



Uwe Peter Kanning

Wie Sie garantiert nicht erfolgreich werden!

Dem Phänomen der Erfolgsgurus auf der Spur

Uwe Peter Kanning

Wie Sie garantiert nicht erfolgreich werden!

Dem Phänomen der Erfolgsgurus auf der Spur



PABST SCIENCE PUBLISHERS
Lengerich, Berlin, Bremen, Miami,
Riga, Viernheim, Wien, Zagreb

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

PD DR. UWE PETER KANNING

*Beratungsstelle für Organisationen, Westfälische Wilhelms-Universität Münster,
Fliegenerstr. 21, 48149 Münster, Tel. 0251-83-38484*

E-Mail: kanning@psy.uni-muenster.de

© 2007 Pabst Science Publishers, D-49525 Lengerich

Konvertierung: DC

Druck: KM Druck, D-64823 Groß Umstadt

ISBN 978-3-89967-388-3

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
1. Die Protagonisten	11
1.1 Anthony Robbins	12
1.2 Jürgen Höller	18
1.3 Emile Ratelband	25
1.4 Bodo Schäfer	31
1.5 Nikolaus B. Enkelmann	36
1.6 Erich J. Lejeune	40
1.7 Fazit	44
2. Strategien auf dem Weg zum Erfolg?	48
2.1 Radikale Selbstverantwortung und grenzenlose Machbarkeit	49
2.2 Programmierung des Unterbewusstseins	54
2.3 Positiv Denken	56
2.4 Auto- und Fremdsuggestion	61
2.5 Die Swish-Technik	67
2.6 Immunisierung gegenüber Kritik	69
2.7 Visionen und Ziele	70
2.8 Neurolinguistisches Programmieren	78
2.9 Neuroassoziatives Konditionieren	83
2.10 Begeisterung	87
2.11 Grundgesetze der Lebensentfaltung	90
2.12 Die Kraft des Tigers	93
2.13 Selbstsicherheit und Selbstdarstellung	94
2.14 Modellierung	97
2.15 Die Erfolgsformel	100
2.16 Aktionismus	103

2.17	Stimmübungen	106
2.18	Ernährung	109
2.19	Atmen	111
2.20	Das 10-Tage-Programm	112
2.21	Das 7-Tage-Programm	116
2.22	Die 72-Stunden-Regel	119
2.23	Und was es sonst noch so gibt... ..	120
2.24	Fazit	123
3.	Stilmittel	125
3.1	Geschäftstüchtigkeit	125
3.2	Druck ausüben	131
3.3	Überhöhte Ziele	137
3.4	Übertreibung und Trivialisierung	138
3.5	Sprüche	143
3.6	Esoterik und Mystik	145
3.7	Geschichten	150
3.8	Unklare Definitionen und abenteuerliche Logik	153
3.9	Falsche und unglaubliche Behauptungen	162
3.10	Widersprüche	175
3.11	Übungen	187
3.12	Entertainment	191
3.13	Vulgärbiologie	197
3.14	Fazit	204
4.	Überzeugungstechniken	205
4.1	Versprechungen	205
4.2	Einfache Rezepte	209
4.3	Vorgetäuschte Wissenschaftlichkeit	211
4.4	Scheinbeweise	216
4.5	Selbstdiagnose	223
4.6	Abgrenzung zu Scharlatanen	225
4.7	Religiöse Bezüge	226
4.8	Menscheln	228
4.9	Fazit	236

5.	Gefahren	239
5.1	Enttäuschungen	239
5.2	Finanzielle Einbußen	241
5.3	Abhängigkeit	243
5.4	Soziale und psychische Probleme	247
5.5	Fazit	250
6.	Warum sie dennoch so erfolgreich sind	252
6.1	Einfache Regeln für die Verwirklichung großer Träume	253
6.2	Das Fünkchen Wahrheit	254
6.3	Oberflächlichkeit	255
6.4	Attraktivität	257
6.5	Medienunterstützung	258
6.6	Soziale Vergleiche	259
6.7	Dissonanzreduzierung	261
6.8	Häufigkeits-Validitäts-Effekt	263
6.9	Positive Emotionen	265
6.10	Erwartungseffekte	267
6.11	Fazit	269
	Nachwort: Wie wird man denn nun erfolgreich?	270
	Literatur	278
	Abkürzungsverzeichnis	280

Richtigmachen = Erfolg!
Falschmachen = Misserfolg!
(Oscar Schellbach)

Vorwort

Oscar Schellbach – einer der Urväter des Positiven Denkens – hat es schon früh erkannt, der Weg zum Erfolg ist einfach, ja geradezu banal. Eigentlich muss man nur alles richtig machen und schon ist man erfolgreich. Wer diese fundamentale Erkenntnis begriffen hat, braucht keinen Erfolgstrainer, keine Bestseller der Ratgeberliteratur, keine Tonbandkassetten zur Autosuggestion oder kostspieligen Motivationsseminare. Das ganze Geld könnte man sparen, denn viel gehaltvoller als die Erkenntnis von Schellbach sind die Erkenntnisse und Tipps unserer zeitgenössischen Erfolgsprediger kaum. Gleichwohl ziehen Leute wie Jürgen Höller, Emile Ratelband oder Anthony Robbins tausende, wenn nicht gar millionen Menschen in ihren Bann. In ihren zahllosen Büchern, Lehrkassetten und Seminaren singen sie das immer gleiche Lied vom sicheren Weg zum grenzenlosen Erfolg. Alles was man dazu braucht ist ein wenig Geld – um die Produkte der Erfolgspropheten erwerben zu können – und ein geradezu kindliches Vertrauen in die dogmatischen Lehrsätze des großen Meisters.

Während der eine seinen Kunden vorgaukelt, man müsse nur unbedingt an sich selbst glauben, damit der Reichtum auf einen hernieder regnet, rät ein anderer Meister dazu, barfuß über glühende Kohlen oder Glasscherben zu laufen. Wieder ein anderer will uns glauben machen, dass es hilfreich sei, wenn wir die Mimik und Gestik erfolgreicher Menschen nachahmen.

Erfolg wird dabei immer gleichgesetzt mit Reichtum. Wer reich ist, der hat sein Leben sinnvoll genutzt. Wer es hingegen nur bis zum Reihenhäuschen mit Mittelklassewagen gebracht hat, zählt zu den Versagern und ist keiner weiteren Beachtung wert. So verwundert es denn auch nicht, wenn sich Ratelband gern stolz vor seiner Villa oder Höller mit seinem neuen Ferrari ablichten lässt. Der

eigene Reichtum gilt ihnen als hinreichender Beweis für den Nutzen der propagierten Erfolgsrezepte.

Die Protagonisten der Szene sind bekannt wie Popstars und können ihre Rezepte weitgehend unwidersprochen in Presseberichten und Talkshows zum Besten geben. Nur gelegentlich kratzt der eine oder andere Journalist einmal am Image der Strahlemänner.

Doch gibt es wirklich etwas zu kritisieren an den viel gepriesenen Erfolgsstrategien? Die Erfolgsgurus selbst sind ohne Zweifel sehr erfolgreich. Aber wenden Sie auch tatsächlich ihre eigenen Strategien an? Was raten sie uns im Einzelnen und welche Beweise legen sie vor? Wie schaffen es die Erfolgstrainer so viele Menschen in ihren Bann zu ziehen? Diesen und ähnliche Fragen wollen wir im Folgenden nachgehen. Dabei wird unsere Analyse nach und nach zu einem Lehrstück über Verführung und Dummheit, über Skrupellosigkeit und die große Sehnsucht nach dem leichten Leben.

Bevor wir in die Unterwelt der Erfolgsszene eintauchen, sollte noch ein wenig Zeit bleiben, all jene Personen zu erwähnen, die frühere Versionen einzelner Kapitel des vorliegenden Buches gelesen haben und durch ihre Anmerkungen zum vielleicht „grenzenlosen Erfolg“ der Analyse beitragen werden: Torsen Brandenburg, Gabi Brinkmann, Petra Gelléri, Hang Kempermann und Anka Thorey. Ihnen allen sei an dieser Stelle noch einmal herzlich gedankt.

