

Denk(zettel)

34

Vom Sinn, persönliche

Ziele zu haben

oder

**Wer nicht vordenkt,
der muss nachrennen!**

Warum sind eigene Ziele wichtig?

Wozu nutzen sie?

Die Welt um Sie herum ändert sich ständig – in zunehmendem Tempo. Wer in dieser Situation über klare Ziele verfügt, kann sich besser orientieren, denn **Ziele weisen den Weg**. Mit Zielen wissen Sie viel eher, wann Sie sich in die richtige und wann Sie sich in die falsche Richtung bewegen. Sie wissen auch, wann Sie "Ja" und wann Sie "Nein" sagen müssen. Und Sie wissen, wann Sie sich für ein Vorhaben kämpferisch geben müssen und wann Sie gelassen sein können.

Kurz: Ihre persönlichen Ziele übernehmen die Funktion eines (inneren) Kompasses.

Wenn Sie wissen, was Sie wollen und wenn Sie dies mit ernsthafter Verfolgung paaren, dann werden Sie konsequent auf die Erreichung Ihrer Ziele hinarbeiten. Häufig viel weniger bewusst als Sie sich das vornehmen. Ihr Unterbewusstsein „lenkt“ sie konsequent auf Ihre Ziele. Dies führt dazu, dass Ihnen, auf dem Weg zu Ihrem Ziel „seltsame Dinge“ passieren, die Ihnen helfen, Ihre Ziele zu erreichen. Die meisten Menschen sprechen dann von „Zufällen“.

Tatsächlich handelt es sich hierbei jedoch ganz und gar nicht um Zufälle. Sie haben mit Ihrer

klaren Zielformulierung Ihre gesamte Wahrnehmung auf „**maximalen Chancenempfang**“ gestellt. So finden Sie vielleicht „zufällig“ den richtigen Urlaubsort oder „zufällig“ das richtige Geschenk oder „zufällig“ lesen Sie während der morgendlichen Lektüre der Tageszeitung Tipps, die Ihnen helfen ein Ziel zu erreichen.

Viele Menschen haben Angst davor Ihre Träume zu verwirklichen, weil Sie von der Sorge getrieben sind es nicht auf Anhieb zu schaffen. Überlegen Sie doch einmal: Wie haben Sie als Kind das Laufen gelernt? Haben Sie es sofort beim ersten Versuch geschafft? Wahrscheinlich nicht! Was haben Sie dann getan? Aufgegeben? Wahrscheinlich auch nicht. Sie haben es so lange versucht, bis Sie das erste Mal auf Ihren eigenen Füßen standen und tatsächlich laufen konnten. Tragisch wäre es gewesen, wenn Sie es vor lauter Versagensangst erst gar nicht versucht hätten. Merken Sie was?

Formulieren Sie nicht zu viele Ziele. Dies führt häufig zum Verzetteln und entmutigt.

Entscheiden Sie sich für Ihre wichtigsten drei Ziele und gehen Sie folgendermaßen vor:

1. Sortieren Sie all Ihre Ziele nach Wichtigkeit, so finden Sie heraus, welche drei Ziele besonders wichtig für Sie sind.

2. Arbeiten Sie mit Fragen, die Ihnen helfen die Wichtigkeit jedes einzelnen Ziels zu fixieren. Fragen Sie z. B. nach „dem Preis Ihres Ziels“ (jedes Ziel hat einen Preis, den Sie zu zahlen bereit sein müssen – bspw. die zeitliche Investition oder die Tatsache sich auch mit bisher unliebsamen Themen auseinandersetzen zu müssen um an das Ziel zu gelangen).

3. Erfragen Sie den Antrieb, der hinter Ihren Zielen liegt. Wenn Sie Ihren inneren Antrieb erkennen, finden Sie schnell heraus, ob es Ihnen wirklich um dieses eine Ziel oder vielleicht doch um etwas ganz und gar anderes geht.

Wenn Sie sich so für drei Ziele entschieden haben, fragen Sie sich vielleicht, was aus den anderen Zielen wird? Ganz einfach: Sobald Sie eines Ihrer Ziele erreicht haben oder eines vielleicht weniger wichtig geworden ist, können Sie ein neues Ziel zu Ihren Favoriten nehmen. **Haben Sie keine Angst, sich falsch zu entscheiden - es geht also kein Ziel verloren.**

Mitunter dauert es Tage oder Wochen, bis Sie Klarheit über Ihre Ziele haben. Das macht aber nichts aus, solange Sie nur anfangen.

Wichtig ist, dass Sie fortan beginnen, Ihre Ziele zu formulieren und zu erreichen. Wenn Sie Ihre Prioritäten morgen anders setzen wollen, dann überlegen Sie sich andere, neue Ziele. Hiermit beweisen Sie Flexibilität im Umgang mit sich selbst. Ihre Ziele sind, genauso wenig wie das ganze Leben, nicht in Stein gemeißelt und sollten kein Dogma darstellen.

Noch ein Gedanke zum „Preis für Ihre Ziele“? Ein „Preis“ für ein Ziel kann z. B. die Zeit, die Arbeit oder das Geld sein, das Sie zur Zielerreichung investieren müssen. Möglicherweise müssen Sie ein anderes Ziel dafür aufgeben oder hinten anstellen. Häufig ist der Preis für das Erreichen eines Zieles auch nur, unseren inneren Schweinehund zu überwinden. **Aus diesem Grund ist es gut, sich frühzeitig zu überlegen, welchen Preis Sie für die Erreichung eines Zieles zu zahlen bereit sind.** Kurz: Der Preis entspricht immer genau den Konsequenzen, die Sie für die Zielerreichung in Kauf nehmen müssen. In den seltensten Fällen wissen wir schon vorher ganz genau, welche Investition ein Ziel uns abverlangt. Es kann sein, dass der Preis in Wirklichkeit viel höher ist, er kann aber auch niedriger ausfallen.

Sich immer mal wieder zu überlegen, was Sie ein bestimmtes Ziel wohl kosten wird, hilft dabei, Klarheit zu bekommen, ob Sie dieses Ziel wirklich erreichen wollen. Den Maßstab für das richtige „Preis-Leistungs-Verhältnis“ bestimmen Sie selbst. Zur Ermittlung des Preises können Sie sich z. B. fragen:

- Was muss ich tun, dieses Ziel zu erreichen?
- Was muss ich investieren? (Zeit, Geld, Arbeit)
- Was könnte ich verlieren?
- Was muss ich ggf. aufgeben?
- Welche möglichen Nachteile müsste ich in Kauf nehmen, wenn ich dieses Ziel erreiche? (Auseinandersetzungen mit dem Partner; Bemerkungen der Kollegen, usw.)

[Zum Abschluss beachtenswerte Hinweise:](#)

Lothar Seiwert

„Die Bären Strategie“ ; „Selbstmanagement“

Hans Eberspächer

„Ressource ICH“

Jörg Plum

„Das nächste Jahr – mein bestes Jahr“

„Effektives Zeit- und Selbstmanagement“

Termine finden Sie auf: www.plum-partner.de