

TOBIAS BECK

# MENSCHEN BEGEISTERN



## VORWORT

# SO KOMMST DU BESSER AN

Menschenkenntnis erwerben die meisten Leute durch Erfahrung – indem sie tun, was sie tun, und erleben, was sie erleben. Wir ziehen dann unsere Schlüsse. Und geht eine Begegnung schief, denken wir vielleicht: „Wir verstehen uns einfach nicht.“

Was wäre denn, wenn es eine Systematik gäbe, mit der du Menschen in ihrem Wesen relativ rasch erkennst und schon deswegen leicht auf sie eingehen kannst? Die Folge wäre ganz bestimmt: Du kommst besser an. Du erreichst Menschen besser und leichter – und zwar auch Leute, die anders denken als du. Du kommst besser an, die Leute mögen dich mehr, und so hast du auch leichter Zugang zu ihrem Denken und kannst sie besser überzeugen.



Tobias Beck und ich kennen uns schon sehr lange, und ich muss sagen: Ich finde diesen Wirbelwind einfach toll. Quirlig, fantasievoll – in den Videos siehst du ja, wie unglaublich er in

Übungen improvisieren kann. Zugleich hat er eine Tiefe in dem, was er tut, die man nicht oft findet. Tobias zeigt dir nicht nur eine der besten Typologien zu Menschentypen, sondern er bringt dich auch zu deinem eigentlichen Wesen, zu deinem Warum.

Ich wünsche dir viel Erfolg und Spaß mit Tobias Beck!

Dein Stefan Frädrich

Ein Produkt von  
**GEDANKENTanken**



**Dr. Stefan Frädrich**

Speaker, Trainer, Experte für Motivation sowie Initiator,  
Inhaber und Geschäftsführer der GEDANKENTanken GmbH

”

# ERREICH AUCH MENSCHEN, DIE NICHT SIND WIE DU! “

Tobias Beck, Delphin-Hai

Früher habe ich nur an mich gedacht. Ich habe die Welt aus meiner Sicht gesehen und bin davon ausgegangen, dass die anderen sie genauso sehen. Ich habe mich richtig gewundert, warum ich im Job zur Hälfte gute und zur Hälfte schlechte Bewertungen von meinen Mitarbeitern bekommen habe. Vielleicht kennst du das? Manche Menschen mögen dich, manche aber auch nicht?

Heute ist das vollkommen anders. Heute bekomme ich nur noch gute Bewertungen. Was inzwischen passiert ist, ist ganz einfach: Ich habe verstanden, dass ich nicht der Mittelpunkt der Welt bin – und dass andere Menschen ganz anders ticken als ich. Es gibt Erkenntnisse im Leben, die wie Meilensteine sind, und das war eins. Weißt du, was ich meine?

Ach übrigens: Ich bin Delphin-Hai. Von den vier Menschentypen, um die es in meinem Seminar geht, fehlen mir der Wal und die Eule. Ich bin lustig – das ist der Delphin – und durchsetzungsstark – das ist der Hai. Die schlechten Bewertungen kamen früher von Walen – auf Geborgenheit bedacht – und von Eulen – sie lieben Präzision und Struktur. Heute weiß ich, wie ich auch diese Menschen anspreche, und das Geschäft geht durch die Decke.

Willst du das auch? Dann los! Viel Erfolg und vor allem Spaß wünscht dir dein

*Tobias Beck*





# INHALT

## **1 SUPERLEARNING & EMOTIONEN**

Menschen lernen am liebsten selbst ... 6

Lass die Leute Sätze vervollständigen ... 7

Emotionen erreichen ... 10

## **2 DER RAHMEN**

Stell den Rahmen her! ... 12

Sei kristallklar! ... 14

Dein Raum, deine Regeln ... 15

## **3 EHRliche GEFÜHLE**

Hol die Menschen in dein System ... 16

Dienen, dienen, dienen! Geben, geben, geben! ... 18

Practice what you preach! ... 20





## **4 DEINE PERFORMANCE**

Normal ist langweilig! ... 22

No Bullshit! ... 24

Du bist fertig! ... 25

## **5 TYPOLOGIE: EULE, DELPHIN, WAL, HAI**

Es gibt unterschiedliche Menschentypen ... 26

Hol alle Typen in deine Tasse! ... 28

## **6 DIE TYPOLOGIE EINSETZEN**

Welches Tier bist du? ... 30

Verkaufen über Schmerz ... 33

5

## **7 DEIN WARUM**

Welches ist dein Warum? ... 34

Stell dich nackt vor den Spiegel ... 36

# **IMPRESSUM**

# SUPERLEARNING & EMOTIONEN

## **Superlearning: Menschen lernen am liebsten selbst**

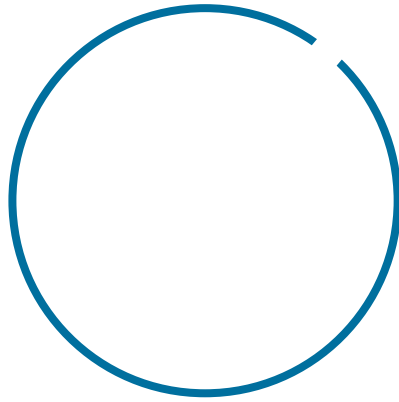
Wenn du Menschen etwas vermitteln willst, empfiehlt sich das Superlearning. Mit Superlearning kannst du höchst effektiv Wissen in den Gehirnen deiner Zuhörer und Zuschauer verankern.

