

10 Punkte Leitfaden für handlungswirksame Ziele

nach Prof. Walter Simon, Wirtschaftstrainer und Experte für Change-Management

©Anna Hoffmann 2015

Handlungswirksame Ziele sind wie Magneten, die Sie auch bei Schwierigkeiten vorwärts ziehen. Durch bewusst gesetzte Ziele bewegen Sie Ihr Tiefenbewusstsein zur planvollen und hilfreichen Mitarbeit.



1. Ist das Ziel konkret formuliert oder eine vage Absichtserklärung?

Beispiele:

Absicht: Ich will erfolgreicher sein.

Konkretes Ziel: Ich will Projektleiter sein.

Absicht: Ich will mehr Sport machen.

Konkretes Ziel: Ich will regelmäßig in der Woche Fahrrad fahren.

2. Ist das Ziel präzise?

Für ein präzises Ziel müssen Sollwerte angegeben werden, die Sie erreichen wollen und können. Wenn das nicht genau möglich ist, sollten Sie Unter- und Obergrenzen angeben.

Beispiele:

Unpräzise: Ich will mehr Freizeit haben.

Präzise: Ich will jeden Tag 60 Minuten mehr Freizeit haben.

Unpräzise: Ich will mehr Geld verdienen.

Präzise: Ich will im Monat zwischen 100 und 150 €, - mehr Geld zur Verfügung haben.

Präzise: Ich will im Jahr 3000,- € mehr Nettogehalt haben.

3. Ist das Ziel terminiert?

Bis wann wollen Sie Ihr Ziel erreicht haben? Hier können Sie mit Bandbreiten arbeiten.

Beispiele:

Nicht terminiert: Ich will umziehen.

Terminiert: Ich will bis spätestens Weihnachten umgezogen sein.

Nicht terminiert: Ich will den Schrank entrümpeln.

Terminiert: Ich will den Schrank spätestens am Sonntagmorgen entrümpeln.

Nicht terminiert: Ich will demnächst Projektleiter sein.

Terminiert: Ich will in 12 Monaten Projektleiter sein.



Beispiele für das Arbeiten mit Bandbreiten:

Ich will in fünf bis acht Monaten die Routine etabliert haben, jede Woche zweimal 45 Minuten Sport zu machen.

Ich will in ein bis zwei Jahren Rücklagen in Höhe von 2500,- € angespart haben.

Ich will mich im nächsten Jahr ehrenamtlich für 2 bis 3 Monate engagieren.

Tipp: Bei langfristigen Zielen sollten Sie sich terminierte Zwischenziele setzen!

Beispiel für terminierte Zwischenschritte:

Ich will in drei Monaten meine Weiterbildung zum Projektleiter abgeschlossen haben.

Ich will in vier Monaten meine

Bewerbungsunterlagen optimiert haben.

Ich will mich in spätestens fünf Monaten bei mindestens drei potentiellen Arbeitgebern als interner Projektleiter vorgestellt haben.



4. Ist das Ziel realistisch?

Sind aus heutiger Sicht alle Voraussetzungen gegeben, um durch praktische Handlung das Ziel erreichen zu können?

Was Sie sich realistisch vorstellen können, ist in der Regel auch zu erreichen!

ABER:

Seien Sie ehrlich mit sich selbst! **Unrealistische Zielsetzungen führen automatisch zu Misserfolg! Viele Menschen haben nur deshalb keinen Erfolg, weil Sie sich wiederholt unrealistische Ziele setzen.** Positives Denken oder ein starker Wille oder viel Tun nützt gar nichts bei unrealistischen Zielen! Der wiederholte Versuch, ein unrealistisches Ziel zu erreichen, erschöpft und demotiviert nachhaltig.

Tipp: Ist Ihr Ziel nach eigenen Einschätzungen unrealistisch, dann suchen Sie nach vorstellbaren kleineren Zielen! Probieren Sie dafür verschiedene Formulierungen aus.

Beispiele:

Unrealistisch: Ich will die beliebteste Person in meinem Umfeld sein.

Realistisch: Ich will Menschen in meiner Nähe haben, denen ich wirklich etwas bedeute.

Realistisch: Ich will den Kontakt mit einer Person mehr pflegen, der ich wirklich etwas bedeute.

Unrealistisch: Ich will nächstes Jahr der Chef eines großen Unternehmens sein.

Realistisch: Ich will nächstes Jahr mehr Verantwortung in meinem Unternehmen übernehmen.

Realistisch: Ich will nächstes Jahr eine Weiterbildung absolvieren, die mich nachhaltig weiterbringen kann.

Unrealistisch: Ich will nächstes Jahr nur entspannen.

