

Attraktive Ziele setzen

Mit der SMART Formel attraktive Ziele setzen

Ohne Ziele nutzt auch die beste Zeitplanung nichts, denn der Endzustand jeder Handlung bleibt unklar, wenn Sie ihn nicht vorher definiert haben.

Ziele sind Zukunftsvorstellungen, zu deren Realisierung ich etwas tun will- und auch tue.

Sonst bleibt es nur bei unverbindlichen Wünschen!

Wer bewußt Ziele hat und verfolgt, richtet auch seine unbewußten Kräfte auf sein Handeln aus und verstärkt die persönliche Motivation zur Zielerreichung.

Ziele dienen der Konzentration der Kräfte auf den eigentlichen Schwerpunkt. Dabei kommt es nicht darauf an, was Sie tun, sondern wozu Sie etwas tun.

Ordnen Sie Ihre Zeit um Ihre Ziele herum, denn es gibt stets mehr Aufgaben als Zeit, um sie zu erledigen. Sie helfen Ihnen, Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden. Sie disziplinieren Ihre Wünsche, indem Sie das, was Sie wollen, erst einmal präzise formulieren.

Die SMART Formel zur Zielformulierung

"S" steht für selbstbestimmt und spezifisch. Ein Ziel sollte möglichst so formuliert sein, dass sein Erreichen von niemand außer uns abhängig ist. Klären Sie dabei: Was liegt in meinem Einflussbereich? Wo kann ich selbst anfangen? Dies muss klar formuliert sein.

"M" steht für messbar, mit Bandbreite, mit Etappenschritten. Die wichtigsten Etappenschritte sind dabei Wochen- und Monatsziele. Bandbreite: das Optimale formulieren und eine Bandbreite für Unvorhergesehenes einplanen. Etappenschritte sind wichtig für die Erfolgskontrolle und für den regelmäßigen Erfolg!

Leitfragen: Woran erkennen Sie, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben? Woran werden es andere erkennen? Wie halten Sie fest, was Sie erreicht haben?

"A" steht u.a. für: alle Lebensbereiche einplanen und die Auswirkungen eines Ziels auf andere Lebensbereiche vorher bedenken. Ebenso steht das A für attraktiv! Das formulierte Ziel sollte so attraktiv sein, dass es sich für Sie lohnt, etwas dafür zu tun. Wie erkennen Sie, dass Ziele für Sie attraktiv sind?

"R" bedeutet: realistische Ziele definieren. Unsere Vision, der Bereich, in dem es um das "Wozu" hinter unseren Zielen geht, der darf ruhig über uns hinausweisen. Unsere Ziele als nächste Aktionsschritte sollen uns fordern, aber sie müssen erreichbar sein. Sonst sind wir schon frustriert, bevor wir beginnen. "R" bedeutet auch: Ziele richtig formulieren, also gehirn-konform. Beispiel: "Ich trete beim Sprechen vor

Gruppen sicher und überzeugend auf" gegen "Ich möchte beim Sprechen vor Gruppen meine Unsicherheit und Schüchternheit überwinden". Achtung: das Wort "nicht" existiert für unsere Sinne nicht! "Ich höre auf zu rauchen" <-> "Rauchen ist mir völlig gleichgültig geworden".

"T": Ziele sind Wünsche mit Termin. Nicht: "Ich werde bald anfangen zu joggen", sondern einen konkreten Termin festlegen und dann anfangen! "T" steht auch für "treu uns selbst gegenüber". Stellen Sie sich bei Ihren Zielen einmal die Frage: Will ich dies wirklich? Ist das überhaupt mein Ziel? Oder tue ich dies vor allem, weil andere es von mir erwarten oder weil ich andere damit beeindrucken will? Das Gegenteil von "sich selbst treu bleiben" sind die Leute, die sich Dinge kaufen, die sie nicht brauchen, vom Geld, das sie nicht haben, um Leute zu beeindrucken, die sie nicht mögen!

Man könnte es auch so ausdrücken

Attraktive Ziele sind glasklar formuliert. Sie wissen ganz genau und können ganz genau sagen, was Sie bis wann erreichen wollen. Ihr Ziel stellt hohe Anforderungen an Sie, aber es ist auch erreichbar. Sie glauben daran, dass Sie es schaffen werden. Es ist mit der Umwelt bzw. dem Umfeld, in der Sie es verwirklichen wollen, verträglich.