TOBIAS BECK

DIE REDE DEINES LEBENS

Wie du als Trainer und Speaker Menschen inspirierst und ein stabiles Business aufbaust

GABAL

Tobias Beck

Die Rede deines Lebens

Wie du als Trainer und Speaker
Menschen inspirierst und
ein stabiles Business aufbaust

GABAL

Externe Links wurden bis zum Zeitpunkt der Drucklegung des Buches geprüft. Auf etwaige Änderungen zu einem späteren Zeitpunkt hat der Verlag keinen Einfluss. Eine Haftung des Verlages ist daher ausgeschlossen.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

ISBN 978-3-95623-907-6

Lektorat: Sabine Rock, Frankfurt am Main | www.druckreif-rock.de
Illustrationen: Marvin Clifford
Umschlaggestaltung: total italic (Thierry Wijnberg), Amsterdam/Berlin
Umschlagkonzept: Kathrin Fuchsbauer | www.derdesignfuchs.de
Autorenfotos: Patrick Reymann | www.momentesammler.pro
Satz und Layout: Lohse Design, Heppenheim | www.lohse-design.de

© 2020 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Wir drucken in Deutschland.

www.gabal-verlag.de
www.facebook.com/Gabalbuecher
www.twitter.com/gabalbuecher
www.instagram.com/gabalbuecher

PEFC zertifiziert
Dieses Produkt stammt aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern und kontrollierten Quellen.
www.pefc.de

Inhalt

Einleitung 9

Such dir Vorbilder. Komm in deine Rolle 14
- Die Begegnung mit meinen Mentoren 14

Die »Das Publikum ist der Star«-Ethik 25

Celebrity Twin 30

Florian Silbereisen kann nicht singen? 32

Steh für etwas: Bewohnerfrei® 36

Rahmen 39
- Rahmen wichtiger als der Inhalt? 39
- The German Approach: Darüber lacht die Welt 45
- Nie mehr Schule 48
- Die vier Menschentypen abholen 51
- Offenes versus geschlossenes System 57
- Code of Honor – der Ehrenkodex 61
- Alles, was einfach aussieht, ist schwer 65
- Alles hängt mit allem zusammen 67

Menschen abholen 69
- As-ising – sag's, wie es ist 69
- Die Gänse-Taktik – alles wird gefeiert 71
- Du versus Sie 72
- Das geheime Template 72
- Zoomen 84
- Verletzlichkeit 85

Performance 86
- Wirkung 86
- Der Halo-Effekt 89
- Command Mode: Du bist der Chef im Ring 94
- Verpisserwörter meiden 96
- Die Ente 98

Umgang mit Störern – VGZ 102
Auch Pumuckl und Biene Maja ernten Kritik 106
Umgang mit Lampenfieber 109
Der Dalai-Lama-Effekt – so holst du dir Beistand von höherer Stelle 116
Struggle 119

Technik / Lerntechniken 123
Mach es groß und bunt 123
Der offene Kreis – Loop 125
Lerntypen: Visuell, auditiv, kinästhetisch 127
Superlearning / Suggestopädie 129
Tipps für den roten Faden 138
Das Debriefing – hilft deinen Teilnehmenden, zu reflektieren 140

Betätigungsfelder & Verdienstmöglichkeiten 143
Mit »Sprechen« Geld verdienen 143
Barter Agreement 149

Dein Modell 152

Duplikation 155
Yvonne Schönau 158
Christian Gaertner 164

Marketing & Social Media 169

Events? Nein, Magie … 175
E – Experience 179
V – Venue 181
E – Emotions 183
N – Normal is boring! 185
T – Team 186

Übernimm das Steuer in deinem Business 187
Eine gute Selbsteinschätzung 187
Wie erkennst du einen guten Steuerberater / Rechtsanwalt? 188
Vor der Gründung 190
Die Gründung 191
Die Kosten 193

Einkommensteuer und Gewerbesteuer 193
Die Umsatzsteuer 195
Zum Schluss 197

Bau dir dein Business auf / Vermeide klassische – auch juristische – Fehler 198
Wo bekommst du deine Ideen her? 199
Wie bekommst du die PS auf die Straße – und wer sollte dich beraten? 199
Businessplan und Finanzplan 201
Rechtsformwahl und Haftung 202
Firmenname 204
Umsetzung 205
Das Wichtigste in Kürze 206

Kenn deine Zahlen! 207
Schaff ein einheitliches Verständnis in deinem Team 207
Deine Missions-Umsatz-Matrix 211
Ressourcenfokussiertes Handeln 213
Die Basics im Bereich Controlling 214
Gefühl versus Zahlen 217

Speaker sind keine Stars 218
Das Sprungbrett: 20 Minuten GEDANKENtanken 218
Deine Zielgruppe ist wie du 220
So kann es gehen 222

