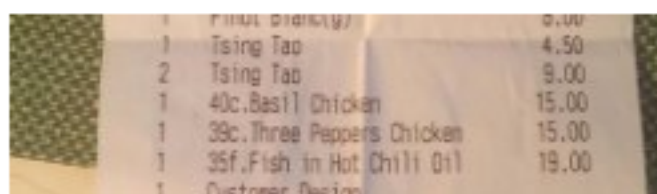




So genial reagieren Feuerwehrleute aus Hessen auf dreiste Gaffer



Was Restaurant-Gäste auf der Rechnung fanden, kostete vier Menschen den Job



Eine Frau parkt ihr Auto auf dem Behindertenparkplatz - als sie zurückkommt, findet sie diesen Zettel

BLOG

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



Martin Limbeck

Business-Speaker und Verkaufs-Experte



Von Regeln und Regelbrüchen: Erfolg hat seine eigenen Gesetze!

Veröffentlicht: 26/05/2016 10:10 CEST | Aktualisiert: 26/05/2016 10:10 CEST



„Falscher Rechenweg!“ Kommen da bei Ihnen unschöne Erinnerungen an die Schulzeit hoch? Ok, in Mathe hat es bei mir eigentlich ganz gut geklappt. Doch diese ganzen Regeln und Vorschriften, was wir wie zu schreiben und zu lernen hatten, haben mich damals schon echt genervt. Im Deutschunterricht warst du beim Lehrer direkt unten durch, wenn du einen Text nicht so interpretiert hast, wie er es gerne gehabt hätte.

Schule und ich, wir hatten nicht viel gemeinsam. Die Trennung nach zehn Jahren war für uns beide die beste Entscheidung. Und anscheinend hat sich auf dem Gebiet noch nicht viel geändert: Bei meinem Sohn habe ich mehrfach erlebt, dass er in einer Mathearbeit zwar Punkte für ein richtiges Ergebnis bekam, doch gleichzeitig einen fetten Abzug, da er nicht den im Unterricht geübten Rechenweg verwendet hatte.

Das will mir bis heute nicht in den Kopf: Wieso jemanden dafür bestrafen, nur weil er einen alternativen Weg gefunden hat? Auf dem Fußballplatz hingegen wirst du als Held gefeiert, wenn du es mit einer besonders ungewöhnlichen Aktion schaffst, den Ball ins Netz zu befördern. Verrückte Welt.

Bitte recht unauffällig

Fakt ist, wir leben in einer Gleichmacher-Gesellschaft. Von klein auf werden wir dazu erzogen, uns an Regeln zu halten, nicht anzuecken und vor allem nicht durch irgendwelche Verrücktheiten aufzufallen. Und nicht nur das: Gleichzeitig wird sich auch krampfhaft darum bemüht, uns allen die gleichen Startmöglichkeiten zu bieten.

Darüber kann ich nur den Kopf schütteln. Klar ist es nicht schön, in der Schule eine Ehrenrunde zu drehen. Doch alle weiterzuschleppen und durchs Abitur zu bringen, nur damit sich keiner benachteiligt fühlt? Aus meiner Sicht ist das die völlig falsche Strategie. Denn spätestens im ersten Job landest du dann auf dem Boden der Tatsachen. Ich habe damals das genaue Gegenteil erlebt.

Meine Lehrer haben keine Gelegenheit ausgelassen, mich zu demotivieren. „Herr Limbeck, aus Ihrem Sohn wird nie etwas werden.“ Hallo, das kannst du doch einem Vater nicht so ins Gesicht sagen! Aus heutiger Sicht muss ich jedoch sagen, dass mich das stärker gemacht hat. Nachdem ich in meinem Austauschjahr in den USA Mut und Selbstvertrauen getankt hatte, stand mein Vorhaben fest: Ich wollte es all denen zeigen, die nicht an mich glaubten.

Lehrjahre sind keine Herrenjahre

Direkt nach der Schule begann ich eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Innerhalb von zwei Wochen war mein Ego wieder auf ein Minimum zusammengestaucht. Ich musste feststellen, dass ich für meinen Boss nur der Depp vom Dienst war.

Autowaschen, Hund Gassi führen - irgendwie hatte ich mir meine Ausbildung anders vorgestellt. Doch auch hier galt eine strenge Hierarchie. Mein Chef war das Gesetz und machte die Regeln selbst. Mir war klar: Wenn ich den Mund aufmache und mich beschwere, fliege ich. Eigener Wille und der Wunsch, wirklich was zu lernen, waren fehl am Platz. Rückblickend gesehen war es das Beste, was mir passieren konnte, dass der Laden insolvent ging.