Die Prinzipien des Superlearnings sind:

### **Hör auf zu dozieren! Lass die Menschen selbst lernen.**

Statt wie ein Lehrer Informationen in die Menschen hineinzupressen, holst du ab sofort Erkenntnisse aus den Menschen heraus! Das Lernerlebnis und damit Erfolgserlebnis ist größer, wenn Menschen selbst auf die wesentlichen Gedanken kommen.

Wie bei einem unvollständigen Kreis, den das Gehirn von alleine automatisch ergänzen will, will es fehlendes Wissen herausfinden und seine Wissenslücken ergänzen. Und das macht dem Gehirn Spaß – auch Managern.



### **Lass die Leute Sätze vervollständigen.**

Eine spannende Möglichkeit, diesen Effekt zu nutzen: Lass die Menschen Sätze vervollständigen, die du ... - beginnst. „Mir fehlen die ... - Worte!“ So ist das Gehirn deines Gegenübers in Aktion, idealerweise wenn es sich um Gruppen handelt, beispielsweise in einem Seminar. Der Trainingseffekt fürs Gehirn ist in etwa vergleichbar mit dem Lösen von Rätseln.



## **Übung**

Schau anhand von Sprichwörtern selbst, wie das Vervollständigen dein Gehirn trainiert:

Wer anderen eine Grube gräbt, fällt

---

Lieber ein Ende mit Schrecken als

---

Wie man in den Wald hineinruft, so

---

Merkst du, dass schon diese kleine Aufgabe das Gehirn enorm aktiviert?





# Übung

## Lass die Leute Inhalte wiederholen.

Wiederholungen festigen die Verbindungen zwischen Gehirnzellen. Die meisten Menschen assoziieren „schwarz“ mit „weiß“, weil sie die Wörter Schwarzweißfilm und Schwarzweißdenken schon oft gedacht haben. Wenn du nun einen neuen Inhalt vermitteln willst, ist lediglich Training nötig:

**Schwarz - violett.**

**Schwarz - violett.**

**Schwarz - violett.**

Nach einiger Zeit wird das „violett“ normal. Was denkst du?

**Schwarz - \_\_\_\_\_**

Der Hintergrund dieses Gedankens ist: Menschen lieben Rituale. Rituale bedeuten, den Kreis zu schließen. Nach nur drei Wiederholungen wirkt das Ritual normal.

## Arbeite mit großen, bunten Notizen

Stell dir eine Blumenwiese vor. Sie ist vermutlich groß und bunt. Weil das Gehirn so denkt. Also: Komm dem Gehirn deines Gegenübers entgegen und arbeite bei Skizzen groß und bunt! Dann kann das Gehirn sich leichter Dinge merken.

### Übrigens: Das Gehirn löscht alles, was du nicht zum Leben brauchst.

Das Gehirn betreibt „Pruning“. Das ist der englische Begriff für das Zurechtstutzen von Bäumen, was so viel sagt wie: Was den Baum am weiteren Wachstum hindert, überflüssige Entwicklungen, kommen weg. Überflüssige Äste zu erhalten, kostet zu viele Ressourcen – daher ist dem Baum geholfen, wenn man ihn zurechtschneidet. Tobias Beck spricht von einem Staubsauger, der im Gehirn alles wegsaugt, was du nicht brauchst. Es ist eine Art Ordnung im Bewusstsein, damit wir uns nicht mit zu vielen Nebensachen befassen.



Dein Gegenüber fragt sich: Was habe ich davon? Damit es etwas davon hat, was du sagst, solltest du als Vermittler von Wissen die rechte und die linke Gehirnhälfte deines Gegenübers miteinander vernetzen. Das gelingt durch Fragen und Antworten, Vervollständigen von Sätzen und auch durch Bewegung. Deshalb sind so viele Seminare US-amerikanischer Prägung so lebendig!



## Emotionen erreichen

Neben dem Superlearning helfen dir Emotionen, wenn du Menschen gewinnen willst. Erzeug Emotionen, beispielsweise indem du sagst: „Ich will Ihnen eine Geschichte erzählen.“ Spiel mit einem Mix aus unterschiedlichen Tempi, Lautstärken und Spannungen. Menschen sind emotional, und sie reagieren emotional. In einer positiven Atmosphäre sind Menschen offener als in einer sachlichen oder gar negativen Atmosphäre.

### Ego kills it all.

Wenn du Menschen gewinnen willst – ob face-to-face oder vor Gruppen – solltest du dein Ego zurücknehmen. Es verhindert deinen Erfolg. Dabei geht es nicht nur um die Wissensvermittlung, sondern um jeden Zugang zu Menschen.



### The German Approach

In Seminaren im Ausland begegnete Tobias Beck dem Begriff „The German Approach“ – der deutsche Ansatz. Ein weit verbreitetes Vorurteil sagt, die Deutschen seien sachlich und humorlos, ordentlich und strukturiert. Eigenschaften, die einer emotionalen Atmosphäre entgegenstehen können. Ob dieses Vorurteil ganz und gar ungerechtfertigt ist?

Das Ego kann alles niederreißen, was du in Jahren aufgebaut hast. Nimm dein Ego zurück. Greift dich jemand an, lass nicht das Ego rauskommen. Geh nicht gegen Angriffe, sondern geh in Resonanz und sprich mit dem Angreifer. Denk an das Seminar, in dem Tobias Beck Teilnehmer war und 50 Dollar bezahlen sollte, weil er gegen den Ehrenkodex verstoßen hatte und zu spät war. Damals ging er in die Luft und sagt heute: „So weit war ich damals nicht.“ Wie geht es dir? Nimmst du dein Ego zurück?



