



[Home](#)[Shaolin Qi Gong](#)[Shaolin Österreich](#)[Wirtschaftsseminare](#)[Presse](#)[Videos](#)[Kontakt](#)[GBLinks](#)



1.500 Jahre erfolgreich: Profitieren Sie

von einer 1.500 jährigen, erfolgreichen Strategie: SHAOLIN

Management – Beratung, Training, Executiv Coaching
für Wertschöpfung, Wertschätzung und Nachhaltigkeit

- Führung & Management
- Kommunikation & Beziehung
- Strategie & Planung
- Unternehmenskultur & Team
- Gesundheit & Leistungsfähigkeit

Shaolin Österreich transportiert altes asiatischen Wissen • moderne Kommunikation • Wissenschaft • Neuropsychologie

1. **Kraftquellen erschließen, vorhandene Energiepotenziale ausschöpfen**
2. **Führungsstärke steigern**

3. **Macht ausüben und Vertrauen schaffen**
4. **wahre Größe zeigen**
5. **Marktführerschaft durch Leadership**
6. **Schwierigkeiten überwinden**
7. **Konzentration auf das Wesentliche**

Pionier der Selbstoptimierung

Von Thomas Steinfeld Fotos: Werner Krämer; privat



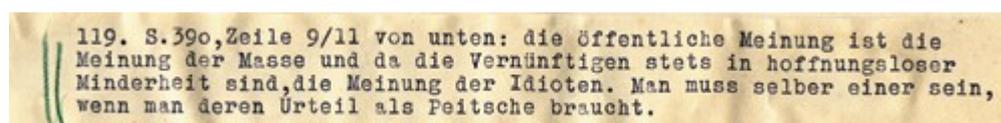
Wer die zwei Herren auf der Liege sind, wissen wir nicht, vorn aber steht Gustav Grossmann bei einem Treffen der gleichnamigen Methodiker. Zeit: die 50er-Jahre, Ort: Hofstätter See bei Rosenheim.

Die Selbsterhebung – auch mit spirituellen Mitteln – ist im 20. Jahrhundert zu einer so gewöhnlichen Veranstaltung geworden, dass man sie für etwas zumindest beinahe Natürliches hält. Das ist sie aber nicht, und in dem Augenblick, in dem die Selbstbeobachtung zu weltlichen Zwecken entstand, muss sie etwas Ungeheures, etwas radikal Neues gewesen sein. Dr. Gustav Grossmann – er legte Wert auf akademische Titel,

denn ihre Träger hatten, wie er meinte, dafür gearbeitet – war einer ihrer Pioniere: In Deutschland war er der Erste, der seinen Schülern beizubringen suchte, sich bedingungslos selbst als Möglichkeit und Ressource zu betrachten. Er wurde zum Trainer des unternehmerischen Menschen in seiner sozialen Gestalt, nämlich des Aufsteigers – in der Zeit, in der dieser Aufsteiger überhaupt erst zu einer verbreiteten Figur wurde. Und er war der Erste, der eine solche Beratung als Geschäft betrieb, der methodische Einsichten in den Lauf des Erwerbslebens in einzelne Module verwandelte, diese seriell produzierte, über ein eigenes Vertriebssystem verkaufte und daraus ein kleines Firmenimperium errichtete. Er wurde zu einem wohlhabenden Mann: mit einer prächtigen Villa am Isar-Hochufer in München, mit einem großen Wagen und einer Handvoll Angestellter, mit einem Landhaus an einem oberbayerischen See, der ganz und gar sein eigen war. Noch heute kursieren glaubhafte Gerüchte darüber, wer aus der unternehmerischen Elite des deutschen Wirtschaftswunders zu Gustav Grossmanns Schülern gehörte. Es sind bekannte Namen darunter.

