

---

Der Kellner,  
der wie ein Anwalt verdient

Timo Sven Bauer

---

© 2023 Timo Sven Bauer

ISBN Softcover: 978-3-347-87556-2

ISBN Hardcover: 978-3-347-87559-3

ISBN E-Book: 978-3-347-87561-6

Druck und Distribution im Auftrag des Autors:

tredition GmbH, An der Strusbek 10, 22926 Ahrensburg, Germany

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.  
Für die Inhalte ist der Autor verantwortlich. Jede Verwertung ist ohne  
seine Zustimmung unzulässig. Die Publikation und Verbreitung  
erfolgen im Auftrag des Autors, zu erreichen unter: tredition GmbH,  
Abteilung „Impressumservice“, An der Strusbek 10, 22926  
Ahrensburg, Deutschland.

# Inhalt

---

## **Einleitung.....7**

Warum du dir wünschst, du hättest dieses Buch viel früher gelesen

- Status quo ermitteln und eigene Ansprüche erhöhen
- Vorstellung Stefano: ein talentierter Kellner und Multiunternehmer
- Nimm dein Glück in die eigene Hand

## **Kapitel 1 ..... 14**

Vom einzigartigen Dinner zum unbezahlbaren Sixpack  
– das Einmaleins im Verkauf, Teil 1

- Dein Wert definiert sich mit deiner Positionierung
- Wer argumentiert, verliert – durch Geschichten und Emotionen Kunden begeistern
- Verabschiede dich vom ewigen Berater in dir

## **Kapitel 2 ..... 29**

Stefano trifft eine völlig abgehobene Entscheidung – oder steckt doch mehr dahinter?

- Einfach mal machen – während die Schlaunen noch denken, stürmen die Dummen bereits die Burg
- Warum Top-Verkäufer nicht Fehler im System suchen, sondern Anlässe, um Menschen zu ermutigen

## **Kapitel 3 ..... 39**

Schritt für Schritt – wie du eine neue Identität kreierst und dich erfolgversprechend verhältst

- Kenne deine Stärken und lerne, sie zu benennen
- Wie du wirst, wer du wirklich sein willst

## **Kapitel 4 .....56**

Glaubenssätze kontrollieren und spielerisch mehr Geld verdienen

- „Schlechte Glaubenssätze“ – zerstöre die Räuber aller Möglichkeiten und setze deine Festplatte neu auf
- Erlerne die Extra-Cash-Mentalität

## **Kapitel 5 .....73**

Warum es sich lohnt, die Insel zu verlassen

- Dein Warum – der Schlüssel zum Was & Wie
- Wie du Geschichten erzählst und in den Köpfen deiner Kunden bleibst

## **Kapitel 6 .....84**

Wer kauft bei wem und wieso? Die Philosophie der Top - Verkäufer

- Die Erfolgsformel, um gekauft zu werden – vom Beziehungsaufbau bis zum Expertenstatus
- Spielerisch einfach zum Abschluss – Rhetorik als Geheimwaffe
- Fallbeispiele für erfolgreiches Verkaufen in unterschiedlichen Branchen

## **Kapitel 7 .....100**

Trinkgeldrekorde brechen und mehr – was du von smarten Kellnern unbedingt lernen solltest

- Pleite-Kellner vs. reiche Kellnerin
- Komplimente, der Schlüssel zur wahren Kommunikation
- Lukrative Bedingungen aushandeln – hol den Boss mit ins Boot

## **Kapitel 8 .....114**

Einwände und Vorwände abservieren – das Einmaleins im Verkauf, Teil 2

- Die Talkshow-Methode – wie du Einwände einfach behandelst und das Vertrauen deiner Kunden gewinnst
- Die Top 10 der häufigsten Einwände behandelt und gelöst

## **Kapitel 9 ..... 133**

Angst vor Ablehnung? Souverän mit Kritik umgehen und den Gegenwind als Antrieb nutzen

- Deine Abschlussquote als Gamechanger
- Hater-Mentalität verstehen und sich emotional von den Meinungen anderer Menschen lösen

## **Kapitel 10 ..... 142**

Reden ist Gold – aufregende Wörter für begeisterte Kunden

- Bilder in die Köpfe deiner Kunden zaubern
- Sprich die Sprache deiner Interessenten und hilf ihnen, dir zu glauben und zu vertrauen
- „Das ist wie ...“ – mit Vergleichen schneller zum Abschluss

