

WER KEINEN KENNT - KANN KEINEN ANRUFEN

SPIEGEL
Bestseller-
Autor

Die 11x11 goldenen
Netzwerkprinzipien
der Superreichen

**MARTIN
LIMBECK**

NXTLVL

KAPITEL 1:

WIE WIRST DU EIN INTERESSANTER MENSCH?

Du willst ernst genommen werden? Du willst netzwerken, verkaufen, Menschen für dich gewinnen? Dann hör auf mit der Show und werde echt. Dieses Kapitel zeigt dir, wie du vom schrillen Freak zum verlässlichen Leader wirst – mit Tiefgang, Fokus, Haltung und Herz. Motto: nicht labern, sondern machen!

* * *

Übrigens!
Mach den Unternehmertest:



1.1 Menschliche Reife: Sei kein Freak!

Du musst nicht laut sein, um stark zu wirken. Was zählt, ist Präsenz, nicht Performance. Reife Menschen brauchen keine Maske – sie sind sie selbst. Und genau das macht sie attraktiv.

Wenn du wirklich ein Netzwerk aufbauen willst, das dich im Leben weiterbringt, dann musst du eines verstehen: Menschen folgen Menschen – nicht Karikaturen.

Vor allem will kein Mensch mit einem Freak zu tun haben. Und mit »Freak« meine ich nicht, dass du ein bisschen speziell bist oder aus der Masse herausstichst. Im Gegenteil: Das kann charmant sein. Ich meine damit, wenn jemand überdreht, aufgesetzt oder komplett unberechenbar wirkt. Wenn du den Raum betrittst und die Leute schon mit den Augen rollen, weil sie wissen: Jetzt wird's wieder schrill, laut oder anstrengend. Das meine ich.

Ich sag das so deutlich, weil ich es immer wieder sehe: Leute, die sich verbiegen, um irgendwie »aufzufallen«. Die künstlich cool sein wollen. Oder super-spirituell. Oder ultratough. Oder auf Social Media schräges Zeug posten, nur um der Welt zu zeigen, dass sie was ganz Besonderes sind. Also bleib mal auf dem Teppich!

Wenn das alles so auf dich zutrifft, dann hast du ein Problem. Dann bist du ein schräger Vogel, ein Kauz, ein Weirdo. Du denkst vielleicht, das ist cool. Doch das ist es nicht. Es ist einfach nur doof.

Reife ist, wenn du bei dir selbst angekommen bist

Das heißt nicht, dass du perfekt sein musst. Das bist du sowieso nicht – ich übrigens auch nicht. Aber reife Menschen strahlen eine gewisse Ruhe aus. Sie müssen nichts beweisen. Sie wirken durch ihre Präsenz, nicht durch Show. Du kennst sicher diesen Typ Mensch, bei dem du sofort merkst: Der oder die ist echt. Die haben Substanz. Die wissen, wer sie sind – und vor allem: wer sie nicht sind.

Und genau das ist der Schlüssel. Wenn du ein echter Netzwerker sein willst – jemand, mit dem die anderen gern zusammenarbeiten und den sie gern weiterempfehlen –, dann solltest du so eine Ausstrahlung entwickeln. Keine Maske aufsetzen, sondern die Maske runternehmen. Reife ist nicht laut. Reife ist nicht aufgesetzt. Reife ist ruhig, klar und kraftvoll.

Mach nicht auf dicke Hose, wenn du innerlich unsicher bist

Gerade in Businesskreisen treffe ich viele, die nach außen das große Selbstbewusstsein zeigen – teure Uhr, fette Karre, lautes Auftreten, Namedropping bei jeder Gelegenheit. Aber wenn du ein bisschen tiefer bohrst, merkst du schnell: Das ist alles Fassade. Da ist kein echtes Selbstvertrauen, sondern nur Unsicherheit, kaschiert mit Attitüde. Die fette Karre ist oft geleast oder finanziert und noch nicht abbezahlt.

Ich bin lieber mit jemandem unterwegs, der klare Werte hat, seine Meinung sagt, auch mal Schwäche zeigt – und dabei vor allem authentisch bleibt. So jemand ist berechenbar im besten Sinne. Du weißt, woran du bist. Und genau das brauchen wir beim Netzwerken: Klarheit. Ehrlichkeit. Verlässlichkeit. Keine schrägen Vögel, die sich je nach Windrichtung drehen.

Stell dir eine einfache Frage: Würdest du dich selbst weiterempfehlen?

Tritt also mal einen Schritt zurück und frag dich ganz ehrlich: Wenn du dich selbst auf einem Event triffst – würdest du sagen: »Wow, mit dem will ich unbedingt in Kontakt bleiben«? Oder würdest du denken: »Ganz nett, aber ein bisschen too much ...«?