### Sei authentisch und sei kein Lehrer!

Das Wichtigste bei allem: Sei authentisch und weck keine Erinnerungen an die Schule. Du solltest nicht belehrend wirken, sondern auf Augenhöhe stehen. Dahinter steht die Frage nach deinem Warum – dazu später mehr. Überleg dir: Was begründet, dass du Menschen gegenübertrittst? Kannst du sie berühren? Wenn du nicht nach deinem Warum handelst, berührst du die Menschen nicht.



### Sei ein Kind!

Sieh dich mal spielerisch, denk an deine Kindheit zurück. Hab Spaß. Sei wie ein Kind, beweg dich wie ein Kind, sei offen wie ein Kind.

### Hab mehr Energie als die anderen!

Und hab mehr Energie als die anderen. Zeig, dass du Lust auf das hast, was du tust. Und das in deinem eigenen Stil. Energie muss nicht laut sein. Denk an den Autor und Redner René Borbonus – er hat sehr viel Energie und ist sehr leise.



Blair Singer:  
Team Code of Honor.  
- RDA Press 2012

T. Harv Eker:  
Secrets of The Millionaire  
Mind. - Harper 2007



# DER RAHMEN



## Das Modell der Tasse

Die Tasse ist Tobias Becks Modell für den Rahmen, in dem du dich bewegst. Deine Inhalte sind der Tee. Wir alle sind darauf bedacht, dass unsere Tasse niemand beschädigt – denn ohne Rahmen können wir unsere Inhalte nicht bringen. Daher ist es wichtig, dass du auf den Rahmen achtest. Sofern es möglich ist, stellst du den Rahmen jeder Situation her, in der du mit Menschen zu tun hast. Du selbst kannst Realität bestimmen, Wahrnehmung, Lernbereitschaft und Aufgeschlossenheit gegenüber dir und deinen Ideen.

## Stell den Rahmen her!

Der Rahmen ist wichtiger als der Inhalt, sagt Tobias Beck. Er widerspricht damit dem Weltbild der mitteleuropäischen Bildungsgesellschaft und übernimmt stattdessen eher den amerikanischen Ansatz. Wenn du wirkungsvoll sein willst, ist zuerst der Rahmen entscheidend. Der Rahmen ist die Voraussetzung dafür, dass dein Gegenüber sich für deinen Inhalt interessiert. Erst wenn dieser stimmt, geht es um den Inhalt. Deine Tasse – dein Rahmen darf keinen Riss bekommen.

Je kleiner der Rahmen ist – je weniger Beiwerk du dir erlaubst –, desto besser kommt raus, was dich wirklich ausmacht. Versuch also, deinen Rahmen auf das geringstmögliche Maß zu reduzieren. Auf das Wesentliche, damit du mit dem Kern deiner Persönlichkeit zum Ausdruck kommst. So demaskierst du dich.



## Übung

Was tust du, damit die Menschen sich an deinen Rahmen erinnern?  
Womit bringst du deine Persönlichkeit auf den Punkt?

---

---

---

Wie machst du dich wiedererkennbar? Welche visuellen Anker gibst du den Menschen, die sie mit dir verbinden?

---

---

---



### Der Halo-Effekt

„Das ist der mit dem ...“ – dass wir Menschen mit Merkmalen verbinden, die wir uns leicht merken können, ist eine Ausprägung des sogenannten Halo-Effekts. Dieser besagt: Wir schließen von einer bekannten Eigenschaft auf den gesamten Menschen, beispielsweise von einem Merkmal. Der Begriff „Halo-Effekt“ geht auf Edward Lee Thorndike (1874-1949) zurück, einem Vorreiter in der Forschung der Konditionierung.



## Sei kristallklar!

Wenn du möchtest, dass Menschen etwas tun, musst du kristallklar kommunizieren. Deine Worte müssen überdeutlich und unmissverständlich sein.



### Der Command-Mode

Im Command-Mode sprichst du direktiv. Der Command-Mode ist vor allem vor Gruppen wichtig. Mach dich groß und mach große Bewegungen machen. Im Command-Mode kannst du deine Teilnehmer nach einer Pause wieder „in deine Tasse“ holen.



### Eyes follow open hands

Augen folgen offenen Handflächen. Damit du diesen Trick nutzen kannst, zeig deine Handflächen und nutz deine Hände, um Zahlen zu visualisieren – beispielsweise die Fünf durch eine deutlich hochgehaltene Hand mit abgespreizten Fingern.

## Sei clever statt intelligent!

Versuch mal, nicht intelligent zu sein, sondern clever. Der Unterschied ist: Du intellektualisierst Tobias Becks Tipps nicht, sondern erkennst, dass sie funktionieren. Da du clever bist, wendest du sie an.

### Lass die Menschen die Plätze wechseln!

Ein schöner Trick im Seminar: Wechseln die Menschen in den Pausen ihren Sitzplatz, blicken sie anders auf die Umgebung, verändern ihren Blickwinkel, nehmen neue Dinge wahr und regen ihr Gehirn zum Lernen an.