Ich besorgte mir einen Job in einem anderen Unternehmen und konnte dort meine Lehre zu Ende bringen. Ich bin meinem Chef Holger extrem dankbar dafür, dass er mir diese Chance gab. Denn dort legte ich den Grundstein für meine Karriere als Verkäufer. Bei ihm gab es nämlich keine festgelegte Rangordnung. Auch wenn ich „nur“ der Stift war, durfte ich bei allem mit anpacken, kam überall rum und lernte, wie so ein Laden organisiert und geführt wird. Auch Ein- und Verkauf durfte ich machen.

Mein Chef merkte, dass ich gut darin war, ließ mich machen und lobte mich sogar vor den Kollegen.

Mach dir deine eigenen Regeln!

Natürlich gab es auch hier wieder einen Kerl, dem das gar nicht passte. Er machte immer nur Dienst nach Vorschrift, während ich mich richtig reinkniete. Er schikanierte mich, wann immer er konnte. Glücklicherweise war die Sache vom Tisch, nachdem wir einmal richtig heftig aneinander geraten waren.

Ich frage mich heute noch, was läuft bei solchen Typen schief? Anstatt anderen den Erfolg zu gönnen, wird nur gemosert und gestänkert. Ist ja auch schließlich nicht fair, wenn du dich über ungeschriebene Regeln hinwegsetzt und dir einfach mehr Mühe gibst und eine Überstunde nach der anderen kloppst. Dennoch war diese Erfahrung für mich extrem wertvoll. Sie hat mich darin bestätigt, dass ich mir meine eigenen Regeln machen muss.

Du wirst nicht erfolgreich, wenn du dich immer nur an das hältst, was andere von dir erwarten. Du musst den Mut haben, abseits der ausgetretenen Wege zu gehen und Neues auszuprobieren. Natürlich kannst du dabei auf die Nase fallen.

Was glauben Sie, wie oft ich mich schon wieder aufrappeln musste? Entscheidend ist, dass du aus deinen Niederlagen lernst - und es direkt wieder versuchst. What doesn't kill you makes you stronger!

Erfolg ist nicht bequem

Natürlich ist es einfach und bequem, sich an bestehende Regeln und Vorgaben zu halten. Meine ersten Erfahrungen als Verkäufer sind ein gutes Beispiel dafür. Bevor wir als frischgebackene Junior-Verkäufer auf die Kunden losgelassen wurden, gab es erst mal ein zweiwöchiges Training.

Ein Crashkurs, der uns auf die Welt da draußen vorbereiten sollte. Und dort hieß es auch direkt „Das müssen Sie so machen, stellen Sie folgende Frage ...“. Bitte verstehen Sie mich nicht falsch. Ja, ich verdiene mein Geld mit Vertriebsstrainings. Doch es ist ein Unterschied, ob ich die Verkäufer genau analysiere und mit ihnen gemeinsam eine passende Akquisetechnik entwickle - oder ob ich ihnen einfach ein Gesetzbuch an den Kopf knalle, frei nach dem Motto „auswendig lernen und machen“.

Natürlich kann ein schlechter Verkäufer so schon mal besser werden. Doch ein Topseller wird garantiert nicht aus ihm. Regeln sind wichtig, allerdings ist es in manchen Situationen nötig, Grenzen zu überschreiten und seine eigenen Regeln zu machen.

Falls Sie es noch nicht gemerkt haben sollten: Ja, ich polarisiere. Und das ist gut so! Ich weiß nicht, wie oft schon irgendein Möchtegern-Berater zu mir gekommen ist und mir nahelegen wollte, doch ein bisschen „glatter“ zu werden. Weil ich so meine Zielgruppe deutlich vergrößern und meinen Umsatz steigern könnte.

Ganz ehrlich? Das geht mir am Allerwertesten vorbei. Ich bin so, wie ich bin. Wenn meine Kunden mich buchen, wissen sie ganz genau, was Sie bekommen: 100% Limbeck. Ich sehe nicht ein, mich zu verbiegen. Ich mache mein Ding, und die letzten 30 Jahre ist das ganz gut gelaufen. :-)) Ich habe mir meine eigenen Erfolgsregeln gemacht - meine „Limbeck Laws“.

Martin Limbeck ist Autor des Buchs *Warum keiner will, dass du nach oben kommst ...* Sein neuer Titel *Limbeck Laws - Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf* erscheint am 19.09.2016.