Ich habe gelernt: Je mehr ich bei mir selbst ankomme, desto attraktiver werde ich für andere – beruflich wie privat. Das hat nichts mit Arroganz zu tun (über die sprechen wir später noch), sondern mit menschlicher Reife. Mit dem Mut, echt zu sein. Mit der Fähigkeit, auch mal zuzuhören, statt nur zu senden. Mit der Bereitschaft, das eigene Ego hintanzustellen.

Menschliche Reife ist die beste Visitenkarte

Wenn du also langfristige Beziehungen aufbauen willst – echte Verbindungen, keine oberflächlichen Kontakte –, dann brauchst du kein lautes Marketing, sondern Persönlichkeit. Keine Maske, sondern Charakter. Kein Posing, sondern Haltung.

Deshalb mein Tipp an dich: Sei kein Freak. Sei stattdessen ein Mensch, den andere gern in ihrem Umfeld haben. Ein Mensch, der nicht schreit: »Schaut mal alle, wie toll ich bin!«, sondern der sagt: »So bin ich – mit allem, was dazu gehört.« Und dann wirst du sehen: Genau das macht dich zu einem Menschen, den andere bewundern, respektieren und weiterempfehlen.

Denn echte Größe – die musst du nicht hinausposaunen. Die zeigt sich im Alltag.

DEIN CALL-TO-ACTION

Was an dir ist freaky? Was sagen im Zweifel andere? Wie besiegst du den Freak in dir?

1.2 Konzentration: Fokus aufs Wesentliche

Verzettelte Typen kommen nirgends an. Wer keinen Plan hat, wird Teil des Plans der anderen. Wenn du wachsen willst, brauchst du Fokus – und klare Werte als Kompass.

Ich finde, eines der wichtigsten Prinzipien im Leben überhaupt ist: Entweder du machst was, dann machst du es richtig. Oder du machst es nicht, dann machst du es gar nicht. Später vertiefe ich das noch ein bisschen.

Zugegeben, das klingt ein bisschen einfach. Nur ganz im Ernst: Die wenigsten Leute beherzigen dieses Prinzip. Wenn ich mich so umschaue, lassen sich ganz viele Menschen einfach treiben. Die haben keinen Plan, wohin sie mit ihrem Leben wollen, sondern sie tun das, was sich ihnen anbietet. Sie nehmen die Jobs, die sich ihnen anbieten, sie heiraten die Leute, die sich ihnen anbieten, und sie machen die Geschäfte, die sich ihnen anbieten.

Ich habe den Eindruck, dass nur ganz wenige Menschen auf der Welt wirklich einen Plan haben und den auch durchziehen.

Weißt du genau, was du tust?

Vielleicht fragst du dich jetzt, ob das nicht ein bisschen hoch gegriffen ist. Doch ich sage dir etwas: Die wirklich erfolgreichen Macher dieser Welt wissen alle genau, was sie tun. Sie hatten von Anfang an einen Plan, den sie mit Präzision verfolgt haben. Inklusiv Anpassungen, falls sich die äußeren Umstände geändert haben. Oder glaubst du, einem Jeff Bezos sind die Milliarden in den Schoß gefallen? Und auch ein gewisser orangefarbener Mann hat seine Agenda durchgezogen. Das muss ich anerkennen, auch wenn ich ihn davon abgesehen für ziemlich delulu halte.

Fakt ist, wenn du nicht weißt, wer du bist, was du im Leben vorhast und was deine Aufgabe auf dieser Welt ist, dann findest du vielleicht alle möglichen Dinge interessant. Da kann auch ich dir mit irgendeiner Idee kommen und du sagst sofort: »Wow! Spannend!« Dann beschäftigst du dich damit, verzettelst dich und machst halt irgendwas, was nicht wirklich wichtig ist. Und wunderst dich irgendwann, warum du immer auf der Stelle trittst.

Ich bin einer dieser extrem fokussierten Menschen. Meine Mutter erzählt heute noch gern die Geschichte, wie ich mit sechs Jahren über den Camping-

platz gelaufen bin am Wochenende – in der Hand mein Autoquartett – und jedem gesagt habe, dass ich mal Millionär sein und Porsche fahren werde. Kleiner Spoiler: hat geklappt.

Kollegen, die einen auf Freund machen

Zwar wusste ich mit Anfang 20 auch noch nicht genau, was wichtig ist und was unwichtig. Doch rückblickend kann ich heute sagen, dass ich damals intuitiv schon einiges richtig gemacht habe. Ich habe mich von Menschen getrennt, die mir nicht gutgetan haben. Seien es Kollegen, die einen auf Freund gemacht haben, in Wirklichkeit aber nur auf die Gelegenheit gewartet haben, mich in die Pfanne zu hauen. Oder scheinbare Freunde, die mir jedoch bei jedem Treffen immer wieder aufs Brot schmieren mussten, dass ich ja sicher etwas Besseres gewöhnt sei als ihr Essen, ihr Haus, ihr Auto oder sonst was. Solchen Bullshit muss ich mir nicht geben. Das bringt mich im Leben nicht weiter, sondern bremst mich nur aus. Das Gleiche gilt für irgendwelche Geschäftsideen oder auch Partnerschaften, bei denen ich schnell merke – das wird dich vermutlich mehr Geld kosten, als es dir bringt. Also Finger weg!

