



CAREERS LOUNGE – The place for you! > **Erfolg leben** > Veränderung beginnt bei Dir!

JETZT LOUNGIST WERDEN **Kostenlos** in nur **30 Sekunden** registrieren!
Top-Vorteile sichern: Personal Scouting | Kontakt zu Wunscharbeitgebern | E-Bibliothek | Vortrags-Videos | Events

E-Mail-Adresse * Vorname * Nachname *

Gastbeitrag von Martin Limbeck – Sieger werden nicht geboren, sondern gemacht: Veränderung beginnt bei Dir!

„Endlich Montag!“ – Kein Witz, ich freue mich jedes Mal darauf, am Montagmorgen wieder loslegen zu dürfen. Schon am Sonntagabend kribbelt es mir in den Fingern und ich überlege bereits, was ich in der kommenden Woche alles in die Tat umsetzen möchte. Nein, der Limbeck hat keine Macke. Er hat einen Job, für den er brennt. So sieht's aus. Ich kann aus voller Überzeugung sagen: Ja, ich liebe meinen Job. Ohne wenn und aber. Natürlich darfst du nicht erwarten, dass immer alles rosig ist und dir der Erfolg in den Schoß fällt. Harte Arbeit ist es dennoch – doch das fällt dir wesentlich leichter, wenn du liebst was du tust. Wenn ich eins im Leben gelernt habe, dann das: Erfolg ist freiwillig. Es liegt allein an dir, was du aus deinen Chancen machst. Jeder hat die Wahl.



Veränderung beginnt bei Dir!

Lebensphilosophie „American Dream“

In den USA ist das eine weitverbreitete Lebensphilosophie, besser bekannt unter dem Begriff „American Dream“. Wer hart genug arbeitet und sich richtig reinkniet, wird es zu etwas bringen. So einfach ist das. Ich bin erstmals als Teenager mit dieser Idee in Berührung gekommen, und zwar während meiner Zeit als Austauschschüler in New Jersey. Von meinen Kumpels dort lernte ich, dass ich nicht darauf warten durfte, bis das Glück zu mir kommt. Es lag an mir, aktiv zu werden und es mir zu nehmen! Egal, ob ich den Hausmeister

meiner High School fragte, ob er Unterstützung beim Rasenmähen gebrauchen könnte oder den Nachbarn, ob ich seinen Zaun auf Vordermann bringen sollte: Sie alle lobten meine Initiative und gaben mir den Job. Ich hatte ständig was zu tun und hatte mir so schnell meine ersten 1.000 Dollar verdient. Ich war völlig überrascht, wie einfach das gewesen war. Für mich stand von diesem Moment an fest, dass ich es in Deutschland genauso machen würde. Ich hatte mein persönliches Erfolgsrezept gefunden.

Von Null auf Hundert: Schalt' den Turbo zu!

Zurück in heimischen Gefilden fiel mir allerdings eins auf: Die Mentalität hier ist einfach anders. Da wird gehadert und gezaudert, anstatt einfach mal eine Initiativbewerbung rauszuschicken. Hallo, nirgendwo steht, dass du dich nur auf den Job bewerben darfst, wenn du alle Anforderungen zu 100% erfüllst! Inzwischen kenne ich auch die andere Seite. Und als Arbeitgeber kann ich dir sagen: Versuch es! Denn mir ist es wesentlich wichtiger, jemanden einzustellen, der motiviert ist und für den Job brennt als jemanden, der zwar top qualifiziert ist, jedoch nicht die richtige Einstellung mitbringt.

Traumjob finden?

Der Personal Scout der CAREERS LOUNGE sucht für Sie die ideale berufliche Herausforderung. Das [Personal Scouting](#) > ist kostenfrei für Sie als LOUNGIST und mit 100% Diskretion. [Werden Sie hier LOUNGIST](#) > und leben Sie Ihren beruflichen Traum. [LOUNGIST werden](#) >

Aufgeben ist keine Option!