## **Kapitel 11 ..... 149**

Wie man Menschen überzeugt und bekommt, was man möchte

- Mit der Dale-Carnegie-Methode Menschen beeinflussen und Freunde gewinnen
- „What’s in it for me?“ Wie du deinem Gegenüber seinen eigenen Vorteil verkaufst

## **Kapitel 12 ..... 155**

Gut gefragt ist halb verkauft

- Mit Schlüsselfragen den Tresor knacken
- Durch einfachste Vorarbeit gekonnt zum Abschluss – verkaufsrelevante Informationen sammeln und gezielt einsetzen

## **Kapitel 13 ..... 162**

Misserfolge verstoffwechseln und energiegeladen aufkommende Chancen nutzen

- Der Mist von gestern wird zum Dünger von morgen
- Kleinere Misserfolge schnell wegstecken
- Dein Misserfolg wird zum Turbo

## **Kapitel 14 .....175**

Online verkaufen – systematisch Kontakte generieren und Kunden wie am Fließband gewinnen

- Traffic angemessen filtern und auf höchstem Niveau konvertieren
- Top 3 Wege für endlose Leads und neue Kontakte

## **Kapitel 15 .....187**

Powervolle Sätze für schnellen Verkaufserfolg

- Sätze, auf die du im Verkauf nicht verzichten kannst – die menschliche Psyche für sich nutzen
- Zusagen verbindlich einholen und nie wieder sitzengelassen werden
- Vertrauen und Garantie, ein wirklich starkes Duo

## **Kapitel 16 .....204**

Die größte Angst des Homo sapiens überwinden: vor Menschen sprechen

- Schritt für Schritt aus dem eigenen Schatten treten
- 5 Schritte, um sicher vor Menschen zu sprechen

## **Outro ..... 212**

Deine Reise beginnt genau JETZT

- Wie du ins Handeln kommst, deine Komfortzone ein für alle Mal verlässt und dich zu einem unwiderstehlichen Verkaufs-Ass entwickelst

## Einleitung

---

### Warum du dir wünschst, du hättest dieses Buch viel früher gelesen

Wusstest du, dass 80 Prozent aller verkauften Bücher nicht gelesen werden? Das heißt, die Käuferinnen und Käufer schlagen den Buchdeckel erst gar nicht auf oder lesen gerade einmal die ersten 10 bis 15 Seiten. Um ehrlich zu sein, wundert mich das überhaupt nicht. Zu oft schon haben mich Bücher der folgenden Machart verärgert:

Erst eine Widmung von Frau Prof. Soundso und ein Vorwort von Experte Kennstenich, dann eine Sammlung irrelevanter Geschichten aus der Kindheit des Autors und ein paar Anmerkungen über das, was das Buch NICHT leisten kann. Und das war erst der Anfang des Buches.

Geduld ist eine Tugend, die ich sehr bewundere, über die ich aber leider nicht in besonderem Maße verfüge.

Ich möchte nicht, dass wir beide unsere Zeit verschwenden. Deshalb mache ich es in diesem Buch so: Ich committe mich und verspreche dir, stets auf den Punkt zu kommen. Ohne Umschweife, mit klarem Fokus auf das, was dich interessiert.

**Kommen wir also zu dir. Deine Erwartungshaltung ist klar:**

Du hast dir dieses Buch gekauft, um mit Leichtigkeit, bestens positioniert und vor allem erfolgreich durchs Leben zu gehen. Beruflich wie privat.

Du willst dich mit Hilfe dieses Buches besser verkaufen. Du möchtest in deinem Job herausstechen. In deiner Abteilung, Branche oder Firma willst du die Person sein, auf welche die Menschen zeigen und seufzen: „Wow, so möchte ich auch sein.“

Es wird Zeit, dass du die Anerkennung und Bewunderung erfährst, die du verdienst. Warum? Ganz einfach: Ich bin davon überzeugt, dass es jeder Mensch verdient, für sein proaktives Handeln belohnt zu werden.