Am Anfang dieses Erfolges steht ein Buch, und es trägt einen sehr modernen Titel: Sich selbst rationalisieren. Im Jahr 1927 zum ersten Mal veröffentlicht, ist es noch immer lieferbar, gegenwärtig in der 28. Auflage und mit dem Untertitel »Lebenserfolg ist erlernbar. Vorbereitende Einführung in den elementaren Teil der Grossmann-Methode«. Der Titel suggeriert eine strenge begriffliche Ordnung, ein System womöglich, die Gliederung tut es auch. Tatsächlich geht der Autor nicht so weit: Sein Werk besteht hauptsächlich aus Gedankenketten, die sich manchmal über einen Absatz, manchmal über ein paar Seiten erstrecken und einzelnen Themen gewidmet sind, der Stellensuche zum Beispiel oder der Zeitplanung. Etwas Altertümliches, Erbauliches, und etwas Modernes, Forderndes, ganz auf Leistung und Erfolg Gerichtetes, mischen sich in diesen Ausführungen: »Wer ein festes Ziel hat, wirkt auf die Menschen anders als die große Masse«, heißt es zum Beispiel in diesem Buch, das unter seinen treuen Lesern oft nur »Ssr« heißt. »Er geht seinen Weg unberührbar weiter, er verfolgt eine gerade Lebenslinie, er lässt sich durch nichts von dieser Linie ablenken.«

Es geht auch praktischer: »Das Tagesplanbuch sei Ihr ständiger Begleiter! Beginnen Sie Ihre Tagesarbeit mit dem Studium der Aufgaben, die Sie dem Tag gegeben.« Darüber steht ein Tortendiagramm, in dem die Zeiten für die Arbeit – acht bis 13 Uhr, 15 bis 18 Uhr – wie für den Mittagsschlaf eingetragen sind, und auf dem Stundenplan daneben sind auch die fünf Minuten am frühen Morgen für »Willensvorbereitung und Selbstvorbereitung« eingetragen, achtzig Jahre bevor Jürgen Klinsmann Fußballtrainer wurde und von der deutschen Nationalmannschaft nicht nur ein Motivationstraining, sondern auch das Erledigen von »Hausaufgaben« verlangte. Manche dieser Lehrstücke sind anekdotisch aufgebaut, oft sind sie mit Beispielen aus dem eigenen Leben ausgeschmückt, zuweilen beruft sich Gustav Grossmann auf Klassiker der Literatur und der Philosophie, vor allem auf Arthur Schopenhauer, den Philosophen des Einzelnen und Ungeselligen.



119. S.390, Zeile 9/11 von unten: die öffentliche Meinung ist die Meinung der Masse und da die Vernünftigen stets in hoffnungsloser Minderheit sind, die Meinung der Idioten. Man muss selber einer sein, wenn man deren Urteil als Peitsche braucht.

Als Gustav Grossmann dieses Buch schrieb, war er 34 Jahre alt, Autor einer schmalen Dissertation über das *Wesen der menschlichen Bedürfnisse und ihre Befriedigung* und

Fachmann für Reklame im Oldenbourg Verlag – eine Gestalt beinahe wie der Held in Erich Kästners im Jahr 1934 erschienenem Roman *Drei Männer im Schnee*: Auch dieser Fritz Hagedorn ist ein eher mittelloser junger Mann mit einer Mission und einer Erfolgsmethode: »Reklame war schon immer seine Leidenschaft«, sagt die Mutter, die ihn auch in seiner Erfolglosigkeit liebt. »Seine Doktorarbeit handelte auch davon. Von den psychologischen Gesetzen der Werbewirkung.« Und ein wenig später im Roman – der junge Mann hat sein Glück schon gemacht, weiß es allerdings noch nicht – hält er eine Programmrede für die »Propaganda«, als die Werbung damals noch bezeichnet wird: »Reklame ist Krieg!«, erklärt er darin. »Es gilt, die Köpfe von Millionen Menschen zu erobern. Es gilt, diese Köpfe zum besetzten Gebiet zu machen.« Grossmann hätte sich vielleicht ein wenig vorsichtiger ausgedrückt, aber um angewandte Psychologie, um die Eroberung der Köpfe ging es auch ihm: »Gewiss, wir haben Leistungen während des Krieges und nach ihm vollbracht, die eines Homer würdig sind«, heißt es im Vorwort zur fünften Auflage des Grundbuchs, »aber mehr noch gilt es zu vollbringen. Wir schaffen es ohne jeden Zweifel, wenn wir daran gehen, unser wertvollstes Rohmaterial zu veredeln – unsere Hirnsubstanz – und ihre Funktion, die ›Ratio‹.«

