



So geht es bei "Die Höhle der Löwen" wirklich zu



Ein 300 Jahre altes Dokument offenbart eine verstörende Wahrheit über das Himalaya-Gebirge



In Flugzeugen gibt es einen geheimen Raum, von dem nur die wenigsten Passagiere wissen

## BLOG

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



**Martin Limbeck**  Fan werden   
Business-Speaker und Verkaufs-Experte

# Alles eine Frage der Einstellung: Erfolg fängt bei Dir an!

Veröffentlicht: 30/10/2016 17:19 CET | Aktualisiert: 30/10/2016 17:20 CET



„Mensch Martin, wie machst Du das nur? Heute in Frankfurt, morgen in Zürich, am selben Tag noch zurück nach Hannover ... Das wäre ja nichts für mich.“ Ich habe irgendwann aufgehört, zu zählen, wie oft mir diese Frage gestellt wurde.

Allerdings bin ich jedes Mal wieder erstaunt, wie die zugehörige Reaktion meines Gegenübers ausfällt. Erfolg wollen sie alle, die notwendige Anstrengung steht allerdings nicht hoch im Kurs. Was soll ich dazu jetzt sagen? Von nichts kommt nichts, für mich ist das ein ganz klarer Fall. In den vergangenen vier Wochen bin ich mit drei Preisen ausgezeichnet worden.

So richtig glauben kann ich das immer noch nicht. Natürlich bin ich super happy, doch zwischen den vielen Glückwünschen fanden sich auch wieder die obligatorischen Trolle.

Das wäre ja alles Schiebung, ich bräuchte mich ja gar nicht anstrengen und bekäme alles geschenkt ... Eins möchte ich klarstellen: Mir ist der Erfolg beileibe nicht in den Schoß gefallen. Diese Auszeichnungen sind viel mehr die Früchte, die auf Basis meiner über zwanzigjährigen harten Arbeit gereift sind.

Doch das übersehen einige anscheinend gern. Fakt ist: Der Weg an die Spitze ist alles andere als leicht. Abgesehen vom Anfang, denn der liegt ganz bei dir: Entscheidend ist nämlich vor allem deine innere Einstellung. Erfolg beginnt auf den 15 Zentimetern zwischen deinen Ohren!

## Sieger haben keine Angst vor dem Scheitern

Hast du schon mal in dich reingehorcht und dich gefragt, wieso du eigentlich vor einem Kundentermin schwitzige Hände bekommst und nervös durchs Büro tigerst? Ganz einfach: Weil du Angst vor dem Scheitern hast!

Zugegeben, ich finde das auch nicht gerade geil. Natürlich möchte ich am liebsten aus jedem meiner Kundentermine als Sieger hervorgehen. Mit stolzgeschwellter Brust und unterschriebenem Auftrag in der Tasche. Doch das Leben ist kein Ponyhof! Schon zu Beginn meiner Laufbahn als Verkäufer habe ich gemerkt, dass der Job kein Zuckerschlecken ist.

Du musst eine verdammt dicke Haut haben. Ich glaube, in keinem anderen Beruf hagelt es so viele Absagen wie im Vertrieb. Und damit meine ich nicht nur handfeste Neins auf meine Angebote. Fadenscheinige Ausreden, freche Lügen und Terminstornierungen kurz vor knapp - die Liste ist lang.

Von den Mühen, die du mit ungerechtfertigten Reklamationsversuchen und zögerlichen Kunden hast, mal ganz zu schweigen. An manchen Tagen zieht mich das auch runter. Denn auch ich habe sie, diese Tage, an denen einfach alles schief geht.

Der entscheidende Punkt ist, was du in dieser Situation tust. Alles hinschmeißen, den Job an den Nagel hängen und Profi-Angler werden? Kannst du machen - ich bin allerdings nicht der Typ fürs Aufgeben. Denn es ist vielleicht schon der nächste Anruf, der dir den Deal deines Lebens beschert.

## **Programmier Dich auf Erfolg!**

Gerade wenn es mal nicht so gut läuft, ist mentale Stärke deine beste Verteidigung. Manchmal ist die Straße ganz schön holprig und du beginnst zu zweifeln, ob du dein Ziel jemals erreichst. Entscheidend ist, wie du damit umgehst.