1. Die Protagonisten

Seit vielen Jahren boomt das Geschäft mit der Leichtgläubigkeit der Menschen. Dort wo früher religiöse Gemeinschaften, Sekten oder politische Ideologien orientierungslosen Menschen Halt gaben, stehen heute Erfolgsgurus, wie Anthony Robbins, Emile Ratelband oder Jürgen Höller parat und scharen die Massen um sich. Waren es früher vielleicht vorwiegend Menschen mit geringem Bildungsniveau, so treffen wir unter den Anhängern der neuzeitlichen Propheten alle Bevölkerungsschichten. Da sitzt die Nagelpflegerin, die von der großen Karriere in Paris träumt, im Motivationsseminar neben dem Langzeitarbeitslosen, der schon mit einem einfachen Job zufrieden wäre, und dem Manager, der schlichtweg alles glaubt, was Profit verspricht. Sie alle eint der Wunsch nach einfachen Lösungen für ihre doch so unterschiedlichen Probleme. ERFOLG ist das große Zauberwort der Szene. Was immer ERFOLG im Einzelfall auch bedeuten mag, die ERFOLG-Prediger vermitteln den Eindruck, jeder könne alles im Leben erreichen, was er sich erträumt. Wichtig ist dabei der bedingungslose Glaube an die wahrhaft unbegrenzten Möglichkeiten eines jeden Menschen. Jeder kann alles erreichen, wenn er nur ein paar einfache Regeln beherzigt. Wer die wundersame Wirkung dieser geheimnisvollen Regeln erfahren will, muss allerdings erst einmal die Produkte der Gurus kaufen: Bücher, Audio- und Videokassetten, DVDs und vor allem muss er immer wieder einmal ein überteuertes Erfolgstraining besuchen. Der Erfolg wird garantiert – allerdings nur denjenigen, die sich an alle Spielregeln halten. Wer wirklich einmal scheitern sollte, der trägt selbst die Schuld und muss einfach das nächste Aufbauseminar buchen, noch mehr Ratgeber lesen, noch mehr Suggestionsskassetten kaufen noch mehr...

Wie im Showbusiness so gibt es auch in der Erfolgsszene Stars und Megastars, die mit ihren Produkten Millionen verdienen. Sie sind die Protagonisten der Bewegung, schreiben Bücher, die Bestsellerauflagen erzielen und mitunter in viele Sprachen übersetzt werden. Millionen Menschen kennen sie selbst dann, wenn sie noch nie ein einschlägiges Buch zur Hand genommen oder gar ein Seminar besucht haben. Sie wandern von Talkshow zu Talkshow und manch einer bekommt sogar eine eigene Fernsehsendung. Selbst gemeinhin kritische Journalisten berichten mit ungewohnter Zurückhaltung, ja bisweilen

sogar mit unverhohlener Bewunderung von den großen Taten dieser ausgewählten Menschen. Daneben gibt es unzählige namenlose Erfolgstrainer der dritten und vierten Garde, die oftmals nicht über eine schlecht besuchte Internetseite hinauskommen. Doch steigen wir lieber erst gar nicht hinab in die schmutzigen Niederungen der Szene, sondern bleiben auf der Bühne des Big Business. Wer sind diese Menschen, die mit strahlendem Lachen und stolz geschwellter Brust im Scheinwerferlicht stehen, Menschen, denen der demonstrativ zur Schau gestellte Erfolg aus allen Knopflöchern quillt, Menschen, die mit einfältigen Sprüchen, Halbwahrheiten, platten Alltagsweisheiten oder dreisten Lügen den Leichtgläubigen so überaus effektiv das Geld aus der Tasche ziehen? Im Folgenden wollen wir uns die Protagonisten der Bewegung einmal näher anschauen.

1.1 Anthony Robbins

Anthony Robbins zählt ohne Zweifel zu den ganz Großen der Bewegung – wahrscheinlich ist er international gesehen die Nummer Eins. Seit etwa 20 Jahren ist Tony – wie ihn seine Freunde nennen – im Geschäft und hat sich in dieser Zeit von seinen Kunden ein kleines Imperium finanzieren lassen. Wie kaum ein Zweiter dokumentiert er allein schon durch sein Auftreten den grenzenlosen Erfolg, den er seinen Anhängern immer wieder aufs Neue so gern verspricht. Da betritt ein groß gewachsener, gut aussehender junger Man im maßgeschneiderten Anzug die Bühne – gerade alt genug, um schon seriös zu wirken, und noch nicht zu alt, um unbändige Kraft und Zuversicht auszustrahlen. Der braun gebrannte Sonnyboy sieht aus, als käme er geradewegs aus dem Fitnessstudio. Sein strahlendes Lächeln ist das Lächeln des Siegers – einer, der weiß, dass er es überall schaffen wird. So sieht er aus, der leibhaftige American Dream. So jemand war bestimmt einmal der beste Footballspieler im College Team, dürfte ohne Probleme in jedem drittklassigen Hollywoodstreifen die männliche Hauptrolle spielen können und wer weiß, wenn er es nur wirklich will, bringt er es eines schönen Tages bestimmt noch bis zum Gouverneur.

Doch der Blick auf den scheinbar oberflächlichen Strahlemann mag in die Irre führen. Wer seine Bücher aufmerksam liest und sie einmal mit den Werken des Jürgen Höller vergleicht, der bekommt rasch den Eindruck, dass es sich bei Tony um ein universell gebildetes Genie handeln muss – eine Art Leonardo da Vinci des 21. Jahrhunderts. Jemand, der das aktuelle Wissen aus allen modernen Wissenschaften zusammenklaubt und in brillanter Synthese zu einer Metawissenschaft des Erfolgs integriert. Neben der Psychologie sind es vor allem die Physiologie und die Hirnforschung, die es ihm angetan haben.

Mit messerscharfem Verstand steigt er in die für Normalsterbliche unerreichbaren Tiefen der Wissenschaften hinab, erkennt scheinbar sogleich den Kern der Dinge und fördert ihn ans Licht der Öffentlichkeit. Dabei versteht er sich aufs Vortrefflichste darauf, komplizierte Zusammenhänge so weit zu vereinfachen, dass selbst ein dumpfer Zeitgenosse die großartige Wahrhaftigkeit seiner Botschaft zu erkennen vermag. – Doch halt, Anthony Robbins als Leonardo da Vinci des 21. Jahrhunderts? Nein, so weit wollen wir nun doch nicht gehen. Nur im Kontrast zu dem völligen Blödsinn, den manch einer seiner Kollegen zu Papier bringt, erscheint der gute Tony als intellektuelle Lichtgestalt. Gleichwohl muss man ihm zugestehen, dass er sich weitaus stärker als seine Nachahmer und Kollegen um eine wissenschaftliche Fundierung seiner Erfolgsmethoden bemüht.

Sein Hauptwerk besteht aus zwei dicken Büchern mit den viel versprechenden Titeln: „*Grenzenlose Energie – Das Power Prinzip*“ und „*Das Robbins Power Prinzip – Wie Sie Ihre wahren inneren Kräfte sofort einsetzen*“. Mit dem „sofort“ kann es allerdings nicht ganz ernst gemeint sein. Das Erstlingswerk hat fast 500 Seiten. Das zweite Buch bringt es auf stolze 534 Seiten, die zudem noch auffallend klein bedruckt sind. Jürgen Höller würde aus jedem einzelnen dieser Bücher gut und gerne fünf machen. Wem all das zu viel ist, der begnügt sich vielleicht lieber mit „*Das Prinzip des geistigen Erfolgs – Der Schlüssel zum Power Programm*“ ein Taschenbüchlein, in dem alles vermeintlich Wichtige auf etwas mehr als 100 Seiten zusammengezählt wird. Doch nicht nur der Umfang der Schriften ist außergewöhnlich, auch der Stil sucht in der Szene seines gleichen. Robbins schreibt auffallend zurückhaltend, fast wie in einem seriösen Sachbuch.

Dennoch gibt es hier und da die obligatorische Geschichte von der „Wunderheilung“: Ein armer Zeitgenosse ist verzweifelt, hat sich schon aufgegeben, doch in letzter Minute liest er ein Buch des Motivationstrainers, besucht ein einschlägiges Seminar oder erfährt auf andere wunderbare Weise von den unverrückbaren Gesetzen des Erfolgs und siehe da, in nicht allzu langer Zeit steigt er auf zum Olymp des Erfolgs. Von solchen oder ähnlichen Geschichten wimmelt es in der Erfolgsliteratur. Dem kann auch Robbins nicht widerstehen.

