

Monatelang kein Termin. Drei Stunden. Dann fünf.

Wie Annika, 31, Vorsorgeexpertin, ihre jahrelange Telefon-Hürde in einer einzigen Session aufgelöst hat und noch während der Session fünf neue Termine vereinbart hat. Ohne Skript-Drill, ohne Verkaufstraining und ohne einen weiteren Monat Innenarbeit.

5

Termine am Telefon,
während der Session

3 Std

Identity-Shift-Session, 1:1

+1

Termin per WhatsApp, am
selben Abend

Die Ausgangslage

Annika ist seit anderthalb Jahren als Vorsorgeexpertin und Finanzberaterin selbstständig. Ihren Job kann sie. Beraten ist ihre Stärke, das sagt sie selbst so. Und sie weiß exakt, was ihr fehlt, um mehr Kunden zu gewinnen: anrufen.

Sie tut es nicht. Ihre Kundentermine lagen bei 4 bis 5 im Monat, mit sinkender Tendenz, und der letzte wirklich gute Monat war schon eine Weile her. Was sie versucht hat, um da rauszukommen, war nicht wenig: der klassische Weg über Empfehlungen fragen, dazu Coaching, Higher-Self-Arbeit und Innenarbeit mit einem anderen Coach, über Monate.

„Ich fühle mich innerlich nicht in der Lage, jemanden anzurufen, mich vorzustellen und zu sagen: Ich würde gerne mit dir zusammenarbeiten. Das fällt mir unglaublich schwer.“

Annika, kurz vor unserer Session

Das ist keine Beschreibung von Faulheit. Das ist eine Frau, die ihr Handwerk kann und trotzdem vor dem eigenen Telefon steht wie vor einer Wand.

Warum Innenarbeit sie nicht weitergebracht hat

Annika ist eine reflektierte Frau. Über Monate hat sie fast alles getan, was die klassische Coaching-Welt empfiehlt, und trotzdem blieb das Telefon liegen:

- **Coaching:** Klarheit über innere Themen. Kein Termin im Kalender.
- **Higher-Self-Arbeit:** ein schönes Bild der zukünftigen Annika. Keine Brücke zur heutigen.
- **Innenarbeit über Monate:** tiefe Reflexion. Das Telefon blieb liegen.
- **Klassischer Arbeitskreislauf:** nach Empfehlungen fragen, regelmäßig Ablehnung.

Der entscheidende Punkt: Annika hatte kein Wissens-Problem und kein Skill-Problem. Sie wusste exakt, wen sie anrufen sollte. Sie hätte es jederzeit tun können.

Sie tat es nicht, weil ihre aktuelle Identität nicht zu der Handlung passte. In meiner Arbeit heißt diese Größe Identität, und sie steht in der Formel, nach der ich arbeite, im Zähler:

$$\text{Umsetzungskraft} = (\text{Identität} \times \text{Klarheit}) \div (\text{Angst} \times \text{Reibung})$$

Klarheit hatte Annika schon, sie wusste exakt, wen sie anrufen sollte und was sie sagen wollte. Bei Natalie war der Hebel die Klarheit im Zähler, bei Matthias die Angst im Nenner. Bei Annika war es die andere Hälfte des Zählers: nicht das Was, sondern das Wer. Mehr Innenarbeit an der „kaputten Annika“ hat genau dieses Bild nur weiter zementiert, Woche für Woche.

Die Methode dahinter: A+++

Meine Arbeit folgt der A+++ Methode: **Anfangen, Abschließen, Ankommen**. Drei Phasen, neun Mechanismen. In Annikas Session griff vor allem der Mechanismus, der am tiefsten sitzt und am seltensten zuerst bearbeitet wird: der Identitäts-Wechsel. Nicht das Wunschbild einer besseren Annika, sondern eine konkrete Person, die sofort handelt.

Die Session, Schritt für Schritt

Schritt 1

DIE IDENTITÄT

Wir haben nicht mit der heutigen, blockierten Annika gearbeitet, sondern mit der zukünftigen, erfolgreichen Annika, intern „Granaten Anni“ getauft. Keine Visualisierung, keine Meditation. Sondern die harte Frage: Was tut sie heute konkret? Wen ruft sie an? Was sagt sie am Telefon, Wort für Wort?

Schritt 2

DER SOFORT-WECHSEL

Der übliche Reflex ist: erst fühlen, dann handeln. Warten, bis man sich bereit fühlt. Wir haben die Reihenfolge umgedreht. Die Frage in der Session war nicht „Wie fühlst du dich?“, sondern **„Was tut Granaten Anni jetzt? Mach es.“** Kein Warten auf ein Gefühl, das sowieso nicht von allein gekommen wäre.

Schritt 3

DER ANRUF

Vier Namen aufgeschrieben. Das Wording live formuliert, smart, direkt, so wie Annika wirklich klingt, wenn sie nicht nachdenkt. Und dann angerufen. In der Session, mit mir daneben.

