

Angriff aus dem Hinterhalt

Rote Karte für Neider und schlechte Verlierer

Von Martin Limbeck

Ich bin begeisterter Fußballfan. Vielleicht ist Ihnen das schon mal aufgefallen. Ich stehe zu meiner Mannschaft und durchlebe mit ihr Höhen und, wie leider aktuell wieder, auch rasante Talfahrten. Doch das stärkt den Charakter. Du kannst nicht immer nur auf der Sonnenseite des Lebens spazieren. Umso größer ist die Freude, wenn du nach einer Niederlage beim nächsten wichtigen Spiel den Sieg einfährst und damit den Klassenerhalt sicherst. Beim Verkaufen ist es genauso: Ich bekomme auch nicht jeden Kunden. Natürlich würde ich das gern, doch manchmal passt es einfach nicht. Inzwischen macht mir das nichts mehr aus. Denn das ist das tolle am Verkäufertum: Du kannst direkt zum Hörer greifen und den nächsten potenziellen Kunden akquirieren. Zack, schon hast du nach einem „Nein“ direkt drei „Jas“ und du bist vor Stolz zehn Zentimeter größer. Geile Sache!

Anerkennung tut nicht weh

Dennoch, sind wir mal ehrlich – es ist nie schön, wenn du eine Klatsche bekommst. Was mich jedoch viel mehr trifft als ein verpasster Vertragsabschluss, sind die Spitzen von Mitbewerbern. Ich kann inzwischen besser damit umgehen. In manchen Situationen muss ich jedoch immer

noch tief durchatmen, damit ich nichts Entsprechendes zurückfeue. Wie heißt es so schön: „Der Klügere gibt nach“. Da ist was Wahres dran. Allerdings hat mir in meinen jungen Jahren keiner gesagt, wie

des digitalen Zeitalters – Amazon. Wenn du einen Bestseller hast und die meisten Menschen dein Buch toll finden, dann bekommst du viele Leserbewertungen mit fünf Sternen. Und immer auch ein paar mit einem Stern, der niedrigsten Bewertung. Du kannst es eben nicht allen recht machen. Manchen fehlt das Stichwortregister, andere haben ein persönliches Problem mit mir. Sie kritisieren dann die „Selbstbeweihräucherung“, schreiben in Fäkalsprache und putzen dich ordentlich runter. Alle diese Rezensenten schütten dir, versteckt hinter einem Pseudonym, einen Eimer kaltes Wasser über den Kopf. Damit musst du lernen umzugehen. Früher hätte ich mich bei einer unsachlichen, unfairen, widerlichen Leserschrift kaum zurückhalten können. Am liebsten hätte ich mich dann auf das Niveau des Schmierfinks herabgelassen und ihm mit einer Antwort auf seinem Spielfeld die Stirn geboten. Doch wie hätte ich dann als Autor dagestanden? Was ich Ihnen damit sagen will: Sowas bringt nichts. Neider wird es immer geben.

Nehmen Sie die Neider als gutes Zeichen: Mitleid bekommst du geschenkt, Neid musst du dir erarbeiten!

Martin Limbeck

schwer das sein kann. Fakt ist: Wir leben in einer Kultur der Neider. Während dich in den USA jeder zu deinem Erfolg beglückwünscht und dich nach deiner Story fragt, suchen die Deutschen nach der Nadel im Misthaufen. Ein gutes Beispiel dafür ist eine klassische Kampfarena

Du musst vor allem lernen, die Schläge noch besser einzustecken. Auch im Business gibt es unangenehme Zeitgenossen, die nicht damit klarkommen, dass du den Auftrag bekommen hast und nicht sie. Oder welche, die sich damit brüsten, dass sie gegen dich den Pitch gewonnen haben. Ich verliere zwar äußerst ungern, doch wenn, bin ich fair dabei. Ich mache mich weder lustig über den Wettbewerber, der das Nachsehen hatte – noch lästere ich anschließend in meiner Community darüber, dass der Kunde sich da einen ziemlichen Vollpfosten an Bord geholt hat. Sowas gehört sich einfach nicht. Auf dem Fußballfeld bekommst du für solche unsportlichen Aktionen direkt eine Kar-

Du kannst es eben nicht allen recht machen

te gezeigt. Gelegentlich wäre es nicht schlecht, wenn wir auch abseits des Spiels davon Gebrauch machen würden.

Von Bierduschen und Fehlersuchern

Dass auch unter Fußballfans nicht immer alles ehrenhaft und freundlich abläuft, durfte ich schon am eigenen Leib erfahren. Ich war vor einiger Zeit mal mit meiner Freundin im Dortmunder Stadion. Dort spielte die Borussia gegen „meine“ Eintracht Frankfurt. Das Stadion ist das größte Deutschlands und eines der lautesten Stadien der Welt. Dort ist auch die berühmte „gelbe Wand“ – Tausende von Borussia-Fans auf den Stehplätzen der Südtribüne. Geiles Erlebnis das Ganze. Ich hätte in meinem Kalender auch gerne eine Auslastung wie Borussia Dortmund: Das Stadion ist immer ausverkauft. Unsere Plätze waren im Block 34, Westtribüne, Höhe Eckfahne. Aber direkt angrenzend an die gelbe Wand. Ich war fein mit dem Platz, rund um uns herum lauter gelbschwarz gekleidete, euphorisierte Menschen. Ich war mit meinem Eintracht-Schal deutlich als Außenseiter gekennzeichnet. Kaum saßen wir, hörte ich auch schon die ersten Pöbeleien, die ich hier jetzt nicht wiedergeben möchte.

Ich habe mal vom Präsidenten des größten Fanclubs der Münchner Bayern einen weisen Satz gehört: „Es ist mir egal, für wen du Fan bist. Für mich zählt, dass du Fan bist!“ Doch diese Weisheit war anscheinend noch nicht bis zu meinen Sitznachbarn geschwappt. Es kam, wie es kommen musste: Dortmund schießt das erste Tor. Alle springen auf, ich blieb sitzen, von hinten kam ein Schwall Bier über mich. Das war super



Martin Limbeck

ist einer der erfolgreichsten Management- und Verkaufstrainer Europas.

Daneben ist er Bestsellerautor von Titeln wie „Nicht gekauft hat er schon - So denken Top-Verkäufer.“

unangenehm. Und extrem unfreundlich. Und würdelos. Und feige. Aus dem Schutz der Mehrheit eine Minderheit anzugreifen. Haben wir eigentlich gar nichts gelernt? Lachen konnte ich darüber nicht. Eigentlich wollte ich nur Fußball gucken.

Ob sich solche Kerle besser fühlen, wenn sie dir noch eins ausgewischt haben? Keine Ahnung. Doch es scheint ein nahezu elementares Grundbedürfnis der Menschen zu sein, die Krallen auszufahren, sobald du besser bist als sie. Oder nochmal nachzutreten, wenn du am Boden liegst. Mir haben schon scheinbar gute Freunde um die Ohren gehauen, was ich doch alles falsch machen würde ihrer Meinung nach. Komisch, denke ich mir – wenn ich alles falsch mache, wieso stehen vor meiner Tür dann zwei Porsche und du fährst mit dem Bus zur Arbeit? Was ich Ihnen damit sagen will: Lassen Sie sich nicht ins Bockshorn jagen und hören Sie zuallererst auf die Stimme in Ihrem Kopf. Oder in Ihrem Bauch. Bleiben Sie Ihrem Weg treu. Und nehmen Sie die Neider als gutes Zeichen: Mitleid bekommst du geschenkt, Neid musst du dir erarbeiten!

Bild: Limbeck