So lässt er in einem seiner Werke z. B. eine Frau zu Wort kommen, die nach eigenem Bekunden an einer tief greifenden Persönlichkeitsstörung litt (rpp, 159f). Nicht weniger als 49 Persönlichkeiten glaubte sie in ihrem Körper ein Heim zu geben. Nach mehreren erfolglosen Suizidversuchen und Klinikaufenthalten gelangte sie glücklicherweise durch eine Fernsehsendung und durch Trainingskassetten aus dem Hause Robbins zu den Lehren des Meisters. Sie allein haben ihr dann geholfen, die schwere Krankheit zu besiegen!

Auch bei Robbins finden sich die üblichen Versprechungen vom großen Erfolg, der über den Gläubigen herniederkommt, wenn er denn nur brav das Regelwerk des Meisters befolgt. Doch all dies geht fast unter in der Masse des Textes, in der er die eigentlichen Erfolgsprinzipien lang und breit erklärt. Nur hin und wieder wird der endlose Textstrom durch eine kleine Übung oder nette Zitate berühmter Persönlichkeiten aufgelockert. Schade eigentlich, dass man wohl nie erfahren wird, wie viele Käufer die Bücher tatsächlich Wort für Wort gelesen haben. Wer sich hier durcharbeitet, hat bereits Erfolg gehabt. Merkwürdig, dass Tony selbst nicht auf diese Idee kommt und das Lesen seiner Bücher zum Indikator des Erfolgs macht. Doch mit den Inhalten seiner Ideologie wollen wir uns in den späteren Kapiteln noch ausführlich beschäftigen. Verweilen wir zunächst noch ein wenig bei der schillernden Persönlichkeit des Mr. Robbins.

Wie es sich für jeden überzeugenden Erfolgsguru gehört, so hat auch Tony eine schwere Kindheit hinter sich (pge, S. 17ff). Der Reichtum der späteren Jahre ward dem Jungen keineswegs schon an der Wiege gesungen. Im Gegenteil, die Eltern waren so arm, dass sie sich zum Erntedankfest nicht einmal den in den USA obligatorischen Truthahn leisten konnten. Die große Not sorgte für so mancherlei Spannung zwischen Mum und dem allzu oft alkoholisierten Dad und wer weiß, ob die ganze Geschichte nicht irgendwann einmal in einer Tragödie geendet hätte. Doch einen schönen Tages sollte das Leben von klein Tony eine dramatische Wende erfahren.

Das Wunder trug sich an einem schönen Tag im Spätsommer zu. Leider wissen wir nichts über das Jahr der Ereignisse, wie übrigens Tony in keinem seiner Klassiker und auch nicht im Internet sein Alter verrät. An besagtem Tag klopft es geheimnisvoll an der Tür, als kurz darauf der älteste Spross der Familie – unser Tony – selbige öffnet. Vor der Tür steht ein geheimnisvoller Mann, der die Familie mit einem großen Korb feinsten Köstlichkeiten reichhaltig beschenkt. Es ist gerade mal wieder Erntedankfest und so gibt es Truthahn, Kuchen, Süßkartoffeln und viele weitere schmackhafte Präsente. Ganz selbstlos stand der Mann da in der Tür und wollte nichts weiter, als den Bedürftigen eine Freude machen. *„In diesem Augenblick änderte sich das Leben des Jungen für immer. [...] Er war sehr bewegt und schwor sich, dass er eines Tages auf ähnliche Weise anderen Menschen etwas zurückgeben würde“* (pge, S. 18).

All dies hat auf den ersten Blick rein gar nichts mit dem Erfolgsbusiness zu tun, doch halt, sieht man es mit den Augen des Herrn Robbins, so ändert sich das Bild schnell. Robbins versteht sich als Wohltäter, jemand, der sich für die Armen und Kranken, für die Entrechteten und Hoffnungslosen einsetzt. Er gibt ihnen wieder Mut und zeigt ihnen, wie sie die unendlichen Potentiale, die in jedem Einzelnen schlummern, erfolgreich nutzen können. Dabei dient er

allen als strahlendes Vorbild. Ganz so wie er seinen Weg von weit unten aus der Armut unbeirrt hinauf nach weit oben gegangen ist, können wir es ihm gleich tun. Das Schöne daran ist, dass wir nicht den gleichen steinigen Weg gehen müssen. Wir können von seiner Weisheit profitieren, einige kleine Tricks lernen und schon nach kurzer Zeit ganz oben einsteigen.

Der arme Tony hatte es auch später nicht so leicht. Noch Anfang der 80er Jahre ging unser Held *„völlig frustriert und fast ganz ohne Hoffnung durchs Leben“* (pge, S. 21). Als einsamer Junggeselle hauste er auf gerade einmal 37 Quadratmetern, fühlte sich miserabel und hatte 35 Pfund Übergewicht. Doch lassen wir ihn selbst zu uns sprechen: *„Ich hatte keine Ahnung, wie es mit mir weitergehen sollte. Ich hielt mich für einen ewigen Verlierer und glaubte, dass daran nichts zu ändern sei. Ich war völlig bankrott, finanziell und emotional. Ich war ohne Hoffnung, fühlte mich hilflos und besiegt“* (pge, S. 22). Doch dann sollte sich alles ändern.

Tony erkannte, dass er sein Leben selbst in die Hand nehmen musste. In nur 30 Tagen nahm er der Überlieferung zufolge 30 Pfund ab und trainierte, bis sein Körper in Topform war. Bald darauf begegnete er der Frau seiner Träume, die ihm nach einer sicherlich traumhaften Hochzeit ein traumhaftes Kind gebar. In weniger als einem Jahr erwirtschaftete er nach eigenen Angaben ein Einkommen von einer Million Dollar und residierte fortan in einem *„930-Quadratmeter-Schloss mit Blick auf den Pazifik“* (pge, S. 23). Prima Tony! An dieser Stelle könnte die Geschichte enden. Und wenn sie nicht gestorben sind....

Doch Tony wäre nicht der Ausnahmemensch, zu dem er sich stilisiert hat, wenn er sich nun einfach auf der faulen Haut ausgeruht hätte. Nein, er wollte immer Gutes tun, der Menschheit helfen und die frohe Botschaft des Erfolgs in die weite Welt hinaustragen: *„Sobald ich bewiesen hatte, dass ich mir selbst helfen konnte, richtete ich meine Aufmerksamkeit sofort darauf, auf bestmögliche Weise anderen zu helfen“* (pge, S. 23). Dabei versteht er sich bis heute nicht nur als Erfolgstrainer, sondern auch als Therapeut. Im Gegensatz zu Höller oder Enkelmann, die wir später noch näher kennen lernen werden, beschäftigte er sich ebenso mit der Behandlung psychischer Störungen wie mit der Vermittlung der Erfolgsprinzipien. Heute steht er auf den großen Bühnen der Welt, heilt mit der Mentalität eines amerikanischen Fernsehpredigers vor einem fanatischen Publikum Menschen von ihren Ängsten, lässt in Minuten-schnelle jahrzehntelange Depressionen verschwinden und versorgt alle, die sich ihm öffnen, mit den ewigen Wahrheiten über die Natur des grenzenlosen Erfolgs.

Der Hintergrund für diese ungewöhnliche Verknüpfung quasi-therapeutischer Arbeit mit dem profanen materiellen Erfolg liegt in seiner Begegnung

mit der therapeutischen Schule des Neurolinguistischen Programmierens (NLP). Kurz nach seinem 21. Geburtstag besucht Robbins einen einschlägigen Kurs und ist sofort begeistert von den einfachen Techniken der Verhaltensveränderung, die hier gelehrt werden. Anders als die Psychologen und Psychiater, mit denen er die Schulbank drückt, mag er jedoch nicht warten, bis der sechsmonatige Kurs abgelaufen ist. Er will sofort das Heil unter die Menschen bringen und zeigt dabei schon früh den ausgeprägten Geschäftssinn, der ihn bis heute auszeichnet: *„Ich hatte jedoch keine Lust, so lange zu warten. Deshalb half ich meiner Karriere auf die Sprünge, indem ich in verschiedenen Radio- und Fernsehsendungen auftrat, die zuerst in allen Teilen Kanadas und schließlich auch in den USA gesendet wurden. Hier berichtete ich über die Techniken, die es uns erleichtern, Veränderungen in unserem Leben zu bewirken. [...] Während meiner landesweiten Vortragsreise ermutigte ich die Leute oft, in dreißig Minuten oder gar noch kürzerer Zeit Veränderungen einzuleiten, die ihr Leben in völlig neue Bahnen lenkten. [...] Ich begann Therapien auf privater Ebene und meinen Klienten dabei zu helfen, ihr Leben völlig umzukrempeln; danach veranstaltete ich die ersten Seminare. [...] Die Ergebnisse, die ich erzielte, waren geradezu märchenhaft“* (rpp, S. 122f).

