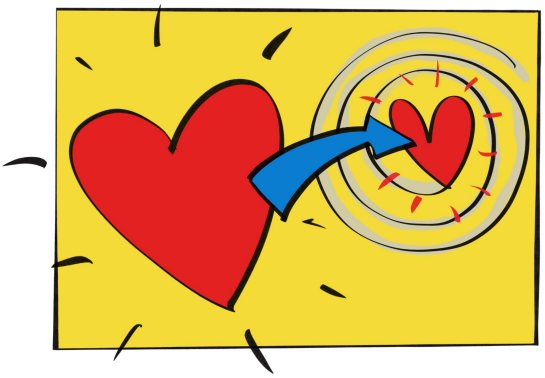
OLIVER WENZEL
Personal & Business Coaching

Ziele setzen und erreichen

Sind Menschen, die sich Ziele setzen, erfolgreicher, glücklicher und gesünder?

Eine Studie an der Harvard Universität untersuchte 1979 über einen Zeitraum von 10 Jahren den Werdegang von AbsolventInnen.



Demzufolge hatten 83% der AbgängerInnen keine konkrete Zielsetzung für ihre Karriere. 14% hatten sich Ziele gesetzt, jedoch nicht schriftlich fixiert und waren ungleich erfolgreicher, wenn man den Verdienst als Maßstab akzeptiert: diese Gruppe von AbsolventInnen verdiente 10 Jahre nach Abschluss im Schnitt das Dreifache derjenigen, die keine festen Ziele hatten.

Die Gruppe von AbsolventInnen, die sich ihre Ziel auch schriftlich fixierten, verdienten im Schnitt das Zehnfache der Absolventen aus Gruppe 1.

Ist es also damit getan, dass ich meine Ziele formuliere? Was muss ich beachten, um mein Ziel zu erreichen?

Bereits im Februar eines jeden Jahres wissen viele von uns, dass sie ihr zu Silvester definiertes Ziel nicht erreichen werden. Das Fitnessstudio wird nicht mehr besucht, das Glas Wein schmeckt doch besser als gedacht und die Waage zeigt mehr an, als sie sollte. Es gibt viele Gründe, warum Ziele nicht erreicht werden:

- Das Ziel kommt nicht wirklich aus dem Herzen und entspricht keinem inneren Bedürfnis. Es ist also kein Ziel, das aus uns selbst heraus entsteht und unseren Bedürfnissen, Neigungen und Werten entspricht. Es handelt sich möglicherweise eher um Vorhaben, von denen wir denken, dass wir sie durchführen sollten oder müssten (wegen drohender Krankheit, Strafandrohung, usw.).
- Das Ziel ist kein Ziel, sondern eine Maßnahme. Damit steht nicht das Ziel, sondern eine Aktivität im Vordergrund. Was soll aber das Ergebnis dieser Maßnahmen sein?
- Es könnten bewusste, oder auch unbewusste innere Widerstände gegen die Zielerreichung vorliegen, wie z.B. Werte- oder Loyalitätskonflikte. Es kann aber auch ein sekundärer Gewinn der Problemaufrechterhaltung vorliegen: wenn ich Kopfschmerzen habe, muss ich nicht zur Arbeit und mich den Fragen meines Chefs oder meiner Chefin aussetzen.

Beantworte ich die Eingangsfrage für mich positiv mit „Ja“, gibt es einiges in punkto Zielerreichung zu beachten. KlientInnen lasse ich das mögliche Ziel „wohlgeformt“ ausformulieren und eine klare Zieldefinition in acht Schritten zur Wohlgeformtheit erarbeiten:

Ziele setzen und erreichen

Acht Schritte, um zum Ziel zu kommen

Ist das Ziel positiv formuliert?

Die Zieldefinition darf Spaß machen. Humor und Freude motivieren, daher sind Negation oder Vergleiche zu vermeiden. Ziele müssen als Annäherungsziel formuliert werden. Vermeidungsziele wie z.B. „Ich will in Konflikten nicht immer nachgeben“, eignen sich nicht als zugkräftiges Ziel. Das „nicht“ wird von unserem Gehirn ignoriert, es bleibt „nachgeben“ übrig. Damit wird verhindert, den Zielzustand zu assoziieren. Es ist also wichtig, ein Ziel in ein Annäherungsziel umzuformulieren, zum Beispiel: „Ich will in Konflikten selbstbewusst auftreten.“ Noch stärker wird dieses Ziel, wenn daraus zusätzlich eine Haltung formuliert wird: „Ich kann auf meine Kenntnisse und Stärken vertrauen.“ Generell verstärken Possessivpronomen die Wirkung, z.B. „ein“ durch „mein“ ersetzen. Ungünstige Formulierungen, die auf jeden Fall modifizieren sind:

- furchtlos
- unaufhaltsam
- unerschrocken
- entspannen
- stressfrei
- unwichtig
- ohne Reue
- alle Modalverben wie z.B. möchte, können …
- alle Komparative wie z.B. sicherer, besser …

Wofür ist das Ziel gut?

