

Ohne Fleiß kein Preis

Martin Limbeck: Champions haben das Sieger-Gen



Nicht Zufriedenheit erzeugt Leistung, sondern Leistung erzeugt Zufriedenheit!

Jeder von uns hat sicher einen anderen Blick auf Erfolgsgesetze: Der eine mag glauben, es ist die richtige Positionierung, der andere favorisiert ein hervorragendes Marketing, ein Dritter denkt, es sei der Vertrieb oder die Unternehmenskultur. Einige Bücher zu dem Thema haben in den letzten Jahren sehr viel Aufmerksamkeit erregt. Malcolm Gladwell, der Bestsellerautor, der bereits mit „The Tipping Point“ (2002) weltweit für Aufsehen sorgte, legte Anfang 2009 mit dem Top-Titel „Überflieger. Warum manche Menschen erfolgreich sind – und andere nicht“ nach. Einige Monate später brachte Daniel

Coyle das großartige Buch „Die Talent-Lüge: Warum wir (fast) alles erreichen können“ auf den Markt. Spannende Themen, gerade für uns Trainer und Berater, die wir schließlich unsere Teilnehmer und Kunden auf die Siegertreppe führen möchten. Bei Gladwells Betrachtungen hat mir ein Aspekt auf jeden Fall besonders aus der Seele gesprochen. Es ist – ganz platt auf den Punkt gebracht – die antiquierte Lebensweisheit „Ohne Fleiß kein Preis“.

Wir können an allen möglichen Stell-schrauben drehen, sowohl bei der Per-

sönlichkeitsentwicklung als auch bei der Schulung von Teams und Unternehmen. Aber Spitzen-ergebnisse werden nur erzielt, wenn zum Talent, zur kulturellen Prägung, zu den vorhandenen Anreizsystemen eines kommt: Disziplin, besser noch Selbstdisziplin. Und Fleiß, Fleiß, Fleiß.

Die 10.000-Stunden-Regel

Ein wahrer Experte, ein Champion, ein echter Profi wird etwa nach 10.000 Übungsstunden geboren – so Gladwells Erkenntnis, die auf zahlreichen Studien und Untersuchungen beruht. Er macht klar: Es gibt zwar Naturtalente, aber keine, die

müheles, ohne andauernde, konsequente, leidenschaftliche Übung oder Training an die Weltspitze gelangt sind. 10.000 Stunden sind die magische Grenze, die Wissenschaftler ausgemacht haben. Dann geht es ab. Und die Wissenschaftler strafen all jene Lügen, die von Wunderknaben, Ausnahmetalenten oder Genies sprechen.

Selbst ein Mozart, so weisen sie nach, war eher ein Spätentwickler, seine frühen Kompositionen alles andere als Meisterwerke. Sie sind vielmehr in enger Zusammenarbeit mit Mozarts Vater und als Neuarrangements der Werke anderer Komponisten entstanden. Mozart hat seine wirklich großen Werke nach 20 Jahren Kompositionspraxis geschrieben. Und das sind sogar weit mehr als 10.000 Stunden. 10.000 Stunden – das sind nach den Erkenntnissen der Experten etwa zehn Jahre harte Arbeit.

Ausbildung, Talent und Förderung reichen alleine nicht zum Erfolg.

Auch Motivation von außen kann nicht reichen, um auf 10.000 Stunden zu kommen. Für 10.000 Stunden braucht es Leidenschaft, Hartnäckigkeit, Siegeswille, Frustrationstoleranz, Disziplin, Gewissenhaftigkeit, Konzentration. Letztlich sind es die preußischen Tugenden Fleiß und Leistung, die zur Spitze führen. Die Devise lautet: Nicht Zufriedenheit erzeugt Leistung, sondern Leistung erzeugt Zufriedenheit!

Schade, dass diese Tugenden in den von uns trainierten Unternehmen so selten auf der Agenda stehen, so selten ausdrücklich eingefordert werden. Warum wird nicht kommuniziert, dass es Lorbeerkränze nur für den geben wird, der auch bereit ist, ein gehöriges Maß an Disziplin und Mühsal auf sich zu nehmen.

Stattdessen wird gejammert, was das Zeug hält: Der hohe Wettbewerbsdruck, miese Konditionen am Markt, gestiegene Kosten, demotivierte Kollegen – schuld sind immer die anderen. Deutschland sucht den Super-Jammerer ... Dabei sind gerade jetzt in der Krise konstruktive, Mut ma-

chende „Jetzt-packen-wir's-an“-Messages gefragt. Signale der Veränderungsbereitschaft, Leidenschaft für das, was wir gemeinsam bewegen können.

Die Rezession ist die Konjunktur der Tüchtigen!

So muss das Motto lauten. Wir brauchen alle mehr vom Sieger-Gen eines Michael Schumacher: Hat er etwa nach seinem damals vorletzten Rennen, als er mit einem Motorschaden liegen blieb und seine Chancen auf den Weltmeistertitel auf Null sanken, gejammert? Nein: Er beschloss sein Technikteam nicht mit Vorwürfen, sondern machte sich gleich auf den Weg zurück nach Maranello, um die verbliebene Zeit bis zum Abschlussrennen mit Tests sinnvoll zu füllen. Auch wenn es am Ende nicht für ihn gereicht hat: Seine unnachahmliche Aufholjagd im letzten Rennen vom zwischenzeitig letzten Platz auf Rang vier gilt unter Experten als eines der besten Rennen, das er überhaupt gefahren ist. Und dass Schumacher seinen eisenharten Siegeswillen nicht verloren hat, sehen wir ja an seinem Comeback. Das wird eine Saison!

Reinklotzen, akquirieren, weiterbilden: Der Fleißige siegt über das Talent. Das, was ich schon lange gehaut habe, wird durch Gladwells Buch eindrucksvoll untermauert. Es nützt nichts, in der analytischen Lähmung zu verharren. Denn: In guten Zeiten geht es allen gut, in schlechten nur den Besten. Und um zu den Besten zu gehören, ist Fleiß und Hartnäckigkeit unerlässlich. Der Fleißige geht nicht im Mainstream unter. Er fällt über kurz oder lang auf: Als Spitzenkraft, als Spezialist, als absoluter Fachmann, an dem keiner vorbei kommt.

Wir sollten von der 10.000-Stunden-Regel lernen. Wenn wir es genau betrachten, ist es auch in unserem Business so: Die Fleißigen machen das Rennen. Sie entwickeln sich ständig weiter, sie behalten die Kontrolle über ihr Geschäft, sie haben auch in herausfordernden Zeiten gute Umsätze. Die Rezession ist die Konjunktur der Tüchtigen, davon bin ich überzeugt. ■



Martin Limbeck

ZUR PERSON

Martin Limbeck ist Hardselling-Experte. Seit mehr als 17 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Nicht nur in seinen provokanten und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Martin Limbeck ist der Kopf des Martin Limbeck Trainings® Teams, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der European School of Business in Reutlingen, Mitglied des Club 55, der German Speakers Association und des Top-Trainer-Teams SALES MASTERS.

Mehr Infos unter: www.martinlimbeck.de



DAS NEUE HARSELLING
Verkaufen heißt verkaufen – So kommen Sie zum Abschluss

Gabler Verlag,
3. erweiterte Auflage, 277 Seiten
ISBN: 978-3-409-14342-4,
38,00 EURO