Inzwischen nennt er einen bunten Strauß einträglicher Firmen sein Eigen (pge, S. 129ff). *Robbins Research International* kümmert sich um die Vermarktung der heilsamen Lehren des Meisters in Form von einfachen Seminaren.

Für zahlungskräftige Kunden gibt es die *Robbins Mastery University*, in der das *„Führungswissen für das einundzwanzigste Jahrhundert“* verraten wird. Wie schön, dass Robbins jahrzehntelange Führungsforschung mit vielen tausend Studien so weit komprimieren kann, dass er weiß, was das richtige Führungswissen ist. Wieder einmal ist Robbins allen Experten um viele Nasenlängen voraus. Merkwürdig nur, dass er als Gastdozenten u. a. General Norman Schwarzkopf, den Oberbefehlshaber der alliierten Streitkräfte im ersten Golfkrieg, verpflichtet hat (pge, S. 130). Ein wenig rückwärts gewandt mutet es schon an, das Robbins'sche Führungskonzept für das 21. Jahrhundert.

Anthony Robbins & Associates, funktioniert nach dem Prinzip eines Franchiseunternehmens und trägt die Botschaften des Meisters in die ganze Welt.

Robbins Success Systems™ sorgt sich eigens um das Wohlergehen von Unternehmen und bietet allerlei Trainings aus den Bereichen Management, Kommunikation und Teamwork an.

Was für die Großen gut ist, kann auch den Kleinen nicht schaden, und so hilft *Fortune Practice Management* dem niedergelassenen Arzt, seine Praxis effektiver zu führen. Auch all dies natürlich völlig selbstlos: *„Fortune Practice Management hat sich der Aufgabe verschrieben, die Qualität der Gesundheitsver-*

sorgung und die Lebensqualität der im Gesundheitswesen Tätigen zu optimieren“ (pge, S131/132).

Tony Robbins Productions dreht muntere Erfolgsfilmchen und wer bei so viel Erfolgscoaching mal ein wenig Zeit zur Besinnung braucht, der tut es seinem Idol gleich und besucht das *Natale Plantation Resort*, ein privates Anwesen der Familie Robbins auf den Fidschi-Inseln. In kleinen Gruppen zu maximal 20 Personen kann man sich hier beim Schnorcheln oder Tennis vom alltäglichen Erfolgsstress gründlich erholen. Wir sind beeindruckt von so viel unermüdlichem Einsatz zum Wohle der Menschheit.

Mit viel Energie und großem Geschäftssinn hat es unser Tony in wenigen Jahren nach ganz oben geschafft. Mum und Dad werden sicherlich stolz auf ihren prächtigen Jungen sein. Seine Bücher wurden in viele Sprachen übersetzt und wenn sie vielleicht auch nicht von vorn bis hinten gelesen werden, so haben sie doch zumindest Millionen Menschen gekauft. Ähnlich verhält es sich mit Tonband- und Videokassetten. Robbins selbst schätzt bereits im Jahre 1991 – nur zehn Jahre nach seinem tristen Leben als übergewichtiger Junggeselle – dass seine Lehre weltweit mehrere zehn Millionen Menschen erreicht hat (pge, 24). Zu seinen exklusivsten Kunden zählen nach eigenen Angaben „*blaublütige Mitglieder königlicher Familien*“, Staatspräsidenten, Filmstars und Spitzensportler (pge, S. 23). Auf seiner deutschsprachigen Internetseite erfahren wir, dass er Berater von Bill Clinton war und den Spitzenmanagern der 500 größten Firmen in den USA mit Rat und Tat zur Seite steht. Hierzu zählen u. a. so namhafte Firmen, wie IBM, American Express oder McDonnell Douglas (ge, Bucheinband). Doch auch für Normalsterbliche nimmt er sich immer wieder gern Zeit. Auf seiner Internetseite erfahren wir, dass bislang über 1,5 Millionen Menschen live Seminare mit Anthony Robbins besucht haben sollen.

Ohne Zweifel, die Biographie von Anthony Robbins ist sehr beeindruckend. Selbst wenn die Hälfte der Angaben erlogen wäre, es bliebe immer noch genügend übrig, um seine außergewöhnliche Karriere überzeugend zu dokumentieren. Doch ist der glänzende wirtschaftliche Erfolg von Robbins auch tatsächlich ein Beweis dafür, dass seine Thesen richtig sind? Nein, natürlich nicht. Ebenso gut könnte man behaupten, dass der Papst eine „richtige“ Religion verträte, weil es der katholischen Kirche seit mehr als 2000 Jahren gelungen ist, Milliarden Menschen an sich zu binden. Die Prozesse, die zum wirtschaftlichen Wohlstand eines beliebigen Sektenführers beitragen, sagen ebenso wenig darüber aus, ob er eine wahrhaftige Lehre vertritt, wie der Wahlerfolg eines Politikers die objektive Qualität seiner Entscheidungen reflektiert. Der Erfolg, den Robbins und seine Nachahmer verzeichnen, ist vielmehr Ausdruck eines besonders geschickten Spiels mit den Träumen, der Leichtgläubig-

keit und der Naivität vieler Menschen. Robbins & Co sind vor allem exzellente Verkäufer. Sie verkaufen Versprechungen und Gefühle, die in den allermeisten Fällen über kurz oder lang zu einem Nichts verpuffen. Doch schauen wir uns zunächst einmal die übrigen Protagonisten des Erfolgsbusiness an, ehe wir in den folgenden Kapiteln der Wirksamkeit ihrer Thesen differenzierter auf den Grund gehen.

1.2 Jürgen Höller

Jürgen Höller ist sicherlich der bekannteste Erfolgsguru Deutschlands. Der Econ-Verlag preist seinen Autor mit mehreren Pressezitaten, die diesen Eindruck nachdrücklich unterstützen: Dass die BILD-Zeitung Höller als „*Deutschlands Motivationspapst*“ bezeichnet hat, muss bekanntlich nicht viel bedeuten. Gleiches gilt wohl für die BUNTE, die Höller zu einem der 500 wichtigsten Deutschen gekürt haben soll (Internetseiten der Inline AG 19.4.2001). Nach der Einschätzung der ZDF-Journalisten von „heute nacht“ war Höller „*Deutschlands Erfolgstrainer Nr. 1*“. Auf den Internetseiten der von Höller gegründeten Inline AG war zu lesen, dass der FOCUS Höller dereinst als den neuen „*Star unter den Motivationstrainern*“ feierte. Die Wirtschaftsnachrichten der ARD waren demgegenüber zurückhaltender und sprachen lediglich von „*einem der führenden Managementtrainer Deutschlands*“. Der Econ Verlag selbst kleckert nicht, wo man klotzen kann, und bezeichnet seinen gewinnbringenden Schützling gar als „*erfolgreichsten Motivationstrainer Europas*“.

Was immer Erfolg hier im Einzelnen auch heißen mag, sicher ist, dass Höller inzwischen vielen hunderttausend Menschen bekannt geworden ist. Zwar ist er noch weit davon entfernt, ein „*weltberühmter Mann*“ zu sein – ein Wunsch, den er angeblich bereits im Alter von 10 Jahren geäußert haben soll (szs, S. 60) – aber zumindest bundesweit dürfte er der berühmteste seiner Zunft sein. Dazu tragen nicht nur seine zahlreichen Buchpublikationen und Tonbandkassetten, sondern auch Auftritte in Talkshows und Massenveranstaltungen bei.

Wie fast alle Erfolgsgurus geizt Höller nicht mit Informationen über seinen grandiosen Lebenslauf. Dabei kann sich der kritische Leser kaum des Eindrucks erwehren, dass die Schilderung der Ereignisse ganz gezielt stilisiert wird. Schließlich soll der Lebenslauf als Beweis für die Nützlichkeit der Erfolgsphilosophie dienen. Nach dem Motto: „Schaut her, ich kam aus dem Nichts und habe es allein durch eigene Anstrengung zu Ruhm und Reichtum gebracht“, wird dem Leser vorgegaukelt, er könne von diesem Menschen viel für sein eigenes Leben lernen. Und tatsächlich fördert Höller diesen Eindruck

ausdrücklich. Nach eigenem Bekunden sieht er seine Lebensaufgabe darin, anderen Menschen zum Erfolg zu verhelfen (szs, S. 158). Die Basis seines Schaffens bilden dabei die Erfahrungen aus dem eigenen Leben. All dies ist zu bedenken, wenn man die Selbstdarstellung des Motivationspapstes irgendwo zwischen Mythos und Wahrheit einzuordnen sucht.