Gesellschaftliche Verantwortung 226

Der Weg an die Spitze 228

Aus deren Raum in deinen Raum 231

Kollaboration – Wir ist das neue Ich 234

Unsere Wall of Fame 237

Danke 241

Über den Autor 244

© Patrick Reymann

Einleitung

Willkommen im großen, weiten Ozean und willkommen in einer Industrie, die bereits heute Milliardenumsätze generiert und zukünftig weiter kräftig wachsen wird. Angesichts des dramatischen Wandels auf dem Arbeitsmarkt, wo so ziemlich alles, was wir kennen und als normal empfinden, auf den Prüfstand gestellt wird, gehe ich davon aus, dass in den nächsten Jahren allein im deutschsprachigen Raum mehr als eine Million Trainer, Coaches, Redner und Keynote-Sprecher gebraucht werden.[1]

Tatsächlich? Ist der Markt nicht jetzt schon übersättigt? Von wegen! Der Bedarf ist wirklich so groß und dafür gibt es einige gute Gründe: Wir alle tauchen immer tiefer in die Online-Sphären ein und die Welt wird stetig digitaler. Da braucht es eine Art Gegengewicht – die Menschen lechzen geradezu nach Events, bei denen sie sich und andere wieder fühlen können. Allein in Berlin finden etwa 100 000 Veranstaltungen pro Jahr statt und all diese Events brauchen externe Referenten.

Im Grunde reicht es schon, sich die Entwicklungen der letzten Jahrzehnte mit etwas gesundem Menschenverstand anzuschauen, um sich den hohen Bedarf an »Beratung« im weitesten Sinne zu erklären. Die Veränderungsgeschwindigkeit in allen Bereichen unseres Lebens hat rasant zugenommen; Menschen müssen sich immer wieder umorientieren und viele stellen sich die Frage nach dem »Warum«. Und dafür suchen sie Hilfe von außen. Unternehmen gehen infolge der Digitalisierung durch den größten Umwälzungsprozess der Arbeitswelt seit dem Zweiten Weltkrieg und auch sie brauchen dabei externe Hilfe. Immer mehr Menschen verlassen die großen Glaubensgemeinschaften und sind auf der Suche nach mehr beruflichem und privatem Erfolg. Und wer liefert ihnen das Rezept dafür? Na, du zum Beispiel!

1 https://www.selbststaendig.de/geschaeftsideen/mental-coach

Ich muss dich warnen: Die Inhalte dieses Buches sind so ungewöhnlich und scheinbar simpel, dass du dir zwischenzeitlich die Frage stellen wirst: »Ist es wirklich so einfach, als Redner erfolgreich zu sein?« Die Antwort lautet: »Jein«. Der schwierigste Prozess besteht für viele vermutlich darin, alte Denkmuster und Pfade zu verlassen und etwas vollkommen Neues zu lernen.

Vergiss niemals: Am Ende des Tages zählt immer nur eines – das Resultat!

Dieses Buch hat weder den Anspruch auf Vollständigkeit, noch möchte es jede These wissenschaftlich belegen. Es ist ein Praxishandbuch, es speist sich aus 20 Jahren Erfahrung mit mehr als 500 000 Teilnehmenden an über 2 000 Seminartagen. Ich habe bei Veranstaltungen mit zehn Teilnehmenden und in Stadien vor 15 000 Menschen gesprochen. Zunächst war ich Coach, dann wurde ich Trainer, um schließlich als Redner die Menschen zu erreichen. Daraus entwickelte sich meine Passion, als Keynote-Speaker aufzutreten. Heute veranstalten wir – mein großartiges Team und ich – offene Seminare mit Zehntausenden zahlenden Kunden.

Das Geheimnis dieser Industrie ist folgendes: Es gibt nur ein Regulativ – den Markt.

Bist du gut in dem, was du tust? Sind deine Auftragsbücher voll und kannst du dich vor Kunden, die sich mit Anfragen an dich gegenseitig überbieten, kaum retten? Nein? Dann bist du noch nicht spitz genug in den Markt eingestiegen!

Hast du dich von jemandem ausbilden lassen – und ja, es handelt sich um einen Handwerksberuf –, der das hat, was du haben möchtest?