## Der Open Loop

Hat das Gehirn nicht alles verstanden, was du gesagt hast, hält es sich mit Rätselspielen auf: Was könnte das Gesagte nur bedeuten? In diesem Moment unterbricht das Gehirn das Lernen. Ein „Open Loop“ ist ein offener Kreis, er ist nicht geschlossen – und das Gehirn fahndet nach der Ergänzung. Um diesen Effekt zu vermeiden, solltest du sicherstellen, dass dein Gegenüber dir folgt. Erst wenn alle Kreise geschlossen sind, ist das Gehirn offen für Weiteres.



Jean de La Fontaine:  
Die Fabeln.  
- Reclam 1998

15

## Nutz Tiergeschichten!

Als Kinder haben wir uns stark für Tiere interessiert. Um daran anzuknüpfen, eignen sich Tiergeschichten auch in der Kommunikation mit Erwachsenen. Diese Geschichten schaffen Bilder, durch die jeder deine Aussage versteht. Das nennt sich „Facilitieren“ – vereinfachen.

## Dein Raum, deine Regeln

Wenn du den Raum bestimmst, in dem du Menschen begegnest, kannst du ihn für deine Zwecke einrichten und die Menschen in deinen Rahmen hineinziehen. Das geht durch die richtige Musik (bei Gruppen Mainstream) und durch Einrichtungsgegenstände.

## KAPITEL 3

# EHRliche GEFÜHLE

### Hol die Menschen in dein System

#### Wo du bist, ist Disneyland!

Du kannst Menschen verzaubern, wenn du eine Welt verkörperst, die sie an ihre Kindheit erinnert – spielerisch, einfach, lustig. Das Leben der meisten Menschen ist nicht wie Disneyland, sondern es ist einigermaßen ernst. Du kannst diese Menschen für dich gewinnen, indem du ihnen schöne Gefühle schenkst. Die Leute haben Disneyland zu Hause nicht. Darum gibst du es ihnen.

#### Geh auf Situationen ein!

Du nimmst dir vor, was du sagen willst – und triffst dann auf eine außergewöhnliche Situation. Erinner dich an die Geschichte, als Tobias Beck als Motivationstrainer eingeladen ist und das Publikum kurz vor seinem Auftritt erfährt, dass es weniger Gehalt gibt. Sei flexibel und richte dich auf die Situation ein! Fühl, welches Ritual du brauchst. Manchmal ist deine Disneyland-Haltung nicht unbedingt angemessen.

### Hol die Menschen vom offenen ins geschlossene System

Stell dir den Zustand der Menschen wie ein offenes System vor. Sie sind empfänglich für jedwede Botschaften, Impulse und Gefühle. Bevor du jemanden triffst, kann er alles Mögliche erlebt haben und ist vielleicht gar nicht auf dich eingestellt. Deine Aufgabe ist es, die Menschen langsam aus dem offenen in dein geschlossenes System hereinzuholen.



### **Du hast niemals einen schlechten Tag**

Es geht nicht um dich, sondern nur um dein Gegenüber. Sicher gibt es schlechte Tage, aber lass diese Tage nicht auf dich abfärben. Bring dich in deinen Rahmen (deine „Tasse“) und erzeug eine positive Atmosphäre, die andere ansteckt. So ziehst du andere in deinen Bann. Dann erzeugst du Bilder im Kopf deines Gegenübers – durch konkret beschriebene Farben, Haptik und Töne. Stell dir vor, du könntest wie bei einem Equalizer Farb- und Stimmungsregler hochdrehen!

### **Zeig deine Verletzbarkeit**

Menschen werden interessant und attraktiv, wenn sie ihre Verletzbarkeit zeigen. Zugleich wollen sie vor anderen ihre Verletzbarkeit verstecken. Dieses Muster kannst du aufbrechen. Wenn du zeigst, dass du verletzlich bist, öffnest du die Herzen der Menschen. Sei ehrlich, akzeptier Fragen und betrachte dich nicht als etwas Höherstehendes. Du bist Lehrer und Schüler zugleich.



17

### **Maske runter!**

*Wir brauchen niemanden mehr, der mehr Wissen vermittelt, davon haben wir Tausende. Wir brauchen Menschen, die die Probleme anderer Menschen lösen und sie emotional berühren. Aber dazu müssen sich diese Menschen erst mit dir verbinden können. Und danach hören sie dir zu und verändern etwas für sich. Es geht nicht um das Wissen. Es geht darum, von Dingen zu erzählen, die ich eigentlich irgendwo vergraben hatte. Das ist die magische Zutat.*

*Tobias Beck*





## Übung

Inwiefern bist du verletzlich? Jemand ist verletzlich und zeigt das auch, indem er erklärt: „Ich vermittele Werte, die mir wichtig sind. Als Scheidungskind habe ich Dinge erlebt, die mich geprägt haben, und aus denen ich viel gelernt habe.“ Du zeigst also eine Schwäche – wie ein Hund, der sich auf den Rücken dreht und dir seine Verletzlichkeit zeigt. Er öffnet sich. Also öffne auch du dich! Tobias Beck glaubt, dass alles im Leben zusammenhängt: Wenn du dich dir gegenüber öffnest und den Ballast beiseiteschiebst, damit deine wahre Persönlichkeit zum Vorschein kommt, zeigst du dich auch anderen Menschen und bist verletzlich. Jetzt überleg, was dich verletzlich macht. Aus welchem Ereignis ziehst du eine Motivation für dein Handeln?