Jetzt stellt sich natürlich die Frage: Wie kommst du dahin, für dich klar zu entscheiden, was du machst und was du nicht machst? Ich kann dir die Antwort in einem Wort geben: Fokus. Doch das hilft dir jetzt wenig. Lass uns die Sache also etwas genauer anschauen.

Erfüll dir deinen Traum!

Wenn ich durchs Leben kommen und etwas erreichen will, wenn ich erfolgreich werden will, wenn ich reich werden will, ein Vermögen anhäufen will, wenn ich einen Traum habe, den ich mir erfüllen will, zum Beispiel einen Porsche zu fahren, dann tue ich alles dafür, damit dieses Ergebnis eintritt. Okay? Also wenn ich ein Ziel habe, dann kenne ich auch den Weg, wenn ich mental einigermaßen fit bin.

Klar, es gibt unterschiedliche Wege zum Ziel. Aber wenn du dir vornimmst, etwas Bestimmtes in deinem Leben zu erreichen, dann wirst du dich nicht mehr von irgendwelchen Nebensächlichkeiten ablenken lassen. Schon weil du plötzlich merkst, wie wertvoll Zeit ist.

Der Blick aufs Wesentliche, der Fokus aufs Wesentliche, hängt auch ganz entscheidend davon ab, welche Werte du hast. Ich bin ja der Meinung, dass das

persönliche Wertekonzept die Basis für alles ist. Also klar: »Werte« – das klingt erst mal fürchterlich konservativ. Und ich weiß, das Konservative hat zurzeit keinen guten Stand. Aber hey, was soll's? Ich würde mich auch entgegen dem Mainstream eher als konservativ bezeichnen. Verstehst du, ich habe nichts dagegen, dass andere Leute gendern. Das sollen die machen. Andere Leute dürfen auch vegane Leberwurst essen. Mir ist das alles egal. Ich will einfach nur mein Leben so führen, wie ich es will. Und die anderen dürfen gern machen, was sie wollen. Idealerweise, ohne mir dauernd blöd dreinzureden.

Freiheit ist das Einzige, was zählt

Einer meiner wichtigsten Werte ist Freiheit. Ich will selbst entscheiden, was ich mache, mit wem ich's mache und wann ich's mache. Punkt. Wenn mir jemand erzählen will, was richtig für mich ist – danke, aber nein danke. Das bedeutet nicht, dass ich beratungsresistent bin. Doch ich höre mir nicht jeden Quatsch an. Und erst recht bin ich kein Fähnchen im Wind, das sich nach jeder Meinung dreht. Ich mache mein eigenes Ding, und dazu stehe ich.

Gerade im Business ist es elementar, dass du dein eigenes Ding machst und von dem, was du tust, überzeugt bist. Sonst wirst du wahnsinnig. Nimm mal als Beispiel nur das Thema Social Media: Ich kann kaum noch meine Instagram-App aufmachen, ohne dass schon wieder irgendein selbsternannter Experte in meine DMs springt und mir verspricht, mich zum Influencer mit Millionen von Followern aufzubauen. Ich habe mit ein paar dieser Leute gesprochen, wenn sie mir vernünftig und seriös erschienen. Meine Erkenntnis: Jeder hat eine andere Strategie, die er dir als Allheilmittel für sehr viel Kohle verkaufen will. Und fast keiner schaut sich wirklich an, was ich mache, was für ein Mensch ich bin und ob das Ganze überhaupt zu mir und meinem Business passt und mit meiner Arbeitsweise realisierbar ist.

Keine Blender-Show!

Dafür sind mir mein Geld und meine Zeit zu schade. Und du siehst jetzt auch schon, was das mit Netzwerken zu tun hat: Den Leuten das schnelle Geld zu versprechen, ist Abzocke und kein Netzwerken. Richtiges Netzwerken ist solide und keine Blendershow.

Und noch etwas zum Thema Social Media: Sieh zu, dass du dort nicht versackst. Ich kann nur den Kopf schütteln, wenn ich beim Durchscrollen immer

mal wieder mitbekomme, in was für Diskussionen sich Kontakte von mir verstricken. Haben die nichts Sinnvolleres zu tun? Oder was für Geschichten sie selbst dort posten. Präsenz auf Social Media ist heute wichtig, keine Frage. Doch du solltest dich nicht darüber definieren – und immer im Auge behalten, warum du dort bist. Wer mir auf die Nerven geht mit sinnlosen Postings oder ständigen, nicht zielführenden Nachrichten, wird ausgeblendet oder geblockt. Da bin ich inzwischen rigoros. Das sind keine Netzwerkkontakte, die mich weiterbringen.

