehnen, ist das Gefühl, verstanden und geliebt zu werden. Viele Jugendliche versuchen die fehlende Verbundenheit in ihrer realen Welt durch die Ersatzbefriedigung der virtuellen Welt auszugleichen. Das gilt übrigens nicht nur für die junge Generation. Wer im realen Leben keine Verbundenheit erfährt, der erschafft sich eine künstliche Welt. Nicht grundlos lag der geschätzte Unternehmenswert des Second-Life-Betreibers Linden Lab im Jahre 2009 bei rund 700 Millionen US-Dollar. Konzerne wie Linden Lab, Facebook und Co. profitieren davon, dass viele in der virtuellen Welt das suchen, was sie der realen Welt vermissen.

Daraus lernt man, dass Lebenssinn viel mit Verbundenheit zu tun hat. Nur wer sich als Mensch angenommen fühlt, anstatt lediglich als Leistungserbringer funktionieren zu müssen, empfindet Sinn in seinem Tun und Handeln. Der Mensch braucht Bindungen, das ist eine biologische Urerfahrung, die er schon im Mutterleib gemacht hat. Diese Erfahrung ist Emotion pur, die in den tiefsten Gehirnstrukturen verankert ist und mit Zielerreichung und maximalem Erfolgswillen erst mal noch gar nichts zu tun hat. Wer sein Leben und Handeln als sinnvoll empfindet, ist automatisch langfristig motiviert – ganz



**Menschen
kompensieren
ihr Unglück
oft mit Ersatz-
befriedigungen**

ohne Tschakka-Gedöns oder Motivationstechniken, die den inneren Schweinehund kastrieren sollen. Wer andere Menschen nachhaltig motivieren will, kommt daher nicht darum herum, darüber nachzudenken, was für diese Menschen sinnstiftend ist.

ERFOLGSREGEL

Wer Leistung will, muss Sinn bieten.

Motivation führt durch den Tag, Inspiration führt durchs Leben

Bei manchen Leuten habe ich ab und an den Eindruck, die haben zu Hause einen Abreißkalender, wo auf jedem Blatt steht: »Heute ist nicht dein Tag.« Man erkennt solche Zeitgenossen meistens schon an ihrem Gesichtsausdruck, dem leeren oder grimmigen Blick und der Richtung, in der sich die Falten rund um ihre hängenden Mundwinkel demnächst entwickeln werden. Klar, Muskeln, die man kaum benutzt, bilden sich zurück. Das gilt fürs Gesicht genauso wie für Beine, Bauch und Po. Solchen Zweckpessimisten die positiven Seiten des Lebens näherbringen zu wollen, kann einen zum Verzweifeln bringen. Man hat den Eindruck, sogar wenn sie wie Jesus übers Wasser laufen könnten, würden sie immer noch jammern: »Schau, nicht mal schwimmen kann ich.«

Woher kommt so eine negative Haltung? Wird man so geboren? Sind das schlechte Gene, eine böse Kindheit oder falsche Erziehung? Oder ist so ein Mensch einfach von Natur aus unmotiviert? Nichts davon ist der Fall. Laut aktuellem Stand der Wissenschaft ist es zwar durchaus so, dass es bestimmte Einflussfaktoren für das menschliche Verhalten gibt, die ihren Ursprung in den Genen oder auch in frühkindlichen Erfahrungen und Erziehungsmustern haben. Von großer Bedeutung ist allerdings noch ein ganz anderer Aspekt, den man durchaus

selbst aktiv mit beeinflussen kann: die grundsätzliche Lebensorientierung.

Motivation ist etwas, was Menschen durch den Tag führt. Inspiration ist etwas, was Menschen durchs Leben führt. Das Wort »Inspiration« kommt vom lateinischen Begriff »inspiratio« und bedeutet so viel wie »der Seele Leben einhauchen«. Die Seele diene stets als spirituelle Metapher für die grundlegende Orientierung im Leben. Mit dieser Orientierung ist gemeint, sich seiner Werte bewusst zu sein und einen Lebenssinn mit dementsprechender Lebensaufgabe zu definieren. Denn wie soll man Motivation und Wille in sich und anderen Menschen entwickeln, wenn dafür kein Sinn und Zweck erkennbar ist? Oder anders gesagt: Wie soll man wissen, wie man den Tag nutzen soll, wenn man nicht weiß, wofür man sein Leben nutzen soll?

Woran es Menschen mangelt, denen der tagtägliche Antrieb für etwas fehlt, ist nicht die Motivation, sondern Inspiration und Orientierung. Motivation ist bildlich gesprochen das Benzin in Ihrem Körper, während die Inspiration der Motor ist. Je stärker der Motor, desto besser kann durch einen gut gefüllten Benzintank die Kraft des Autos auf die Straße gebracht werden. Somit wird auch klar, warum all die Tschakka-du-kannst-alles-schaffen-Methoden nur mangelhafte Wirkungen erzielen. Es bringt nicht viel, immer mehr Benzin in ein Auto zu gießen, wenn kein funktionsfähiger Motor vorhanden ist. Und ebenso unsinnig ist es, die Geschwindigkeit zu erhöhen, wenn man auf der falschen Straßenseite unterwegs ist. Aus diesem Grund ist es jetzt an der Zeit, sich nicht länger an den oberflächlichen Motivationsphrasen zu orientieren, da diese überall hinführen, nur nicht dahin, wo das eigene Herz hinmöchte.



Wenn der Motor
nicht funktioniert,
hilft kein Tanken