

Ziele abstecken: Wahre Motivation beginnt bei Ihnen

29.04.2016 | VON MARTIN LIMBECK | SELBSTMANAGEMENT



1 SHARES

Facebook Twitter Mehr...

Keine Beiträge mehr verpassen? Hier zum Newsletter anmelden!

E-Mail *

Carpe diem. Nutze den Tag. Welches Verhältnis haben Sie zu diesem Spruch? Eine Zeitlang hatte ich das Gefühl, dass es ohne überhaupt nicht mehr ging. Motivationsprüche, wohin das Auge reichte. Verstehen Sie mich nicht falsch, auch ich setze in meinem Office auf motivierende Plakate. Was mich allerdings stört: Viele Menschen machen es sich damit zu einfach.

★★★★★
5.00/5 (100.00%)
1 Bewertung(en)

Die kaufen sich so ein Ding, packen es an die Wand und warten dann darauf, dass sie der Motivationsblitz trifft. Sorry, doch darauf können Sie lange warten. Motivation von aussen ist gut – doch sie funktioniert nur, wenn du es wirklich aus dir selbst heraus willst. Nur wenn du als Verkäufer für deinen Job brennst und dich morgens voller Überzeugung auf den Weg machst, klappt es auch mit den Kunden.

Ohne Fleiss kein Preis – und ohne Motivation erst recht nicht

Ich habe das am eigenen Leib erlebt. Zugegeben, ich war als Junge wirklich faul. Schule und ich, wir hatten einfach nicht viel gemeinsam. Daher hat es auch absolut nichts gebracht, dass meine Eltern und meine Lehrer auf mich eingeredet haben.

„Du musst halt mehr lernen und fleissiger sein“, bekam ich unter anderem zu hören. Schön und gut – doch nur Motivation ist in der Lage, dich überhaupt in Gang zu bringen. Und die kann dir niemand aufzwingen. Weder deine Eltern, noch die Lehrer oder teuer bezahlte Motivationstrainer. Damit sich wirklich etwas in deinem Leben ändert, musst du den Willen zur Veränderung fassen und es selbst in die Hand nehmen!

Das habe ich jedoch erst verstanden, als ich die Schulbank hinter mir gelassen hatte. Als ich meinen Traumjob als Juniorverkäufer antrat, merkte ich sofort: Fleiss ist kein Ding mehr, sobald du das passende Motiv hast. So wurde aus dem stinkfaulen Martin mühelos der Limbeck, der niemals locker lässt. Heute zitiere ich in diesem Punkt Gordon Gekko und sage: Lunch ist für Loser!

Ganz ehrlich: Ich mache seit Jahren keine Mittagspause mehr. Weder im Seminar, noch am Schreibtisch. Ich hol mir Obst oder sonst was Leichtes und mache, egal wo ich gerade bin, meine Hausaufgaben: Wiedervorlage durchhackern. E-Mails schreiben. Kaltakquise – jeden Tag zusätzlich zwei neue Kunden anrufen, jeden Tag zwei Wiedervorlagen anrufen. Jeden Tag! Das sind 1000 Kontakte im Jahr, die ich allen voraus habe, die sich mittags um ihre Gemütlichkeit kümmern. An dieser Stelle trennt sich die Spreu vom Weizen, hier wird in Durchschnittsverkäufer und Topseller unterschieden!

Eyes on the price: Immer nach vorn schauen!

Eine besonders wichtige Lektion, die ich gelernt habe: Schau immer nach vorne! Was machen Sie, wenn es mal nicht so gut läuft? Ich wette, Sie lensen nach Ihren Umsätzen vom letzten Tag und sind dann noch eine Spur betrübter. Schluss damit, das bringt gar nichts! Über das Gestern herauszuragen ist das einzig Sinnvolle. Sonst hört Ihr Herz irgendwann auf, fürs Verkaufen zu schlagen. Und dann können Sie direkt im Bett bleiben.



