

„Fleißige überholen Talentierte“

Wege zum Job. Der Verkaufs-Profi Martin Limbeck gibt als Jobcoach Tipps für einen erfolgreichen Berufseinstieg

VON MAGDALENA VACHOVA

Martin Limbeck sitzt seinem Arbeit suchenden Schützling auf dem Sofa gegenüber. „30 bis 40 Bewerbungen in der Woche zu schreiben, ist normal“, sagt er. Er zieht fragend die Augenbrauen hoch. Sein Trainee nickt, wiederholt, speichert seine Worte. Viele Tipps und einige Tage später hat der Langzeitarbeitslose ein Bewerbungsgespräch. Aus Freude über den Job, den er gleich bekommt, steckt er sich höhere Ziele und fasst auch wieder seinen alten Traumjob ins Auge.

Der Bestseller-Autor und Deutschlands berühmtester Verkaufstrainer Martin Limbeck schlüpft für RTL in die Rolle des Jobcoachs – und hilft mit viel Klartext Menschen in den Beruf zurück. Hier seine Tipps.

– Raus aus der Isolation Menschen verschmelzen heute mehr denn je mit ihrer Arbeit. Sie sind stolz

Der Allround-Coach

Martin Limbeck, der Verkäufer

Eigentlich ist der 47-Jährige Verkäufer, Bestseller-Autor, Dozent, Trainer und preisgekrönter Redner in Deutschland. Seine Themen sind das abschlussorientierte Verkaufen und die Management-Weiterbildung.

Martin Limbeck, der Jobcoach

Für die RTL-Doku-Reihe „30 Minuten Deutschland“ schlüpft er seit Anfang August in die Rolle eines Jobcoachs. Denn als „selfmade-man“ weiß er, wie man sich Arbeit verschafft. Über Wochen begleitet er zwei langzeitarbeitslose Männer zurück in das Berufsleben. Sein Coachings-Stil dabei: klar, direkt, provokant, polarisierend und motivierend.

auf die Position, das Geld, das Prestige. Trifft man einen alten Freund, kommt schnell die Frage „Und, was machst du so?“ 263.087 Menschen in Österreich müssen darauf im Moment mit „Ich bin Arbeit suchend“ antworten. Psychologen wissen: Diese Worte auszusprechen, kostet Überwindung. Um der Scham und dem sozialen Druck zu entfliehen, ziehen sich viele Menschen ohne Arbeit aus ihrem gewohnten Umfeld zurück. Der Jobcoach rät: „Ich muss Knoten bilden. Das sind Beziehungen zu Menschen in der Nachbarschaft, in sozialen Netzwerken, mit alten Bekannten“, so Limbeck. „Über interne Kontakte werden oft mehr Jobs vergeben, als über ausgeschriebene Anzeigen. Wenn es darauf ankommt, hören Menschen gerne auf Empfehlungen. Sich zurückziehen und sein soziales Leben aufgeben sind die klassischen Fehler.“

– Initiativ bleiben Viele Firmen machen sich keine Mühe, Bewerbern abzusagen. Stattdessen lassen sie sie warten – was zermürbend sein kann. „Dran bleiben“, rät der Jobcoach, „die Fleißigen überholen die Talentierten.“ Nach einer Woche sollten Bewerber beim Unternehmen anrufen und nach dem Stand des Bewerbungsverfahrens fragen. „Ein ‚Nein‘ ist für mich ein Impuls, weiterzumachen.“ Beim Bewerben zählt Innovation, Anderssein und In-Erinnerung-Bleiben. „Wer nicht auffällt, fällt weg.“

– Erfolge visualisieren Knapp ein Viertel der Angestellten in Österreich überlegte im vergangenen Jahr, ihren Job zu wechseln. Doch wie eigentlich? „Ich muss mir immer wieder klarmachen,

was ich will. Sei es der Traumjob oder auch erstmal eine ‚normale‘ Arbeit.“ Was hilft, ist, private und berufliche Erfolge aufzuschreiben, um wieder Kraft für neue Aufgaben zu bekommen.

– Destruktive Bindungen kappen

Man sagt, der Mensch wäre der Querschnitt seiner fünf engsten Bekannten. Sie würden ihn stark prägen und seine Ergebnisse beeinflussen. „Verabschieden Sie sich also von allen negativen Menschen, die Ihnen im Weg stehen.“ Schlechter Einfluss demotiviert, lässt den Fokus auf Wichtiges verschwimmen. Eine gute mentale Einstellung sei auf der Jagd nach dem Traumjob essenziell. Oft müsse man dafür die Komfort-Zone durchbrechen.

– Ins richtige Licht rücken Ohne professionelles Bewerbungsfoto keine Bewerbung. „Da müssen Sie leider Geld in Hand nehmen, das geht nicht anders.“ Beim Bewerbungsgespräch später gilt: Nur mit Top-Vorbereitung und Wissen über die Firma hinterlässt der Bewerber einen souveränen, guten, bleibenden Eindruck.

– Verhandlungssicher bleiben Bewerber sollten sich einen Leitfaden zurechtlegen. „Erzählen Sie dem Personalverantwortlichen Ihre schwächeren Stärken zuerst, dann die stärkeren Stärken.“ In dieser Reihenfolge aufgezählt bleibt das Positive in Erinnerung. Bei Gehaltsverhandlungen runter vom Gas. „Erstmal kommen lassen. Seien Sie nicht zu offensiv – man kann besser punkten, wenn man auf den Vorschlag vom Personalentscheider wartet.“ Verabschieden sie sich selbstbewusst: „Wo stehe ich bei Ihnen? Wann höre ich spätestens von Ihnen?“



MARLENE FRÖHLICH