Wirklich verstanden habe ich diese Industrie erst 2014, da ist bei mir der Knoten geplatzt. Dazu möchte ich dir gerne eine kleine Geschichte erzählen: Während eines Seminars für Trainer und Speaker in London lernte ich einen jungen Amerikaner namens Alexander kennen, mit dem ich mich von Anfang an blendend verstand. Wir blödelten herum und er lud mich zum Mittagessen ein. Dabei fragte er mich: »Was verdienst

du so mit deinen Trainings und hast du schon große Kunden aufgebaut?« Stolz berichtete ich ihm, dass ich gerade einen neuen Vertrag mit Vapiano unterschrieben hatte und dass Microsoft und Lufthansa zu meinen Referenzen gehörten. »Pro Tag bekomme ich 1 500 Euro und ich bin fast ausgebucht. Und du?« »25 000 Euro«, antwortete mein neuer Bekannter. Begeistert fragte ich ihn: »Im Monat, richtig? Dann verdienen wir ja etwa das Gleiche.« »Am Tag«, entgegnete Alexander mit einem breiten Lächeln.

Dieser Mann hatte den Grand Prize of Innovation gewonnen und war Lichtjahre weiter als ich. Zwischen uns entwickelte sich eine Freundschaft und wir blieben in Kontakt. Während eines Besuches in Baltimore erteilte mir Alexander eine Lebenslektion, die für meine Karriere als Speaker eine große Bedeutung haben sollte. Denn auf eines war ich damals wirklich nicht gefasst: Niemand wollte, dass ich nach oben komme!

Doch zurück nach Baltimore. Eines Tages machten wir einen schönen Strandspaziergang und lauschten dem Rauschen des Meeres, als Alexander mich fragte: »Tobi, möchtest du etwas über Persönlichkeitsentwicklung lernen?« Meine Antwort kam prompt: »Aber natürlich!« »Siehst du das dort hinten?«, fragte Alexander und wies auf einen Gegenstand, der direkt am Wasser stand. »Ja«, sagte ich, als ich den großen schwarzen Eimer entdeckt hatte. »Komm, wir laufen zusammen dorthin.«

Ich war schon sehr gespannt, was Alexander mir zeigen wollte. Zunächst begutachtete ich den Inhalt des Eimers. Darin befanden sich viele große rote Krabben, die versuchten, über den Rand zu klettern. Sie wollten raus aus dem überfüllten und engen Gefäß, in dem sie sich gefangen fühlten. Sie wollten lieber die Weltmeere erkunden. Mit aller Kraft drängten sich die Krabben nach oben. Einige schafften es sogar hinaus. Sie krabbelten direkt zum Ufer, wo das Wasser sie in die langersehnte Freiheit spülte. Aber was war mit den Krabben passiert, die es nicht geschafft hatten? Ich sah, dass einige Tiere leblos in dem Gefäß lagen. Ihre Artgenossen hatten sie so massiv in den Eimer zurückgezogen, dass ihre Scheren dabei abgetrennt wurden und sie sich nicht mehr bewegen konnten.

Was diese Geschichte für dich bedeutet? Der Weg, den du gehst, wird schwierig werden. Das Ziel mag so nah und doch so fern sein. Es werden dir Menschen begegnen, die dir deine Reise erschweren wollen. Aber wenn du es geschafft hast, über den Rand hinauszuschauen, wirst du die Schönheit der Welt erkennen, und dich kann nichts mehr aufhalten.

Dass es mir nicht ums Geldverdienen geht, wirst du bei meinen Live-Auftritten, im Internet und in den sozialen Netzwerken schon mitbekommen haben. Dennoch hörte ich genau zu, was mir Alexander zu sagen hatte. Ich erkannte die Möglichkeit, mit meinem Tun eine noch viel größere Zahl an Menschen zu erreichen.

Noch einmal: Kannst du dir deine Kunden aussuchen? Kannst du die Preise vorgeben und sind deine Seminare Monate im Voraus ausgebucht? Nein? Dann wird dieses Buch dein Leben verändern.

Möglicherweise wirst du dich jetzt fragen, warum ich auf den folgenden Seiten »alle« Geheimnisse des professionellen Sprechens weitergebe. Dafür gibt es zwei Gründe:

1. Im Gegensatz zu den meisten Krabben und zu einigen Kollegen denke ich, dass es in unserer Branche keinen Wettbewerb gibt. Ganz im Gegenteil. Es ist Platz für alle da und der Markt schreit nach Nachwuchs und bewegenden Geschichten. »Teilen und Zusammenarbeiten« ist für mich das neue Haben. Ich bin mir sicher, dass einige stark selbstbezogene Menschen und selbsternannte Platzhirsche mich für diese Offenheit angreifen werden, aber das prallt an mir ab. Als wir mit der »Masterclass of Personality« begonnen haben, haben wir auch niemanden um Erlaubnis gefragt. Mittlerweile haben Zehntausende das Seminar besucht und daraufhin ihr Leben verändert.