Ich habe für mich neben Freiheit noch zwei andere klare Werte definiert: Lust und Harmonie. Lust nicht nur im erotischen Sinne auf mein Privatleben bezogen, sondern weil ich nur das mache, worauf ich wirklich Bock habe. Wenn ich etwas tue, dann tue ich es mit Begeisterung, mit Energie, mit Feuer. Ich stehe jeden Morgen auf und denke mir: »Geil, heute geht's weiter!« Wenn dieses Gefühl fehlt, dann ist es nicht mein Ding. Ganz einfach. Und Harmonie, weil ich keine Lust habe auf Dauerstress, Drama oder Zickerei. Ich will Menschen um mich haben, die auf Augenhöhe kommunizieren. Kein Gerede hinter dem Rücken, keine Machtspielchen, kein Dauermeckern. Habe ich früher alles mitgenommen, das brauche und will ich nicht mehr. Ich möchte Professionalität und Menschen um mich herum, auf die ich mich verlassen kann. Die Lust haben, gemeinsam mit mir am selben Strang zu ziehen.

Ohne Werte kein Kompass

Und damit kommen wir zur Frage, was Werte mit Netzwerken zu tun haben. Werte sind dein innerer Kompass. Ohne Werte irrst du durchs Leben wie ein Navi ohne GPS. Ständig im Modus »Route wird neu berechnet«. Das ist anstrengend, kostet Kraft – und am Ende stellt sich raus, dass du nur im Kreis gelaufen bist und wieder an derselben Kreuzung stehst wie vorher.

Wenn du dagegen weißt, was dir wichtig ist, dann triffst du automatisch bessere Entscheidungen. Dann sagst du Ja zu den richtigen Dingen und den richtigen Menschen, die dich weiterbringen. Und du sagst Nein zu allem und jedem, der dich aufhält.

Wenn du mit Menschen arbeitest, die deine Werte nicht teilen, wird es echt zäh. Das merkst du sofort. Solche Leute bremsen dich nur aus und rauben dir Energie. Heute bin ich da knallhart. Mit solchen Menschen mache ich keine Geschäfte mehr. Stattdessen suche ich mir Partner aus, die meine Werte teilen.

Denn ich habe gemerkt, dass das ein himmelweiter Unterschied ist. Wenn du an deiner Seite Menschen hast, die wie du nach vorne wollen, die Verantwortung übernehmen und liefern, dann bringst du Ideen zum Fliegen. Das macht Spaß – und das ist es doch, was wir eigentlich alle wollen.

Also: Definiere deine Werte. Schreib sie dir auf. Halte sie dir jeden Tag vor Augen. Und prüfe, ob das, was du tust – und mit wem du es tust –, wirklich dazu passt. Denn wenn du deine Werte klar hast, fällt dir Fokus leicht. Dann weißt du genau, was du willst. Und du lässt dich dann auch nicht mehr von jedem Hype und jeder vermeintlich »spannenden Gelegenheit« aus der Spur bringen.

DEIN CALL-TO-ACTION

Welchen Plan hast du? Worauf legst du deinen Fokus?

1.3 Vogelperspektive: Das große Ganze sehen

Verlier dich nicht im Klein-Klein. Wer nur in Details versinkt, wirkt schnell nervtötend. Erfolgreiche Menschen blicken von oben auf die Dinge – mit Klarheit, Überblick und Zielstrebigkeit.

Ich erzähle dir jetzt mal von einem Kumpel von einem Kumpel. Vermutlich kennst du so jemanden auch. Also der Kumpel von dem Kumpel ist wirklich ein ganz schräger Typ. Schräg, weil er die ganze Zeit irgendwelches Zeug erzählt und dabei unglaublich ins Detail geht. Wenn du den fragst: »Was hast du gestern Abend gemacht?«, und du willst einfach nur hören, dass er mit seiner Frau essen und dann im Kino war, dann holt der aus und erzählt und erzählt und erzählt.

Jedes Mal, wenn er loslegt, verzettelt er sich in irrelevanten Details. Eigentlich will er dir nur erzählen, dass er geblitzt worden ist. Doch dann fängt er an: »Also das war ja letzten Mittwoch.« Und denkt sofort laut: »War das Mittwoch? Nein, Moment, das war doch Dienstag. Oder war das Donnerstag?« Dabei ist es völlig egal, an welchem Wochentag er geblitzt worden ist. Kern der Story ist: Er ist geblitzt worden. Da will ich vielleicht noch wissen, ob mit mehr als 20 km/h zu schnell – doch ob das Mittwoch oder Sonntag war und ob es bei Oma Erna Erbsensuppe gab, ist mir dabei völlig egal.