Jürgen Höller stammt – natürlich – aus kleinen Verhältnissen und musste sich ganz allein hocharbeiten. Es war Anfang der 60er Jahre des letzten Jahrhunderts, genauer 1963, als der kleine Jürgen das Licht der Welt erblickte. Der Vater war einfacher Arbeiter, doch Jürgen fühlte sich schon früh zu Höherem berufen. Im zarten Alter von 7 Jahren beschloss er – nicht etwa nicht mehr zu wachsen (auch dies hätte man ihm zugetraut), sondern – einer von den besonders Großen zu werden. Während gleichaltrige Kinder die Sorge um das nächste Spielzeug umtrieb, fasste Jürgen den unerschütterlichen Entschluss, es später einmal bis zum Millionär zu bringen.

Die Schule hatte ihm offenbar nicht viel Positives zu bieten. Höller beschreibt sich als Außenseiter, der um die Gunst seiner Mitschüler, aber auch um die seiner Eltern buhlen muss (uiwa, S. 43f). 12 Jahre sollten ins Land ziehen, bis er seinem Ziel vom Reichtum einen beachtlichen Schritt näher kam. Zwar verzichtete er auf eine höhere Schulbildung und absolviert stattdessen eine Lehre zum Speditionskaufmann, gründete aber schon mit 19 Jahren sein erstes Unternehmen, ein Fitness-Studio.

In den nächsten Jahren ging es steil bergauf, bis im Alter von nur 21 die erste große Pleite im nunmehr auf vier Unternehmen angewachsenen Höller-Imperium vor der Tür stand. Doch damit nicht genug. Glauben wir den Erzählungen auf den Internetseiten der Inline AG, so kam jetzt eins zum anderen. Höller musste drei seiner vier Unternehmen aufgeben, wurde schwer krank und noch dazu verließ ihn seine Partnerin. Dass alle Freunde sich von ihm abwandten, haben wird bereits erwartet. Jetzt stand er da, der arme Jürgen, ganz allein auf sich gestellt. Manch einer hätte in dieser schwierigen Situation aufgegeben. Nicht aber jemand, der schon als siebenjähriger beschloss Millionär zu werden. Doch bei aller Selbstmotivation, ein kleiner Zufall war auch vonnöten.

Eines schönen Tages fiel unserem Protagonisten ein leider nicht näher gekennzeichnetes Buch über Erfolgstechniken in die Hände. Jürgen befolgte brav alle beschriebenen Regeln und siehe da, er stieg auf wie Phönix aus der Asche. Von Stund an galt sein Wirken allein den Themen Motivation und Erfolg. Ausgehend von dem ominösen Buch wollte Jürgen nicht mehr ruhen, bis er hinter das große Geheimnis des Erfolgs gekommen war. Hierzu verließ er sich nicht nur auf sich selbst, sondern las sage und schreibe 800 (!) Bücher zu

diesem Thema¹. Wir müssen davon ausgehen, dass er die englischsprachige Literatur für sich entdeckt hat, denn bis heute dürfte man im deutschsprachigen Raum schwerlich 800 Buchtitel zu diesem Themenkomplex finden. Heute bezeichnet er u. a. Nikolaus B. Enkelmann, Anthony Robbins und Brian Tracy als seine wichtigsten Mentoren (sdg, S. 301). Doch auch das war noch nicht genug. Weitere 150 Audio- und Videokassetten wollten durchgeackert werden und abenteuerliche 120 (!) Seminare besucht sein, bis aus Jürgen Höller der Meister der Motivation wurde.

Nun könnte man denken, dass Höller seinen Jüngern nur ein Konglomerat der Ideen anderer Gurus präsentiere – was angesichts der Vielzahl der konsumierten Bücher und Seminare nicht überraschend wäre. Nein, Höller soll auch eigene Strategien entwickelt haben. Hierzu war natürlich intensive „*Forschung*“ (sdg, S. 19f) notwendig. Zunächst kamen die Strategien nur im eigenen Unternehmen zum Einsatz, und zwar mit sehr großem Erfolg. Doch Höller wäre nicht Höller, wenn er sich mit kleinen Erfolgen zufrieden gäbe. Der Meister will alle Menschen guten Willens glücklich machen und deshalb arbeitet er „*Tag und Nacht*“ allein für uns (sdg, S. 90). Danke Jürgen!

Am Höller'schen Wesen sollte die Welt genesen und so kam es, dass er 1989 die Inline Unternehmensberatung gründete, die zunächst unterschiedlichste Firmen und später auch Privatleuten zu schier grenzenlosem Erfolg verhelfen wollte. Jahre später entwickelt er sogar Konzepte für die Lösung der großen gesellschaftlichen Probleme unserer Zeit, als da sind: Arbeitslosigkeit, geringes Wirtschaftswachstum, Steuerhinterziehung (sdg, S. 323). Wir dürfen gespannt sein auf die Zukunft, wenn Jürgen ein für alle Mal den Hunger aus der Welt schafft, alle Energie- und Klimaprobleme löst, Kriege auf immer hinwegfegt und uns das Paradies auf Erden beschert. Nur Mut Jürgen, wir glauben an dich!

So viel Selbstlosigkeit musste natürlich belohnt werden. Bereits 1991 wird Höller nach eigenen Angaben von einer „*privaten Wirtschaftsorganisation*“ zum Unternehmer des Jahres gekürt. Das Geschäft mit der Leichtgläubigkeit boomte, so dass sich Höller zunehmend im materiellen Erfolg sonnen konnte. Und da materieller Erfolg seiner Meinung nach immer auch ein Spiegel der eigenen Anstrengung ist, hält er mit seinem materiellen Wohlstand nicht hinter

¹ Bis zum Jahr 2004 sollen es bereits 1200 Bücher gewesen sein. Wer auch nur fünf derartige Bücher gelesen hat, weiß, welche schreckliche intellektuelle Folter Höller hat über sich ergehen lassen. Der Respekt vor dieser schier übermenschlichen Leistung sollte uns im Folgenden (eigentlich) dazu veranlassen hin und wieder ein wenig nachsichtig mit ihm umzugehen.

dem Berg. Stolz berichtet er von der großen Villa mit Pool und Ferrari, die er sich als Multimillionär jetzt leisten kann: „*Ich selbst sitze jetzt, da ich diese Zeilen diktiere, gerade in einem Privatflugzeug...*“ „Mitte 1998 zogen wir in unser fast 1000 Quadratmeter großes Traumhaus mit Swimmingpool, Fitnessstudio, Riesenspielraum und einem halben Park direkt am Waldrand.“ (szs, S. 10; siehe auch sdg, S. 53). Jahre später erfahren wir, dass sein Badezimmer 50 qm groß ist (uiwa, S. 83). Da versteht es sich von allein, dass er sich alles leisten kann, von der „tollen Urlaubsreise“ über teure Kleidung bis zum „erlesenen Schmuck“ für die wunderbarste aller Frauen (sdg, S. 16). Noch dazu ist er „gesundheitlich absolut auf der Höhe, treibt regelmäßig Sport“, hat ein „ideales Gewicht“ und wird von vielen Menschen bewundert (sdg, S. 16).

All dies soll zum einen Beleg für die Richtigkeit seiner Lehre, zum anderen den Menschen Anreiz genug sein, es dem großen Vorbild gleich zu tun, also Bücher zu lesen, Audiokassetten zu hören, Videos anzuschauen und Seminare zu besuchen. Damit die Suche nach einschlägigen Informationen nicht so schwerfällt, bekommt der Ratsuchende bei Höller gleich alles aus einer Hand. Sein erstes Buch kommt 1993 auf den Markt und trägt den verheißungsvollen Titel „*Sicher zum Spitzenerfolg*“. Nach Angaben der Inline AG hat er bis April 2001 insgesamt 18 Bücher, Audio- und Videokassetten veröffentlicht, darunter kleine Bestseller mit so aufrüttelnden Titeln wie „*Alles ist möglich*“ oder „*Sprenge Deine Grenzen*“. Ein Blick in die einschlägigen Suchmaschinen im Internet fördert jedoch heute weitaus weniger Buchtitel zu Tage.