2. Da es aus meiner Sicht keinen Wettbewerb gibt, kann ich mein Know-how ohne Bedenken weitergeben. Wenn du ein Millionenpublikum mit deiner Geschichte erreichen willst, ist dieses Buch ein guter Start. Der nächste Schritt werden tief greifende Erlebnisse sein, durch die du gehen musst, um noch weiter zu wachsen. Kein Buch der Welt ersetzt Erfahrungen. Dafür sind Momente notwendig, die nicht

durch ein Buch gelebt werden können. Bei mir zum Beispiel hat erst eine Outrageous Night – eine Nacht, in der ich sozial inakzeptable Dinge getan habe – dazu geführt, dass ich die Angst, vor Menschen zu sprechen, für immer überwunden habe. Solche Übungen machen wir beispielsweise bei unserer »Public Speaking Academy« und anschließend für die ganz Großen während unseres »Own The Stage«-Seminars.

Dass ich ein großer Fan von Kooperation und Wissensaustausch bin, ist sicherlich klar geworden. Daher habe ich für dieses Buch einige Experten um Gastbeiträge gebeten in Feldern, in denen auch ich mir Rat von außen holen würde. Alles, was es über Gründung, Finanzen, Steuern, Controlling etc. zu wissen gibt, haben diese Fachleute für das Buch praxisnah zusammengefasst.

Fazit: Du hältst mit diesem Buch eine Schritt-für-Schritt-Anleitung in den Händen, einen Werkzeugkasten, gefüllt mit allen Tools, die auch ich für meine Seminare und Reden nutze. Befolge diese Anleitung, greif zu den Werkzeugen und wende sie an, indem du sie auf der Bühne lebst – und alle weiteren Schritte werden kommen.

Alles Gute und viel Erfolg wünscht dir

Tobi

Such dir Vorbilder. Komm in deine Rolle

Wenn ich an meine persönliche und berufliche Entwicklung denke, kommen mir sofort einige Menschen in den Sinn, die mich durch ihre ganz spezielle Art gefordert, gefördert, unterstützt oder auch durch ihre konstruktive Kritik beflügelt haben – ganz besondere Menschen eben. Ohne sie wäre ich nicht da, wo ich heute bin. Deswegen erzähle ich gerne davon, wie es zu diesen wunderbaren Begegnungen kam. Und dann bist du dran!

Die Begegnung mit meinen Mentoren

Ich weiß ja nicht, wie es bei dir ist. Ich habe jedenfalls manchmal den Eindruck, das Universum (oder woran auch immer du glauben magst) versucht uns sehr oft mit der Nase auf Dinge zu stoßen, damit wir endlich aufwachen und verstehen, dass etwas ganz Großes in uns schlummert. Und dafür braucht es oft die erwähnten besonderen Menschen.

Der Kinderarzt, zu dem meine Mutter mit mir ging, gehört für mich auf jeden Fall zu dieser Spezies und er hat deswegen einen festen Platz in meinem Herzen bekommen. Und das ging so: Nach meinem vierten Schulwechsel saßen meine Eltern und ich vollkommen verzweifelt im Sprechzimmer dieses Arztes; ich erinnere mich noch genau an die Worte meiner Mutter: »Ich bin selbst Lehrerin und weiß nicht mehr, was wir mit ihm machen sollen.« Der Arzt unterhielt sich daraufhin mit mir über Gott und die Welt und sagte mit dem Blick auf mein Zeugnis lächelnd zu meiner Mutter: »Physiker wird er wahrscheinlich nicht, aber haben Sie Ihrem Sohn schon mal in Ruhe zugehört?« Nach einigen Tests meinte er dann: »Reden kann er! Ihr Sohn hat ungefähr den doppelten Wortschatz eines durchschnittlichen Kindes in seinem Alter. Machen Sie sich keine Sorgen, Frau Beck.« In der Schule hat mir das zwar nicht geholfen, aber die Worte dieses Arztes hallen noch immer in mir nach.

Mit acht Jahren war ich gemeinsam mit meinen Eltern in einem Ferienresort auf der griechischen Insel Kos. Dort gab es einen Kinderklub, wo wir für das abendliche Programm im Theater etwas einstudieren durften. Der zuständige Animateur fragte mich, was ich denn besonders gut könne. Ich sagte ihm, dass ich das nicht so genau wisse, in der Schule jedenfalls sei ich sehr schlecht. Er sah mich an und fragte, was mir denn nach dem Unterricht Freude bereiten würde. Am liebsten imitierte ich damals Komiker, die ich mir auf dem Kassettenrekorder in meinem Kinderzimmer stundenlang anhörte, bis ich sie bis ins kleinste Detail nachmachen konnte. »Mach doch mal vor«, forderte der Klubmitarbeiter mich auf, und ich begann zu erzählen. Nach wenigen Minuten standen alle Animateure des Klubs und der Chef des Resorts um mich herum und ich höre noch heute seine Worte: »Er macht die Show morgen alleine.« Am nächsten Abend saß ich also vor 500 Menschen und erzählte eine Stunde lang Witze, bis den Zuschauern die Tränen herunterliefen vor Lachen.