Leute, die sich mit unwichtigen Details aufhalten

Solche Leute machen mich wahnsinnig. Dich auch? Du denkst: »Meine Güte, jetzt sag doch mal endlich, was du sagen willst, Alter!« Doch dieser Typ denkt nur an irgendwelche unwichtigen Details. Das ist mir echt zu anstrengend.

Wenn es um menschliche Beziehungen geht, lege ich großen Wert auf eine gewisse Qualität. Ich bin extrem durchgetaktet im Job, daher ist es für mich überlebenswichtig, Infos schnell zu erfassen. Also will ich Infos auch schnell bekommen. Weil ich nicht viel Zeit habe – und um entsprechend schnell Entscheidungen zu treffen. Klar kannst du jetzt sagen: »Mensch, Martin, komm mal runter. Wenn du privat mit wem quatschst, hast du doch Zeit.« Habe ich so gesehen, stimmt. Doch ich möchte mir deswegen trotzdem nicht den Kopf zumüllen mit Details, die absolut nicht wichtig sind.

Es gibt immer Details. Wir können alles im Leben aufdröseln und uns den Kopf zerbrechen über Sachen, die völlig unwichtig sind. Im vorigen Kapitel hatte ich ja gesagt: Fokus auf das Wesentliche. Heißt: Wir beschäftigen uns nur noch mit dem, worum es geht. Nicht damit, worum es nicht geht. Eine ganz einfache Regel eigentlich, finde ich.

Bist du fähig zur Vogelperspektive?

Nur der Kumpel von meinem Kumpel, der kennt diese Regel offenbar nicht. Und obwohl mein Kumpel eine Andeutung nach der anderen macht, fällt der Groschen nicht. Der Typ bekommt es gar nicht mit, weil er mental nur um sich selbst kreist.

Die Frage ist: Inwieweit bist du bereit und fähig, die Vogelperspektive einzunehmen? Also: Kannst du die Dinge von außen betrachten? Kannst du mal die Details loslassen und dir überlegen: »Worum geht's hier eigentlich?«

Ich mache das auch manchmal im Gespräch, wenn ich mit irgendwelchen Leuten zusammensitze und merke, dass wir abdriften. Dann sage ich manchmal diesen bösen Satz: »Können wir bitte über das sprechen, worum es geht?«

Quality Time

Ich weiß, dass das nicht nett ist. Es ist aber entscheidend, weil mir ganz wichtig ist, dass wir »Quality Time« miteinander verbringen und dass wir die wenige Zeit, die wir haben, nicht verschwenden. Wir werden alle immer älter und wir haben immer weniger Zeit. Und ich habe das schon mal in einem anderen Buch erwähnt: Die Zeit ist das einzige Kapital, das wir nicht anhäufen können. Die Zeit wird immer weniger. Umso wichtiger ist es mir, mich mit Menschen zu umgeben, die das respektieren und die sich in der Lage sehen, meine und ihre Zeit entsprechend wertschätzend zu behandeln. Das kann ich dir nur ans Herz legen. Klar kann es auch mal nett sein, sich einfach zum Witzereißer zu treffen und dummes Zeug zu reden. Doch das dann bitte mit Ansage.

Das große Ganze zu sehen, ist wirklich eine Schlüsselkompetenz heute. Ich habe das im vorigen Kapitel ja schon erwähnt: Gerade der Wahnsinn, der uns im Internet begegnet, diese Unmengen an Irrelevanz, diese Unmengen an Blödsinn und schwachsinnigen Diskussionen. Wie kriegen wir die gehandelt? Wie gehen wir damit um? Wie finden wir heraus, worum es wirklich geht in dieser Infoflut?

Lass deinen Kumpel zu Hause

Ich musste selbst erst älter als 50 werden, um zu realisieren: Zeit ist das Wichtigste im Leben. Zeit und Energie meinetwegen noch. Und wenn irgendjemand meine Zeit verschwendet, wenn mich irgendjemand volltextet mit irrelevantem Zeug, wie der Kumpel von meinem Kumpel, dann sage ich zu meinem Kumpel: »Pass auf, dich finde ich ja in Ordnung, aber deinen Kumpel, den brauchst du beim nächsten Mal nicht wieder mitzubringen.«

Wie sieht das bei dir aus? Schaut du auf die Welt aus der Vogelperspektive? Bist du in der Lage, mit Adlerblick zu erkennen, was wirklich wichtig ist? Oder steckst du in einem Egosumpf fest? Bist du in irgendeinen Sack eingeschnürt, aus dem du nicht rauskommst, und versuchst dann verzweifelt, irgendwelche Leute vollzutexten, mit denen du gern Kontakt hättest, und wunderst dich, dass sie dich ablehnen? Denk mal darüber nach. Das ist extrem wichtig.