*Für Geld und Ruhm reißen wir Menschen uns ein Bein aus, doch für Anerkennung, Liebe und Wertschätzung sind wir bereit zu sterben.*

Wohin du möchtest, habe ich vor Augen. Ohne dass wir uns kennen, weiß ich jedoch auch, dass es die andere Seite der Medaille gibt. Also nicht nur all die Dinge, die du erreichen willst, sondern auch die Sachen, die du hinter dir lassen möchtest.

Bin ich wirklich glücklich? Schöpfe ich mein Potenzial voll aus? Mache ich das Richtige? Bin ich gut genug? Fragen wie diese sind Zeichen dafür, dass du noch nicht das Leben lebst, das du am liebsten leben würdest. Und das ist völlig okay. Denn die Reise, auf die du dich nun begibst, ist so lehrreich und wertvoll, dass du in einigen Wochen zurückblicken und dankbar sein wirst, den Mut gefasst zu haben, etwas zu verändern.

Veränderung im Leben kannst du nur erreichen, indem du dich selbst veränderst. Dinge, die du für normal hältst, solltest du regelmäßig hinterfragen. Versuche aber nie, Dinge oder Menschen in deinem Umfeld zu verändern! Sei du selbst die Veränderung, die du dir in deinem Leben wünschst.



Eine Veränderung zu erwarten, ohne dass du dich selbst oder die Dinge, die du täglich tust, veränderst, wäre schlichtweg Irrsinn.

Oder glaubst du, dass dein Chef völlig unerwartet auf dich zukommt und dir eine Gehaltserhöhung von 25 Prozent anbietet? Dass der Staat dir plötzlich Hunderte von Euro monatlich auf dein Konto überweist, damit du deinen Lebensstandard trotz steigender Kosten halten kannst? Oder dass ein bislang unbekannter Onkel dir ein Seegrundstück mit Villa vererbt?

All das wird mit ziemlicher Sicherheit nicht passieren.

Wahrscheinlich gibt es aktuell Situationen in deinem Leben, die dich nerven oder unzufrieden machen. Vielleicht bist du in manchen Momenten sogar unglücklich. Es kann auch sein, dass du mit allem ganz zufrieden bist. Wenn man dich fragt, wie es dir geht, dann ist deine Antwort meistens: „Gut.“

Gut, einfach nur gut. Also nicht umwerfend oder großartig. Sondern gut.

Die Übersetzung für „gut“ lautet: Es könnte dir schlechter gehen, aber auch deutlich besser. Du bist zufrieden.

Die Übersetzung von „zufrieden“ lautet: Du lebst in deiner Komfortzone.

In der Komfortzone ist es warm und kuschlig. Der Kühlschrank ist gut gefüllt, und dein Netflix- oder Amazon-Prime-Abo wurde gerade verlängert.

Weißt du, was sonst noch in der Komfortzone passiert? Richtig, nicht viel.

Die magischen Momente im Leben, die Erinnerungen, die verrückten Geschichten, die man sich in 20 Jahren noch erzählt,

finden immer und ausschließlich außerhalb der Komfortzone statt.

Aus dieser Zone heraus führt dich nur die Veränderung. Und diese fällt nicht einfach vom Himmel herab. Du musst motiviert sein, dich zu verändern.

Wo immer du gerade stehst, wie auch immer dein Status quo ist, es gibt zwei Arten, sich zu einer Veränderung zu motivieren: Zum einen ist da die „Zu-etwas-hin-Motivation“, zum anderen die „Von-etwas-weg-Motivation“.

Die „Zu-etwas-hin-Motivation“ ist dein Wunsch oder dein Verlangen, etwas zu erreichen. Die Amerikaner sagen dazu *desire* oder *purpose*.

Das könnte so klingen: „Ich möchte es mir ermöglichen, mehr zu reisen, um die Welt zu sehen.“

Oder so: „Ich will endlich mein eigener Chef sein und die Dinge so angehen, wie sie sich für mich großartig anfühlen, sodass ich mich freue, in den Tag zu starten, ganz egal ob es Montag oder Sonntag ist.“

Die „Von-etwas-weg-Motivation“ hingegen ist ein Schmerz, eine Situation, der man entfliehen möchte.