In der zwölften Klasse besuchte ich einen recht besonderen Literaturkurs. Unser Lehrer war Theaterschauspieler und fragte uns, ob wir Lust hätten, selbst etwas zu kreieren, anstatt nur Bücher zu wälzen. Zu diesem Zeitpunkt war ich von Selbstzweifeln zerfressen und hatte überhaupt keinen Plan, was ich mal mit meinem Leben anfangen sollte. Doch von diesem Moment an hatte ich zum ersten Mal Spaß an einem Unterrichtsfach. Voller Begeisterung warf ich mich in die Inszenierung des Theaterstücks »Linie S8«, in dem es – angelehnt an das berühmte Musical »Linie 1« – um verschiedene Charaktere geht, die in der Wuppertaler Schwebebahn aufeinandertreffen. Ich übernahm die Rolle eines alten Mannes, der einem jungen Mädchen singend von seinem Leben erzählt. Auch nach der Generalprobe wurde noch an meiner Rolle herumgefeilt, weil immer wieder irgendwas nicht stimmte und ich mich auch mit dem Auswendiglernen des Textes sehr schwertat. Am Premierenabend stand ich – seit Tagen von Durchfall geplagt – zitternd hinter der Bühne und musste mich vor Aufregung mehrfach übergeben.

Der Vorhang öffnete sich, und zum ersten Mal in meinem Leben ließ ich meinen Emotionen vor anderen freien Lauf. Ich spielte den alten Mann nicht, ich wurde zu ihm, atmete wie er und fühlte wie er. Noch heute sehe ich die Zuschauer vor mir, die Tränen der Ergriffenheit in den Augen

hatten. Zurück hinter der Bühne legte mein Lehrer mir die Hände auf die Schultern und sah mir tief in die Augen: »Tobi, du hast die Menschen berührt. Das kann nicht jeder. Du hältst ein riesiges Geschenk in deinen Händen.« Damals wusste ich allerdings noch nicht, was ich damit anfangen sollte.

Hier habe ich noch eine kleine Überraschung für dich: Gib einfach folgende Adresse in deinen Browser ein und lach los.

www.tobias-beck.com/speakerbuch-links

Mit 19 Jahren saß ich in meinem ersten Seminar für Persönlichkeitsentwicklung in den USA in der letzten Reihe. Während die Halle bebte, verschränkte ich die Arme vor der Brust und wollte am liebsten wieder nach Hause fahren. So viel Geld hatte ich bezahlt, um den Autor eines der ersten Bücher, das ich jemals gelesen hatte, live zu sehen: Anthony Robbins heizte der Menge ein und sprach über Dinge, von denen ich weder in der Schule noch an der Universität, an der ich seit ein paar Monaten Psychologie studierte, jemals gehört hatte. Er sprach davon, dass jeder Mensch eine Begabung hat und wir lernen müssten, auf unser inneres Navigationssystem – unsere Intuition – zu hören. Nach mehreren Übungsrunden sollten wir versuchen, unsere Zukunft zu imaginieren, und der Mann neben mir fragte mich nach meiner Vision. »Eines Tages möchte ich so etwas wie Tony in Deutschland machen. Aber nicht genau wie er, sondern mit meiner eigenen Note.« »Good luck«, antwortete mein Übungspartner. Das ist nun 21 Jahre her.

Sieben Jahre später stand ich, wieder in den USA, dekorativ auf einer Gartenparty herum. Aber nicht auf irgendeiner Party! Der Gastgeber war der für mich damals begnadetste Redner aller Zeiten: George Zalucki. Zu der Zeit hatte ich gerade die ersten Erfolge im Vertrieb und war als Incentive bei ihm zu Hause eingeladen. Ich fuhr weltweit zu allen Veranstaltungen, bei denen dieser Mann auftrat, der Herzen öffnen konnte und Menschen auf eine Weise wachrüttelte, als gäbe es kein Morgen.

Und nun stand mein Idol plötzlich vor mir. »Du schon wieder, ich sehe dich überall, wo ich auftrete«, sprach er mich an. »Ich bin Ihr größter Fan«, stotterte ich und bat ihn, eine Frage stellen zu dürfen. Er nickte mir zu und ich stammelte: »Wie kann ich so ein Speaker werden, wie Sie es sind?« George Zaluckis Antwort werde ich nie vergessen:

»Du brauchst nur eine gute Rede und ein Programm. Das übst du mindestens 1 000 Mal, bis es perfekt ist. Schon bist du Millionär.« Ich hielt mich an seinen Rat und übte mein Bühnenprogramm *Bewohnerfrei*® Tag für Tag zig Male. Wie das Programm letztendlich entstanden ist, erzähle ich dir in einem späteren Kapitel.

