

## PERSÖNLICHKEITSTRAINER WALTER ROTTER „LIEST“ SEINE KUNDEN UND GIBT IHREM LEBEN EINE GLÜCKLICHE WENDUNG.

Ich kann jeden Menschen lesen wie ein Buch. Das ist der zentrale Satz, den Walter Rotter schon viele tausendmal zu Leuten gesagt hat, die er vorher noch nie gesehen hat. Die Reaktion war und ist jedes Mal gleich: Der oder die Angesprochene glauben es nicht – bis Rotter nach Geburtstag und Geburtsstunde fragt. Diese beiden Daten reichen ihm nämlich, um jedem Menschen in Sekundenschnelle die wesentlichen Züge seiner Charakterstruktur aufzulisten. Die darauf folgende Reaktion ist ebenfalls immer gleich: ungläubiges Staunen, denn Rotter trifft stets ins Schwarze. Kritische Leser werden Walter Rotter jetzt in die Scharlantschublade stecken und in ihm einen Abzocker sehen, der seine Kunden über Glasscherben und glühende Kohlen laufen lässt. Doch der drahtige Franke, der mit seiner Familie in Winkelhaid vor den Toren Nürnbergs lebt, hält nichts von „Tschaka, tschaka“, du schaffst es und sonstigen Maschen. Im Gegenteil: Er verfügt über ein hochoffizielles Patent in Sachen Persönlichkeitsanalyse, das er sich hart erarbeitet hat.

### 36 JAHRE MENSCHEN- STUDIEN

Ich habe 36 Jahre lang Menschen studiert, beschreibt Rotter die Vorlaufzeit seines 1999 ausgestellten Patents. Wesentliche Erkenntnisse: Es gibt pro Geschlecht 144, also insgesamt 288 verschiedene Charaktertypen – und Walter Rotter kann jeden Menschen seinem Charaktertyp zuordnen. Doch das ist nur der erste Schritt einer

interessanten Analyse, in deren Verlauf Rotter Charaktereigenschaften, Stärken und Schwächen, Persönlichkeitsstruktur, Gefühlswelt, sowie Dominanzverhalten seiner Kunden detailliert unter die Lupe nimmt. Drei bis vier Stunden dauert dieser Prozess; länger braucht Walter Rotter nicht, um seinem Gegenüber den exakten Ist-Zustand seines Lebens darzulegen. Danach wird ein Soll Zustand fixiert, also ein Ziel, auf das sich der Kunde zu bewegen muss. Um dieses

Ziel zu erreichen, muss man hart an sich arbeiten, sich ändern, sagt Rotter. Nach der Persönlichkeitsanalyse formuliert er suggestiv – Sätze, die dem Kunden klar machen, wie er sich ändern muss. Diese Sätze muss sich der Kunde in einem Zeitraum von 4 Wochen bis 3 Monaten immer wieder aufsagen und selbstverständlich auch danach handeln. Während dieser Zeit steht Walter Rotter jederzeit für eine zusätzliche Betreuung zur Verfügung. Am Ende des Zeitraumes erfolgt die Erfolgskontrolle Rotters, und tatsächlich hat der Franke seinen Kunden eine neue erfolgreiche „Lebenseinstellung“ vermittelt. Die Trefferquote liegt zwischen 95 und 98 Prozent. „Man muss es wollen, dann funktioniert es auch!“

## „ES GIBT NIEMANDEN, DEM ICH NICHT HELFEN KÖNNTE.“

Jeder Mensch kann mit dieser Methode seinem Leben eine positive Wendung geben, so Rotters Überzeugung: „Vom Hausmeister bis zum Vorstandsvorsitzenden gibt es niemand, dem ich nicht helfen könnte.“ Ob Beziehungsprobleme, fehlende Berufsperspektiven oder Depressionen bis hin zur Selbstmordgefahr – gemäß dem Motto „Geht nicht – gibt’s nicht“, ist Rotter kein Problem zu groß: Keiner ist ausgeschlossen. Man muss sich nur trauen mit mir in Kontakt zu treten. Leuten, die ganz unten sind, helfe ich umso lieber. Jeder Fall ist einzigartig und für Walter Rotter eine neue Herausforderung. Denn im Gegensatz zu zweifelhaften Motivationstrainern, verkündet er keine Pauschal-Rezepte, mit denen ein ganzer Hörsaal voller Menschen auf einen Schlag glücklich werden soll. Rotter geht viel tiefer und arbeitet an individuellen Lösungen, mit denen er seine Kunden zum individuellen Erfolg führt. Seine erzielten, nachweisbaren Ergebnisse sprechen klar für ihn.