Immer nach vorn schauen! (Bild: © ra2studio – shutterstock.com)

Der einzig richtige Weg, sich zu motivieren, besteht darin, seine Zukunft zu gestalten. Machen Sie Pläne, stecken Sie sich Ziele ab, die Sie erreichen wollen. Selbst mein Sohn hat das irgendwann kapiert. Die Noten vom letzten Semester sind für ihn bereits Schnee von gestern. Stattdessen überlegt er sich schon mal, wie er bei der nächsten Hausarbeit abscheiden will. Glauben Sie mir: Diese Visualisierung, diese Selbstmotivation ist kinderleicht. Und sie funktioniert.

Haben Sie schon mal von den „Big Five“ gehört? Dahinter verbergen sich fünf Tiere: Elefant, Nashorn, Büffel, Löwe und Leopard. Vor gut 100 Jahren war es der Traum eines jeden Grosswildjägers, dieses Quintett zu erlegen. Gute Verkäufer denken auch so. Sie machen sich eine „Dreamlist“: Eine Liste von Kunden also, die so gross, wichtig und unwahrscheinlich zu akquirieren sind, dass sie eigentlich nur von ihnen träumen können.

Nehmen Sie sich ein Blatt Papier, schreiben Sie sie auf – und pinnen Sie sich diese Liste irgendwo hin. Wo Sie sie immer sehen können. Das motiviert ungemein, ganz gleich, in welcher Branche Sie arbeiten. Und dann gehen Sie es Schritt für Schritt an. Sie werden sehen: Es funktioniert!

Nur noch kurz die Welt retten

Häufig werde ich von meinen Seminarteilnehmern gefragt, wie ich mit einem Motivationstief umgehe. Erst mal: Sowas gibt es bei mir nicht. Doch ich kenne auch Tage, an denen es eher suboptimal läuft. Entscheidend ist, wie Sie damit umgehen, wenn kein Kunde anbeissen will und Sie sich die Finger wund telefonieren. Sie können entweder an Ihrem Schreibtisch sitzenbleiben und weiterjammern, wie schlecht es gerade läuft.

Oder Sie motivieren sich neu, um dann gut gelaunt den nächsten Kunden zu schnappen. Für mich ist Musik in solchen Situationen ein entscheidendes Hilfsmittel. „Muss nur noch kurz die Welt retten, danach flieg ich zu dir. Noch 148 Mails checken ...“ Der Song von Tim Bendzko kennen Sie, oder? Manchmal habe ich das Gefühl, das Lied wurde extra für mich geschrieben. Damit kann ich wieder gut gelaunt weiterpowern.

Also machen Sie sich Musik an, die Ihnen gut tut, und mit der Sie sich auf dem Weg zum nächsten Termin richtig pushen können. Und bitte keine falsche Scheu – ich kann auch nicht gut singen. Das hindert mich jedoch nicht daran, lauthals mitsingen und dann gut gelaunt und voller Energie aus dem Auto zu hüpfen. Ich mach mir die Welt, wie sie mir gefällt. In diesem Punkt hatte Pippi Langstrumpf sowas von Recht.

Und noch ein Tipp: Legen Sie sich ein „Vision Board“ an. Das ist nichts anderes als eine Pinnwand, an der Sie alle möglichen Dinge befestigen, die Sie motivieren. Das kann ein Foto von Ihrem Partner oder Ihrer Partnerin sein, ein Familienfoto, eine Zeichnung gemalt von Ihrem Kind – und auch Dinge, die Sie noch gar nicht besitzen. Bei mir hängt zum Beispiel eine Bild von einem Porsche 918 Spyder, das ich aus einem Magazin herausgeschnitten habe. Sobald ich dorthin blicke, muss ich lächeln – und habe direkt Lust, weiterzumachen. Denn irgendwann möchte ich diesen Schlitten in meiner Garage stehen haben.

REDLINE | VERLAG

Warum keiner will, dass du nach oben kommst ...

... und wie ich es trotzdem geschafft habe

Martin Limbeck

Martin Limbeck – Sein neues Buch

Redline Verlag, 2014
Hardcover, ca. 210 Seiten
ISBN: 978-3-86881-235-0
€ 19,99

Bestellbar unter bit.ly/warum-keiner oder in der Buchhandlung Ihres Vertrauens

Einfach kann jeder – nur Hindernisse, die Sie motivieren? Nicht, wenn es nach Martin Limbeck geht. Er beschreibt schonungslos in vielen persönlichen Episoden seinen nicht einfachen Aufstieg vom No-Name im Ruhrpott zum bekannten und gefragten Top-Speaker. Martin Limbeck erzählt, dass er auf seinem Weg nach oben an die Spitze mit unzähligen Hindernissen konfrontiert war, von Neid über Selbstsabotage bis hin zu falschen Freundschaften.