Realistisch: Ich will nächstes Jahr an den Wochenenden weniger Termine haben.

Realistisch: Ich habe nächstes Jahr an den Wochenenden immer maximal zwei Termine.



Unrealistisch: Ich will immer glücklich sein.

Realistisch: Ich will mit Unglück und Schwierigkeiten gelassener umgehen können.

Realistisch: Ich mache mir glückliche Momente in meinem Leben mehr bewusst.

Realistisch: Ich mache in Zukunft mehr von dem, was mir gut tut.

5. Gibt es einen Zielkonflikt?

Untersuchen Sie genau: Haben Sie ein Ziel oder mehrere Ziele?

Wie viele Ziele wollen Sie parallel erreichen?

Können Sie Ihre Kräfte auf ein Ziel hin bündeln?

Tipp: Niemand kann zur selben Zeit zwei verschiedene Richtungen beschreiten!



Der Starke, der seine Kräfte zersplittert, erreicht weniger als der Schwache, der seine Kraft auf ein Ziel konzentriert.

Machen Sie den Praxistest: Gehen Sie mit ihren Füßen auf zwei verschiedene Ziele gleichzeitig zu! Sie sehen: Mehrere Ziele könne Sie sinnvoll nur nacheinander bearbeiten.

Widerspricht Ihr Ziel etwas anderem, was Sie erreichen wollen?

Was ist der Preis für Ihre Zielerreichung?

Welche Nachteile könnte es haben, wenn Sie ihr Ziel erreichen?

Können Sie diese Nachteile in Kauf nehmen?

Ergeben sich Nachteile für Ihr Umfeld?

Wie geht ihr Umfeld damit wahrscheinlich um?

Tipp: Forschen Sie aufrichtig nach den Schattenseiten ihres Ziels. Fast jedes Ziel hat zwei Seiten. Werden Sie sich über die Schattenseiten Ihres Ziels im Klaren und suchen Sie nach möglichen Lösungen oder Workarounds für die negativen Seiten.

Beispiel:

Ich möchte umziehen.

Mögliche Schattenseiten:

Ich möchte die Arbeit des Umziehens nicht haben.

Ich möchte kein Extrageld ausgeben.

Ich will meine Freunde und Kontakte nicht verlieren.

Ich will keinen längeren Fahrweg zur Arbeit haben.

Die Kinder sollen ihr gewohntes Umfeld nicht verlieren.

Ich will mich nicht umgewöhnen müssen.

Tipp: Seien Sie ehrlich mit sich selbst: Welchen Preis sind Sie bereit zu zahlen, welchen nicht? Negative Aspekte Ihres Ziels, die Sie erkennen können, aber nicht bearbeiten, stellen im Laufe der Zeit wiederholt ein starkes Hindernis zur Zielerreichung dar. Je früher Sie die Schattenseiten in Ihre Überlegungen einbeziehen, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie einen Weg für ein langfristig tragfähiges und erfüllendes Ziel finden.



6. Ist das Ziel nur durch das Wohlwollen anderer zu erreichen?

Wie abhängig sind Sie in Ihrer Zielerreichung von anderen Personen?

Können Sie das Ziel aus eigener Kraft erreichen?

Welches Teilziel können Sie aus eigener Kraft erreichen?

Beispiele:

Abhängig: Ich will in drei Monaten eine Freundin/Freund haben.

Unabhängig: Ich will in drei Monaten gelernt haben, mir über meine echten Vorzüge und Talente mehr bewusst zu sein und sie in der Öffentlichkeit mehr zum Einsatz zu bringen.

Abhängig: Ich will befördert werden.

Unabhängig: Ich will mich weiterbilden und weiterentwickeln.

Abhängig: Ich will in zwei Monaten einen Auftritt vor viel Publikum haben.

Unabhängig: Ich will in zwei Monaten einen Sketch perfekt eingeübt haben.

Tipp: Ziele, die nur durch das Wohlwollen anderer zu erreichen sind, sind schlechte Ziele, um den Grad ihres Erfolges zu messen.

Erfolgreiches Handeln lässt sich nur in Bezug auf Ziele definieren, die aus eigener Kraft erreicht werden können!

Suchen Sie sich deshalb immer Ziele, die für Sie aus eigener Kraft zu erreichen sind.



4

7. Ist das Ziel für Sie persönlich erstrebenswert?

Ohne ausreichende Motivation werden Sie Ihr Ziel nicht erreichen, sondern davor aufgeben. Seien Sie sich deshalb über die Motive für Ihre Zielerreichung im Klaren!

Tipp: Innere Motivationen sind in der Regel stärker als eine Motivation, die von anderen Menschen ausgeht.