Sie klingt in etwa so: „Ich möchte nicht mehr in einem Job arbeiten, der mich unglücklich macht und mir jeden Tag aufs Neue die Stimmung verdirbt.“

Oder: „Ich kann mir mein Leben nicht mehr leisten, ich bin es satt, ständig pleite zu sein und mich wie ein Loser zu fühlen.“

Das eine ist die Vorfreude auf etwas Neues. Das andere ist der Schmerz über etwas Bestehendes. Beide Arten der Motivation bewegen dich dazu, etwas zu ändern.

Ich denke, dies ist der richtige Zeitpunkt, dir einen guten Bekannten vorzustellen: den Kellner, der wie ein Anwalt verdient. Er hat es nicht geschafft, 150 Euro Trinkgeld pro Stunde zu verdienen, weil er in der Komfortzone lebt. Er fährt stets den neusten Wagen, weil er gelernt hat, sich ein paar simple Prinzipien zunutze zu machen. Er hat eine Philosophie entwickelt, die auch du spielend einfach verinnerlichen kannst. In diesem Buch erfährst du, wie das geht.

Da fällt mir eine Geschichte ein, die mir der Kellner erzählt hat. Sein Name ist übrigens Stefano. Stefano Schmidt.

Seine Mama ist Italienerin mit wunderschönem braunem Haar und hitzigem Temperament. Der Papa ist Deutscher. So richtig deutsch. Pünktlich, ordentlich, oft am Nörgeln, doch stets fleißig bei seiner Arbeit als Handwerker.

Stefano hatte einmal so ein kleines Warngerät fürs Auto. Dieses Ding piepste immer dann, wenn in einigen Hundert Metern eine Baustelle, ein Unfall oder eine Radarkontrolle war. Er berichtete mir, die Investition von 20 Euro hätte sich bereits in der ersten Woche refinanziert. Auf dem Weg zur Arbeit sei er vor einer Baustelle samt Radarkontrolle gewarnt worden. Er wäre sicherlich mit 20 km/h zu viel hineingerauscht, hätte ein Bußgeld und eventuell einen Punkt kassiert.

Ich meinte zu ihm, dass er da aber Glück hatte. Darauf fragte er, warum ich glaubte, dass Glück im Spiel gewesen sei. Es sei doch seine Entscheidung gewesen, dieses kleine Gerät zu erwerben. Er sei dem Community-Nutzer, der die Kontrolle gemeldet hatte, dankbar, aber mit Glück habe das nichts zu tun. Abgesehen davon brauche er das Warngerät gar nicht mehr, weil er sich jetzt mehr Zeit für den Weg zur Arbeit nehme.

Ich habe mir kurz Gedanken gemacht und mich an ein Interview mit dem berühmten Golfspieler Tiger Woods erinnert.

Tiger Woods hat einmal bei einem großen Turnier einen unglaublichen Abschlag gemacht. Einen Schlag, den man so vielleicht nie wieder sehen wird. Ein Reporter sagte daraufhin zu ihm, dass er wohl sehr viel Glück hatte. Darauf antwortete Tiger: „Stimmt. Sie haben Recht, ich hatte Glück. Komisch ist nur: Seitdem ich so hart trainiere, habe ich immer häufiger Glück.“

Ich denke, Stefano wollte auf dasselbe hinaus. Genau wie Tiger Woods ist er der felsenfesten Überzeugung, dass wir Menschen unseres Glückes Schmied sind.

Auch du wirst den Moment erleben, in dem du realisierst, dass du dank der Erkenntnisse aus diesem Buch mehr Ruhm, Anerkennung oder Geld geerntet hast. Du wirst schmunzeln, wie bescheiden das Investment in dieses Buch im Vergleich war.

Also lass uns direkt loslegen. Ich bin mir absolut sicher, dass du nach den ersten 15 Seiten sagen wirst: „Jap, die Investition in dieses Buch hat sich bereits gelohnt. Gute Entscheidung, alles richtig gemacht.“

Aber bevor wir mit dem ersten Kapitel starten, hier noch die ersten Learnings auf einen Blick:

- Sei deines Glückes Schmied. Handle proaktiv.
- Hinterfrage deinen Status quo: Erreichst du mit deinem aktuellen Handeln deine Ziele, Wünsche und Träume? Falls nicht, dann verändere dich.
- Sei bereit, in dich zu investieren. Aus 20 Euro können schnell 20.000 werden. Mit Glück hat das nichts zu tun.