Für mich stand nach meiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann fest: Ich will Verkäufer werden! Direkten Kundenkontakt, das lag mir einfach. Also schnappte ich mir die Zeitung und schrieb eine Bewerbung nach der nächsten. Ich arbeitete mich die Stellenanzeigen rauf und runter – und bekam eine Menge Absagen. Kein Unternehmen wollte einen Verkäufer, der gerade mal Anfang Zwanzig war. Für mich war das jedoch kein Grund, aufzugeben. Irgendwann entdeckte ich dann in einer Anzeige das magische Wort „Juniorverkäufer“. Mir war sofort klar: Die meinen mich! Anstatt wieder meine Unterlagen hinzuschicken und zu warten, versuchte ich es mit meiner erfolgserprobten Amerika-Technik. Sprich, ich griff zum Telefon und fragte mich zum Geschäftsführer durch. Dem gefiel meine direkte Art und schwups, hatte ich einen Termin für ein Vorstellungsgespräch. Der Rest ist Geschichte – so begann meine Karriere als Verkäufer.

Was bedeutet ein Nein?

Oft bekomme ich an dieser Stelle zu hören, dass das ganz schön mutig gewesen sei. Ich sehe das nicht so, denn ich hatte nichts zu verlieren. Mit dieser Einstellung gehe ich auch heute noch in die Akquise: Nicht gekauft hat der Kunde schon, was soll mir also passieren? Mehr als Nein sagen kann er nicht – und auch ein Nein bedeutet für mich nicht mehr das Ende. Es heißt lediglich, dass Noch Ein Impuls Nötig ist!

Interview

Lesen Sie auch das Exklusiv-Interview mit Martin Limbeck in der CAREERS LOUNGE und erfahren Sie u.a. mehr über [den Masterplan zum Erfolg](#) >

Hilf dir selbst, sonst hilft dir keiner!

Daher kann ich dir nur eins raten, wenn du den Job deiner Träume haben willst: Von nichts kommt nichts. Du allein bist für dein Glück verantwortlich. Warte also nicht darauf, dass jemand mit einem Topangebot zu dir kommt, sondern hol es dir! Genauso habe ich es auch gemacht, als ich mitten in meiner Ausbildung plötzlich auf der Straße stand, weil der Betrieb insolvent gegangen war. Anstatt zu jammern und auf die Arbeitsverhinderer vom Amt zu hören, marschierte ich geradewegs in den Elektroladen, in dem ein Kumpel von mir untergekommen war. Auch hier wurde ich mir mit dem Chef schnell einig. Ihm gefiel meine Einstellung und ich durfte dort meine Ausbildung zu Ende bringen. Was ich dir damit sagen will: Du hast es in der Hand. Wenn dir dein Job nicht gefällt und du wechseln willst, ist Jammern keine Lösung. Pack es an und ändere die Situation, anstatt weiter an langweiligen Routinen festzuhalten und darauf zu warten, dass andere eine Lösung für dich finden.

Macht dich dein Job kaputt?

Leider sind die meisten Menschen jedoch extrem risikoscheu. Den Job kündigen, ohne etwas Neues in Aussicht zu haben? Für viele ist das undenkbar. Mal ehrlich: Was hast du davon? Klar ist es angenehmer, von einem gemachten Nest ins nächste überzusiedeln. Doch wenn dich dein Job kaputt macht und du jeden Morgen am liebsten im Bett liegen bleiben würdest, bringt das alles nichts. In so einer Situation ist es viel besser, einen sauberen Schlussstrich zu ziehen. Dann kannst du dich voll motiviert auf die Jagd nach deinem Traumjob machen. Ich habe sowas selbst schon mitgemacht: Wenn du Menschen in deinem Leben hast, die dir nicht gut tun, ist es an der Zeit, sich zu trennen. Das gilt nicht nur für deine Besetzung zuhause, sondern auch für unfaire Geschäftspartner, cholerische Chefs, egomanische Kollegen und Kunden, die direkt aus der Hölle zu kommen scheinen. Verändere, was dich unglücklich macht und dich in deiner Entwicklung hemmt. Der Schlüssel zu Glück und Erfolg liegt in dir und deinem Handeln.

Der Autor: Martin Limbeck

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Experte für Blended Learning Systeme und einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Spezialisten auf internationaler Ebene. Seit 25 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 der ganzen Welt 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 of the Year 2014 zu einem der effektivsten und wirksamsten Redner gemacht.

Persönlich für Sie da:

Telefon: +49 (0)89 20500-8570
welcome@careerslounge.com