

Gute Ziele

Sich gute Ziele zu setzen ist das A & O für Deinen Erfolg. Es gibt fünf große Fehler, die mir beim Thema Ziele immer wieder begegnen:

1. **Gar keine Ziele:**

Manche Menschen setzen sich gar keine Ziele und leiden unter einer latenten Unzufriedenheit. Wenn Du keine Ziele hast, hast Du nichts worauf Du „zustuerst“. Das ist zwar nicht verkehrt – aber Du hast dann auch sehr wenig „Erfolgserebnisse“.

2. **Nicht messbare Ziele:**

Ziele, die so „wischiwaschi“ formuliert sind, dass Du nie genau weißt, wann (und ob) Du dieses Ziel erreicht hast. Das Ergebnis ist fast dasselbe, wie gar kein Ziel zu haben.

3. **Zu weit entfernte Ziele:**

Ziele, die groß und weit weg sind und damit „abstrakt“ bzw. nicht in erreichbarer Nähe sind. Wenn keine Zwischenziele formuliert sind, ist die Frustration bald Dein größter Feind, weil Du Dich anstrengst, ohne ein Erfolgserebnis zu haben.

4. **Abhängigkeitsziele**

Ziele, für die Du die Kooperation eines anderen brauchst. Wenn diese verweigert wird, kannst Du Dein Ziel nicht erreichen.

5. **Ziele, die nicht glücklich machen**

Z.B. das Ziel ein „Muss“ ist und Du keine Freude daran hast, oder weil es nicht Dein Ziel ist, sondern das von jemand anderem.

Die SMART-Formel

Die SMART-Formel ist eine Methode aus dem Projektmanagement, die auch für „private“ Zielformulierungen sehr hilfreich sein kann. Die Anfangsbuchstaben stehen für

Spezifisch

Messbar

Ansprechend / Attraktiv

Realistisch

Terminiert

Spezifisch

Das Ziel muss eindeutig definiert sein. Das heißt, Du musst es so definieren, dass Du auch merkst und weißt, welches Ziel das genau ist und woran Du merkst, dass Du es erreicht hast.

Also nicht sowas wie: „Ich würde gerne etwas mutiger sein“ (Woran wirst Du das merken?)

Messbar

Auch hier geht es darum, dass Du bei der Definition des Ziels darauf achtest, dass Du weißt, wann Du das Ziel erreicht haben wirst.

Also nicht „Ich hätte gerne mehr Verabredungen“ (was genau ist „mehr“?)

Ansprechend / Attraktiv

Es muss etwas sein, das Dir wirklich gefällt – ein Ziel, bei dem es Dich nicht in den Fingern juckt, ist kein Ziel. Wenn mir jemand zum Beispiel sagt, er möchte mehr Dates haben – aber er hasst es, Dates zu haben, dann ist das offenbar kein gutes Ziel.

Realistisch

Was ist schon „realistisch“? Ich habe in meinem Leben eine Menge Dinge erreicht, die völlig unrealistisch sind... Hier geht es in der Zielsetzung vor allem darum, dass Du Ziele formulierst, die Du selbst erreichen kannst. Wenn Du z.B. weniger schüchtern sein möchtest und Du nimmst Dir vor, von 10 Leuten die Telefonnummer zu bekommen, wirst Du schnell frustriert sein, denn wahrscheinlich hältst Du das eh für unrealistisch und traust Dich nicht. Wenn Du Dir aber erst mal vornimmst, 10 Leute nach ihrer Nummer zu fragen, dann liegt Dein Erfolg allein in Deiner Hand: Geh los und frag. Und mit Glück bekommst Du auch welche, wenn Du fragst. Aber wenn Du 10 mal gefragt hast, dann hast Du Dein Ziel erreicht und Dich 10 mal getraut. Hurra!

Terminiert

Definiere klar, was Du bis wann erreichen möchtest. Das setzt Dich dann vielleicht auch ein wenig unter Druck – das ist okay, denn es „zwingt“ Dich gewissermaßen zum Handeln.

Diese Fragen kannst Du Dir zu jedem Ziel stellen, das Du formulierst:

Kriterium	Kontrollfragen
spezifisch	Was genau soll erreicht werden? Welche Eigenschaften werden angestrebt? Wo / mit wem soll das Ziel erreicht werden?
messbar	Woran merke ich, dass ich das Ziel erreicht habe? Wie viel / was genau?
attraktiv	Wirkt das Ziel motivierend? Habe ich etwas davon, wenn ich es erreiche? Steigert das Ziel meine Lebensqualität?
realistisch	Ist das gewünschte überhaupt für mich erreichbar? Kann ich das selbst erreichen? Ist es machbar? Auch in der Zeit, die ich habe?
terminiert	Bis wann / in welchem Zeitrahmen soll das Ziel erreicht werden?

So kannst Du bei jedem Ziel erst mal den „SMART-Check“ machen und daran erkennen, ob das Ziel gut formuliert ist. Du findest dazu ein separates Arbeitsblatt.



Was dann?

Wenn Du Dein Ziel SMART formuliert hast, ist das vermutlich noch nicht das Ende, denn Du willst sicher sein, dass Du nicht nur SMARTe, sondern auch gute Ziele hast und dass Du mehr gewinnst, als verlierst. Deshalb machst Du bei allen Zielen noch den EGO und vielleicht sogar den ÖKO-Check!

EGO-CHECK

Du wirst Dich fragen müssen, warum Du dieses Ziel eigentlich erreichen willst und was das für Dich bringen soll. So merkst Du nämlich, ob das Ziel, das Du Dir steckst, wirklich ein Ziel oder nur „eine Krücke“ ist.