## Kapitel 1

---

### **Vom einzigartigen Dinner zum unbezahlbaren Sixpack – das Einmaleins im Verkauf, Teil 1**

Schauen wir doch einmal Stefano bei der Arbeit über die Schulter. Zunächst bei seinem aktuellen Job als Kellner, danach bei seiner früheren Tätigkeit als Personal Trainer. Beide Beispiele werden dir einen ersten Eindruck von seiner Art des Verkaufens vermitteln.

Beginnen wir in der Gegenwart. Stefano arbeitet als Kellner im Restaurant Haus am See. Das liegt in Riederau am wunderschönen Ammersee in Bayern. Gerade betreten zwei seiner Lieblingsgäste die sonnige Terrasse mit Blick übers Wasser.

„Einen wunderschönen guten Abend, Frau Limbeck. Guten Abend, Herr Limbeck. Schön, dass Sie heute Abend unsere Gäste sind. Herr Limbeck, als Sie gerade den Steg entlanggelaufen sind, ist mir direkt ihr Sakko aufgefallen. Ich hoffe, es ist angebracht, wenn ich sage, dass es Ihnen exzellent steht.“

Herr Limbeck lächelt ihm zu. Auch Frau Limbeck zeigt sich erfreut über die aufmerksame Begrüßung ihres Lieblingskellners Stefano. Beide leben und arbeiten in München, circa eine Fahrstunde vom Ammersee entfernt. In ihren Berufen sind sie sehr erfolgreich. Als Ausgleich zum Job spannen sie am liebsten an einem der bayerischen Seen aus. Wann immer sie am

Ammersee spazieren gehen, runden sie ihren Ausflug mit einem Besuch im Restaurant Haus am See ab.

Bereits bei der Reservierung besteht das Ehepaar darauf, nicht nur am bevorzugten Tisch auf der Sonnenterrasse zu sitzen, sondern auch ausschließlich von Stefano bedient zu werden. Es ist übrigens keine Seltenheit, dass sich Gäste bereits beim Reservieren informieren, ob Stefano am jeweiligen Termin arbeiten wird. Der besondere Kellner ist ebenso gefragt und beliebt wie das wunderschöne Restaurant in der Seestraße 13. Der prächtige Ausblick auf die östliche Seeseite in Richtung Herrsching, der alte Lärchenholzsteg und die feine französische Küche sind die weiteren Highlights.

Aber zurück zu Stefano und seinen Gästen: „Frau Limbeck, haben Sie sich bereits Gedanken gemacht, mit welchem Aperitif sie in diesen wunderschönen Sommerabend starten möchten? Oder darf ich Ihnen bei der Auswahl behilflich sein?“

„Ich hätte gerne einen Rosato-Sekt“, sagt Frau Limbeck.

„Sehr gerne. Herr Limbeck, was darf es heute bei Ihnen sein?“

Herr Limbeck muss nicht lange überlegen. „Weißbier. Bitte ein helles Weißbier.“

„Prima. Darf ich Ihnen noch eine Flasche Wasser bringen?“

Herr Limbeck nickt. „Ja, bitte, still.“

Stefano strahlt: „Großartig. Und bitte, Sie wissen ja bereits, was mein Anspruch an mich selbst ist: Mein Ziel ist es, Ihnen den besten Service zu bieten, sodass Sie diesen Abend noch mehr genießen können. Zögern Sie bitte niemals, einen Wunsch zu äußern. Ich kümmere mich nun um Ihre Getränke. Sobald ich zurück bin, unterhalten wir uns über die Auswahl Ihres

Abendessens. Hier wäre das Menü, bitte. Gerne erzähle ich Ihnen gleich mehr zur umwerfenden Auswahl unseres Kochs Monsieur Robuche und gebe Ihnen die passende Weinempfehlung.“

Frau Limbeck lächelt ihm zu. „Danke, Stefano, vielen herzlichen Dank.“

Verlassen wir nun diese idyllische Szene am Ammersee. Vielleicht hast du dich schon gefragt, wer dir all das hier erzählt. Ich bin Stefanos bester Freund und berichte dir von diesem merkwürdigen Menschen. Warum merkwürdig? Ganz einfach: Man merkt sich Stefano, und er ist dessen würdig.

