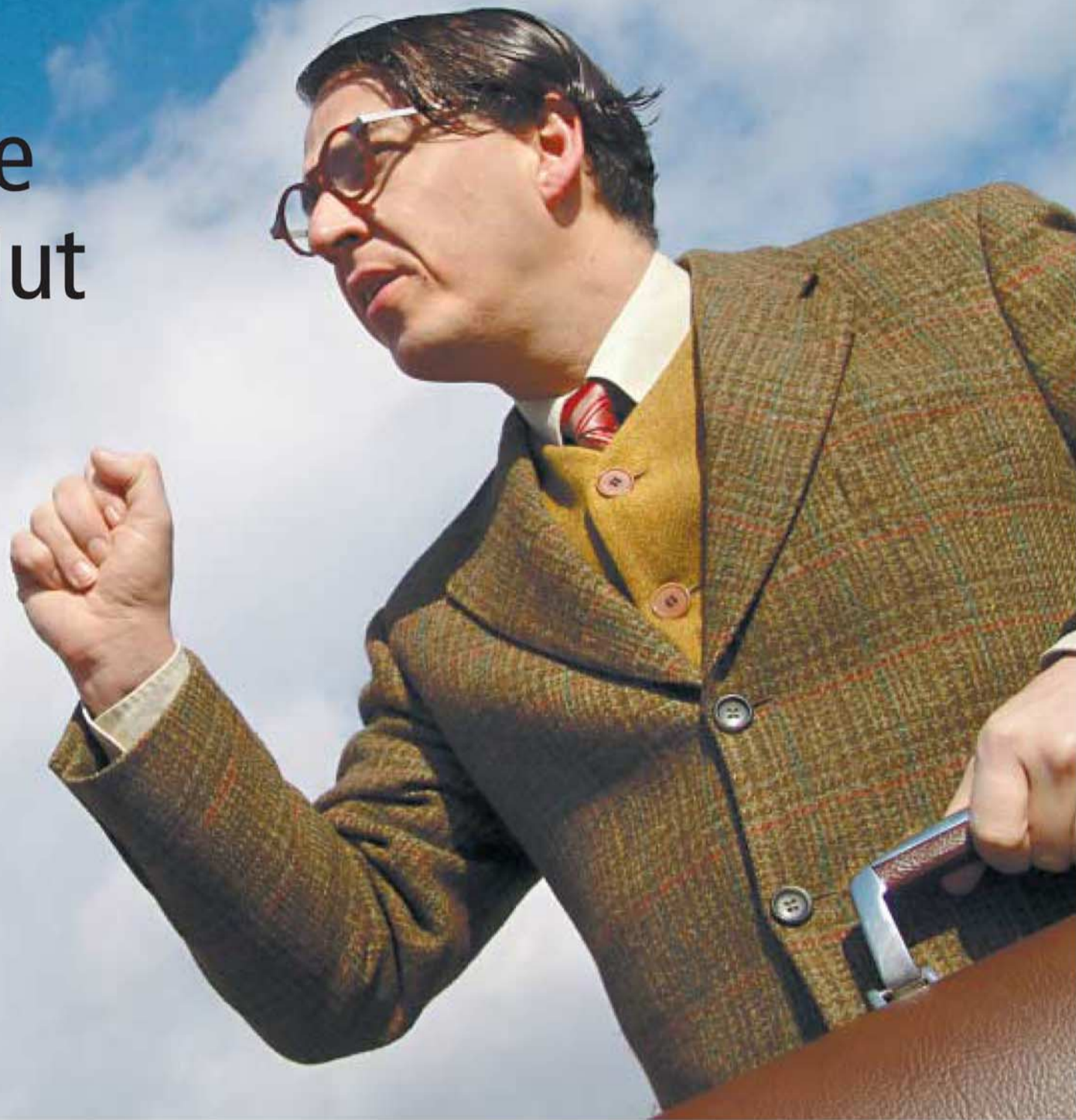


Wann haben Sie das letzte Mal Mut bewiesen?