## SEINE CHANCE LAG BEI 3 %

Das Jahr 1972 stellt die große Wende dar im Leben von Walter Rotter. Damals wurde der gelernte Personalfachkaufmann, der als Leistungssportler (Fünfkampf) bei der Bundeswehr war, aus freiem Himmel mit der Diagnose Lungenkrebs konfrontiert. Seine Überlebenschancen siedelten die Ärzte bei drei Prozent an. „Ich kam von der Aschenbahn ins Krankenhaus“, erzählt Rotter von diesem dramatischen Einschnitt. „Und da habe ich für mich beschlossen? Das ist die Chance für einen Neuanfang. Man kann alles erreichen, wenn man will.“ Diese Einstellung half ihm, die Krankheit zu überwinden. Ein ganzes Jahr musste Rotter allerdings im Krankenhaus verbringen. „In dieser Zeit habe ich viel nachgedacht, ungefähr 50 Bücher gelesen und damit begonnen, mich intensiv mit Menschen zu befassen.“ So wurde aus einem Hobby Berufung. Schon sein 1969 fragte er zahllose Menschen nach Datum und Uhrzeit ihrer Geburt, beobachtete sie über einen längeren Zeitraum und machte sich Aufzeichnungen darüber. So sammelte er im Laufe von Jahrzehnten das Wissen, das seinem PQS-Patent zugrunde liegt.

## NICHT DIE NOTEN ZÄHLEN, SON- DERN DER CHARAKTER

Um immer genug Material für seine Studien zu haben, war Rotter stets bemüht, im Beruf viele Leute um sich zu haben. Erst bei der Bundeswehr, später vier Versicherungsgesellschaften, bei denen

er als Personal- und Vertriebschef tätig war. Dabei hat er seine Studien bereits in die Praxis umgesetzt: „Ich habe Bewerber nie nach ihren Zeugnissen, sondern nach ihrem Charakter eingestellt. Damit hatte ich großen Erfolg.“ Für Rotter zählen eben nur Dinge wie Charakter, Leistung, Überzeugung und Wille. Da liegt es nahe, dass er Menschen wie Lance Armstrong und Martin Gray mit ihrem Buch „Schrei nach Leben“ als Vorbilder sieht.

Wenn man jemanden gegenüber tritt, der scheinbar durch einen durchsicht ist das erst mal ein komisches Gefühl. Immerhin ist man heutzutage gewohnt mehr zu „schein“ anstatt zu „sein“. Das aber genau das ungeheure Energie kostet, die man in sein eigentliches Ziel investieren sollte, wird schnell klar, wenn man sich mit Walter Rotter unterhält. Er führt einen sanft, aber bestimmt ans Ziel.

## KUNDENLISTE

Spitzenpolitiker, Spitzensportler und Spitzenmanager stehen in der Kundenkartei von Walter Rotter. Über die Spitzenpolitiker darf er aus nachvollziehbaren Gründen nicht öffentlich sprechen. Über die Spitzensportler schon: Die bekannten Fußballprofs Darius Kampa und Frank Wiblishauser (FCN), ließen sich von Rotter in Sachen Selbstvertrauen trainieren, ebenso Faissal Ebnoutalib (Olympiazweiter Sidney) in der Sportart Taekwondo. Auch die Tennisspielerin Anca Barna fand durch Rotter zum Erfolg. Am Anfang des Coachings auf Platz 213, fand sie sich in kurzer Zeit unter den ersten 50. Bei den Spitzenmanagern verhält es sich wie bei den Spitzenpolitikern – no comment. Eine Ausnahme ist die Führungsriege des Versicherungskonzerns Deutscher Ring. 27 Führungskräfte hat Rotter 8 Monate lang gecoacht. Das Dankeschreiben des Deutschen-Ring-Landesdirektors Reiner Kurzhals ist in Rotters Referenzordner zwischen zahlreichen anderen Dankesbezeugungen von Privatkunden abgeheftet.



Autor: Walter Rotter  
ISBN-10: 3898451127 „Charaktere  
erkennen Menschen verstehen“

Nach über 3 Jahrzehnten intensiver Studien und beratender Tätigkeit ist Walter Rotter allein auf der Grundlage des Geburtsdatums und der Geburtsstunde in der Lage, den Charakter jedes Menschen zu erfassen, den Zugang zu diesem zu finden und ihn im Herzen zu berühren. Nun wird auch Ihnen der Zugang zu vielen Menschen erleichtert werden, da Sie nach der Lektüre dieses Buches das Verhalten Ihrer Mitmenschen besser verstehen werden und es Ihnen so möglich ist, die richtige Sprache für Ihr Gegenüber zu wählen. Denn wer hat nicht schon einmal die Erfahrung gemacht, gute Gelegenheiten versäumt zu haben, weil er sein Gegenüber falsch angesprochen oder es nicht richtig behandelt und geführt hat? Lassen Sie sich überraschen von der Vielfältigkeit dieser wunderbaren Grundcharaktere, lernen Sie, sie zu verstehen und Sie werden ein erstaunliches Feedback erhalten.

# PERSÖNLICHKEIT IST KEINE FRAGE DER INTELLIGENZ, SONDERN ENTSTEHT AUS DER BEREITSCHAFT, TAG- TÄGLICH AN SICH ZU AR- BEITEN.