

„Es gibt Menschen, die hassen meine ehrliche Art“

Erfolg und Aufstieg stehen jedem zu

Martin Limbeck schildert Hindernisse, wie sie viele Menschen kennen und erleben. Mit dem Unterschied, dass er sich nie hat ausbremsen lassen – bis heute ist der Erfolgsexperte nicht zu stoppen. Heute ist er mit sich im Reinen und kann seine Erfahrung weitergeben: Wenn das Leben „Nein“ zu dir sagt, heißt das nichts anderes, als dass du nur NOCH nicht am Ziel bist. Im Interview mit der Network-Karriere spricht er über sein spannendes Buch und den Widerstand, auf den er manchmal stößt.

Network-Karriere: Herr Limbeck, Sie sind als einer der besten Verkaufsexperten Deutschlands bekannt. Mit Ihrem neuen Buch „Warum keiner will, dass du nach oben kommst ... und wie ich es trotzdem geschafft habe“ sprechen Sie bei weitem nicht nur Verkäufer an. Was ist Ihr Ziel mit dem Buch?

Martin Limbeck: Danke erst mal für das Kompliment. Klar stehe ich für erfolgreiches, ehrliches Verkaufen, aber Verkäufer sind nicht nur die Menschen, die im Außen- oder Innendienst zu Hause sind. Jeder von uns verkauft sich, und zwar ständig. Gegenüber dem Partner, den Eltern, den Freunden, Geschäftspartnern, Kunden usw. Es geht am Ende immer um das



Gleiche: ein Ziel zu erreichen, von dem alle Seiten etwas haben. Beziehungen aller Art funktionieren langfristig nur, wenn wir es schaffen, Vertrauen aufzubauen und immer ein kleines bisschen mehr zu geben als zu nehmen. Genau so denken erfolgreiche Verkäufer. Das ist der Grund, warum ich in meinem Buch von mir erzähle. Es geht um Niederlagen und Erfolge, es geht darum, aus deinen Möglichkeiten das Beste zu machen, auch wenn das Leben dir immer wieder Steine in den Weg legt. Und wenn die Menschen an meinen Geschichten wachsen, dann habe ich mein Ziel mit diesem Buch erreicht.

NK: Was waren die größten Steine, die Ihnen im Weg lagen?

Martin Limbeck: Der größte Stein war wohl der, dass mir absolut nichts in die Wiege gelegt wurde. Ich bin auf dem Campingplatz groß geworden, gehörte immer zu den dicken, hässlichen Kindern, die in den Augen der anderen Loser waren. Ich konnte nicht viel und hatte kaum Freunde. Im Nachhinein war genau das natürlich nicht der größte Stein, der mir im Weg lag, sondern es war meine große Chance. Ich ging nach Amerika, lernte eine andere Mentalität kennen, verstand, dass jeder Mensch belohnt wird, wenn er fleißig ist. Ich kam mit einem ganz anderen Selbstvertrauen wieder zurück.

NK: Sie haben viel Erfahrung mit dem Thema Sozialneid ge-

macht. Sind wir Deutschen da extremer als die Menschen in anderen Ländern?

Martin Limbeck: Ja, die Menschen in Deutschland sind aus meiner Erfahrung neidischer als beispielsweise die US-Amerikaner. Wenn du in einem Unternehmen in Deutschland aufsteigst und viel Geld verdienst, dauert es nicht lange, bis die Kollegen hinter deinem Rücken über dich lästern. In Amerika dagegen klopfen dir die Menschen mit einem „Congratulations! Well done!“ auf die Schulter und freuen sich mit dir über deinen Erfolg. Vielleicht brauchen wir Deutschen einfach noch ein paar Jahre, um zu verstehen, dass Neid gesund sein kann, wenn wir ihn als Motivation für uns selbst verstehen und daran wachsen.

NK: Gibt es heute auch noch Menschen, die Ihnen Ihren Erfolg nicht gönnen?

Martin Limbeck: Natürlich gibt es die heute noch, und es wird sie auch immer geben. Aber ich habe gelernt, mich davon nicht aus der Ruhe bringen zu lassen. Jeder Neider ist doch auch ein Kompliment, dass ich viel richtig gemacht habe, nachdem ich früher viel falsch gemacht hatte. Und natürlich habe ich auch heute noch meine Ecken und Kanten, aber ich habe gelernt, damit zu leben – und ich habe Menschen gefunden, die mich genau dafür lieben.

NK: Wenn wir immer danach streben, erfolgreich zu sein, lau-

fen wir dann nicht Gefahr, irgendwann auszubrennen?