Höller wird gern gesehener Gast in Talkshows. Er selbst schätzt seinen Beitrag zur Medienkultur der Republik auf ca. 3000 Fernseh- und Radiosendungen sowie Presseveröffentlichungen (uiwa, S. 68). Die Seminare wachsen in gigantische Größenordnungen. Z. T. nehmen mehrere tausend Menschen auf einmal an einer Veranstaltung teil. Bei Höllers Motivationstag '99 in der Frankfurter Festhalle waren es ca. 8.000 Menschen. Drei Jahre später in der Dortmunder Westfalenhalle sollen es bereits fast 14.000 gewesen sein. Bei diesen Gewaltakten in Sachen Motivation wird der Meister allerdings von zahlreichen Kollegen unterstützt. Als großer Star der deutschen Szene hetzt er von einem Interviewtermin zum nächsten. Die Bildzeitung veranstaltete gar eine Telefonaktion, bei der sich die Leser wertvolle Tipps direkt vom Meister der Motivation holen können (uiwa, S. 72).

Parallel zu diesen Aktivitäten läuft die übliche Seminartätigkeit in der Inline AG, bei der er durch zahlreiche Mitarbeiter, die letztlich die meisten Trainings übernehmen, unterstützt wird. Seminare mit mehreren hundert Teilnehmern wie etwa beim „Power Day“ in Hoyerswerda im Jahr 2000 schienen keine Ausnahme zu sein (uiwa, S. 69).

Wer Höller persönlich erleben will, muss entweder auf eine Massenveranstaltung gehen oder tief in die Tasche greifen. Immer wieder werden astronomische Tagesgagen genannt, ein wirklicher Beleg bleibt aber aus. Mal ist die Rede von 25.000 DM Tagesgage, ein andermal sind es gar 40.000 DM. Wie hoch sein Honorar auch immer gewesen sein mag, wenig war es bestimmt nicht. Auf den Seiten der Inline AG wurden Tagesseminare angeboten, für die der Privatkunde 1.000 DM zahlen musste. Besondere Events wie etwa das „*Tigerseminar*“ an dem bis zu 40 Personen gleichzeitig teilnahmen, konnten pro Person auch schon mal das Sechsfache kosten. Bei Massenveranstaltungen kostete die VIP-Karte 1.000 DM, wobei die Bezeichnung „very important person“ allerdings ein wenig inflationär gebraucht wurde. Das konnten auch leicht schon mal bis zu 400 Personen sein (uiwa, S. 75). VIP war, wer es sich leisten konnte. Doch auch so mancher wirkliche Promi fand nach Aussage Höllers den Weg zu ihm. Neben Christoph Daum – der ja, wie wir wissen, später noch in besonderer Weise erfolgreich werden sollte – ist die Rede von Joe Kelly, Guido Horn, Wolfgang Joop sowie Siegfried & Roy (uiwa).

Schenkt man – was schwerfällt – der Außendarstellung der Inline AG glauben, so schulte Höller um die Jahrtausendwende ca. 250.000 Menschen pro Jahr. Auf denselben Internetseiten war unter der Rubrik „Jürgen Höller Vita“ allerdings nur noch von „*mehr als 100.000 Menschen*“ die Rede. Zu seinen Kunden zählten nach eigenen Angaben bekannte Firmen wie IBM, McDonalds und die Deutsche Telekom ebenso wie mehr oder minder prominente Sportler, unter anderem alle 150 deutschen Olympia-Bundestrainer (szs). Die Mannschaft von Bayer Leverkusen soll ebenso zu seinen Kunden gehört haben wie die CSU. Viel Zeit bleibt da zum Schreiben lehrreicher Bücher nicht mehr. Höller selbst meint, dass er eines seiner Bücher in nur zwei Wochen zu Papier gebracht habe (uiwa, S. 63). Das erklärt so manches.

Bei so viel Erfolg wundert es auch nicht, wenn Super-Jürgen selbstbewusst Bilanz zieht: „*Alles, was ich heute bin, allen Wohlstand habe ich mir erschaffen.*“ (sdg, 58). Es geht auch bescheidener: „*...alles was ich wirklich wollte und woran ich glaubte, es einmal in meinem Leben verwirklichen zu können, ist Realität geworden.*“ (sdg, S. 53).

Nun hätte alles so schön werden können. Jürgen hat sich alle Wünsche erfüllt und ist nicht länger getrieben, merkwürdige Bücher zu schreiben, unausgegrenzte Theorien unters Volk zu bringen oder auf irgendwelchen Bühnen herumzuturnen. Die Taschen dick mit Geld gefüllt hätte er sich zurückziehen können und wir hätten nie mehr was von ihm gehört. Doch leider kam alles ganz anders.

Der zweite dramatische Absturz im Leben der Jürgen H. ereignete sich am 1. November 2002 (Berliner Morgenpost vom 9.4.2003). Wegen des Ver-

dachts auf Untreue, vorsätzlichen Bankrott und falscher eidesstattlicher Versicherung wurde Höller in Untersuchungshaft genommen. Was war geschehen? Höller wollte seine erfolgreiche Inline AG seit 1999 an die Börse bringen und hatte im Vorhinein bei einigen vermögenden Anhängern reichlich Geld gesammelt, das bis zum Börsengang von seiner Vermögensverwaltungs-GmbH verwaltet wurde. Geködert wurden die fast 300 Investoren mit völlig überzogenen Umsatzprognosen. Doch zum eigentlichen Börsengang kam es nie. Stattdessen hat Höller 900.000 Euro der Anlegergelder in die private Tasche geleitet. Die Schuld hierfür gibt der Meister zunächst seinen Beratern, denen er blind vertraut habe. Im Rahmen der Verhandlung wird deutlich, dass der nach außen hin so erfolgreiche Höller in großen Geldnöten steckte. Beim Offenbarungseid gab Höller sein Vermögen mit gerade einmal 175 Euro an. Eine Lüge, wie sich später herausstellte. Auf einem Schweizer Konto wurden weitere 300.000 Euro gefunden – eigentlich sehr wenig für den „Unternehmer des Jahres“, für den „erfolgreichsten Motivationstrainer Europas“ mit Villa, Pool und Ferrari. Die Berliner Morgenpost berichtet in ihrer Ausgabe vom 18.1.2003 davon, dass die monatlichen Privatausgaben sein Monatseinkommen um 20.000 Euro überstiegen. Am 8. April 2003 wird Höller vom Würzburger Landgericht zu drei Jahren Haft verurteilt.

Wer hoffte, dass damit die Geschichte des Jürgen H. als Erfolgsguru ein für alle Mal beendet sein würde, wurde schon bald bitter enttäuscht. Höller wäre nicht Höller, wenn er einfach aufgeben würde. Noch aus der Haft heraus lässt er in einer Stellungnahme vom 15. April 2003 seine Anhänger wissen: „*Meine Botschaft lautet: Gib nie, nie, nie, nie – gib niemals auf.*“ Und das neueste Buch wird auch gleich angekündigt. Es trägt den programmatischen Titel: „*Und immer wieder Aufstehen*“.

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, wie Höller sich seine eigenen „theoretischen“ Erfolgskonzepte in dieser Situation so zurechtlegt, dass er selbst mit fast reiner Weste aus der Sache herauskommt. Die Beweggründe scheinen offensichtlich. Wenn einer der größten Erfolgstrainer der westlichen Hemisphäre wirtschaftlichen Schiffbruch erleidet, so ist das wohl die schlechteste Werbebotschaft, die sich denken lässt. Selbst sehr leichtgläubige Anhänger könnten sich allmählich fragen, ob Höller wirklich der richtige Ansprechpartner für ihre Erfolgsprobleme sei. Nimmt man ihn selbst beim Wort, so ist ja gerade sein wirtschaftlicher Erfolg der beste Beleg für die Wahrhaftigkeit seiner Lehre. Im Jahre 1998 diskreditiert er noch seine Kollegen und behauptet, dass nur der ein guter Motivationstrainer sein könne, der selbst erfolgreich ein Unternehmen führe. Vier Jahre später sitzt er in Untersuchungshaft und steht vor dem wirtschaftlichen Ruin. Neben den zu erwartenden Schulduweisun-

gen an andere, die ihn als Opfer dastehen lassen, baut seine Argumentation auf drei Punkten auf, die seine Weste reinwaschen sollen.