Die Idee, das eigene Ich sei gleichsam plastisches Material und man könne sich also selbst rationalisieren, entsteht erst mit der Industrialisierung. Sie kann sich überhaupt erst zu dieser Zeit entwickeln. Denn sie überträgt das Prinzip einer mechanisierten, über viele Stufen verlaufenden und möglichst effizienten Produktion von den Waren auf den Menschen. Die elementaren Techniken zur systematischen Beobachtung und Kontrolle von Arbeit waren gegen Ende des 19. Jahrhunderts in den Vereinigten Staaten entwickelt worden, von Ingenieuren, die die Arbeitsabläufe in kontrollierte, zeitlich bestimmte Bewegungen teilten. Wenig später, kurz vor dem Ersten Weltkrieg, wurden die ersten Berufseignungstests geschrieben. Und es war dann der Krieg, der den Gedanken hervorbrachte, man müsse zu einem vollkommen rationalisierten Umgang mit der menschlichen Arbeitskraft finden. Denn dieser Krieg wurde, spätestens nach wenigen Monaten, mit industriellen Mitteln betrieben. Plötzlich war da ein großer Bedarf an Flugzeug- und Lokomotivführern, Krafffahrern, Meldetechnikern, an lauter technisch versierten Soldaten, für die es keine Ausbildung gegeben hatte. Maschinengewehre, Panzer, U-Boote, die neuen Messverfahren der Artillerie setzten ein geschultes Personal voraus. Und plötzlich gab es Eignungsprüfungen, Anforderungsprofile und ein Übungswesen, in dem es viel mehr auf die Beherrschung des Geräts ankam als auf alte soldatische Tugenden wie Gehorsam und Kameradschaft.

Gustav Grossmann war im Krieg gewesen. Im Jahr 1893 in Ostpreußen geboren, war er auf das Lehrerseminar gegangen, was damals noch keine akademische Ausbildung war. Als der Erste Weltkrieg ausbrach, war er Freiwilliger und Leutnant, kämpfte an der Ostfront und wurde, wie er schreibt, in der Schlacht bei Tannenberg schwer verletzt – in der einen großen Schlacht, die Deutschland gewann, in einer Feldschlacht im Osten (im Unterschied zum Stellungskrieg im Westen). Nicht ein Schuss hatte ihn hingestreckt, sondern mehrere Granatsplitter: in den Kopf, durch den Arm und durch das Bein. Das habe man ihm danach abnehmen wollen, ein halbes Jahr habe er im Streckbett gelegen, damit ein Nervenstrang im Oberschenkel wieder zusammenwuchs. Die Genesung geriet ihm zum Erweckungserlebnis: »Ich danke dem Schöpfer aller Welten«, heißt es in *Sich selbst rationalisieren*, dass »er mich einen Krieg hat erleben lassen, / in dem mir mein rechtes Bein zertrümmert wurde, / was mich zwang, / meine Denkdirüse zu einem üppigen Können zu trainieren, / um meinem Leben den höchsten Wert zu geben.«

Nach dem Ersten Weltkrieg hatte Gustav Grossmann das Abitur nachgeholt und studiert:

Philosophie und Psychologie, Statistik und Nationalökonomie – und war im Jahr 1920 in das Institut für Psychotechnik geraten, das der Ingenieur Georg Schlesinger und der Psychologe Walther Moede an der Technischen Hochschule in Berlin gegründet hatten. Georg Schlesinger war an der Entwicklung der Deutschen Industrienorm (DIN) beteiligt gewesen und hatte sich, neben vielem anderen, mit der Entwicklung von Prothesen für die halbe Million Körperbehinderter beschäftigt, die aus dem Krieg zurückgekehrt waren – nachdem er die einzelnen Bewegungen der Gelenke beschrieben, klassifiziert und normiert hatte, als ginge es dabei um die Konstruktion einer Werkzeugmaschine. Walther Moede hatte im Krieg Eignungstests für Kraftfahrer entwickelt: »Den geeigneten Menschen finden und ihn an den richtigen Platz stellen«, hatte Georg Schlesinger im Jahr 1919 erklärt, »ist heute mehr denn je die Forderung des Tages in unserem niedergebrochenen Vaterlande, in dem der Mangel an leitenden Männern noch größer ist als an Rohstoffen.« Mehr als am Patriotismus lag Gustav Grossmann an »Erfolgfreunden«.

