

Das Mantra des Erfolgs

Gedanken zum Verkaufstrainer Dirk Kreuter

Von Claudius Taubert

Der Verkaufs-Guru Dirk Kreuter kann auch DEIN Leben verändern! Bestelle jetzt sein Buch „Entscheidung: Erfolg“ und du kannst mehrere Lamborghinis gleichzeitig fahren, dir schöne Frauen als Haustiere halten und jeden Tag mit Champagnerkorken um dich ballern, bis du nur noch von einäugigen Kellnern umgeben bist! Warum? Weil du dann zu der unbesiegbaren Armada von einer Million Topverkäufern zählen wirst, die Dirk Kreuter bis 2020 mit deadly Verkaufsskills ausrüsten will! Auch DU kannst dich an deinen eigenen Haaren aus dem Sumpf der Erfolglosigkeit ziehen, wenn du dir von Dirk an der Seilwinde assistieren lässt! Ist es nicht wunderbar, dass es noch Philanthropen wie Kreuter gibt, die ihre einzigartige Erfolgsformel wie Manna unter den Bedürftigen verteilen, auf dass jeder esse und satt werde? Halleluja! Jubilate!

Die Penetranz, mit der seine Buchwerbung mir bei Facebook regelmäßig den Blick auf andere unwichtige Dinge versperrt und seine verkorksten Wertevorstellungen sind schuld daran, dass ich jetzt den digitalen Datendunst mit diesem kreuterkritischen Text zusätzlich verdichte.

Kreuter wünscht seinen Jüngern in seinen Youtubepredigten regelmäßig „fette Beute“! Das sagt einiges über sein Verhältnis zum Kunden aus. Üblicherweise ist es nicht im Interesse des Hirsches, vom Jäger erlegt zu werden, es sei denn er leidet unter chronischem - bei Paarhufern eher selten auftretendem - Taedium vitae.

Der Kunde, die „fette Beute“, ist bei Kreuter also nur Mittel zum Zweck des Geldverdienens. Es ist nicht wichtig, was gut für den Kunden ist, sondern der Kunde wird so manipuliert, dass er glaubt, etwas sei gut für ihn. Wer sich ein Buch von Dirk Kreuter kauft oder eins seiner Seminare bucht, sollte sich bewusst sein, dass er in diesem Moment zum Kunden, sprich zur „fetten Beute“, von Dirk Kreuter wird. Aber vielleicht meint er es auch wirklich gut. Bestimmt. Sein gelegentlicher Geschäftspartner Mehmet E. Göker wird inzwischen zwar mit internationalem Haftbefehl gesucht, aber das muss ja nichts bedeuten. (Diese diskreditierende Bemerkung folgt einem Verkaufstipp Kreuters, den er „Geistige Brandstiftung“ nennt. Ein Konzept, bei dem man z.B. die Vertrauenswürdigkeit des Konkurrenten mit Andeutungen unterminiert, die nicht unbedingt einem Faktencheck

standhalten müssen, um den Käufer erfolgreich zu verunsichern. Nur weil Kreuter mit Göker Geschäfte macht, ist er selbst noch längst kein Krimineller, aber die beiläufige Bemerkung genügt dennoch, um Misstrauen zu säen. Charmante Methode, nicht wahr?)

Wir leben in einer Zeit, in der jede Branche sich ihre eigenen Werte setzt und diese dann mit einer Vehemenz verfolgt, als seien sie der einzige objektive Wertemaßstab.

Hermann Broch schrieb zu dieser Parallelität unterschiedlichster Wertesysteme in „Die Schlafwandler“:

„Zur Logik des Soldaten gehört es, dem Feind eine Handgranate zwischen die Beine zu schmeißen; [...] zur Logik des Wirtschaftsführers gehört es, die wirtschaftlichen Mittel mit äußerster Konsequenz und Absolutheit auszunützen und, unter Vernichtung aller Konkurrenz dem eigenen Wirtschaftsobjekt [...] zur alleinigen Domination zu verhelfen; zur Logik des Malers gehört es, die malerischen Prinzipien mit äußerster Konsequenz und Radikalität bis zu Ende zu führen, auf die Gefahr hin, dass ein völlig esoterisches, nur mehr dem Produzenten verständliches Gebilde entstehe; [...] dies alles [...] ist von jener [...] nur auf die Sache gerichteten grausamen Logizität, die nicht nach rechts, nicht nach links schaut, - oh dies alles ist der Denkstil unserer Zeit!“