**Ich bin verletzlich, weil:**

---

---

---

## **Dienen, dienen, dienen! Geben, geben, geben!**

Der Irrtum vieler Menschen ist: Sie haben etwas gelernt, sich Wissen angeeignet und verkaufen es dann. Doch so funktioniert das nicht. Bevor du erfolgreich wirst, steht eine Phase des Gebens – am besten ist das Geben eine Grundhaltung. „Dienen, dienen, dienen!“, sagt Tobias Beck. „Geben, geben, geben!“ Und was gibst du? Jede Menge gute Gefühle und Know-how. Biete anderen deine Hilfe an!



**Alles, was du tust, hat Einfluss auf alles.**

*Du bist ein 100-Prozent-Typ oder nicht. Du bist ein Vorbild für andere.  
Die Menschen schauen deinen Körper an, sie achten darauf, wie du sprichst.  
Sie schauen, ob du etwas zurückgibst. Sie schauen, ob du ein größeres  
Warum hast, ob etwas viel Größeres über dir schwebt. Und wenn ja,  
dann hören dir die Menschen zu.*

*Tobias Beck*



## Übung

Was kannst du geben?

---

---

---

### **Such dir einen Mentor**

Wen kennst du, der ein Vorbild für dich sein könnte? Versuch, jemanden als Mentor zu gewinnen – nicht indem du sagst, du hättest ein Problem, sondern indem du Hilfe anbietest. Such dir einen Mentor, der dich nicht nur ständig lobt, sondern der dich an deine Grenzen bringt. Nur so kannst du dich entwickeln und durchdringen zu dir selbst.

### **Practice what you preach!**

Tu, was du predigst, und sei glaubwürdig! Lass den Bullshit weg – kein Ego, sondern sei echt. Ab dem Moment funktioniert es.



### **Gib Menschen eine Umarmung!**

Je nach Situation kannst du sogar körperliche Gefühle verschenken. Frag dein Gegenüber, ob du ihm eine Umarmung schenken darfst. Vor allem vor Publikum funktioniert das hervorragend. Wichtig ist dabei, dass du vorher fragst. Manche Menschen mögen das nicht – dann fragst du nach einem High-Five.



### **Managing the Room**

Du entscheidest, wie sich die Menschen im Raum fühlen. Du kannst ernst sein, du kannst lustig sein. Wenn du erfolgreich sein willst, dann sei lustig. Mach Menschen groß und sorg für eine lockere Atmosphäre. Du managst den Raum!



## **Übung**

Was kannst du geben?

---

---

---

# DEINE PERFORMANCE



## **Normal ist langweilig!**

Die meisten Menschen verhalten sich so, wie sie denken, sich verhalten zu müssen. Sie gehen auf Menschen zu, wie andere auf Menschen zugehen, und übernehmen Konventionen. Kommst du auf diese Weise gut an? Kaum! Darum überleg mal, wo dein persönlicher ungewöhnlicher Ansatz ist.

22

## **Du oder Sie?**

Übrigens ist das Du auch eine Form, Verletzlichkeit zu zeigen. Bist du Sabine oder Frau Dr. Schulz? Der Vorname schafft Nähe, Nachname und Titel schaffen Distanz. Das Duzen, das sich in unserer Gesellschaft ohnehin derzeit durchsetzt, ist bereits eine schöne Möglichkeit eines ungewöhnlichen Ansatzes.

## **Sei quer!**

Das Kind, das du einmal warst, steckt immer noch in dir. Lass es raus! Lass es spielen, sich freuen, lachen, Abenteuer erleben. Wer sagt, was wir dürfen oder nicht dürfen? Niemand außer dir selbst!





John Bradshaw:  
Das Kind in uns. Wie finde ich zu mir selbst? - Knaur 2000

Erika J. Chopich, Margaret Paul:  
Aussöhnung mit dem inneren Kind. - Ullstein 2009

Stefanie Stahl:  
Das Kind in dir muss Heimat finden: Der Schlüssel zur Lösung  
(fast) aller Probleme. - Kailash 2015



## Übung

An welche Zeit erinnerst du dich, wie alt warst du, als du als Kind deine beste Zeit hattest?

Wie warst du damals?

---

Wie fühlt es sich für dich an, daran zu denken?

---

Bitte trainier ab sofort regelmäßig, wieder dieses Kind zu sein. Wenn du willst, gerne allein vor dem Spiegel, aber auch gerne vor anderen. Du wirst sehen, dass du die Menschen damit mehr berührst als mit einer Maske.

### Gib immer 100 Prozent!

Energie folgt Energie. Geld folgt Energie. Menschen folgen Energie. Darum bring immer 100 Prozent! Du gibst das Energielevel vor, und das sollte hoch sein. Dann folgen dir die Menschen und auch das Geld.

### No Bullshit!

Wie im Code of Honor im Seminar mit Tobias Beck solltest auch du für dich einen Code of Honor festlegen, in dem die Regel „No Bullshit!“ steht. Praktizier das für dich! So kommst du konsequent zu dem Zustand, in dem du sagst, was du tust, und tust, was du sagst. Steck deine Probleme zurück! Du bist erkältet, hattest eine harte Woche? Das ist Bullshit! Bullshit sind Dinge, um die es nicht geht und die die Menschen nicht interessieren. Wir haben keine Zeit für Bullshit!



## Übung

Welchen Bullshit hast du bisher praktiziert? Hast du Menschen mit Nebensächlichkeiten belästigt? Hast du deine negativen Gefühle nach vorne gestellt? Hast du Ausreden dafür gesucht, das Wichtige nicht zu tun? Jetzt geht es darum, den Bullshit abzustellen – systematisch.

