



# Klar haben Sie Ziele. Doch sehen und erleben Sie sie auch?

„Würdest du mir bitte sagen, wie ich von hier aus weiter gehen soll?“ „Das hängt zum größten Teil davon ab, wohin du möchtest“, sagte die Katze. „Ach, wohin ist mir egal“, sagte Alice. „Dann ist es auch egal, wie du weitergehst.“

„Alice im Wunderland“, Lewis Carroll, 1832 – 1898

## Wirkungsvolles Coaching braucht Ziele

Eine der ersten Fragen in meinen Coaching-Sitzungen ist jene nach dem Ziel. Denn jede/r Coachee investiert Zeit und Geld in die kurz- oder längerfristige Begleitung und Unterstützung durch einen Coach. Da ist es unumgänglich sich darüber Gedanken zu machen: „Was soll denn nachher anders sein?“ „Wie sehr bin ich mir meiner Ziele schon selbst.bewusst?“ Interessanterweise löst gerade diese Frage oft Erstaunen bei meinen Coachees aus. Das zeigt, dass Ziele zu definieren eine ziemlich herausfordernde Übung darstellt. Es ist sogar das Herzstück, um einen wirkungsvollen Coachingprozess einzuleiten.

## Hübsche Ziele sind zu wenig, SMARTe bringen es auf den Punkt

„Ich weiß zwar nicht wohin ich laufe, doch dafür bin ich schneller dort!“ Dieser geflügelte, sehr österreichische Spruch zeigt, dass ein „Geländer“ für die Zieldefinition sehr hilfreich ist, um das „Ziele-Denken“ zu lernen und verinnerlichen zu können. Als „Geländer“ für eine wirkungsvolle Zieldefinition haben sich SMARTe Ziele sehr bewährt. Schon davon gehört? „Was macht nun ein Ziel zu einem echten SMARTen Ziel?“:

**S**pezifisch (formulieren Sie Ihr Ziel einfach & verständlich)

**M**essbar (legen Sie fest, woran Sie die Zielerreichung erkennen)

**A**nspruchsvoll (Ihr Ziel soll Sie fordern)

**R**ealistisch (trotzdem realistisch zu erreichen sein)

**T**erminiert (legen Sie einen konkreten Termin fest)

## Testen Sie diese Beispiele auf ihre SMART-Tauglichkeit

„Ich werde in den nächsten Monaten 5 Kilo abnehmen“ oder

„Am 31. Juli 2009 wiege ich 60 Kilogramm“

„Ich werde heuer noch einen Marathon mitlaufen“ oder „Am 20.09.2009 überquere ich beim Marathon in Berlin die Ziellinie mit einer Zeit von max. 3h40min“

„Wir wollen Marktführer in der Region XY werden“ oder „Ende 2010 sind wir Marktführer mit 40 % Marktanteil in der Region XY“

Alles klar wie`s geht? Dann starten Sie los!

## Ist Ihr Ziel jetzt so konkret dass ich es zeichnen kann?

„Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte!“ Nützen Sie dieses Wissen und verknüpfen Sie Ihr SMARTes Ziel nun mit Bildern. Gönnen Sie sich dazu folgende Übung: Schließen Sie die Augen und stellen Sie sich vor, Sie hätten Ihr Ziel soeben erreicht! Und jetzt beschreiben Sie es: Mit allen Merkmalen, Farben, Gerüchen, Gefühlen. So detailliert wie möglich (z.B. SIE erschlankt im neuen Anzug/Kostüm, die Anzeige der Waage mit dem neuen Gewicht; SIE beim Durchlaufen des Marathon-Zielbandes, SIE mit der Marathon-Urkunde; Die Regionenkarte mit den deutlich reduzierten „weißen Flecken“ an Marktanteilen, etc.).

## Schaffen Sie Ihr persönliches Ziele-Plakat

Sobald Sie Ihr Ziel vor Augen haben und das Glücksgefühl des Erreichten spüren, suchen Sie nach Bildern, die genau das darstellen. Gestalten Sie mit Ihrem SMARTen Ziel und den Bildern ein Plakat und hängen Sie es an einen strategisch gut gewählten Ort: An Ihren Arbeitsplatz, an Ihren Badezimmer-Spiegel, an den Kühlschrank oder scannen Sie es ein und nutzen es als Bildschirmschoner auf Ihrem Computer. Wozu das alles? Sie nützen Ihr Gehirn – es beginnt für Sie und Ihr Ziel zu arbeiten. Sie werden erleben, wie Ihr Ziel „zu ziehen beginnt“, denn jetzt bekommt es die erforderliche Strahlkraft.

Ihr Gehirn fokussiert sich fortan sehr konkret darauf, dieses Ziel zu erreichen. Sie werden überrascht sein, welche Lösungen Ihnen plötzlich einfallen, an die Sie früher nie gedacht hätten!

## Viel Erfolg mit Ihren Zielen ... und gönnen Sie sich eine Belohnung!

## 7 Erfolgsbausteine für's selbst.bewusst.sein

**Die gute Nachricht: selbst.bewusst.sein ist wie ein Muskel, den man trainieren kann!**

Wie im Sport sind jedoch bis zur Siegesfeier einige Etappenziele zu absolvieren: Insgesamt 7 Erfolgsbausteine, einer nach dem anderen, Schritt für Schritt, um den Erfolg auf sicherer Basis aufzubauen.

Einen davon zu vernachlässigen wäre fatal, würden wir uns dadurch doch eines wesentlichen Erfolgskriteriums berauben: Ob für uns als Einzelperson, für Unternehmen oder auch für unsere Gesellschaft.

**Wir brauchen Ziele mit Strahlkraft. In Zeiten der Krise mehr denn je!**

Erfolgsbaustein Nr. 2: **Meine Ziele**