Hintermessen, wie sie viele Menschen kennen und erleben. Mit dem Unterschied, dass Martin Limbeck sich nicht hat ausbremsen lassen, dass er nicht zu stoppen war. Heute ist er mit sich im Reinen und kann seine Erfahrung, seine Botschaft weitergeben: Wenn das Leben »Nein« zu dir sagt, heisst das nichts anderes, als dass du nur NOCH nicht am Ziel bist. Oft ist nur noch ein kleiner Schritt, eine kleine Anstrengung nötig, um das Ziel zu erreichen, um alle Stolpersteine zu überwinden. Mit dieser Philosophie hat Martin Limbeck es sehr weit gebracht. In seinem spannenden Buch zeigt er, dass es jeder schaffen kann. Ein ermutigender Aufruf an alle, die mehr aus ihrem Leben machen möchten, obwohl – oder eben gerade weil(!) – sie es dabei nicht leicht haben!

Artikelbild: © Leszek Czerwonka – shutterstock.com

Zum Autor Letzte Beiträge

Über Martin Limbeck

Martin Limbeck ist einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsexperten 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 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 2014 in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Speaker gemacht.

SOCIAL MEDIA

business24.ch
3,546 Likes Punkt.

Like Page

Be the first of your friends to like this

@business24ch folgen 734 Follower

MEISTGELESEN

- 40 müssen gehen: Erneuter Stellenabbau bei Benninger
- Best Swiss Brands 2016 – die 50 wertvollsten Schweizer Marken
- Die Kunst des leichten Gesprächs: Smalltalk
- Warum uns das „Alles ist möglich“-Denken abtrainiert wird
- Bezahlen via Foto: „Plastiq“ macht's möglich
- Wie Verkäufer die 3 häufigsten Fehler künftig vermeiden
- Investitionen in die älteren Arbeitnehmenden lohnen sich

Rhetorik und Gespräche –

Ich habe 28kg abgenommen

fettverbrenner.slim-xr.info

Das neuartige Abnehmprodukt. Ohne Sport und Chemie - natürlich.

Gesundes Führen

Magazin für Unternehmer

EMPFEHLUNGEN

Martin Limbeck®
Online Academy

In 360 Tagen zum Vertriebs-Champion: Buchen Sie jetzt die Online Academy!

www.limbeck-academy.com

durchatmen

...auf gesunder Höhe!

Massgeschneiderte Therapien.

Für die Rehabilitation nach Operationen.

Luzerner Höhenklinik Montana

shareline
Marktplatz für Dienstleistungen

Dienstleistung suchen & finden

Tritt? Sicher!

- Eingangsmatten
- Gummi-Matten
- Arbeitsplatz-Matten

Geggus EMS®

Wohin reisen?

Reiseziele weltweit. Und in der Schweiz.

reiseziele.ch

Frische Ideen FÜR DEN HAUSHALT
Tipp für Rediger

haushaltsapparate.net

Erprobte Beauty-Tipps.

BEAUTYTIPPS.CH

So geht Fussball ab!

FUSSBALLINFOS.ch

Gerüchte, Insider & Transfers

KOPF

Reisen deluxe. Busse mit 9 - 80 Plätzen.

PUBLIREPORTAGEN

CONTENTMARKETING.CH

Agentur belmedia – Ihr Content-Marketing-Spezialist

Süsse Köstlichkeiten, warme Speisen, Cateringservice – Café Vogel in

Eingangsmatten-Systeme für jeden Bedarf: Geggus Schweiz GmbH

Ihr zuverlässiger Partner für Textil-Logistik & Mietwäsche: Wäscherei Bodensee AG

TOP AUTOREN

- Olaf Hoffmann**
Hinter jedem grossen Mann steht eine starke Frau und anders herum
- belmedia redaktion
Best Swiss Brands 2016 – die 50 wertvollsten Schweizer Marken
- Janine El-Saghir**
Die Schweizer Berufslehre – auch international künftig ein Erfolgsmodell?