Welchen Bullshit habe ich bisher praktiziert?

---

---

---

Stelle ich das ab? \*

☐ Ja

☐ Ja

☐ Ja

Wann? \*

☐ Sofort

☐ Sofort

☐ Sofort

\* bitte keine weitere Option einsetzen, es gibt nur eine Checkbox



# Übung

## Würdest du bei dir kaufen?

Bevor andere bei dir kaufen, musst du selbst bei dir kaufen. Bist du für dich attraktiv?  
Wenn nein, dann arbeite daran, für dich attraktiv zu werden!

Warum würde ich bei mir nicht kaufen?	Kann ich es ändern? (Ja/Nein)	Wie und wann ändere ich es genau?	Wen bitte ich dazu nötigenfalls um Hilfe?

## Du bist fertig!

Auch wenn du noch manches an dir verbessern kannst: Prinzipiell bist du fertig. Sicher: Du kannst noch siebzig Ausbildungen machen – aber fang doch einfach mal an! Du hast eine Menge Rüstzeug, um loszulegen und ab sofort auf Menschen anziehen zu wirken. Deine Verbesserungspotenziale wirst du gezielt und geplant abarbeiten, aber währenddessen bist du schon draußen in der Welt. Dass wir nicht perfekt sind, ist niemals eine Ausrede für Stillstand! Niemals warten wir darauf, dass alle Voraussetzungen erfüllt sind. Sondern das Leben ist ein Work-in-progress: Wir verbessern uns beim Handeln selbst.

# TYPOLOGIE: EULE, DELPHIN, WAL, HAI



## Es gibt unterschiedliche Menschentypen

### Welche Menschen magst du, welche nicht?

Bevor Tobias Beck Speaker wurde, hat er Veranstaltungen moderiert. Bei einem Event, an das er sich gut erinnert, gab es zwei sehr unterschiedliche Begegnungen. Der eine Speaker sagte hinter der Bühne: „I just made 2 million dollars.“ Auf Tobias Beck wirkte das eher unangenehm. Ein anderer Speaker fragte Tobias Beck: „What can I do for you?“ und gab ihm hinter der Bühne ein Einzelcoaching. Das war Les Brown, einer der wichtigsten amerikanischen Motivations-Speaker ([www.lesbrown.com](http://www.lesbrown.com)). Durch ihn schrieb Tobias Beck erstmals ein Buch.

26

### Mach dich unwiderstehlich für alle vier Typen

Wie Menschen handeln, ergibt sich aus ihren Werten und Motiven. Hilfreich sind Typologien, um Menschen unterscheiden zu können. Sie sind unterschiedlich motiviert. Tobias Beck unterscheidet zwischen Eule, Delphin, Wal und Hai. Erstmals unterschied Hippokrates von Kos (460-370 v.C.) zwischen diesen vier Menschentypen – wenn auch in anderen Worten.

Wenn Menschen schon unterschiedlich sind, stellt sich die Frage: Was machst du für diese Menschen in deinem Unternehmen, um sie zu erreichen? Wie machst du dich unwiderstehlich für alle vier Typen? „Du musst die Braut schön machen“, sagt Tobias Beck. Also: Dein Marketing muss unwiderstehlich sein!

### Konstruier deine Schublade!

Menschen sind hochgradig oberflächlich – sie stecken dich in Schubladen. Das kannst du nutzen. Du musst nur die Schublade bauen, in der die Menschen dich ablegen. Überlass es nicht den anderen, dich einzuordnen, sondern entscheide und bestimme selbst, wo man dich einordnet.

Das verbindest du mit deiner Lebensaufgabe. Was ist dein göttlicher Plan? Wenn du das findest, ist dein Marketing nicht zu stoppen. Also: Finde deine Lebensaufgabe! Arbeite an deinem Halo-Effekt! Wer dich erstmals sieht, muss in einem Herzschlag entscheiden können, was du für ein Typ bist – und das muss vollkommen klar sein.

### Folgende Typen unterscheidet Tobias Beck:

Die Eule



(Der Blaue)  
Der Analytiker

Der Hai



(Der Rote)  
Der Ergebnisorientierte

Der Wal



(Der Grüne)  
Der Helfer

Der Delphin



(Der Gelbe)  
Der Fröhliche

## Hol alle Typen in deine Tasse!

Wenn du alle Menschen erreichen willst, solltest du für alle Typen etwas tun. Deinen eigenen Menschentyp holst du von alleine ab. Also: Was kannst du für die anderen Typen tun? Wenn du für alle etwas tust, erhöhst du deine Reichweite massiv. Hol möglichst alle Menschen ab – auf deiner Website und auch in der Face-to-face-Kommunikation.



### Für den Wal

Schaff eine Wohlfühlatmosphäre, praktizier Rituale, gib Nähe durch Umarmungen – der Wal fühlt gerne. Der Wal braucht Nähe, um zu lernen. Ohne Nähe hört er dir nicht zu.



### Für den Hai

Sprich von mehr Umsatz und mehr Erfolg. Stell den Nutzen heraus, lass den Hai aktiv werden. Sag ihm, er ist Spitze.



### Für den Delphin

Mach Unsinn machen, spiel mit Luftballons, arbeite mit einer plastischen Bildsprache, hab Spaß, mach Musik.



### Für die Eule

Zeig Fachwissen, bring Details, arbeite strukturiert.