Die Thermostat-Metapher

Stell dir einen Thermostat in deiner Wohnung vor. Du stellst ihn auf 21 Grad. Wird es zu kalt, geht die Heizung automatisch an. Wird es zu warm, geht sie automatisch aus. Der Thermostat regelt, das System pendelt sich immer auf den eingestellten Wert ein.

Genauso ist es mit deinem Business. Du hast einen inneren Thermostat, deine Identität. Bei Annika war er eingestellt auf: „**Ich bin jemand, die monatlich 4 bis 5 Termine macht.**“ Kommt sie darüber, regelt das System sie runter. Mehr Innenarbeit, mehr Skripte, mehr Disziplin, das alles kämpft gegen den Thermostat. Das System gewinnt fast immer.

Wenn du dauerhaft etwas ändern willst, musst du den Thermostat neu einstellen. Nicht die Heizung lauter drehen.

Das war der Moment, in dem es bei Annika Klick gemacht hat. Sie musste nicht noch härter versuchen, anzurufen. Sie musste eine andere Person sein, die anruft. Genau diese Person haben wir in der restlichen Session gemeinsam gebaut, und dann hat sie sofort telefoniert.

Was danach passierte

Das Ergebnis war nicht nach neun Wochen messbar. Es war nach drei Stunden messbar, mit Datums-Stempel und WhatsApp-Verlauf belegbar.

- **4 Erstgespräche** zur Vorsorge, fest im Kalender.
- **1 Karrieregespräch**, fest im Kalender.
- **1 Analyse-Termin** per WhatsApp, noch am selben Abend gebucht.

6 Termine, innerhalb von 6 Stunden. Zum Vergleich: In den Monaten vor der Session hat Annika 4 bis 5 Termine pro Monat gemacht. In drei Stunden entstanden mehr neue Erstgespräche als zuletzt in einem ganzen Monat, aus einer Identität heraus, die sich davor nicht mal traute, das Telefon in die Hand zu nehmen.

„Das heißt, wenn ich es mir oft genug sage, glaubt es mein Gehirn und handelt wie die Granaten Anni?“

Annika, am Abend nach der Session

Der ehrliche Teil

Damit das hier eine Fallstudie bleibt und keine Werbung: Sechs Termine sind sechs vereinbarte Gespräche, keine sechs abgeschlossenen Kunden. Ob und wie viele davon zu Kundinnen und Kunden wurden, ist nicht Teil dieser Fallstudie. Und nicht jede Identitätsarbeit geht in drei Stunden. Bei Annika ging es schnell, weil die Klarheit, also das Was und das Wer, schon vollständig da war. Nur die Erlaubnis fehlte. Fehlen Klarheit und Identität gleichzeitig, dauert es länger, das ist der Normalfall, nicht die Ausnahme.

Drei Dinge zum Mitnehmen

1

Du musst nicht besser werden. Du musst jemand anderes sein.

Annika ist ihre Hürde nicht losgeworden, indem sie tiefer in die Hürde reinging. Sondern indem sie für eine Stunde eine andere Identität aktiviert hat, und die hat einfach angerufen.

2

Wissen ist nicht der Engpass, wenn du längst weißt, was zu tun ist.

Annika wusste exakt, wen sie anrufen sollte. Noch mehr Innenarbeit hätte daran nichts geändert, nur das Bild der blockierten Annika weiter zementiert.

3

Der Beweis zählt mehr als das Gefühl davor.

Nicht das Gefühl, bereit zu sein, hat Annika telefonieren lassen. Der erste erfolgreiche Anruf während der Session hat das Bild von sich selbst verändert, nicht umgekehrt.

Dein nächster Schritt

Schritt 1: Finde dein Muster. Der Umsetzungstypen-Test.

20 Fragen, fünf Minuten. Du erfährst deinen Umsetzungstyp, deinen Engpass und deinen ersten Hebel für heute Abend. Annikas Engpass war die Identität. Deiner kann woanders liegen. [Zum Test](#)

0 €

5 Minuten

Schritt 2: Die Umsetzungs-Woche. Fünf Tage, ein Projekt.

Ein Projekt, feste Blöcke mit Zeugen, Freitag ist es fertig. Begrenzte Plätze, Geld zurück, wenn du nicht fertig wirst. [Platz sichern](#)

150 €

einmalig

Und danach: bleib in dem Raum, in dem geliefert wird.

Die Umsetzungsbegleitung (2.500 € einmalig, auch in Raten): dein wichtigstes liegengebliebenes Projekt, 90 Tage individuell begleitet, die komplette A+++ Methode, direkter Draht zu mir für die ganze Zeit. [Mehr dazu](#)

Training und Selbstmanagement für gesunde Selbstständige, kein Ersatz für Psychotherapie oder ärztliche Behandlung. Diese Fallstudie darf weitergegeben werden. Annikas Daten wurden mit ihrem Einverständnis veröffentlicht, ihr Nachname auf ihren Wunsch abgekürzt. Ergebnisse sind Einzelfälle und keine Zusage.