Du kannst den Kopf in den Sand stecken und Trübsal blasen - oder dich über die kleinen Erfolge des Tages freuen. Denn mal ehrlich: Irgendwas Schönes wird dir doch passiert sein, oder? Vielleicht hast du den Großauftrag nicht geholt, doch dafür mit einem Bestandskunden eine Vertragsverlängerung ausgemacht.

Selbst wenn es nur dein Mittagessen oder das Lächeln der Kassiererin an der Tankstelle war. Konzentrier' dich auf das Wesentliche und glaube an deine Fähigkeiten! Ist dein Glas halbvoll oder halbleer? Auch wenn der Spruch schon echt einen Bart hat, ist er absolut wahr. Nur wenn du jeden Morgen mit dem Gefühl aufstehst, die Welt erobern zu wollen, schaffst du es auch irgendwann!

## **Ab auf die Bettkante!**

Dazu gehört auch, dass du erkennst, wann es Zeit für einen Richtungswechsel ist. Denn die Chance, dass du ohne Umwege, Stolperfallen und Sackgassen bequem auf den Gipfel des Erfolgs spazierst, ist eher gering. Natürlich hat die Sache einen Haken: Veränderungen erfordern Mut und können erst mal ganz schön ungemütlich sein.

Doch es hat keinen Sinn, an Sachen oder Personen festzuhalten, die dir nicht gut tun! Ich habe für mich eine simple Übung entdeckt, die mir verlässlich dabei hilft - die sogenannte „Bettkantenübung“. Sobald der Wecker morgens klingelt, setze ich mich auf die Bettkante.

Ja, ich weiß. Eigentlich würde ich jetzt auch viel lieber nochmal die Augen schließen und das Aufstehen so lange wie möglich hinauszögern. Doch so funktioniert das nicht. Also raus aus den Federn, ab auf die Bettkante und stell dir folgende Frage: Mal angenommen, mein Arbeitstag wird heute wieder genauso, wie er die letzten drei Wochen war.

Habe ich dann Lust, auch in einem halben Jahr noch diesen Job zu machen? Mag erst mal albern klingen, ist aber extrem effektiv! Denn eine bessere Gelegenheit, um dir möglichst unverfälscht deiner Einstellung und Motivation bewusst zu werden, wirst du im Laufe des Tages nicht mehr bekommen. Also, wie sieht es aus - Top oder Flop?

## **Lern aus deinen Fehlern!**

Die Übung funktioniert übrigens genauso gut, wenn es um Beziehungsfragen geht. Viel zu viele Menschen dümpeln in lauwarmen Partnerschaften vor sich hin, die eher nach dem Bruder-Schwester-Prinzip geführt werden. Zugegeben - in der Situation habe ich auch gesteckt.

Viel zu lange habe ich die Augen davor verschlossen, dass meine Frau und ich uns entfremdet hatten. Ich war jung - vielleicht zu jung - und gierig auf den Erfolg, den ich als Verkaufstrainer hatte. Immer schneller, immer weiter, so lautete mein Mantra. Meine Partnerin konnte das nicht verstehen, sie wollte lieber mehr gemeinsame Zeit mit mir zuhause haben.

Es war eindeutig mein Fehler, dass ich zu lange nicht bemerkt habe, was sich da aufbaute. Doch Fehler sind vor allem dazu da, um aus ihnen zu lernen. Heute stelle ich mir lieber regelmäßig die Frage, ob ich auch in einem Jahr noch mit meiner Liebsten zusammen sein möchte. Und zwar unter der Bedingung, dass unsere Beziehung so weiterläuft wie in den letzten Wochen.

Dann sehe ich genau, woran ich bin. Entscheidend ist, dass du in so einer Situation die nötigen Eier in der Hose hast, etwas zu ändern. Entweder, indem du den Hausseggen wieder gerade rückst - oder deine Sachen packst. Ich wünsche mir heute nur, dass ich

viel früher auf diese Methode gestoßen wäre. Dann hätte ich so manche unschöne Episode zumindest deutlich abkürzen können. Doch wie heißt es so schön: You live, you learn.

Martin Limbecks neues Buch "*Limbeck Laws - Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf*" ist gerade im GABAL Verlag erschienen.