## Beispiel Pflegeheim

Für den Wal: In unserem Pflegeheim fühlen sich Senioren wohl, wir geben der Gesellschaft etwas zurück. Für die Eule: Wir sind zertifiziert, haben ein Qualitätsmanagement und gute Bewertungen; Preis-Leistungs-Verhältnis. Für den Hai: Wir entlasten Sie zeitlich, wir haben Auszeichnungen. Für den Delphin: Wir veranstalten Angehörigenabende, Bewohnercafé auch für Außenstehende.



Martina Schummel-Schloo, Lothar J. Seiwert und Hardy Wagner (Hrsg.):  
Persönlichkeitsmodelle. Die wichtigsten Modelle für Coaches, Trainer und  
Personalentwickler: Alpha-Plus, Biostruktur-Analyse, DISG, Enneagramm,  
H.D.I., Insights MDI, Interpace, LIFO, MBTI, TMS. - GABAL 2002



# Übung

Übertrag das Modell mal auf dein Marketing. Wie sprichst du die verschiedenen Menschentypen an?

Mit meinem Marketing \_\_\_\_\_ spreche ich...

Wale an durch

---

---

Haie an durch

---

---

Eulen an durch

---

---

Delphine an durch

---

---



# DIE TYPOLOGIE EINSETZEN

## Welches Tier bist du?

Um zu deinem Warum vorzudringen und zu erkennen, was der tiefere Sinn des Handelns ist, brauchst du Selbstreflexion. Zum Beispiel ist es wichtig herauszufinden, welches Tier du in Tobias Becks Typologie repräsentierst.

30

Zugleich ist kaum ein Mensch zu 100 Prozent Eule oder Wal – in aller Regel repräsentieren wir Mischformen. Mit etwas Nachdenken finden wir heraus, welche Tiere wir vorrangig vertreten, also zum überwiegenden Teil. Tobias Beck sagt beispielsweise von sich, er sei Delphin/Hai. Ein wenig vom Wal hat er auch. Daher muss er sich vorrangig um die Eulen kümmern.





## Übung

Übertrag das Modell mal auf dein Marketing. Wie sprichst du die verschiedenen Menschentypen an?

Ich habe Anteile von einem Wal, weil

---

---

Ich habe Anteile von einem Hai, weil

---

---

Ich habe Anteile von einem Delphin, weil

---

---

Ich habe Anteile von einer Eule, weil

---

---

Welches Tier repräsentierst du vorrangig?

☐ Wal ☐ Hai ☐ Delphin ☐ Eule



## Übung

Sprich nun die Menschen so an, wie es ihrem Typ entspricht. Erinnere dich an Tobias Becks Geschichte aus der Airline-Zeit. Anfangs bekam er 50 Prozent gute Bewertungen - von Haien und Delphinen - und 50 Prozent schlechte Bewertungen - von Walen und Eulen. Bis er begann, auch auf Menschen einzugehen, die nicht wie er sind. Am Ende hat er beim Briefing vor einem Flug gesagt:

**1.**

„Heute Abend gehen wir gemeinsam in Rio an den Strand, ich bezahle.“

Dieser Satz richtete sich an die Delphine - er verspricht Spaß.

**2.**

„Wer Karriere machen will, dem schreibe ich gern etwas ins Buch.“

Dieser Satz richtete sich an die Haie - er verspricht Vorsprung und Gewinn.

**3.**

„Wir sind einige Tage weg von zu Hause. Einige von euch werden die Familie vermissen.“

In dieser Zeit sind wir eine Familie, und bei Fragen bin ich immer für euch da.“

Dieser Satz richtete sich an Wale - er verspricht Geborgenheit.

**4.**

„Laut Seite 126 im Sicherheitsbuch müssen wir 30 Sekunden vor

Touch-down die Tastenkombination 3649 eingeben.“

Dieser Satz richtete sich an Eulen - er liefert Struktur und Präzision.

Damit hat er alle erreicht. Die Performance ist gestiegen! Die Performance steigt, wenn du die Sprache der Menschen sprichst.



### **Außerdem: Verkaufen über Schmerz**

Eine Vertiefung, die verschiedenen Typen anzusprechen, ist es, über den Schmerz zu argumentieren. Jeder Typ hat woanders einen Schmerz: Dem Wal fehlt das soziale Miteinander – du lieferst die Lösung. Dem Hai fehlt das schnelle Ergebnis – das lieferst du. Dem Delphin fehlt der Spaß – du machst Spaß. Der Eule fehlen bestimmte Fakten – die lieferst du.





# DEIN WARUM



## Welches ist dein Warum?

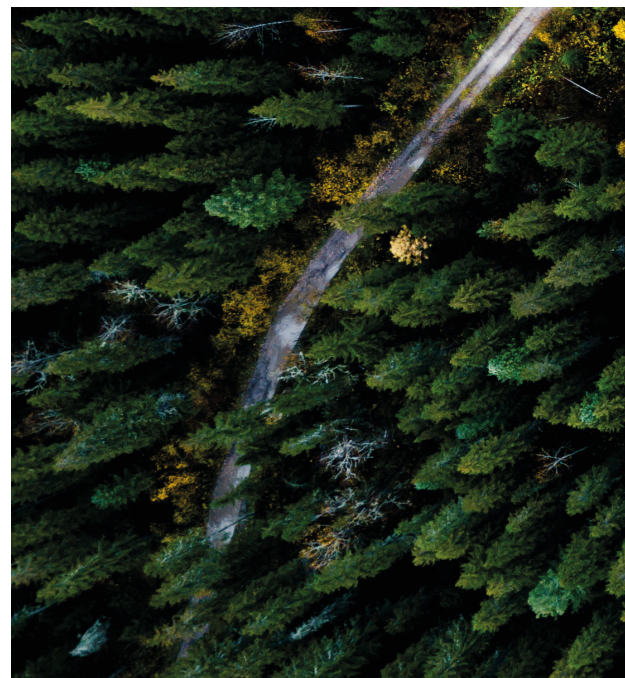
### Maske runter!