Martin Limbeck: Nein, denn ich bin überzeugt: Wenn wir das machen, was uns glücklich macht und was uns erfüllt, dann können wir kein Burnout bekommen. Manche Menschen brechen irgendwann zusammen, weil sie den falschen Partner haben und es nicht merken. Oder weil sie nur deshalb ihren Job behalten, weil sie keinen Mut haben zu wechseln. Statt zu fragen, ob wir zu viel arbeiten, müssen wir immer fragen: „Macht mich meine Arbeit glücklich?“ Dabei sollten wir nicht immer auf das hören, was andere sagen, sondern auf unser eigenes Gefühl vertrauen. Wenn mir heute jemand sagt, „Martin, das schaffst du nicht!“, dann spornt mich das an und ich denke: „Jetzt erst recht!“ Genau darum geht’s in meinem neuen Buch.

NK: Sie selbst sind als Vortragsredner täglich unterwegs. Ihre Partnerin bekommt Sie manchmal über Wochen kaum zu sehen. Wie geht das beziehungs-

technisch zusammen?
Martin Limbeck: Früher hatte ich den Anspruch, viel Geld verdienen zu wollen. Darunter haben meine Beziehungen gelitten, weil meine Freudinnen mit den Nebenwirkungen meines Berufs nicht klarkamen. Heute habe ich eine Partnerin, die meine Berufung mit trägt. Natürlich bin ich viel unterwegs, aber ich habe sie oft dabei oder wir planen unsere gemein-

same Zeit so, dass wir beide glücklich damit sind. Wir haben unglaublich viele Gemeinsamkeiten, das macht unsere Beziehung natürlich leichter. Und uns verbindet ein riesiges Vertrauen, das ist in so einem Job auch wichtig. Ich mache meinen Job heute nicht mehr, um viel Geld zu verdienen, sondern weil ich dafür brenne, die Menschen mit meinem Know-how zu unterstützen. Dass ich damit gut im Geschäft bin, ist natürlich doppelt schön.

NK: In Ihrem Buch berichten Sie von Ihrem mangelnden Selbstwertgefühl, das Sie ausgebremst hat. Heute strotzen Sie vor Selbstbewusstsein, obwohl Sie immer noch der Gleiche sind. Was ist heute im Grundsatz anders als früher?

Martin Limbeck: Früher war mein Leben auf einem Mangel aufgebaut, den ich zu kompensieren versuchte. Ich war unzufrieden mit meinem Aussehen, mit meinem Erfolg in der Schule, mit meinen Fähigkeiten, mit meiner Wirkung auf Frauen. Mir mangelte es an allem, was einen glücklichen Menschen ausmacht: Selbstwert, Selbstliebe, Selbstbewusstsein. Ich habe Menschen und Situationen manchmal ausgenutzt, um diesen Mangel zu befriedigen. Ist doch klar, dass ich anderen nichts geben konnte, wenn ich selbst todunglücklich war. Heute ist mein Selbstvertrauen echt, weil ich es mir verdient habe. Das strahle ich aus, und das spüren die Menschen um mich herum.

NK: Sie sind als Redner ausgebucht, haben Ihr eigenes Unternehmen, sind in einer glücklichen Beziehung, sind stolzer Vater. Was wollen Sie noch erreichen im Leben?

Martin Limbeck: Ich möchte einerseits Menschen helfen, die jetzt da stehen, wo ich vor 30, 40 Jahren stand. Ich möchte ihnen vermitteln, dass jeder von uns wertvoll ist, auch wenn er es noch nicht über Erfolge oder glückliche Beziehungen zeigen kann. Talent ist etwas, das wir herausfinden, wenn wir Dinge tun. Wir brauchen nur den Mut dazu und dürfen uns nicht von jedem Rückschlag aus der Bahn werfen lassen. Andererseits möchte ich meine Bekanntheit und das Ansehen, das ich mir erarbeitet habe, weiterhin nutzen um Klartext zu sprechen. Es gibt Menschen, die hassen meine ehrliche Art, andere lieben sie. Ich setze mich mit beiden liebend gerne auseinander, muss aber weiter lernen, diese Art an mir selbst zu akzeptieren. Und natürlich werde ich mir auch noch den Traum erfüllen, den amerikanischen Markt zu erobern, um die Menschen in den USA mit meinen Themen zu erreichen.

Buchtipps



Warum keiner will, dass du nach oben kommst ... und wie ich es trotzdem geschafft habe

Redline Verlag, 2014
208 Seiten
ISBN: 978-3-86881-235-0
19,99 Euro

Einfach kann jeder – nur Hindernisse machen stark. Ein Widerspruch? Nicht, wenn es nach Martin Limbeck geht. Er beschreibt schonungslos in vielen persönlichen Episoden seinen nicht einfachen Aufstieg vom No-Name zum bekannten Top-Speaker. Martin Limbeck erzählt von seiner Konfrontation mit unzähligen Hindernissen auf dem Weg nach oben – von Neid über Selbstsabotage bis hin zu falschen Freundschaften. Ein ermutigender Aufruf an alle, die mehr aus ihrem Leben machen möchten, obwohl – oder eben gerade weil(!) – sie es dabei nicht leicht haben.

Zur Person



Martin Limbeck ist einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Seit mehr als 20 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. 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.

www.martinlimbeck.de
www.wie-du-nach-oben-kommst.de.