Schon zu Kants Zeiten wurde laut dem guten alten Königsberger in diesem Zusammenhang viel zu selten danach gefragt, ob der jeweils angestrebte Zweck auch „vernünftig und gut sei [...], sondern nur was man tun müsse, um ihn zu erreichen.“

Dirk Kreuter jedenfalls fragt sich offenbar nicht, ob die Gewinnmaximierung als Zweck immer vernünftig und gut sei. Alle Handlungsmaximen, die dieser Prophet des Profits auf liebevoll handgravierten Steintafeln als die neuen 10 Gebote verkauft, (echtes Sinaigestein, ich schwöre!) orientieren sich ausschließlich an diesem einen Zweck und jede Handlung, die den Umsatz steigert, ist durch den neuen kategorischen Imperativ „Sei erfolgreich!“ automatisch gerechtfertigt. Ob es richtig ist, mit Lebensmitteln zu spekulieren, Rüstungsgüter nach Saudi-Arabien zu liefern, wirtschaftsschwache Länder wie Bangladesch als moderne Sklavenkolonien zu betreiben und den Klimawandel nur dann zur Kenntnis zu nehmen, wenn er sich negativ in den Bilanzen niederschlägt, steht damit nicht mehr zur Diskussion. Ethische Bedenklichkeiten oder gar das Hinterfragen des ökonomischen Wertesystems führen ohnehin bloß in die Irre, denn, so sprach der mit Wohlstand Gesalbte, der als Kreuter um uns warb:

Wahrlich ich sage euch, „Sieger zweifeln nicht. Zweifler siegen nicht!“ Denn wer am Sinn reinen Gewinnstrebens zweifelt, könnte ja vom Glauben abfallen. Er könnte erkennen, dass er nicht erst im Geld schwimmen muss, um wieder Zeit für Familie und Freunde entbehren zu können, dass man das Geld sogar in der Wirtschaft vom Zweck zum Mittel degradieren kann, ohne deshalb gleich bankrott zu gehen und dass es neben Erfolg und Reichtum auch noch andere Werte gibt, die sogar verblüffend preiswert sind. So ein Zweifler wird natürlich nicht zum Sieger im Sinne Kreuters. Er wird höchstens zu einem glücklicheren, gelasseneren Menschen, der sich einen Blick für sein Gegenüber und die kleinen Dinge im Leben bewahrt und sich nicht vom sinnlosen Strudel des „Höher-Weiter-Schneller“ mitreißen lässt. Das deckt sich nicht mit der kreuterschen Definition eines Siegertypen. Aber mit meiner.

Das Schlusswort hat Joseph Beuys, dessen Handlungsmaximen für ein gelingendes Leben in Nuancen von Kreuter abweichen.

„Lass Dich fallen
Lerne Schlangen zu beobachten
Pflanze unmögliche Gärten
Lade jemand Gefährlichen zum Tee ein
Mache kleine Zeichen, die „ja“ sagen
und verteile sie überall in Deinem Haus.

Werde ein Freund von Freiheit und Unsicherheit
Freue Dich auf Träume
Weine bei Kinofilmen,
schaukle so hoch Du kannst mit einer Schaukel bei Mondlicht.
Pflege verschiedene Stimmungen,
verweigere Dich, zu „verantwortlich zu sein“
–wenn ,dann tu es aus Liebe!

Mache eine Menge Nickerchen.
Gib Geld weiter. Mach es jetzt. Das Geld wird folgen.
Glaube an Zauberei,
lache eine Menge
Bade im Mondschein

Träume wilde, phantasievolle Träume

Zeichne auf die Wände

Lies jeden Tag

Stell Dir vor, Du wärst verzaubert

Kichere mit Kindern.

Höre alten Leuten zu

Öffne Dich.

Tauche ein.

Sei frei.

Segne Dich selbst

Lass die Angst fallen; spiele mit allem

Unterhalte das Kind in Dir.

Du bist unschuldig.

Baue eine Burg aus Decken.

Werde nass.

Umarme Bäume.

Und schreibe Liebesbriefe“

Oder verbringe dein Leben damit, dem großen Geld hinterher zu jagen!

Deine Entscheidung!

Verfasst 2017