Warum wollen Sie das Ziel erreichen? Was versprechen Sie sich davon?

Wie stark sind Sie motiviert, Ihr Ziel zu erreichen?

Was genau motiviert Sie?

Kommt Ihre Motivation von innen (= intrinsische Motivation) oder von außen?

Beispiele:

Innere Motivation: Ich will öfter Gedanken visualisieren. Es macht mir großen Spaß!

Externe Motivation: Meine Vorgesetzter will, dass ich kreativer werde. Ich soll jeden Tag meine Ideen aufzeichnen!

Innere Motivation: Ich will das Buch lesen, weil mich das Thema sehr interessiert.

Externe Motivation: Wenn ich das Buch lese, kann ich mitreden und komme gut an.



Innere Motivation: Ich will aktiver Englisch sprechen, weil ich die Sprache beherrschen möchte.
Externe Motivation: Gute Englischkenntnisse verbessern meine Bewerbungschancen.

8. Ist das Ziel konstruktiv formuliert?

Wollen Sie einen positiven Zustand erreichen?
Oder wollen Sie von einem negativen Zustand wegkommen?

Tipp: Sie sollten als Ziel immer einen erstrebenswerten Zustand fokussieren, denn ein Ziel ist ein Zustand oder Ort, auf den man sich zubewegt.

Beispiele:

Negativer Zustand: Ich will weniger arbeiten!
Positiver Zustand: Ich will mehr Zeit für mich haben.

Negativer Zustand: Ich will nicht so viel Stress!
Positiver Zustand: Ich will auf passende Umstände achten.

Negativer Zustand: Ich will weniger wiegen!
Positiver Zustand: Ich will in Kleidergröße 38 passen.

Negativer Zustand: Ich will nicht mehr rauchen!
Positiver Zustand: Auf Zigaretten will ich problemlos verzichten können.

Ziele sollten innere Bilder erzeugen, die Sie froh und zuversichtlich stimmen. Nur so bringen Sie die Energie und Motivation auf, Ihr Ziel trotz aller dafür nötigen Anstrengungen auch zu erreichen. Ein negativ formuliertes Ziel kann das nicht leisten!

9. Ist das Ziel schriftlich fixiert?

Viele Menschen machen sich nicht die Mühe, ihre Ziele schriftlich festzuhalten. Doch in der schriftlichen Ausformulierung eines Ziels liegt viel Kraft und Orientierung.

Nehmen Sie sich die Zeit, Ihr Ziel schriftlich festzuhalten. Fassen Sie die Kernpunkte auf einer Seite zusammen, die Sie sich immer wieder vor Augen halten. Sie können Ihr Ziel auch visualisieren, indem Sie Bilder und Symbole für Ihr Ziel suchen und festhalten.

Schriftlich UND bildlich festgehaltene Ziele werden Ihnen nicht so schnell aus dem Sinn kommen!

Tipp: Nutzen Sie die Verschriftlichung Ihres Ziels als mentales Werkzeug!

Erstellen Sie sich ein z.B. Zielposter, das als verkleinerte Kopie in Ihre Brieftasche passt und im Großformat zu Hause an der Tür hängt!



Verstärken Sie Ihr Ziel, indem Sie sich den Nutzen Ihres Ziels immer wieder vor Augen führen und Ihr schriftlich formuliertes Ziel sich selbst regelmäßig laut vorlesen! Nutzen Sie eine schriftliche Kurzform Ihres Ziels zur geistigen Fokussierung.

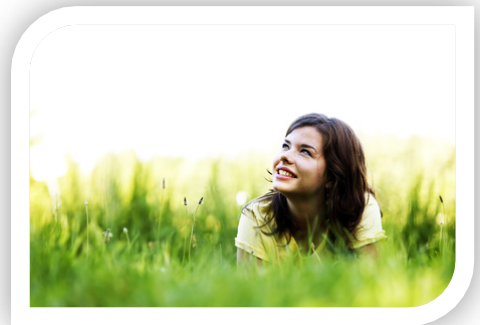
10. Ist die Zielerfüllung kontrollierbar?

Wissen Sie, woran Sie merken, ob Sie Ihr Ziel erreicht haben?
Woran können Sie beurteilen, ob Sie Ihr Ziel erreicht haben?

Haben Sie für die Zielformulierung einen Soll-Ist-Vergleich gemacht?

Führen Sie in regelmäßigen Abständen **eine Abweichungsanalyse** durch:

Wie sieht Ihr Jetzt-Zustand aus?
Wie sieht Ihr Ziel-Zustand aus?
Was weicht noch ab?
Warum?