Johannes Warth tritt als Überlebensberater und Ermutiger vor Führungskräften wie Belegschaften auf. Er motiviert Mitarbeiter zu einem besseren Miteinander und eigenverantwortlichen Handeln

Von Jan Geert-Wolff



Wenn zufriedene Menschen erfolgreich sind und unzufriedene eben nicht, ginge die Rechnung vieler Unternehmensberater auf: Reduziert das Personal, denn weniger Mitarbeiter bedeuten ja vielleicht auch weniger unzufriedene und daher erfolglose Kollegen. Diese Rechnung trägt jedoch die Handschrift des Milchmädchens – anders kann ein Schuh draus werden: Der „Ermutiger und Überlebensberater“ Johannes Warth berät nicht nur Firmen, wie sie mit ihren Angestellten verfahren sollen, sondern wendet sich sowohl an den einzelnen Mitarbeiter als auch an die komplette Belegschaften und Gruppierungen – nicht selten engagiert und finanziert von großen Unternehmen wie Banken und Fluggesellschaften.



Als schwäbeler Hans Re. Prise führt der Überlebensberater Johannes Warth seine Ideen zu Mut und Erfolg vor dem Publikum aus. Fotos: Jan-Geert Wolff

Johannes Warth ist eigentlich ausgebildeter Schauspieler. Doch irgendwann bedeuteten ihm die Bühnenbretter eben nicht mehr die Welt: „Die Distanz zum Publikum war mir zu groß geworden“, erklärt er seinen Abtritt und den Wechsel zum Straßentheater. Hier trainierte der gebürtige Schwabe seine komödiantischen Talente und arbeitete als Entertainer und freischaffender Lebenskünstler.

Vor zwölf Jahren fragte bei ihm dann ein namhaftes Geldinstitut an, ob er sich vorstellen könnte, in einer Sitzung zum Thema Personalentwicklung „einfach mal dumme Fragen zu stellen“ und damit die Veranstaltung aufzulockern. Das tat Warth gerne und hatte damit solchen Erfolg, dass er sich irgendwann dazu entschied, dies zu seinem Hauptberuf zu machen: im Bereich der Personalentwicklung – nicht nur dumme – Fragen stellen und den Zuhörer damit treffen, verunsichern, ermutigen, provozieren, zum Nachdenken anregen.

Wobei das eigentlich schon falsch ist: „Denken Sie nicht nach, seien Sie lieber ein Vordenker“, spielt der Überlebensberater und Ermutiger zum Beispiel in seinem Vortrag „Mut tut gut“ mit den Worten: „Sieben Schritte zum Erfolg“ heißt ein anderer. Dabei stellt sich Warth nicht nur vor sein Auditorium, schreit „Tschaka,

Du schaffst es!“, kassiert und geht. Im Gespräch mit dem „Ermutiger“ wird schnell deutlich, dass er den selbst gewählten Beruf ernst und wortwörtlich nimmt: „Ich stelle oft eine Hilflosigkeit und Unsicherheit der Mitarbeiter eines Unternehmens fest“, erzählt Warth. Mit seinen Vorträgen will er genau diese Kollegen dazu anregen, vom Problem- zum Lösungsdenken zu kommen: „Nehmen wir die Extremsituation des drohenden Arbeitsplatzverlustes. Fürchtet man sich vor einer Restrukturierungsmaßnahme und verkriecht sich, wirkt sich der Frust garantiert aufs Umfeld und damit auch auf die Entscheidung für oder gegen einen aus“, beschreibt Warth treffend: „Wenn Sie eine Autopanne haben, gibt es auch nur eines – Sie müssen rasch Hilfe holen. Der ADAC kommt nicht schneller, wenn Sie fluchen.“

Verbreitet der Überlebensberater hier nicht nur Binsenweisheiten, auf die man eigentlich auch selber kommen könnte? Das leugnet Johannes Warth gar nicht: „Meine Gedanken sind das Ergebnis einer Entscheidung, die ich für unheimlich wichtig halte: Wenn man sich auf das Wesentliche konzentriert, entdeckt man auch mehr Möglichkeiten, sein eigenes Potenzial besser zu nutzen und damit seine Probleme schneller zu lösen.“

Deshalb ist die Entspannung in seinen Vorträgen ein geplanter Akt: Vor Beginn verordnet er eine Schweigeminute, die jedoch bei weitem nicht alle Teilnehmer durchhalten: „Damit zeige ich, wie wichtig es ist, auch mal wieder zur Ruhe zu kommen.“

Und was kommt dann? Auf unterhaltsame Art und Weise werden die Zuhörer angesprochen. Das tut Johannes Warth allerdings nicht als Johannes Warth, sondern er hat sich ein Alter Ego zugelegt: Hans Re. Prise führt seine Ideen zu Mut

und Erfolg aus. Die Figur wirkt ein bisschen einfältig, schwärmt stark und kommt sympathisch-schusselig daher. Mit diesem Kunstgriff stellt sich Warth bewusst auf eine Stufe, auf die die Zuhörer „herunterblicken“ können, denn der erhobene Zeigefinger ist die Sache des Überlebensberaters nicht.