Auch George kannst du dir hier ganz in Ruhe anschauen:

https://georgezalucki.com/

Sein Tipp war sicherlich wegweisend für mein Leben. Doch der Mentor, der meine Trainerkarriere von Grund auf verändert hat, heißt T. Harv Eker. Bis Juli 2012 wusste ich nicht, dass es Programme gibt, bei denen Trainer wie ich ordentlich in die Diamantenschleifmaschine gesteckt werden. (Für diejenigen, die es noch nicht wissen: Um zum Diamanten zu werden und nicht im Ameisenstatus zu verharren, brauchen wir Superstars, die uns fordern – und schleifen.) Ich saß also, vollkommen gebannt von seiner Art, mit dem Publikum umzugehen, neben meiner Frau Rita in München bei Ekers Veranstaltung. Als er am Ende ein Ausbildungsprogramm vorstellte, das er persönlich betreute, sprang ich ohne zu zögern auf und rannte mit meiner Kreditkarte zu dem Stand, an dem man den Deal abschließen konnte. Und damit begann die Achterbahnfahrt meines Lebens. Zigtausend Euro und ein Seminar später war ich sicher, die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Diese Investition hatte sich absolut gelohnt.

Ich möchte hier eines ganz klar betonen: Der einzige für mich nachvollziehbare Grund für das enorme Wachstum unseres Unternehmens liegt aus meiner Sicht darin, dass ich bei den besten Lehrmeistern der Welt in die Ausbildung gegangen bin. Und ich habe das zu einem Zeitpunkt getan, als ich schon als Trainer am Markt etabliert war. Insgesamt habe

ich bis heute mehr als 250 000 Euro in meine Weiterbildung investiert und deshalb stehe ich nun auf den größten Bühnen im deutschsprachigen Raum und trete in Stadien auf. Neben den Schnelllerntechniken, auch Superlearning genannt, über die ich später noch ausführlich spreche, habe ich mir vor allem Kenntnisse darüber angeeignet, wie Marketing, Pricing und Positionierung funktionieren.

Das für mich prägendste Statement, das mich zunächst vollkommen aus der Bahn geworfen und dann wachgerüttelt hat, habe ich 2014 auf der thailändischen Insel Phuket gehört. Dort sollte ich nach zweijähriger Ausbildung eine Bilanz ziehen – ich sollte meinem Meister schildern, was ich machte und wohin mein Weg führte. Völlig begeistert erzählte ich ihm, wie es mir durch die Übungen und Techniken aus den Kursen gelungen war, meinen Tagessatz als Trainer von 1 500 auf 4 500 Euro zu steigern. Ich war komplett ausgebucht und konnte zu diesem Zeitpunkt keine weiteren Kunden annehmen. Das Bewohner- sowie das Tiermodell waren lizensiert und mit Lea Ernst, meiner heutigen Geschäftsführerin (CEO), die damals noch Praktikantin bei mir war, hatte ich meine erste Mitarbeiterin.

Was nun kam, zog mir den Boden unter den Füßen weg:

»Das ist ja süß! Du tingelst als Trainer von Firma zu Firma und vergeudest dein Potenzial, die Welt zu verändern? Wo sind denn deine öffentlichen Seminare, deine Bücher, dein Podcast? Und hast du endlich ein Team aufgebaut? Hast du Arbeitsplätze geschaffen und deine Konzepte an andere Trainer als Lizenzmodell weitergegeben? Welche Projekte unterstützt du und was tust du für die Gesellschaft? Du bist so faul, Tobias, und komplett in deiner Komfortzone. Wann fängst du endlich an, dein Potenzial zu leben? Es steckt so viel mehr in dir!«