Tipp: Nutzen Sie noch nicht erfüllte Zielzustände zum Lernen!

Untersuchen Sie, warum Sie Ihr Ziel noch nicht erreicht haben, oder vielleicht auch nicht erreichen können. Analysieren Sie die Umstände, Ihr Handeln oder die neuen Fakten. Sammeln Sie neue Lernerfahrungen und Erkenntnisse und **formulieren Sie ein neues Ziel oder einen neuen Teilschritt!**

Scheitern gehört zum Leben:

Scheitern ist ein normaler Bestandteil des Lebens. Eine Erwartungshaltung auf immerwährenden Erfolg aufrechtzuerhalten ist weder weise noch langfristig handlungswirksam. Die Möglichkeit des Scheiterns zu akzeptieren zeugt von Reife, denn das Nichterreichen eines Ziels ist nicht das Ende des Weges, sondern nur das Ende des Abschnitts.

Viele Erfolge sind nur über Teilabschnitte zu erreichen, und auf allen Teilabschnitten können und müssen Lernerfahrungen gewonnen werden, wenn ein großes Ziel verwirklicht werden soll. Je ungewöhnlicher oder neuer ein Ziel ist, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit des Misserfolgs auf dem Weg, doch umso größer ist auch der persönliche Erfolg, wenn das Ziel nach vielen Schritten endlich erreicht wurde.

Es ist also nicht schlimm, ein Ziel nicht erreicht zu haben. Weiterentwicklung ist ohne positive und negative Erfahrungen nicht zu realisieren. Beziehen Sie den Misserfolg nicht auf Ihre Person, sondern auf den Weg: Sie sind kein Versager, nur die Herangehensweise oder die Zielformulierung hat versagt.

Misserfolg sollte Sie nicht davon abhalten, ein neues Ziel zu formulieren, denn ohne konkrete Ziele erreichen Sie sehr viel weniger im Leben.



Tipp: Sammeln Sie Lernerfahrungen aus nicht erreichten Zielen. Je mehr Lernerfahrungen Sie ansammeln, umso mehr Grundlagen schaffen Sie, um erfolgreich zu sein. Sammeln Sie nicht nur über die Situation neue Erkenntnisse, sondern lernen Sie auch über sich selbst dazu!

Auch nach der Erfahrung des Scheiterns sollten Sie sich immer wieder Ziele setzen: „Schön, dieses Ziel wurde nicht erreicht, aber ein anderes Ziel kann ich erreichen!“ Üben Sie sich in der Formulierung und Definition von handlungswirksamen Zielen.

Lernen Sie, Ziele den Umständen und Möglichkeiten anzupassen. Erhöhen Sie so die Wahrscheinlichkeit, ein Ziel zu verwirklichen. Sammeln Sie Erfolgserfahrungen, indem Sie Ihre Ziele realistischer und leichter erreichbar machen.

Sie schaffen dadurch handlungswirksame Ziele, die ihre Aktivitäten langfristig in eine produktive und konstruktive Richtung führen.



7

Impressum

Anna Hoffmann Business Coaching

Annette Hoffmann
Alt Nowawes 67
14482 Potsdam

Kontakt:

Tel.: 0331 600 6560
Fax: 0331 73 09 007
info@anna-hoffmann-coaching.de

Satz/Layout: digital ambient, Stahnsdorf
Stand: 02/2016

Bildnachweis:

© Andrey Armyagov Fotolia.com, © djama Fotolia.com, © everythingpossible Fotolia.com, © freshidea Fotolia.com, © Robert Kneschke Fotolia.com, © Alexander Rochau Fotolia.com, © Andrey Popov Fotolia.com, © bykobrinphoto Fotolia.com, © Rawpixel Ltd.Fotolia.com, © Gaj Rudolf Fotolia.com, © Sunny studio Fotolia.com, © PHOTOMORPHIC PTE. LTD. Fotolia.com, © Photocreo Bednarek Fotolia.com, © estherpoon Fotolia.com, © Irina Tischenko Fotolia.com, © vladislav susoy Fotolia.com, © Yuri Arcurus Fotolia.com, © Carmen Steiner Fotolia.com, © Edyta Pawlowska Fotolia.com, © James Thew Fotolia.com, © Perrush Fotolia.com, © Kzenon Fotolia.com, © AVAVA Fotolia.com, © photocreo Fotolia.com, © Artur Gabrysiak Fotolia.com, © AKS Fotolia.com, © sellingpix Fotolia.com, © Evgeny Kan Fotolia.com, © Elliot Westacott Fotolia.com

Das Copyright der verwendeten Bilder liegt bei den respektiven Besitzern, u.a. fotolia.com und Annette Hoffmann.