Wir vermitteln kein Geheimwissen mehr – im Internet steht alles. Es geht also umso mehr darum, wie wir kommunizieren. Dazu solltest du authentisch sein. Wie gelingt es dir, dass die Menschen dir zuhören? Dazu muss deine Maske runter. Du solltest vollkommen authentisch sein.



*Du machst nicht dein Konto voll, du machst die Meere sauber.*

*Tobias Beck*





*Du glaubst ja gar nicht, was in dir steckt.*

*Tobias Beck*



**Der Weg zu deinem Warum** führt über den Weg zu dir selbst. Erst erkennst du dich selbst, und dann findest du dein Warum.

Fällt im Wald ein Baum um, verrottet er und sackt in die Erde ab. Dort steigt der Druck. Der Baum wird zu Kohle und irgendwann – bei noch mehr Druck – zu einem Diamanten. Das ist Tobias Becks Metapher für deine Entwicklung.

Jeder Körper auf der Welt besteht aus Atomen. Atome sind Energie. Wenn nun von außen auf dich liebevoll Druck ausgeübt wird – was wirst du tun? Du wirst größer oder teilst dich. Und etwas Neues entsteht. Und damit kannst du die Welt verändern. Aber bedenke den Einfluss der Umwelt: Wenn du auf einem Eisblock sitzt, wird der Eisblock gewinnen. Die Natur ist stärker als wir alle. Darum ist es an uns, die Einflüsse zu bestimmen, die auf uns einwirken.



Wann kommt bei dir der Moment, an dem hinter dir die Türe zu ist? An dem du genau weißt, in welche neue Richtung es geht, unter neuen Voraussetzungen, in neuen Umgebungen und unter den richtigen Einflüssen?

Es ist einer der spannendsten Prozesse, die ein Mensch durchlaufen kann – der Weg zu sich selbst und der Weg zu seinem Warum. Und der Einzige, der dich dazu bringen kannst, bist du selbst. Es ist deine Aufgabe, dass deine Umgebung funktioniert. Du bestimmst die Welt.

Um dein Warum zu erreichen, machst eine harte Übung – die Spiegel-Übung.

### **Stell dich nackt vor den Spiegel**

Stell dich nackt vor den Spiegel und schau dir selbst in die Augen – so lange du kannst. Nicht wegschauen. Frag dich: Warum? Wer bin ich?

Tobias Beck hat es beim ersten Mal zwei Minuten ausgehalten, dann ist er weinend zusammengebrochen. Inzwischen schafft er es elf bis zwölf Minuten. Denn du kannst andere täuschen, aber dich selbst kannst du nicht betrügen.



James Wagstaffe:  
Romancing the room. - CreateSpace 2002

Les Brown:  
Live your Dreams. - William Morrow 1994

William Paul Young:  
Die Hütte. Ein Wochenende mit Gott. - Allegria 2009

Kurt Fenkart:  
Auch du bist ein Schamane. Vision, Seelenkraft, Heilung. - Heyne 2010



“

*Es gibt keine Entschuldigung für ein kaputtes Zuhause. Wenn du es innen nicht aufräumen kannst, lass bitte die Straße in Ruhe.*

*Tobias Beck*

“

Begib dich in Situationen, in denen du gezwungen bist, zu deinem Warum zu finden. Nutze den Dickens-Prozess von Anthony Robbins.

Such dir Menschen, die dich bei der Suche nach dir selbst weiterbringen. Such dir insgesamt Menschen, die dir zeigen, was du gerne verstehen willst.



**Anthony Robbins' Dickens-Prozess**

<https://www.youtube.com/channel/UCTM6a-7GjvDqEckSfEvg1F>





## Übung

Wer bist du? Was ist dein Warum? Diese Übung wirst du vielleicht nicht sofort ausfüllen. Aber das ist in Ordnung. Es sind die elementaren Fragen, über die du nachdenken solltest. Berücksichtige die Buchtipps, dring zu deinem Wesen vor und entwickle für dich, wer du im Kern bist und was dein Warum ist.

Das bin ich:

---

---

---

---

Das ist mein Warum:

---

---

---

---

# IMPRESSUM

## **Tobias Beck**

MENSCHEN BEGEISTERN

## **Business Factory**

**MASTERCLASS**online

## **Produktmanagement**

Julia Müller, Ruth Sylvester, Köln

## **Redaktion**

Thilo Baum, Gersfeld

## **Konzeption und Design**

Natasha Cvetkovic, Eric Greven, Köln

## **Bildnachweis**

Seite 3 - Tobias Beck  
Seite 9 - Shutterstock  
Seite 11 - Shutterstock  
Seite 20 - Shutterstock  
Seite 33 - Shutterstock  
Seite 35 - Shutterstock  
Seite 37 - Shutterstock

## **Herausgeber**

GEDANKEntanken GmbH, Köln

[www.business-factory.com](http://www.business-factory.com)

## **© 2018 by GEDANKEntanken**

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig.

Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