(1) Ziele können seiner Meinung nach nur dann erfolgreich verfolgt werden, wenn sie den eigenen Talenten entsprechen. Was will er uns damit sagen? Ist er deshalb mit seinem Unternehmen gescheitert, weil er nur über ein sehr mangelhaftes unternehmerisches Talent verfügt? So kann er natürlich nicht argumentieren wollen, denn dann wäre er als Erfolgstrainer vollends erledigt. Also dreht er die Sache so, dass der oberflächliche Leser den Widerspruch gar nicht erkennt. An den Tagen, an denen er die Chance gehabt hätte, sein Unternehmen vor dem Konkurs zu retten – so berichtet Höller –, war er energielos, kraftlos und ohne Freude (uiwa, S. 111). Na und? All diese Punkte mögen ja sachlich richtig erscheinen, sie haben mit Talent allerdings rein gar nichts zu tun. Talente sind zeitlich überdauernd. Die Punkte, die Höller anführt, sind allein der Tagesform zuzuschreiben. Wie so oft argumentiert Höller auch hier inkonsistent, so als würde er das Geschriebene gar nicht durchdenken.

(2) Ein Projekt kann scheitern, wenn die Aufgaben, die man sich selbst gestellt hat, der (göttlichen) Vorherbestimmung des Individuums entgegenlaufen. Auch dieses Argument könnte – wollte man es denn ernst nehmen – die unternehmerische Karriere Höllers ein für alle Mal beenden. Möglicherweise haben Gott, das Schicksal oder sonst wer den Meister ja gar nicht dazu bestimmt, ein großer Erfolgsguru zu werden. Jürgen aber stellt sich gegen die Vorsehung und musste daher scheitern. Allerdings bekommt er in seiner weiteren Argumentation noch gerade eben die Kurve. Die Vorsehung wollte uns nur davor schützen, dass Jürgen Höller mit irgendwelchen unternehmerischen Fragen die Zeit verplempert und dabei seine wahre Berufung aus dem Blick verliert. Die schlaue Vorsehung hat erkannt, dass Höller bei einem Erfolg des Börsenganges seiner Inline AG viel weniger Zeit für die große Aufgabe seines Lebens gehabt hätte. Er hätte viel kostbare Zeit darauf verschwendet, sich mit „*Geld-Haien*“ herumzuschlagen. Nun, da alles dank der wirtschaftlichen Pleite so gut ausgegangen ist, bleibt ihm die notwendige Muße, um für alle erfolgswilligen Menschen viel Gutes zu tun. Dies ist die eigentliche Mission, um deretwegen Höller auf die Erde gesandt wurde. Dass er dabei nach dem Urteilsspruch allerdings pausieren musste, hat die Vorsehung wohl nicht recht bedacht. Bei kühler Kalkulation hätte sie zu der Überzeugung gelangen müssen, dass drei Jahre im Gefängnis einen größeren Schaden für das Wohl der Menschheit darstellt als die paar Stündchen, die Jürgen Höller hin und wieder bei den Geld-Haien vertrödeln müsste. Na ja, niemand ist vollkommen, selbst die Vorsehung nicht.

(3) Manchmal, so glaubt Herr Höller, ist ein Scheitern notwendig, da es uns zu neuem Wachstum anregt. Das ist nun wahrlich eine besonders originel-

le Idee aus dem Hause Höller. Das Schicksal hat ihn einfach mal für drei Jahre aus dem Verkehr gezogen, damit er für uns wachsen kann. – An dieser Stelle wollen wir kurz innehalten. Der Leser hat nun die Gelegenheit, dem Schicksal, Gott, dem Leben oder wem auch immer für diesen weisen Entschluss zu danken, und nicht zuletzt wollen wir auch Jürgen danken, dass er diese schwere Last für uns alle auf seine Schultern geladen hat.

Unser kurzer Ausflug in die wahrlich abenteuerliche Argumentation des Jürgen H. gibt nur einen kleinen Vorgeschmack auf das, was den Leser in den folgenden Kapiteln erwartet. In einzigartiger Weise führt Höller uns vor Augen, dass er seiner Phantasie keinerlei Grenzen setzt.

Im Frühjahr 2004 verlässt Jürgen – allzu vorzeitig – das Gefängnis und begibt sich auf seine zweite Reise zum Olymp. Gemeinsam mit seiner Frau und einem weiteren Helfer gründet er *Life learning*, eine Firma, die Seminare für Menschen anbietet, die ein glückliches, erfolgreiches und ganzheitliches Leben führen wollen. Unter dem neuem Label *Lifing*[®] (= Die Kunst des Lebens) verkauft er die altbewährten Sprüche. Wir können gespannt bleiben, wie weit er diesmal kommt. Eines dürfte schon jetzt sicher sein. Wie beim ersten großen Marsch durch Seminarräume und Arenen der Republik werden ihm auch diesmal wieder tausende auf den Leim gehen. Die ersten Schritte sind bereits unternommen. Neben den üblichen Seminaren – jetzt angereichert um einige rührselige Geschichten von ganz unten – hat der Meister sein Repertoire um eine ebenso neue wie einfältige Variante erweitert. Gemeinsam mit einer Kofautorin bietet es nun auch Hilfe rund ums Haustier. Unter dem Titel „*Wir schaffen es, Bello!*“ lernt Frauchen, wie sie ihren vierbeinigen Schützling so richtig motiviert. Den Postboten wird's freuen.

1.3 Emile Ratelband

Nach Jürgen Höller dürfte Emile Ratelband in der Popularitätsliste deutschsprachiger Erfolgsgurus auf Platz zwei liegen. Unter seinem Namen lassen sich nur zwei Bücher finden und beide Werke sind auch schon ein wenig in die Jahre gekommen. 1991 erschien in erster Auflage „*Der Feuerläufer – So schaffst du, was immer du willst*“. Vier Jahre später folgte „*Tsjakkaa! – Strategien für Ihren persönlichen Erfolg*“. Das (deutschsprachige) Werk des niederländischen Erfolgszaubers ist somit mehr als überschaubar. Nicht eine einzige Meditations- oder Suggestionsskassette des Meisters lässt sich auftreiben. Ähnlich traurig ist die Ausbeute, wenn man sich auf die Suche nach Filmkassetten begibt, in denen der Meister seine hohe Kunst direkt unter Beweis stellen könnte. Warum Ratelband so wenig geschäftstüchtig in diesen wichtigen Marktsegmenten

ist, bleibt unklar. Möglicherweise hat der Bäckersohn nach einigen Jahren des grenzenlosen Erfolgs seine Aktivitäten auf das Heimatland beschränkt und backt hier nun wieder kleinere Brötchen. Vielleicht ist ihm aber auch einfach die Puste ausgegangen. Schon sein zweites Buch sprüht nicht gerade vor Energie. Statt dem Leser in üblicher Manier die heiligen Gesetze des Erfolgs zu predigen und ihm beherzt in den „*Allerwertesten*“ zu treten (T, S. 21), damit er endlich seinem ganz individuellen Glück hinterherrennt, beschränkt er sich auf eine endlos anmutende Auflistung von mehr als 300 Tipps, wie man sein Leben verändern könnte. Die Vorschläge reichen von banalen Ideen, wie etwa, der eigenen Frau oder Freundin mal wieder Blumen mit nach Hause zu bringen, bis hin zu der – zumal für einen Niederländer mehr als überraschenden – Aufforderung, alle Leser sollen das Deutschlandlied auswendig lernen und singend vortragen (T, S. 54). Dem uninformatierten Leser empfiehlt er vorsorglich, sich besser auf die dritte Strophe zu beschränken und druckt dieselbe sicherheitshalber auch gleich noch ab.