## **Ein merkwürdiger Freund, von dem man lernen kann**

Ich kenne Stefano seit mehr als einem Jahrzehnt und habe miterlebt, wie er durch Höhen und Tiefen gegangen ist. Ich durfte ihn bei seiner Entwicklung begleiten. Auf seiner Reise konnte er große Erfolge feiern, erlebte aber auch bittere Niederlagen.

Immer wieder hat er sich in unterschiedlichen Branchen positioniert und es geschafft, mehrere Millionen zu verdienen. Ja, du hast richtig gelesen: Mein Freund Stefano hat in den letzten zehn Jahren mehrere Millionen verdient. Mehr Geld als die meisten Menschen in ihrem ganzen Leben verdienen werden. Und ja, natürlich spreche ich hier von Euro, und nicht von schwedischen Kronen.

Positioniert – ein schönes Wort, nicht wahr? So stark und selbstsicher. Irgendwie eine Mischung aus positiv und orientiert. Auf jeden Fall hört es sich wichtig an. Sich richtig positionieren.



Positioniert sein. Eine Position erreichen. Eine Position einnehmen. Das sind meine Gedanken zu diesem Wort.

Woran denkst du, wenn du es hörst? Was fühlst du, wenn du dieses Wort aussprichst? Positioniert!

Empfindest du eine Bestätigung, vielleicht eine gewisse Vertrautheit? Und kannst du dich gut daran erinnern, wann du dich das letzte Mal erfolgreich positioniert hast?

Ja? Sehr gut.

Oder verunsichert dich das Wort eher, weil du realisierst, dass du dich in letzter Zeit nicht so gut positioniert hast, wie du es dir wünschen würdest?

Keine Sorge, ich werde dir mit den Geschichten von Stefano auf die Sprünge helfen, damit du dich in jedem Lebensbereich besser positionieren kannst. In diesem und den nächsten Kapiteln wirst du erfahren, wie du dich so in Stellung bringst, dass du maximal sichtbar wirst und auch wirklich bekommst, was du möchtest.

Du wirst Prinzipien kennenlernen, die deine Einstellung neu formen. Jegliche Art von Unsicherheit, Selbstzweifeln und Angst wirst du hinter dir lassen.

Du wirst lernen, dich wie ein Profi zu verkaufen und dich durch neue Fähigkeiten in Kommunikation und Umgang mit Menschen neu zu definieren. Es wird jede Menge Spaß machen. Erfolg macht immer Spaß.

Die Duden-Definition für das Wort „positionieren“ lautet: „in eine bestimmte Position, Stellung bringen; einordnen.“ Also lass uns genau das tun. Lass uns dich in Stellung bringen, damit du zu den Besten deiner Branche aufsteigst.

Ich bin kein Fan von langen Listen mit Dingen, die man beachten und lernen sollte. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass man so nur wenig Inhalt behält. Kennst du diese PowerPoint-Folien, die vollgepackt sind mit Wörtern und Zahlen? Ein Bulletpoint jagt den nächsten. Das macht wenig bis gar keine Freude.

Die Kunst des Lernens mit kleinen Geschichten ist um ein Vielfaches effektiver und macht zudem mehr Spaß. Du wirst sehen, dass es höchst amüsant ist, Stefano und seine Fähigkeiten, seine Philosophie und Überzeugungen kennenzulernen. Aber überzeuge dich selbst von seinen Skills.

## **Ein Sixpack für 150 Euro die Stunde**

Kommen wir zum zweiten Beispiel aus Stefanos Arbeitsleben. Einige Jahre vor seiner Zeit als Kellner war er als Personal Trainer erfolgreich. Hier ein kleiner Auszug aus einem Verkaufsgespräch mit Max, einem potenziellen neuen Klienten. Das Gespräch neigt sich dem Ende zu, eine gewisse Skepsis des Kunden liegt in der Luft. Hören wir einmal rein:

„Das klingt ja alles gut, Stefano, aber 150 Euro die Stunde sind mir wirklich zu viel. Die anderen Trainer verlangen zwischen 50 und 80 Euro, das ist gerade mal die Hälfte und auch eher das, was ich zu zahlen bereit bin.“