Beispiel: Sebastian wollte unbedingt „seinen Doktor“ machen. Doch er sabotierte sich beständig selbst: Das Ziel war nicht SMART formuliert und als ich ihn beim SMART-Check fragte, warum er das eigentlich wolle, kamen wir nach ein paar „Warums“ darauf, dass er sich eigentlich nur wünschte, dass sein Vater ihn anerkennt. Es zeigte sich dabei auch, dass er sich selbst nicht anerkannte – und auch nicht viel Wertschätzung für seinen Vater übrig hatte („Der Alte“). Kein Wunder also, dass er das Ziel bisher nicht erreicht hatte – eigentlich wollte er das gar nicht. Wir „reparierten“ zuerst die Sache mit der Anerkennung durch Vergebung, Selbstvergebung und Wertschätzung. Dann fanden wir andere gute Gründe, warum es sich lohnen würde, „den Doktor zu machen“. Gründe, die tatsächlich motivierend waren für Sebastian. Und wir verankerten das Ziel und die Zwischenschritte so, dass es ihn mit Freude erfüllte, wenn er an seine Ziele dachte.



So wie bei Sebastian könnte es auch Dir gehen: Wenn Dein Ziel Deinen „Ego-Check“ nicht besteht, musst Du deswegen noch nicht das Ziel ändern. Du kannst aber erkennen, dass das Ziel nur als „Beweis“ dienen sollte, für das, was Du Dir tatsächlich wünschst. Und möglicherweise taugt es dafür gar nicht oder es könnte auch sein, dass Du glaubst, dass Du das Ziel nicht verdient hast.

In all diesen Fällen würdest Du Dich vermutlich sogar selbst boykottieren oder doch wenigstens nicht sehr motivieren und der Weg zum Ziel wird Dich mehr frustrieren als anspornen.

Es wäre also gut, wenn Du für Dein Ziel gute Gründe, gute „Unterziele“ oder „Nebeneffekte“ findest, die für Dich wirklich attraktiv sind.

Wenn Dein Ziel bisher war, es zu schaffen, dreimal die Woche joggen zu gehen – Dir das Joggen aber keinen Spaß macht. Warum willst Du es dann tun? Vielleicht weil Du „in Form bleiben“ (oder kommen) willst?

Warum willst Du das?

Was ist das eigentliche Ziel hinter dem „In Form sein“?

Gäbe es auch andere Möglichkeiten, das eigentliche Ziel zu erreichen?

Wenn „In Form sein“ dafür hilfreich ist, gibt es Möglichkeiten, „in Form“ zu kommen, die nicht Joggen sind und mehr Spaß machen?

Darauf möchte ich wetten! ;-)

ÖKO-CHECK

Im Öko-Check geht es darum, ob der Aufwand, den Du für das Ziel betreiben musst und das, was Du eventuell aufgeben musst dafür, in einem gesunden Verhältnis zum Ziel stehen.

Deine Ziele und gewünschten Veränderungen werden Auswirkungen über ihren jeweiligen unmittelbaren Kontext hinaus haben. Und das könnte Folgen haben, die Du nicht haben möchtest.

Manchmal ist Dir gar nicht bewusst, dass das was Du erreichen willst, Dich mehr kostet, als es Dir nützt. Und manchmal ahnt Dein Unterbewusstes das *(obwohl es vielleicht gar nicht wahr ist, sondern nur auf einem alten Glaubenssatz beruht)* und Du boykottierst Dich selbst.

Es könnte aber auch sein, dass andere Lebensbereiche, andere Ziele oder Wünsche oder auch Menschen, die Dir nahe stehen von einer Veränderung negativ beeinflusst werden. Auch hier ist der Öko-Check sehr sinnvoll.

Frage Dich also:

Gibt es Lebensbereiche, Werte, andere Ziele oder Wünsche, Personen in Deinem Leben, die mit der Veränderung nicht verträglich bzw. nicht einverstanden sind? Wie viel Zeit und Mühe brauche ich realistischer weise? Woher kann ich die Zeit und die Energie nehmen? Was musst Du aufgeben?

Mehr dazu im Arbeitsblatt!



Wenn Dein Ziel SMART ist und sowohl den Ego- als auch den Öko-Test passiert hat, kannst Du sicher sein, dass Du ein großartiges Ziel für Dich formuliert hast.

Wenn Du Dir noch nicht ganz sicher bist oder Dich nicht recht traust, eine notwendige Entscheidung zu treffen, dann findest Du in der nächsten Übung eine große Hilfe. Es gibt eine einfache Methode, für immer gute Entscheidungen zu treffen.

Im nächsten Modul geht es um Deine Ressourcen und hier kannst Du bereits für Dein Ziel schon eine gute „Vorarbeit“ leisten:

Wenn Du Dein Ziel gefunden hast, mach Dir eine Liste der benötigten und vorhandenen Ressourcen (Hilfsmittel), die Du zur Verfügung hast. Diese Liste kannst Du in 5 Bereiche aufteilen:

1. Dinge, Gegenstände, Werkzeuge, Hilfsmittel
2. Deine Fähigkeiten, Talente, Qualitäten, Wissen etc.
3. Menschen, die Dir helfen
4. Vorbilder – als Rollenmodelle
5. Geld und/oder Zeit

Bitte achte darauf, dass bei 3 und 4 wirklich etwas steht – auch wenn Du denkst, dass Du „niemanden“ brauchst: Helfer (*und sei es nur ein Freund, der ab und an mal nach dem Stand fragt*) und Vorbilder sind Hebel!