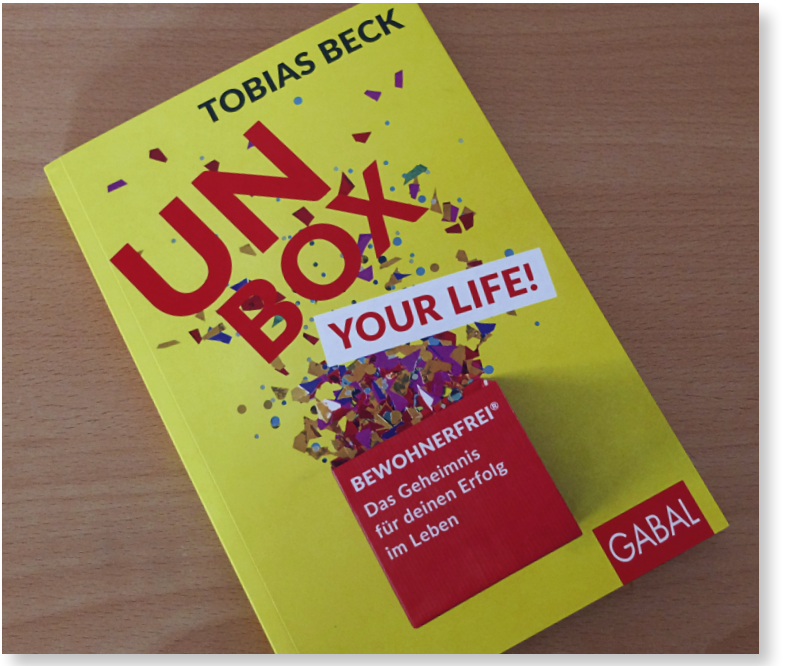
Das hatte gesessen. Der Raum um mich herum drehte sich, ich schnappte nach Luft und Tränen liefen mir übers Gesicht. Wie konnte sich jemand anmaßen, so mit mir zu sprechen? Wie konnte jemand nicht anerkennen, wie hart ich gearbeitet hatte? Oder hatte er etwa recht? Schöpfte ich meine Möglichkeiten nicht komplett aus? Hatte ich mich auf Etappenerfolgen ausgeruht und übersehen, dass da noch reichlich Luft nach oben war?

Das war mein »Wake-up Call«! Ich bin bis heute dankbar für diese Ansage, denn nur unter extremem Druck entsteht etwas Neues. Ich fuhr nach Hause, rief meine heutigen Headcoaches Yvonne Schönau und Christian Gaertner an und wir machten uns an die Arbeit.

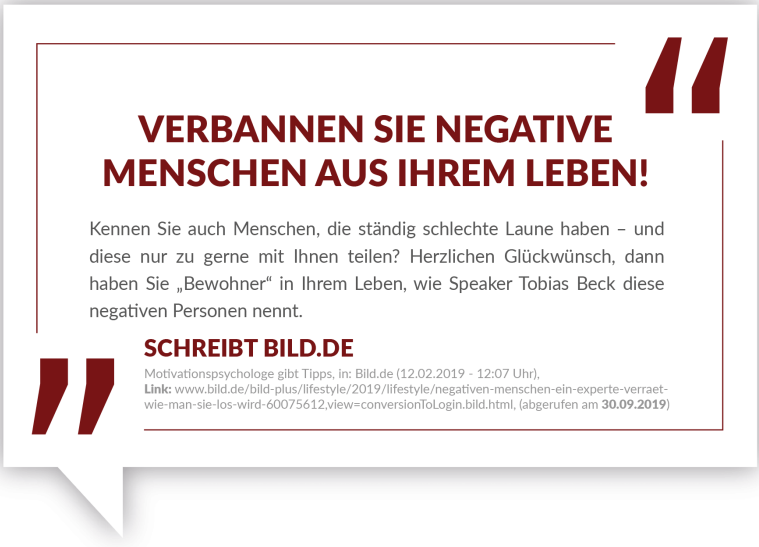
Nur weil es diese riesige Herausforderung gab – und weil ich fest an mich selbst glaubte –, sind wir so weit gekommen. Nur deshalb konnten wir bereits Zehntausende auf unseren öffentlichen Seminaren schulen, die alle – einschließlich des Marketings – erst in den letzten zwei Jahren aus dem Nichts entstanden sind. Warum ich dir das sage? Weil du das auch kannst und ich ganz fest an dich glaube. Und deswegen lasse ich dich jetzt kurz an diesem rasanten Wachstum teilhaben.

All das Folgende hätte es ohne diese Lebenslektion durch den Meister nicht gegeben:

- Unbox your Life! – Das Buch wurde zum Focus- und Amazon-Bestseller und öffnete mir die Tür zu den traditionellen Medien.



So wurde beispielsweise in der Wirtschaftswoche, in Fit for Fun und in der Bild-Zeitung berichtet.