Aber angreifen und treffen will er durchaus – und das schafft er zum Beispiel mit der Frage: „Wann haben Sie das letzte Mal Mut bewiesen?“ Darüber kann man schon mal ins Grübeln kommen. „Ich bin kein Kabarettist, der sich über ein Ereignis, eine Situation oder eine Person lustig macht“, geht Warth weiter: „Ich will die Leu-

Denn Warth macht sein Anliegen auch anschaulich: Er illustriert das Thema „Zielorientierung“, indem er eine brennende Kerze mit Pfeil und Bogen löscht oder er steigt mit Unterstützung seiner Zuhörer aufs Hochrad und rückt so die Themen Mut und Teamwork ins Blickfeld.

Warths Adressaten sind zum einen Gruppen, denen er die Möglichkeiten eines besseren Umgangs miteinander aufzeigt, zum anderen auch das Individuum, das er dazu bringen möchte, eigenverantwortlich zu handeln: „Viele schreien immer nach anderen, einer höheren Hierarchie, dem Staat. Ein einfaches Beispiel: Sie stellen ihr Glas an die Tischkante und ich

chienen zugunsten einer Netzwerkorientierung zu überdenken. Dabei benutzt er deutliche Worte, zum Beispiel vor Managern eines Unternehmens: „Führungskraft wird mit ‚FK‘ abgekürzt; das kann für ‚fleißiger Kämpfer‘ oder ‚faule Krieger‘ stehen.“ Bloßgestellt wird hier jedoch keiner: „Jeder muss wissen, zu welcher Gruppe er gehört“, konfrontiert Warth sein Auditorium mit der Aufforderung, das eigene Handeln zu hinterfragen.

„Seien Sie kommunikativ, seien Sie authentisch, seien Sie mitreißend“ – das sind nur drei der proklamierten „Sieben Schritte zum Erfolg“, die Warth auch selbst geht. Gerade in einer Zeit, in der sich Mutlosigkeit breitmacht, kann eine Stunde Überlebensberatung motivierend wirken. Denn der „Ermutiger“ gibt Anregungen, die durchaus auf fruchtbaren Boden fallen: „Ich trat mal vor den Mitarbeitern eines mittelständischen Unternehmens auf. Jahre später hatte ich einen anderen Kunden direkt gegenüber. Beim früheren wollte ich nur kurz mal Guten Tag sagen und man erinnerte sich sofort an mich: Der Chef hatte meine ‚Sieben Schritte zum Erfolg‘ auf dem Schreibtisch stehen und sagte, er lese sie jeden Tag durch. Das hat mich schon sehr gefreut!“

Mit seiner Firma „Trainment – Gesellschaft für Personalentwicklung mbH“ mit Sitz in Berlin, für die er quer durch die Republik reist, bieten Warth und viele weitere kreative Mitarbeiter unter dem Motto „Wir fördern heraus!“ ein breites und attraktives Vortragsspektrum zu Themen wie Teamentwicklung, Kommunikation, Unternehmenskultur, Persönlichkeitsentwicklung und Selbstverantwortung an. Dabei gibt es durchaus Gruppen, vor denen Johannes Warth noch nicht aufgetreten ist: „Die Polizei oder ein Fußballclub würden mich durchaus reizen ...“

„Denken Sie nicht nach, seien Sie lieber ein Vordenker.“



te nicht verletzen, sondern mit ihnen kommunizieren und Fragen stellen, um deren Beantwortung man sich meist lieber drückt.“

Damit hat er Erfolg: In seinen zwölf Jahren Überlebensberatung gab es noch keine Negativkritiken, auch weil Johannes Warth sich auf sein jeweiliges Publikum immer neu einstellt, egal ob Bankgesellschafter, Führungskräfte oder Obstbauern, Mitarbeiter aus Großkonzernen oder mittelständischen Unternehmen. Wer anfangs mit verschränkten Armen darsitzte, legt seine Skepsis ob des ansprechenden und humorvoll gestalteten Vortrags schnell ab.