

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

ZKZ 66685

HENRY MASKE:

„AM ENDE
BRAUCHT ES
EINFACH
GENUG ATEM“



Patrick Sostmann:
30 Jahre LR: Große
Jubiläumsfeier mit
Staraufgebot in Berlin.



Julius Leineweber:
Premium Gold
Deutschland GmbH: Gold
ist die einzige Währung



Prof. Dr. Kolass-Hundeshagen:
Männer im US-amerikanischen
Network-Marketing



Rolf Sorg:
PM-International eröffnet neues
internationales Headquarter in Schengen

NETWORK-
KARRIERE
VERBINDET



SIEGER WERDEN NICHT GEBOREN, SONDERN GEMACHT

„Mein Haus, mein Auto, mein Boot.“ Sicher haben Sie diesen legendären Sparkassen-Werbespot noch genauso im Ohr wie ich. „Was für ein schreckliches Schubladendenken!“ schreien die einen. Doch es ist etwas Wahres dran. Wir Männer definieren unseren Erfolg über Dinge, die wir anfassen können. Die wir vorzeigen können. Im Herzen sind wir alle noch die kleinen Jungs im Sandkasten, die um die größte und höchste Sandburg gewetteifert haben.

Ich erinnere mich noch genau an die ersten Tage meiner Trainerkarriere. Mein Chef hatte eine fette Rolex und fuhr, na klar, einen Porsche. Meine Kollegen hechelten alle danach, es auch irgendwann so weit zu bringen. Ich ebenfalls – jedoch ging es mir gar nicht um das Luxusauto oder den auffälligen Chronographen. Ich war nicht hinter dem Status her, der mit dem Geld kam, sondern hinter dem Gefühl, zu gewinnen. Ich wollte es bis ganz nach oben schaffen, auf den höchsten Gipfel des Erfolges! Alles, wirklich alles, trat für mich hinter dem Gefühl zurück. Erster zu sein. Ich wollte, dass alle zu mir aufblicken. Limbeck, die Nummer eins. Und zwar nicht wegen meines Autos, sondern wegen meiner Leistung und des daraus resultierenden Erfolges. Damals habe ich festgestellt, dass nicht viele so tickten.



BUCHTIPP:

Warum keiner will, dass du nach oben kommst ... und wie ich es trotzdem geschafft habe

Redline Verlag, 2014
208 Seiten
ISBN: 978-3-86881-235-0
19,99 Euro

Einmal fragte mich ein Mädels, ob ich denn auch Porsche fahren würde. Ich antwortete ihr damals wahrheitsgemäß „Nein. Suzuki Swift. Aber dafür die Sportausführung.“ Sie schaute mich nur irritiert an. Das ist etwas, was sich durch mein ganzes Leben gezogen hat. Ich wollte schon immer anders sein. Zu meinen Jugendzei-



ten in der Mofa-Clique hat das ein Mädels mal treffend auf den Punkt gebracht: „Mensch Martin, wenn alle eine schwarze Jacke haben, dann kaufst du dir ne grüne. Und wenn alle grüne Jacken haben, hast du ne schwarze!“ So sieht's aus. Ich wollte meinen eigenen Weg gehen, es aus eigener Kraft schaffen.

Um was geht es eigentlich wirklich?

Ich habe rangeklotzt wie ein Besessener. Ich war morgens der Erste und abends der Letzte auf dem Spielfeld. Ich bin selten Mittagessen gegangen. Und wenn, dann mit Kunden. Ich bekam nichts geschenkt, musste mir jeden einzelnen meiner Abschlüsse hart erarbeiten. Doch das war es mir wert. Für das süße Gefühl des Erfolges war ich bereit, alles zu tun. Dieses geile Gefühl war meine Kompensation, mein Ersatz und meine Strategie, um es dem Leben heimzuzahlen und immer wieder aufzustehen, wenn es mir wieder eines seiner Stoppschilder vor die Birne geknallt hatte. In mir war etwas, das mich besonders machte. Etwas, das ich besser konnte als alle anderen. Glaub mir: So eine Strategie hat jeder erfolgreiche Kerl. Ist wohl so ein Männerding.