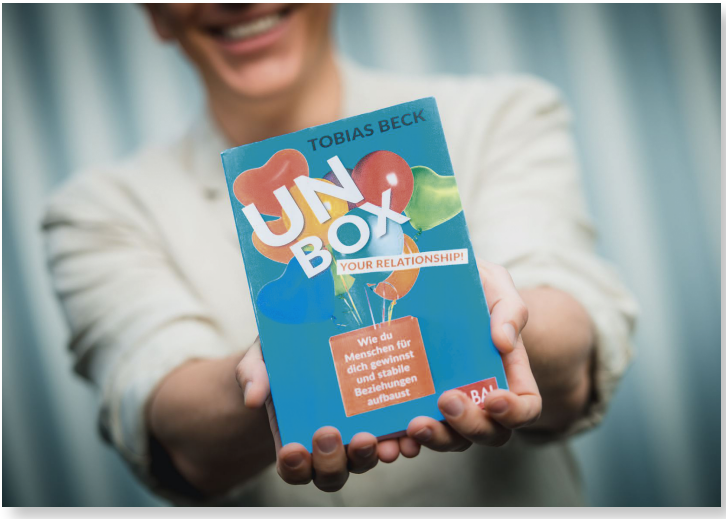
ZIELE SETZEN: WARUM GUTE VORSÄTZE OFT SCHEITERN

Ein paar Monate nach Neujahr sind die meisten Vorsätze schon geplatzt. Denn: Wer sich zu viel vornimmt, überfordert das Gehirn. Tobias Beck, Bestsellerautor und Motivationsspeaker, verrät dir, wie du deine Ziele besser erreichst.

SCHREIBT FIT FOR FUN

Dorn, Madita: Ziele setzen: Warum gute Vorsätze oft scheitern, in: fitforfun.de (07.03.2019), **Link:** www.fitforfun.de/gesundheit/ziele-setzen-warum-deine-voraetze-scheitern-340313.html, (abgerufen am **30.09.2019**)

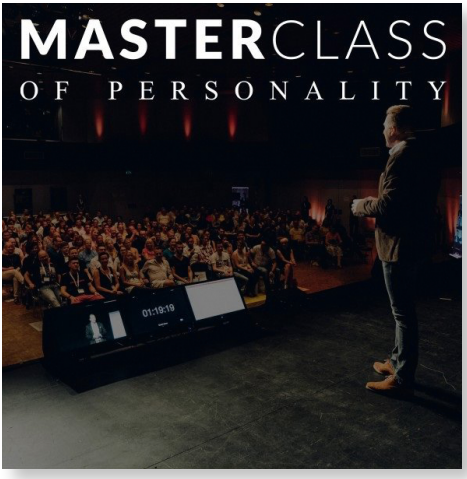
- Unbox your Relationship! – das Buch über Beziehungen und Menschentypen stand sofort auf der Spiegel-Bestsellerliste.



© Patrick Reymann

- »Unbox your Life!«-Tour mit über 15 000 Gästen im ersten und 50 000 im zweiten Jahr. Den Link zum Trailer findest du auch unter: www.tobias-beck.com/speakerbuch-links

- »Masterclass of Personality« – unser Tagesseminar zur Persönlichkeitsentwicklung, das bereits mehr als 20 000 Menschen besucht haben
  https://masterclassofpersonality.de



© Tobias Delitt

- »Personality Bootcamp« – unser Wochenendseminar mit meinen Lebensmentoren
  https://personalitybootcamp.de

- »Public Speaking Academy« mit über 1 000 begeisterten Absolventen
  https://publicspeaking-academy.de

- »Public Speaking Academy«-Online-Kurs
  https://publicspeaking-academy.online

- »Own The Stage« – der viertägige Kurs für professionelle Speaker
  https://ownthestage.de

- *Bewohnerfrei*®-Podcast – mit mehr als 9 Millionen Downloads, der auch an Bord von Lufthansa und Eurowings läuft

- Die *Bewohnerfrei*®-Crew – 400 Menschen, die unsere Teilnehmenden bei ihrem persönlichen Wachstum begleiten

© Patrick Reymann

- »Masterclass for YoungStars« – kostenloses Tagesseminar für Jugendliche von 12 bis 15 Jahren
  https://tobias-beck.com/youngstars/

© Holger Bulk

- Xperience International GmbH – die weltweite Plattform für Persönlichkeitsentwicklung

- Die Podcast-Live-Events – Aufzeichnung eines besonderen Podcast-Interviews mit Publikum

Auch meinen Mentor T. Harv Eker durfte ich für den Podcast interviewen; die Episode findest du hier:

www.tobias-beck.com/speakerbuch-links

Ich habe dir in diesem Kapitel erzählt, wie wichtig in meinem Leben Menschen waren, die mir entscheidende und oft unbequeme Impulse gegeben haben. Ich habe mich davon nicht entmutigen, sondern anspornen lassen. Ich habe mir Menschen gesucht, die da waren, wo ich hinwollte, die beruflich viel weiter und von ihrer Persönlichkeit her viel »größer« waren. Das war schmerzhaft. Aber sehr wirksam. Eines habe ich nie vergessen und das solltest du auch nicht tun: Wenn du in einer Runde die erfolgreichste Person bist, bist du in der falschen Gesellschaft. Und da kommen die Mentoren ins Spiel. Aber das weißt du ja nun, oder?