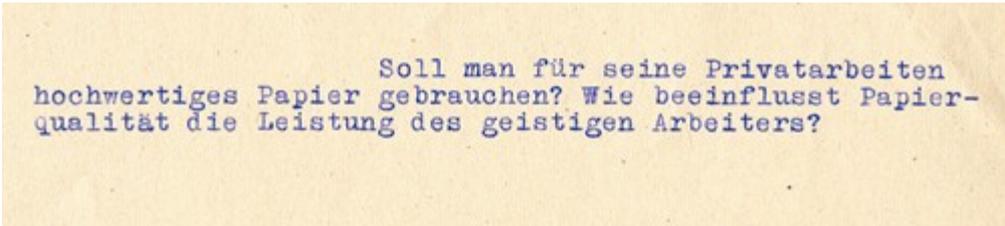
Gustav Grossmann übernahm aus der angewandten Psychologie das Prinzip der Tauglichkeit, drehte aber die Perspektive: Nicht wie ein Mensch in einen Apparat passt, war seine Frage, sondern wie sich ein Mensch den Rationalismus des Apparats so zu eigen machen könnte, dass er über ihn triumphiert – oder wie man den eigenen Kopf besetzt, um dann alle anderen Köpfe besetzen zu können. Und der Kampf hörte nicht mehr auf: »Warum soll der Chef Sie anstellen«, lautet eine Frage in *Sich selbst rationalisieren*. Es gibt kein Zögern bei der Lösung dieser Aufgabe: »Die Antwort müssen Sie wissen ... Wieder nehmen Sie einen Bogen und bearbeiten diese Fragen so erschöpfend, als es nur geht! Denken Sie an Ihre letzte Stellung, denken Sie, worüber die Vorgesetzten unzufrieden waren, was sie besonders schätzten: Pünktlichkeit, Sorgfalt, geschickte Kundenbehandlung, guten Briefstil; es gibt tausend solcher Dinge! Fügen Sie es zu Ihrem Werkzeug, vermehren Sie die Zahl Ihrer Kämpfer!« Gustav Grossmann wollte keine Kunden haben, sondern Schüler, auch Verbündete. Sie sollten sein Werk weiterführen. »Ich missioniere nicht«, erklärte Grossmann. Er gab auch keine Seminare. Stattdessen wandte er sich jedem seiner Klienten persönlich zu, in streng normierten Korrespondenzen.

Wie sich der Übergang von *Sich selbst rationalisieren* zur »Methode« vollzog und von der »Methode« zu einem florierenden Unternehmen für Fernkurse – darüber ist nur wenig in Erfahrung zu bringen. Gustav Grossmann muss bald Schüler angenommen haben – Menschen also, die nach der Lektüre des Buches an ihn herantraten und um Beratung baten. Vielleicht war dieses aber auch schon vorher geschehen, in persönlichen Gesprächen, und das Buch war nur der Anlass, diese eher persönlichen Verhältnisse einer professionellen Verwaltung zu unterwerfen. Diese Menschen – oder soll man sie Objekte der Beratung nennen? – verwandelten sich also, in Gustav Grossmanns Worten, in »Lizenznehmer«. Tatsächlich versuchte er mehrmals, seine Technik der Zeitplanung patentieren zu lassen. Aber Methoden taugen nicht für Patente. Und Lizenzen schützen ein wenig vor Plagiaten.

Und weil es bald sehr viele Lizenznehmer gab, im gesamten deutschen Sprachraum, richtete Gustav Grossmann in allen großen Städten Gilden ein: Zusammenschlüsse, die von »Meistern« geführt wurden und nicht zufällig nach ständischen Körperschaften benannt waren. Denn in diesen Gilden trafen sich die Ausgewählten, die Schüler, die – nach einer Art brieflicher Aufnahmeprüfung – für reif befunden waren, eine Lizenz zu erwerben. An die 17 000 Schüler sollen es insgesamt gewesen sein, meinte Gustav Grossmann gegen Ende

seines Lebens. Diese Lizenzen bestanden in der durch schriftliche Hausaufgaben abgesicherten Pflicht, alle Momente des Lebens, zuerst die beruflichen, dann aber auch die privaten, den Anforderungen von Effizienz und Zweckmäßigkeit zu unterwerfen.