Jeder von uns hat Bilder in seinem Kopf eingebraunt, die ihn nicht mehr loslassen. Sei es der größere Kerl in der Schule, der dich auf dem Pausenhof immer verkloppt hat oder der coolere Checker, der dir immer die Mädels vor der Nase wegge-

schnappt hat. Damit musst du fertig werden. Dabei geht es nicht um körperliche Schmerzen, sondern um die nackte Angst, kein richtiger Mann zu sein. Die steckt in jedem von uns. Auch wenn wir nach außen einen auf „harter Kerl“ machen. Da kann so ein Porsche als Schutzschild nicht schaden. Oder was meinst du, warum Iron Man diesen supercoolen Hightech-Anzug hat?

Was macht einen erfolgreichen Mann eigentlich aus? Die meisten von ihnen haben die drei Cs: Charme, Charakter, Charisma. Und sie haben, wie eine Teilnehmerin im Seminar einmal sagte, meistens auch das vierte C: Creditcard. Natürlich haben solche Typen mehr Chancen bei Frauen. Das mag jetzt gemein klingen, doch welche Frau möchte schon gerne mit einem Loser zusammen sein? Ich weiß, wovon ich spreche. In meiner Teenagerzeit habe ich mehr als einmal erfahren müssen, was es heißt, nicht zu den coolen Jungs zu gehören. Und noch etwas habe ich gelernt: „Mehr Chancen bei Frauen haben“ ist nicht das Gleiche wie „glücklich sein“. Ein volles Bankkonto allein hält deine Beziehung nicht am Laufen.

Du trägst, was du bist

Gerne würde ich noch einen weiteren Punkt ins Spiel bringen: Kleidung. Frauen haben da definitiv einen kleinen Vorteil, denn sie können ihre Weiblichkeit gezielt einsetzen. Bevor jetzt der nächste Shitstorm über mich hereinbricht: Ja, das ist sexistisch. Na und? Sex sells! Egal welchem Job du nachgehst, du bist immer ein Verkäufer. Das Produkt, das du bestmöglich verkaufen sollst, bist du. Und aus meiner Sicht ist es vollkommen in Ordnung, dafür auch mal die Waffen einer Frau einzusetzen – solange

Mit-Männer: Tragt zum Anzug IMMER kniehohhe Strümpfe. Warum? Ganz einfach: Wenn du sitzt oder die Beine übereinanderschlägst, dann rutschen zwangsläufig die Hosenbeine hoch. Und was kommt zum Vorschein, wenn du eine kurze Socke trägst? Ein tadellos blankgeputzter dunkler Lederhalbschuh. Darüber ein Stück schwarze Socke. Dann ein Stück kalkweißes, stachelhaariges, tiefkühlhühnchengleiches Männerbein. Dann wieder das dunkle Hosenbein des Anzuges. Geht gar nicht! Dein Anzug und die Schuhe sagen „Ich hab's gewollt“, doch dein nacktes Stück Bein ist die traurige Erkenntnis „Ich hab's nicht hinbekommen“. Also: lange Socken zum Anzug tragen.

Heute tauche ich bei jedem Kunden wie aus dem Ei gepellt auf. Ich habe gelernt, wie wichtig das ist, wie viel besser dein Stand im Business ist, wie viel besser deine Ausstrahlung ist. Selbst wenn Sie nur telefonieren und Sie keiner dabei sieht. Man wirkt ganz anders. Zahlreiche Studien belegen, dass schöne Menschen besser verdienen. Das liegt jedoch nicht ausschließlich an der Kleidung. Ausschlaggebend ist das Selbstbewusstsein. Wenn Sie zufrieden mit sich und Ihrem Aussehen sind, strahlen Sie das auch aus. Damit verkaufen Sie sich automatisch besser, als wenn Sie sich hässlich finden. Und ein gesundes Selbstbewusstsein wirkt sich immer positiv auf die kommunikativen Fähigkeiten aus. Damit haben Sie die entscheidenden Weichen für Ihren Erfolg gestellt. Und auch wenn mir Statussymbole gar nicht so wichtig sind: Natürlich fahre ich jetzt auch Porsche. Genau genommen sogar zwei.

VITA

Martin Limbeck

Martin Limbeck ist einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Seit mehr als 20 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Bis heute trat er bereits in mehr als 20 Ländern auf. Nicht nur in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Dies hat den Certified Speaking Professional 2011 (CSP), International Speaker of the Year 2012 und Top-Speaker 2014 in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Speaker gemacht.

www.martinlimbeck.de