Die Quelle seiner Popularität ist vor allem auf seine zahlreichen Medienauftritte zurückzuführen. In den 90er Jahren hatte er bei RTL eine eigene Fernsehsendung, in der er Menschen über glühende Kohlen laufen ließ, Schlangenphobikern eine Python um den Hals legte und auch gerne mal den einen oder anderen Gast dazu anregte, in ein kleines Scherbenfeld zu springen. Wahrhaft unvergessen bleibt Emile jedoch, weil er den Kampfschrei „*TSJAK-KAA!*“ geprägt und bei jeder passenden und unpassenden Gelegenheit lauthals aus der Tiefe seiner armen Seele den erstaunten Zuhörern entgegenbrüllte. Bis heute ist nicht ganz klar, was *Tsjakkaa* eigentlich heißen soll und wozu es dient. Irgendwie hat es wohl etwas mit Mut und Erfolg zu tun. Wahlweise brüllt man es in die Nacht hinaus, um sich selbst der eigenen Kraft zu vergewissern, weil man sich über einen unfassbaren Erfolg freut oder weil einem gerade im Moment nichts Geistreicheres durch den Kopf geht. Ratelband selbst neigt diesbezüglich zu einer gewissen Exzessivität. *Tsjakkaa* ist zum Inbegriff der Motivations- und Erfolgsszene geworden. Viele Leute, denen es bis auf den heutigen Tag vergönnt war, noch nie etwas von Ratelband gelesen zu haben, werden dennoch *Tsjakkaa* kennen.

Ratelband ist sicherlich eine Ausnahmeerscheinung in der Szene. Nicht nur, dass sich sein Kampfschrei für viele Jahre in das Gedächtnis unzähliger Menschen eingebrannt hat und er der erste Motivationsguru war, der es in Deutschland zu einer eigenen Fernsehsendung gebracht hat. Auch die Art und Weise, in der er gemeinhin auftritt, hebt ihn aus der Masse der Erleuchteten hervor. Voll und ganz zu Recht bezeichnet Emile sich selbst gern als den „*bekloppten Holländer*“, wobei die Betonung keineswegs auf die nationale Herkunft gelegt werden sollte. Wenn Ratelband ein Seminar hält, tobt der Bär.

Wild gestikulierend hämmert der hyperaktive Guru mit einer bis ins Lächerliche überzeichneten Mimik seinen Zuhörern die platten Botschaften in das arme Hirn. Kaum einmal bleibt Zeit zur Reflexion. War er soeben noch auf der Bühne präsent, springt er kurz darauf wie besessen auf einen Stuhl in der ersten Reihe und brüllt in Siegerpose sein unnachahmliches *Tsjakkaa*, um bald darauf durch die Zuschauerreihen zu hetzen und die Leute aus nächster Nähe zu indoktrinieren. So jagt ein Ereignis das Nächste, bis die Zuschauer vor lauter Reizüberflutung schon fast trunken sind.

Laut Buchklappentext sollen hunderttausende seine „außergewöhnlichen Powerseminare“ erlebt haben (df). In „über 50 Fernsehsendungen in Holland und Belgien“ war er Gegenstand der Berichterstattung, ganz so wie in über „250 Titelgeschichten namhafter europäischer Magazine“. Zudem sollen nicht weniger als „270 Unternehmen und Konzerne“ sein Talent als Trainer in Anspruch genommen haben. Hierzu zählen laut Buchklappentext bekannte Firmen wie Apple, Bahlson, Bauknecht, Mazda, Philipps, Siemens, Toshiba oder Volkswagen. Nun wissen die Aktionäre wenigstens, wo ihr Vermögen versandet. Doch es kommt noch schlimmer. Nach eigenen Aussagen wurde Ratelband hin und wieder sogar von Universitäten für einen Vortrag verpflichtet (t, S. 115) – ein schöner Indikator für die Bildungsmisere in unserem Land. Wer so begehrt ist, der muss einfach die Wahrheit verkünden, dachten sich in den 90er Jahren wohl auch die Verantwortlichen des Arbeitsamtes einer deutschen Großstadt und kauften den Meister kurzerhand für ein Seminar ein, zu dem sie einige tausend ihrer unzähligen Arbeitslosen schickten.

Bei so viel Nachfrage versteht es sich fast schon von allein, dass unser Superheld pro Nacht nur „3 bis 4 Stunden Schlaf“ findet, was ihm nicht schadet, denn trotz dieser enormen Leistung „strahlt er ungeheure Energie aus“ (Buchklappentext).

Kein Zweifel, Ratelband hat Erfolg und das nicht zu knapp. Voller Stolz präsentiert er in seinen Büchern anhand vieler Fotografien den materiellen Gewinn, den er aus der Dummheit der Menschen zieht: Villa, Luxusauto, Pool, kostspielige Accessoires, wie Möbel und Uhren. Und natürlich darf auch die menschliche Seite nicht fehlen: rührselige Fotos von einer rundum glücklichen Familie, in der die nächste Generation voller Zuversicht einem wunderschönen Leben entgegenstrahlt.

Als Emile Ratelband noch ein kleiner Junge war, konnte niemand ahnen, dass er es einen schönen Tages so weit bringen würde. Zwar kam er nicht gerade aus ärmlichsten Verhältnissen – was sich in der Biographie eines Erfolgsgurus besonders gut machen würde – die Eltern waren aber auch nicht wirklich reich. Vater und Mutter Ratelband betrieben eine kleine Bäckerei. Dank

harter entbehrungsreicher Arbeit konnten Vater und Mutter den Kindern immerhin ein Wohnzimmer von 15 Quadratmeter Größe bieten (df, S. 17ff).

Doch die schöne, kleinbürgerliche Welt, die auf den ersten Blick viel zu glatt für die Herkunft eines Motivationsgurus aussieht, hatte gottlob ihre Risse und Brüche. Der Vater neigt mehr, als es ihm gut tut, dem Alkohol zu, die Tante ist bekennende Spiritistin und auch die Schule macht dem kleinen Emile keine rechte Freude: *„Die Schule wurde vom Abschaum des Volkes besucht. Schüler kämpften mit Fahrradketten gegeneinander, und als ein 14jähriges Mädchen schwanger wurde, machte niemand große Augen.“* (df, S. 19) All das hört sich fast schon nach der Bronx an. Es fehlen nur noch die brennenden Müll-eimer und der eine oder andere Mord zwischen zwei Vergewaltigungen. Ort der tatsächlichen Handlung ist allerdings das beschauliche Arnheim der 50er Jahre. Na bitte, so muss sie aussehen, die Herkunft derjenigen, die sich eines Tages am eigenen Schopf aus dem Sumpf ziehen wollen! Doch es kommt noch besser. *„Es gab keine Hoffnung. Ich wog 85 Kilogramm, war 1,20 Meter groß, ständig krank, nervös und völlig bedeckt mit Ekzemen. Ich hatte Respekt vor allen, die besser waren als ich – und das waren alle.“* (df, S. 19/20). Welch eine Kindheit. Immer nur 1,20 Meter groß und immer satte 85 Kilogramm schwer – von den Ekzemen, die den gesamten Körper bedecken, einmal ganz zu schweigen. Armer Ratelband und dann stirbt auch noch sein Vater – viel zu früh. Emile ist gerade mal 13 Jahre alt, wahrscheinlich immer noch 1,20 Meter groß und schleppt einen mit Ekzemen bedeckten Körper von 85 Kilogramm Gewicht krank und nervös durch die schmutzigen Straßen seines Ghettos.

Doch dann beginnt sie endlich, die Karriere des Emile R. Im zarten Alter von 14 Jahren unterstützt er parallel zur Schulausbildung seine Mutter im Geschäft. Nachdem er zuvor eine angemessene Gewinnbeteiligung herausgeschlagen hat, begibt er sich auf die Suche nach neuen Kunden und sammelt erste Erfahrungen in der Kunst der Akquise. Während seine Mutter *„Tag und Nacht“* in der Bäckerei schuftet (df, S. 24), wird ihr Sprössling – von kleinen Rückschlägen, die ihn nur noch schneller reifen lassen, einmal angesehen – zunehmend erfolgreich. Bekam er mit 14 von seiner Mutti nur einen einzigen Gulden Taschengeld pro Woche, so erarbeitete er sich dank seiner geschickten kaufmännischen Transaktionen zwei Jahre später bereits 62 Gulden pro Woche. Nach der Schule beginnt er mit 16 fest in der Bäckerei zu arbeiten. Doch bald wird ihm die Welt zwischen Mehl und Rosinen zu eng.

Nach der Lehre steigt er in die Reisebranche ein und wird Fremdenführer. Erneut entdeckt er ein Talent in sich. Nicht genug, dass er ein geschickter Geschäftsmann ist, er ist auch ein glänzender Redner. Hart arbeitete Emile an sich, bis zum Umfallen, *„die Touristen jedoch trugen mich auf Händen“* (df, S. 25). In diesem Geschäft hätte er alles erreichen können. Sein Arbeitgeber er-