Dazu aber mussten die Momente des Lebens zunächst einmal ermittelt werden: Der Fragebogen, eine Erfindung der angewandten Psychologie aus dem späten 19. Jahrhundert und ursprünglich vor allem zur Anamnese benutzt, wird bei Gustav Grossmann – etwa in der »Persönlichen Situationsanalyse« oder »Persitana«, die zur »Elementaren Teil-Stufe IV« gehört – zu einem Instrument der Menschenbeobachtung. Gefragt wird nach dem Einkommen und nach dem Vermögen, nach dem Verhältnis zum anderen Geschlecht und zum Zahnstand, nach dem beruflichen Werdegang und nach den Lieblingsarbeiten. An keiner anderen Stelle der Methode wird das Gefälle, das zwischen dem Meister und seinen Schülern herrscht, so deutlich wie in einem Fragebogen: durch seine vorgegebene Struktur, durch seine normierende Kraft, auf deren einer Seite sich eine undurchschaubare Autorität befindet, auf deren anderer ein Untergebener, ein Klient und möglicherweise ein Verdächtiger.



Soll man für seine Privatarbeiten
hochwertiges Papier gebrauchen? Wie beeinflusst Papier-
qualität die Leistung des geistigen Arbeiters?

Wer sich als Lizenznehmer qualifiziert hatte, erhielt Fragebogen, wobei die im Lauf der Schulung wachsende Zahl der Fragebogen nicht nur den Erfordernissen einer ins Totale gewendeten Psychotechnik geschuldet war, sondern auch einem frühen Entwicklungsstadium des Fernkurses. Denn Grossmann nahm sich als »Coach« sehr ernst. Er trainierte den Willen anderer, indem er mit jedem anderen korrespondierte, und jedem teilte er mit, er habe zu einem neuen Menschen zu werden, er habe sein Leben von Grund auf zu ändern. »Der Postbote reißt jeden Morgen dreimal an dem Draht, der aus dem Briefkasten der Villa Hochleite 9 in München-Harlaching herausragt«, schrieb der Spiegel (romantisierend) im Dezember 1948, »auf das Scheppern der daran befestigten Konservenbüchse kommt Dr. Grossmanns Sekretärin die Treppen herunter. Zweimal am Tage legt sie ihrem Chef einen umfangreichen Stapel Briefe auf den Schreibtisch. Inhalt dieser Briefe sind riesige Fragebogen.« Ein Monatsgehalt für ein Jahr Betreuung erhielt Gustav Grossmann in der Regel, oder 15 Prozent der Summe, die man mehr verdiente, weil man eben betreut wurde – was natürlich nie genau zu ermitteln war.

Wer, wie Gustav Grossmann, erklärt, eine Methode (und gar eine universale) zu besitzen und nur Ausgewählten vermitteln zu wollen – wobei die Auswahl manchmal beinahe willkürlich gewesen sein muss –, erhebt den Anspruch, über etwas Geheimes zu verfügen: Tatsächlich dürften die Gilden nicht nur aus einem praktischen Problem heraus entstanden sein, nämlich aus der Notwendigkeit, das Allgemeine der Lehre mit der Privatheit der Ansprache zu verknüpfen (und das per Briefpost), sondern auch aus dem Verlangen nach einer elitären Bruderschaft. Wenngleich die Treffen innerhalb der Bruderschaft auch etwas von Selbsterfahrungsgruppe gehabt haben müssen, wenn sich die Teilnehmer etwa ihre

Teil des Ausbildungscurriculums „Affektrolltraining“ von 2009 /Brendel

Wie-Pläne gegenseitig vortragen und besprechen.

- Grossmann rechnete nur zwei Prozent der Bevölkerung zu den Begabten

Teil des Ausbildungscurriculums „Affektrolltraining“ von 2009 Brendel