Und wie gehst du mit deiner Zeit um? Wie gehst du mit der Zeit der anderen um? Bist du fähig und willens, Zeit zu würdigen? Und siehst du die Welt nicht nur aus deiner Sicht, sondern vor allem auch im Sinne der Menschen, mit denen du zusammen sein willst?

Kannst du das? Dann mach das.

DEIN CALL-TO-ACTION

Wie wirkst du, wenn du dich von außen betrachtest? Worum geht es wirklich?

1.4 Thought Leadership: Meinungen mit Gewicht

Schlaftabletten haben keine Meinung – und keine Relevanz. Wer etwas bewegen will, braucht Haltung. Thought Leadership beginnt mit Klar-text, nicht mit »Mitnicken«.

Kennst du diese Leute, die anscheinend zu gar nichts eine Meinung haben? Du redest über Politik, Wirtschaft, Sport, egal was – da sitzt einer in der Runde, der hat zu allem nur eins zu sagen: nichts. Der guckt zwar freundlich, nickt ab und zu – doch er bringt null Mehrwert ins Gespräch.

So was finde ich fürchterlich. Das Leben ist doch spannend! Damit können wir uns doch befassen! Und dann können wir uns doch mit anderen darüber austauschen, was wir denken! Wir dürfen doch schließlich denken, diskutieren, Haltung zeigen!

Keine Meinung, keine Relevanz!

Mein Eindruck: Solche Menschen haben vermutlich schon eine Meinung. Doch sie wollen sie nicht teilen. Sie ducken sich lieber weg. Hauptsache, keiner ist böse. Bloß nicht anecken, bloß nicht auffallen. Der Haken an der Sache: So wirst du weder erfolgreich noch interessant noch Teil eines starken Netzwerks. Und verkaufen wirst du so sicherlich auch nichts. Das alles gelingt dir nur, wenn du eine Meinung hast. Und noch besser ist es, wenn diese Meinung Gewicht hat.

Lass mich das präzisieren: Es geht nicht darum, dass du irgendwas meinst. Also dass du dir was zusammenreimst, was du anderen dann als hochwertige Sichtweise andrehst. Sondern es geht darum, dass du eben informiert bist, dass du ein interessierter und deswegen interessanter Mensch bist. Damit Leute wie ich zum Beispiel mit dir reden können und aus dem Gespräch was mitnehmen. Ganz einfach.

Ich sag's dir, es gibt Menschen, die sind so langweilig wie eine Schlaftablette auf zwei Beinen. Die reden, und du hörst nach zehn Sekunden auf zuzuhören. Willst du dich mit so jemandem austauschen? Eben. Also sei gefälligst selbst keine Schlaftablette. Hab was zu sagen. Steh für was ein. Nur so entwickelst

du dir ein Standing. Damit es irgendwann dazu kommt, dass die Leute in deinem Netzwerk bei einem spannenden Thema denken: »Oh, was meinst du wohl dazu?« Dann hast du es geschafft. Dann hast du Standing und bist relevant. Das ist der Unterschied zwischen Mitläufer und Meinungsführer. Du nickst nicht mit, sondern setzt Impulse. Das ist Thought Leadership. Dann bist du einer der wenigen Menschen in diesem Land, auf die es ankommt und deren Ansicht zählt.

Follower zählen? Haltung zählt!

Und nein, dafür brauchst du keine 100.000 Follower. Du brauchst Haltung. Follower bekommst du auch mit süßen Tiervideos. Schau dich um, es gibt genug Influencer mit Followerzahlen in schwindelerregenden Höhen. Und die erzählen trotzdem Blödsinn. Kennst du sicher auch. Um die geht's nicht. Die sind keine Vorbilder. Na gut, für ihre Fans schon. Doch sie sind keine Thought Leader. Kein Journalist wird auf die Idee kommen, so einen Influencer um eine Einschätzung zur aktuellen Wirtschaftslage oder zur Bundespolitik zu bitten.

Ich kann dir sagen, wann du wirklich ein Meinungsführer bist: Wenn Medien dich fragen, was du denkst. Wenn Journalisten anrufen und sagen: »Herr Limbeck, was halten Sie von der Entscheidung?« Passiert mir regelmäßig. Ich schreibe beispielsweise Kolumnen für *FOCUS Online*. Dort beleuchte ich tagesaktuelle wirtschaftspolitische Themen. Warum? Weil die Redaktion weiß: Wenn der Limbeck was schreibt, dann sitzt das. Das hat Hand und Fuß. Da ist Meinung drin, nicht heiße Luft. Das macht mich stolz.

Und du kannst das grundsätzlich auch. Du musst nicht zu allem was sagen. Du musst dir jetzt zum Beispiel zur Verteidigungspolitik keine Meinung bilden. Doch zu dem, was dein Thema ist, solltest du etwas zu sagen haben. Wenn du dich also mit Vertrieb, Marketing, Finanzen oder Führung beschäftigst, bleib da dran. Lies. Hör zu. Denk nach. Und bilde dir eine fundierte Meinung. Und dann raus damit.

