

Zielstrebig

vorankommen

„Wer im Leben kein Ziel hat, verläuft sich“, sagte vor fast 100 Jahren der amerikanische Autohersteller **Henry Ford**. Wer seine Ziele konkret formuliert und sie konsequent umsetzt, kommt garantiert besser voran.

Alle Jahre wieder fassen wir an Silvester gute Vorsätze, von denen spätestens bis zur zweiten Kalenderwoche keiner „überlebt“. Und in der Presse werden immer wieder Umfragen veröffentlicht, nach denen jeder Zweite mit seinem Job und/oder in der Familie unzufrieden ist, jeder Dritte gerne etwas ändern möchte. Und warum tun sie es nicht? Was fehlt, ist das klar definierte Ziel bzw. die Einsicht: Was will ich? Wie kann und will ich es erreichen?

Ziele sind (lebens-)wichtig

Ziel- und planlos durchs Leben gehen, mag für manche Menschen reizvoll sein. Die meisten von uns brauchen jedoch einen roten Faden für ihr Handeln: im Beruf wie auch im Privatleben. Der rote Faden, das sind die Ziele, die unser Handeln im Alltag leiten, das ist der „Plan“, der uns eine Orientierung gibt. Denn: „Ein Schiff, das seinen Hafen nicht kennt, für das ist kein Wind günstig“, schrieb schon vor knapp 2000 Jahren der römische Philosoph Seneca. Nur wenn ich weiß, was ich will, und ich mir das als Ziel auch fest vornehme, kann ich mich weiterentwickeln. Ziele stellen eine Herausforderung dar und fördern das Verantwortungsbewusstsein -



gegenüber sich selbst und auch gegenüber anderen, denn in der Umsetzungsphase sind meistens andere Personen beteiligt. Und: Ziele sind oft auch unvorhersehbaren Ereignissen, zu denen auch der legendäre „Kommissar Zufall“ zählt, unterworfen. Wer diese Aspekte schon bei der Formulierung seines Ziels berücksichtigt, hat mehr Chancen, erfolgreich zu sein.

Zielstrebig und konsequent angehen

Bei der Umsetzung unserer Vorsätze sind oft unsere eigenen Blockaden und Sabotageprogramme in nicht unerheblichem Maße entscheidend: Ob aus innerer Trägheit oder weil wir den lästigen ersten Schritt immer wieder auf Morgen verschieben - schnell gerät das Vorhaben in Vergessenheit. Decken Sie Ihre persönlichen Blockaden auf und halten Sie sie in Schach. Denken Sie darüber nach, warum Sie Ihr Ziel im letzten Jahr nicht (ganz) erreicht bzw. gar nicht mit der Umsetzung angefangen haben. Dann wird Ihnen bewusst, dass Sie möglicherweise etwas ganz anderes wollen oder Ihr Ziel völlig unrealistisch war. Prägen Sie sich jedoch ein: Es ist es nicht schlimm, wenn es nicht gleich beim ersten Mal klappt. Dann versuchen Sie es einfach noch einmal. 

„Wer das **Ziel** kennt, kann entscheiden;
wer entscheidet, findet **Ruhe**;
wer **Ruhe** findet, ist sicher;
wer sicher ist, kann **überlegen**;
wer überlegt, kann **verbessern**.“

Konfuzius, 551-479 v.Chr., chinesischer Philosoph

DIE W-FRAGEN HELFEN

Wenn Sie sich im Klaren sind, was Sie erreichen wollen, beantworten Sie - am besten schriftlich - folgende Fragen:

Wer ist (noch) betroffen? (Familie, Chef, Nachbar, Kollege, andere Betriebe...)

Was ist der Inhalt, also das Ergebnis? (neuer Job, Versetzung innerhalb des Betriebs, Projektleitung oder -abschluss, Gewichtsabnahme...)

Wann genau (Datum!) beginne ich mit der Umsetzung und wann genau (ebenfalls mit Datumsangabe!) will ich mein Vorhaben abschließen? Wann (genau) will ich welche Etappenziele erreicht haben?

Wie will und kann ich mein Ziel erreichen? (Mittel, Ressourcen, Unterstützung anderer, Hilfsmittel...)

Wodurch / womit will ich mein Ziel umsetzen, d.h. welche Vorgehensweise, Methode werde ich anwenden?

Wenn Sie alle Fragen konkret beantworten können, prüfen Sie, ob dieses eine Ziel so auch umsetzbar ist. Wenn ja, legen Sie los!

DIE SMART THEORIE

Wichtig: Ihr Ziel muss „SMART“ sein. Hier die Erklärung:

S= spezifisch: Das Ziel muss unmissverständlich und eindeutig eingegrenzt, präzise formuliert und auch mit anderen Zielen vereinbar sein.

M= messbar: Ergebnis sowie Zwischenergebnisse müssen quantitativ und/oder qualitativ messbar und beobachtbar sein.

A= attraktiv und aktionsorientiert: Das Ziel muss positiv formuliert und Ihnen Lust auf die Umsetzung machen. Motivierender ist „ich will wieder in Größe 38 passen“ statt „ich muss 10 Kilo abspecken“. Und das Ziel muss Ihr Handeln klar fordern und einfordern.

R= realistisch: Das Ziel muss realisierbar sein. Ihr Ziel ist dann realistisch, wenn Sie es durch ihr Verhalten aktiv beeinflussen können. Aber: Ziele dürfen und sollten anspruchsvoll sein!

T= terminiert: Setzen Sie einen Anfangs- und Endtermin (wann genau beginne ich mit der Umsetzung, wann genau will ich mein Ziel erreicht haben?) Termine für Zwischenziel A, Zwischenziel B usw.