



Am Montagabend könnt ihr ein ganz besonderes Himmelsspektakel bestaunen



"Das ist offener Straßenterror": Leipzig zieht nach heftigen Krawallen Bilanz



Offener Fremdenhass vs. Flüchtlingshilfe: Diese vergessene Stadt kämpft um ihren Ruf

BLOG

Eine offene Plattform für kontroverse Meinungen und aktuelle Analysen aus dem HuffPost-Gastautorennetzwerk



Martin Limbeck ▾ Fan werden ✉

Business-Speaker und Verkaufs-Experte

Think Big or Go Home - Warum große Ziele erfolgsentscheidend sind

Veröffentlicht: 14/12/2015 17:08 CET | Aktualisiert: Vor 1 Minute



Die Weihnachtszeit ist für mich immer auch eine besinnliche Zeit. Ich genieße es, Zeit mit meiner Familie zu verbringen - und nutze die freien Tage auch, um mich zu „besinnen“ und in mich hineinzuhören.

Traditionen sind mir verdammt wichtig, da bin ich ganz Spießer. :-)) Und nicht nur, wenn es um Weihnachten geht: Seit Jahrzehnten gibt es immer zwei Termine im Jahr, die mir absolut heilig sind.

Egal, wie voll mein Terminkalender ist und wie toll der Auftrag auch sein mag. Das ist zum einen der Geburtstag meines Sohnes, zum anderen mein ganz persönlicher „Ziele-Tag“ am Jahresende. Da nehme ich mir Zeit für mich, ziehe mich zurück, rekapituliere, was ich erreicht habe und betreibe Feintuning an meinen Zielen mit Blick aufs neue Jahr.

Manch einer mag das jetzt belächeln, frei nach dem Motto: „Was will der Limbeck denn noch groß erreichen, der schwimmt doch im Geld!“ Darauf kommt es absolut nicht an! Ich habe im Laufe meiner Karriere immer wieder gemerkt, dass es vor allem die eigenen Ziele sind, die dich vorantreiben. Die dich immer wieder motivieren und dich dazu bringen, dich wieder aufzurappeln und weiterzumachen.

Das ist eine Erkenntnis, die ich gerne teilen möchte. Anfang Dezember habe ich zum ersten Mal mein großes Ziele-Seminar „Think Big or Go Home“ gehalten. Es war einfach nur ein hammermäßig geiler Tag und ich bin so unendlich happy, dass ich diesen langgehegten Wunsch in die Tat umsetzen konnte.

Denn manchmal bedarf es etwas Hilfe, um zu erkennen, wo der eigene Weg hinführt und welche Ziele realistisch erreichbar sind.

The long and winding road

Mit dem Ziele abstecken ist das immer so eine Sache. Nehmen wir mal an, du nimmst dir zum Jahresbeginn vor, endlich was an deiner Fitness zu tun. Dann ist es ein großes, jedoch realistisches Ziel, wenn du darauf trainierst, im Herbst beim 10-Kilometer-Lauf in deiner Heimatstadt mitzumachen.

Natürlich klingt es viel eindrucksvoller, wenn du dir das Ziel „Marathonlauf“ setzt. Doch mal ehrlich - wenn du bisher nie gelaufen bist und nach 500 Metern japsend an der Straße stehst, kann das mit dem Marathon nur schief gehen.

Entscheidend ist, dass du deine Ziele gemäß deiner persönlichen Fähigkeiten absteckst. Und dann heißt es ranklotzen und vor allem durchhalten! Denn nur in den wenigsten Fällen klappt etwas direkt im ersten Anlauf. Was meinst du, was ich mir schon an Kunden die Zähne ausgebissen habe! Der Weg zum Erfolg ist manchmal ganz schön steinig.

Du kannst entweder jammern und bis zum Sankt-Nimmerleins-Tag auf den Bus warten - oder dir festes Schuhwerk anziehen und weitergehen.

Als ich mir in den Kopf gesetzt hatte, Verkäufer zu werden, bekam ich von allen Seiten Einwände zu hören. Zum Beispiel von meinem Vater: Er wies mich darauf hin, dass ich mich da warm anziehen müsste.