Wo bist du faktenstark?

Mein Gebiet beispielsweise ist die Wirtschaft. Das Business. Alles, was zum Thema Business und Vertrieb in irgendeiner Weise politisch entschieden wird, das kann ich kommentieren. Weil ich nämlich genau sagen kann, welche

Folgen eine bestimmte politische Entscheidung für die Wirtschaft hat, zum Beispiel für einen Unternehmer wie mich oder zum Beispiel für meine Kunden, die selber Unternehmer sind.

Also überleg dir mal: Welche Themen interessieren dich? Wo hast du eine starke Haltung? Wo bist du faktenstark? Wo bist du gut informiert? Und wo bist du dann auch meinungsstark? Weil du dir eine Meinung überlegt hast, die wirklich Hand und Fuß hat. Die fundiert ist. Wo du dir nicht irgendwas zusammenreimst, sondern wo du dir wirklich auch im Gespräch mit guten anderen Leuten reiflich überlegst, was sinnvoll ist und welche Position du vertrittst. Darum geht es.

Und ja, es heißt auch, dass du Gegenwind aushalten musst. Deiner Meinung werden Leute widersprechen. Na und? Wenn du keine Kritik verträgst, kannst du direkt beim Small Talk über das Wetter bleiben. Damit schaffst du es aber garantiert nicht in die Presse. Ich erhalte regelmäßig E-Mails, Briefe und sogar Anrufe von Leuten, die meine Meinungsartikel gelesen haben. Manche wollen mir gratulieren, andere ihren Frust bei mir abladen. Oder mich plump beleidigen. Da steh ich drüber.

Haltung zieht Menschen an

Interessante Menschen haben Ecken und Kanten. Haben Haltung und stehen im Feuer, wenn es drauf ankommt. Und weißt du was? Genau das zieht andere an. Das brauchst du, wenn du ein erfolgreicher Netzwerker werden willst. Wir interessieren uns für die Meinungen interessanter Menschen. Und für Menschen, die uns Orientierung geben.

Darum: Such dir ein Fachgebiet raus, in dem du dich wirklich gut auskennst. Das kommunizierst du dann auch öffentlich, beispielsweise in Form von Blogbeiträgen und LinkedIn-Postings. Damit direkt auf den ersten Blick sichtbar ist, für welches Thema du dich starkmachst, dass du eine Vision hast, dass du eine Mission hast, dass du Werte hast und dass du dann auch bereit bist, deine Meinung zu verteidigen. Schlaftabletten machen das alles nicht.

Mit der Meinungsstärke hängt natürlich auch das Urteilsvermögen zusammen. Urteilsvermögen ist nichts, was uns die Schule beibringt. Urteilsvermögen ist etwas, das wir uns im Laufe der Zeit aneignen, und zwar dadurch, dass wir ein interessantes Leben führen.

Mach Ungewöhnliches!

Also führe ein interessantes Leben! Mach ungewöhnliche Dinge, triff ungewöhnliche Leute, sammle ungewöhnliche Erfahrungen. Hör anderen zu, vor allem anderen meinungsstarken Menschen. Lerne, zwischen Bullshit und Substanz zu unterscheiden. Fokussiere dich auf Informationen, fokussiere dich auf Meinungen und konzentriere dich auf eine qualifizierte Kommunikation mit den Menschen, die dich interessant finden sollen. Lies ihre Beiträge, hör zu, denk mit. Und dann: Misch dich ein und sag, was du denkst. Nicht besserwischerisch, sondern mit Klarheit. Mit eigener Erfahrung. Mit Haltung. Sei ein meinungsstarker Fels in der Brandung, der anderen Menschen Orientierung gibt.

Und wenn du anderen Menschen Orientierung gibst, weil du weißt, worum es geht und was richtig und falsch ist, wenn du gleichzeitig bereit bist, deine Meinungen mit anderen zu diskutieren, ohne dich deswegen zu zerstreiten und zu kämpfen, dann bist du stark. Dann wirst du andere Menschen magnetisch anziehen.

DEIN CALL-TO-ACTION

Welche Position vertrittst du? Worüber kannst du souverän, seriös und professionell sprechen?

1.5 Neugier: Offenheit als Grundhaltung

Stillstand ist Rückschritt. Neugierige Menschen lernen, wachsen, entwickeln sich weiter. Wer glaubt, alles zu wissen, hat längst aufgehört, spannend zu sein. Sei kein Guru – sei ein Lernender!

Wenn ich eins nicht abkann, dann sind das diese Menschen, die glauben, sie hätten die Weisheit mit Löffeln gefressen. Du kennst die Sorte sicherlich. Sie wissen alles. Oder besser gesagt: Sie glauben, alles zu wissen. Und genau das ist das Problem.