Stefano bleibt ganz entspannt. „Das ist interessant, Max. Genau dasselbe habe ich mir zu Beginn auch gedacht. Spricht denn außer dem Preis sonst noch etwas dagegen, dein angestrebtes Ziel vom Sixpack mit mir gemeinsam zu erreichen?“

„Nein, es ist nur der Preis.“

„Also ist es dir besonders wichtig zu verstehen, warum ich diesen Preis erziele und warum es sich für dich lohnen wird, dieses Investment für das Erreichen deiner körperlichen Ziele zu tätigen, richtig?“

Max schaut ihn mit großen Augen an. „Ähm, ja.“

„Ich habe verstanden, dass du aktuell nicht bereit bist, den Preis von 150 Euro zu bezahlen. Das respektiere ich. Ist es okay für dich, wenn ich dir eine kurze Geschichte erzähle, warum 8 von 10 meiner Klienten ihre Ziele erreichen, während bei den meisten anderen Personal Trainern 8 von 10 Menschen bereits nach drei Wochen aufgeben und frustrierter sind als zuvor?“

„Meinetwegen, erzähl.“

„Schön. Ich hatte einen Klienten, sein Name war Jens. Er hatte den Wunsch, seine Bauchmuskeln sichtbar zu machen. Jedes Jahr zum Jahresbeginn war er motiviert, dieses Projekt anzugehen. Erst aus eigener Kraft, und in den letzten Jahren dann mit der Hilfe eines Trainers. Zweimal die Woche traf er sich mit einem Coach, der ihn bis zur Erschöpfung quälte. Genau so wollte Jens es. Keine halben Sachen.

Es stellten sich sogar die ersten kleinen Erfolge ein. Sein Gewicht sank, die Muskelmasse wuchs. Doch die ersehnten Bauchmuskeln blieben unsichtbar. Und weißt du, weshalb?

„Nein, keine Ahnung.“

„Ich verrate es dir. Zweimal die Woche hartes Training reicht nicht, wenn du den Rest der Woche nichts tust und dich nicht angemessen ernährst. Wenn du an den stressigen Tagen in deine alten Muster verfallst, wenn du dich von deinen Emotionen steuern lässt, dann wirst du immer wieder dein Ziel verfehlen. Wenn du ein Sixpack erreichen willst, ist es nicht damit getan,

paarmal die Woche zu trainieren. Es ist ein Lifestyle. Ein Lebensstil, aufgebaut aus kleinen Routinen, den richtigen Gewohnheiten und einem klaren Plan mit einem täglichen Kaloriendefizit. Erst als Jens bei mir startete, haben sich Woche für Woche deutliche Ergebnisse eingestellt, sodass er nach acht Wochen stolzer Besitzer eines ordentlichen Sixpacks war. Er hat sich seinen Traum zum 40. Geburtstag erfüllt. Weißt du, weshalb er es letztendlich geschafft hat?“

Max zuckt mit den Schultern. „Wegen seiner Routinen?“

„Ja, unter anderem. Aber der Hauptgrund war, dass ich es mir zu meinem Ziel gemacht hatte, dass Jens bis zu seinem 40. Geburtstag sein ersehntes Sixpack-Ziel erreicht. Ich habe all seine schlechten Gewohnheiten entlarvt und durch gesunde, kraftvolle Gewohnheiten ausgetauscht. Ich habe ihn immer dann motiviert, wenn es nötig war. Auch außerhalb unserer zwei Trainingsstunden war ich stets für ihn erreichbar. Ich war proaktiv und habe mich bei ihm gemeldet, wenn ich vermutete, dass er aufgrund einer stressigen Geschäftsreise in seine alten Muster verfällt. Ich war stets sehr achtsam gegenüber meinem Schützling. Ich habe seine Ernährung kontrolliert und ihm einen klaren Weg vorgegeben. Seine Eigenmotivation entwickelte sich durch die zuverlässigen Erfolge, die wir Woche für Woche erzielten. Diese Erfolge waren so groß, dass die Freude über die sichtbare Veränderung weit größer war als der kurzfristige Schmerz, auf gewisse Dinge zu verzichten. Weißt du, der Grund, warum ich das Dreifache meiner Konkurrenz verlange, ist, dass ich mich dreimal so stark engagiere und meine Klienten dreimal so hohe Erfolgsaussichten haben. Was glaubst du, was könnten deine größten Herausforderungen sein?“