Von wegen Preisschlacht, Riesenkonkurrenz und so. Doch gleichzeitig machte er mir auch Mut: „Martin, wenn du Kopierer verkaufen lernst, kannst du hinterher alles verkaufen!“ Dafür bin ich meinem alten Herrn unglaublich dankbar! Er hat mich darauf vorbereitet, dass sicher nicht alles eitel Sonnenschein sein würde und mir mit auf den Weg gegeben, dass es sich lohnt, für mein Ziel zu kämpfen. Und das habe ich getan: Ich war wie besessen von dem Wunsch, in der Probezeit zumindest einen Kopierer an den Mann zu bringen. Und dieses Ziel war wie ein Fixstern für mich, an dem ich mich immer wieder aufrichten und orientieren konnte.

Anderere hätten sich vielleicht entmutigen lassen und nach der zwanzigsten oder dreißigsten Abfuhr aufgegeben. Das war nicht mein Stil. Fakt ist: Wenn deine Strategie dich noch nicht zum Ziel gebracht hat, ist es wahrscheinlich nicht die richtige. So einfach ist das.

Du hast dann zwei Möglichkeiten: Entweder du änderst die Strategie oder das Ziel. Für mich war klar, dass an meinem Ziel nichts zu rütteln war - also musste ich lediglich eine neue Strategie finden, um es endlich ins Herz des Kunden zu schaffen. Mit Erfolg: Nach fast tausend Mal „Nein“ bekam ich tatsächlich mein erstes „Ja“ zu hören. :-))

Von Glücksbringern und anderen Ritualen

Hast du einen Glücksbringer? Egal, ob abergläubisch oder nicht, es ist wissenschaftlich erwiesen, dass Talismane etwas in uns auslösen. Denn sie sind gewissermaßen die Visualisierung unserer Ziele.

Was glaubst du, warum so viele Männer in ihrem Büro ein kleines Modellauto auf dem Schreibtisch stehen haben? Richtig, weil sie davon träumen, irgendwann mal so einen Wagen zu besitzen und zu fahren. Und bis das nötige Kleingeld dafür verdient ist, dient die Miniaturausgabe als Motivator.

Familienfotos haben eine ähnliche Funktion: Ein Blick auf deine Lieben hält dich bei der Stange und motiviert dich, weiter zu machen - auch wenn es mal nicht so gut läuft.

Ebenso wichtig sind auch Rituale: Ich habe mir eine Zeit lang für jedes erfolgreiche Jahr als Belohnung eine Luxusuhr gekauft und habe sie in die Vitrine gelegt. Blödsinn natürlich. Irgendwann hatte ich achtzehn fette Uhren, die ich in achtzehn Jahren höchstens achtzehn Mal getragen habe.

Dann habe ich damit aufgehört und sie nach und nach verschenkt. Klar, irgendwann ist selbst die tollste Belohnung ausgelutscht. Daher solltest du dich gar nicht auf eine spezifische Sache festlegen.

Gönn dir einen schönen Kurzurlaub, wenn du dein Jahresziel erreicht hast. Oder geh mit deinem Partner oder deiner Partnerin schick essen, wenn du den schwierigen Kunden endlich unter Dach und Fach gebracht hast. Das hast du dir verdient!

Mit der Cappuccino-Strategie zum Erfolg

Natürlich besteht bei großen Zielen immer die Gefahr, zu verbissen an die Sache ranzugehen. Das nimmt deiner Arbeit schnell die Leichtigkeit, und sowohl du als auch deine potenziellen Kunden werden merken, dass du völlig krampfhaft und unter Druck agierst.

Keine gute Voraussetzung. Ich habe vor eineinhalb Jahren mit dem Rauchen aufgehört - das war echt ein harter Kampf. Weißt du, wie ich es geschafft habe? Immer, wenn ich mir eine Kippe anzünden wollte, habe ich mir vorgestellt, wie ich die frische Luft genieße und die verschiedensten Gerüche wahrnehme.

Diese Taktik kannst du auf jedes beliebige Ziel anwenden. Ich nenne sie die „Cappuccino-Strategie“: Ich stelle mir bereits vor, wie ich den cremigen Schaum auf der Zunge spüre, obwohl ich noch gar nicht bestellt habe. Und genauso gehe ich auch an Kundentermine ran.

Wenn ich mich morgens fertig mache, stehe ich vor dem Spiegel und visualisiere mir, wie ich die Hand des Kunden schüttele und er sich über die Zusammenarbeit freut. Du verstehst? In meinem Kopf ist das Verkaufsgespräch bereits erfolgreich gelaufen, und mit dieser positiven Stimmung fahre ich dann zum Kunden. Das kann doch nur gut werden. :-))

Martin Limbeck ist Autor des Buchs **Warum keiner will, dass du nach oben kommst ...**