Also: Ich bin auf irgendeinem Event. Mittagspause, Stehtisch. Neugierig, wie ich halt bin, stelle ich mich mit einem Kaffee zu ein paar Menschen, die ich noch nicht kenne. Ich komme mit der Gruppe ins Gespräch. Und dann ist da dieser eine Typ, der irgendwie »zu viel« ist. Zu viel Haargel in der Frisur, das Outfit sieht zu gewollt aus, das Lachen zu laut, das Grinsen zu breit. Es gibt solche Menschen. Und er haut raus: »Also wer heute seine Kunden immer noch nicht komplett digitalisiert hat, hat den Schuss nicht gehört. Ich mache seit 20 Jahren Vertrieb, ich weiß, wie der Hase läuft. Persönliche Akquise? Das ist von vorgestern.«

Verabsolutierst du deine Sichtweise?

Da rollen sich mir die Fußnägel hoch. Da steht dieser Kerl, verabsolutiert seine Sichtweise, erklärt der Welt, wie Verkaufen funktioniert – doch kommt er nicht mal auf die Idee, sich zu fragen, ob es vielleicht noch andere Perspektiven gibt. Oder ob er selbst möglicherweise auf dem Irrweg ist. Er hält seine Meinung für die absolute Wahrheit und merkt nicht, dass er längst in seiner eigenen Filterblase lebt.

Kennst du solche Leute? Oder fühlst du dich vielleicht sogar ein bisschen ertappt? Es gibt Menschen, die haben zu allem eine felsenfeste Überzeugung. Psychologen sprechen von einem »festen Weltbild«. Umgeben sich Menschen nur noch mit Gleichgesinnten, ist die Rede von einer »Echokammer«. Ich würde sagen: festgefahren. Klar ist es gut und in Ordnung, eine Meinung zu haben. Nur der Punkt ist: Leute, die meinen, schon alles zu wissen, reden oft von morgens bis abends gequirelte Grüzte. Machen sich diese Leute dadurch attraktiv? Nope.

Der Messias und seine zwölf Follower

Doch das Kuriose: Solche Schwätzer haben oft Fans. Ja, richtig gelesen. Die ziehen immer wieder Jünger an, die sie um sich scharen. Der Begriff »Jünger« ist religiös, das ist mir auch klar. Auch Jesus hat mal klein angefangen mit gerade mal zwölf Followern. Das sind die Leute, die jedes Wort feiern, das ihr »Guru« sagt, und die an seinen Lippen hängen. Auf Außenstehende wirkt das manchmal wie eine kleine Sekte – vorne der Messias, hinten die Putzerfische, die ihm brav den Rücken freihalten.

Spannendes Phänomen: Wenn du so einem Guru in einer Internetdiskussion dann widersprichst, kommen Leute aus der Fangemeinde, die ihn unterstützen und dich niederbrüllen. Eben seine Putzerfische. Dann hast du keine Chance mehr.

Warum nenne ich diese Typen »Putzerfische«? Putzerfische fressen den Dreck im Aquarium. Die sorgen dafür, dass kein Schmutz stört und die stolzen Goldfische schön strahlen können. Und so ein schöner, stolzer Fisch lässt sich von den Putzerfischen, die so klein und grau sind, auch sauber machen. Und manche Gurus haben eben Putzerfische. Manchmal organisieren Putzerfische ganze Veranstaltungen von irgendwelchen Leuten, die dann vorne auf der Bühne stehen, Müll erzählen und sich dafür feiern lassen.

Sei kein Putzerfisch!

Was diesen Gurus letztlich fehlt: eine grundlegende Neugier. Die glauben, sie sind das Maß aller Dinge. Dabei sind sie einfach satt. Reden immer wieder den gleichen Kram und kriegen nicht mit, dass sich die Welt längst weitergedreht und verändert hat. Weil ihr Mindset quasi eingefroren ist. Der Haken an der Sache: Wer aufhört, neugierig zu sein, hört auf zu lernen. Und wer aufhört zu lernen, hört auf, besser zu werden. So einfach ist das.

Deswegen meine Frage an dich: Wie neugierig bist du? Weißt du schon alles? Gehörst du zu denen, die mit einer arroganten Selbstgerechtigkeit auftreten und ihren Mitmenschen signalisieren, sie stehen über allem? Dann komm runter von deinem hohen Ross. Lass dich aufs Leben ein, das völlig vielseitig ist, und höre den Menschen zu, die ganz viele verschiedene spannende Dinge von sich geben. Und achte natürlich darauf, dass du dir keinen Blödsinn andrehen lässt.

Sei kein Putzerfisch.

DEIN CALL-TO-ACTION

Was an dir ist selbstgerecht? Wie wirst du es los?