Gibt es möglicherweise ein Ziel hinter dem Ziel? Es könnte beispielsweise um Anerkennung gehen, wenn das Ziel heißt: „…ich laufe einen Marathon…“ Es stellt sich also die Frage, inwieweit der Marathonlauf dem eigentlichen Ziel „Anerkennung“ dient, oder ob andere Ziele das Bedürfnis möglicherweise einfacher oder besser befriedigen, unabhängig von der Bewertung anderer (siehe auch Nr. 4)

Ist das Ziel attraktiv und wer möchte, dass das Ziel erreicht wird?

Wir sind in unseren Systeme Familie, Beruf, Partnerschaften, Verein usw. involviert und merken teilweise nicht, dass unser Ziel möglicherweise mit den folgenden Punkten kollidiert:

- Ist es vereinbar mit meinem Wertesystem?
- An meine jeweiligen Rolle in einem der o.g. Systeme werden Erwartungen gestellt, die nicht im Einklang mit meinen Vorstellungen sind.

Ziele setzen und erreichen

- Ist es reizvoll und anspornend oder eher vom Typ „schön wärs ja…“?

Es ist für viele Menschen schwer, sich selbst in den Mittelpunkt zu stellen, die Warnlampe „Egoismus“ geht bei vielen Menschen an. Anders geht es aber nicht, nur die eigenen Vorstellungen werden die Zielerreichung ermöglichen.

Ist das Ziel realistisch und selbstwirksam erreichbar?

Nur wenn man das Heft selbst in der Hand hat, kann man das Ziel erreichen, ohne sich von äußeren Einflüssen abhängig zu machen. Es geht darum, die Verantwortung für das eigene Handeln zu übernehmen und Umstände als gegeben hinzunehmen, sie aber nicht für das eigene Schicksal verantwortlich zu machen. Eine wohlgeformte Formulierung des Ziels beginnt idealerweise mit „Ich..“. Wichtig: die Einschätzung, ob ein Ziel realistisch ist oder nicht, hängt ausschließlich von denjenigen ab, die ihre Ziele erreichen möchten. Für viele SportlerInnen mag die erfolgreiche Bewältigung des Iron Man auf Hawaii außerhalb jeder Vorstellung liegen, andere fühlen sich eher angespornt.

Ist das Ziel zeitlich gegliedert?

Es ist sinnvoll, bedeutende oder größere Ziele in kleinere Elemente zu gliedern, in sogenannte Etappenziele. Diese sollten dann ebenfalls genau definiert werden bezüglich der jeweiligen erfolgreichen Beendigung. Die Erreichung der Teilziele kann dann auch gefeiert werden und stellt sicher, bis zur Erreichung des übergeordneten Ziels am Ball zu bleiben. Diese Zwischenmotivation ist ungemein hilfreich.

Ist das Ziel messbar und konkret?

Das Ziel sollte unbedingt quantifizierbar formuliert werden. Bei Kompetenzzielen können z.B. Zahlen, Daten, Fakten, Abschlüsse verwendet werden. Das „gute Verhältnis zur Chefin“ kann mehr Kopfzerbrechen bereiten, aber bei guter Planung lässt sich alles messen und unterstützt die Eigenkontrolle. Es wäre z.B. möglich, eine sogenannte zirkuläre Frage zu verwenden: „Woran würden meine Kollegen und Kolleginnen merken, dass das Verhältnis zu meiner Chefin toll ist?“ Wichtig ist, Komparative in der Zielerreichung zu vermeiden (siehe Nr.1) und im Präsenz zu formulieren, denn es soll ja sofort losgehen.

Ist das Ziel verträglich für die Umgebung?

Die Zielerreichung zieht in den meisten Fällen Konsequenzen nach sich, die auch negativ sein können. Das gilt für diejenigen, die Veränderung anstreben, aber auch für das Umfeld. Möchte die Person die Konsequenzen tragen, die das Ziel mit sich bringt? Hier ist ein genauer Blick unumgänglich, ansonsten werden die oben genannten Widerstände die Zielerreichung möglicherweise verhindern. Welchen Einfluss hat die Zielerreichung auf die Partnerschaft, auf die Kinder, Mitarbeitende, Freundschaften?

Ziele setzen und erreichen

Wie fühlt sich die Welt im Ziel an?

Sobald Sie die oben genannten Aspekte realisiert haben, ist es sinnvoll, sich die Zielerreichung vorzustellen, sich dort umzuschauen und wahrzunehmen, wie es dort ist, welche Bilder auftauchen und wie es sich anfühlt, dort zu sein. In der Wissenschaft ist es mittlerweile anerkannt, dass der Mensch zu lebenslangem Lernen in der Lage ist. Neuronale Plastizität ermöglicht die Anpassung an neue Anforderungen, es verbinden sich Nervenzellen im Gehirn. Diese Aktivierung der (neuen) gewünschten neuronalen Verbindungen kann verstärkt werden, indem das wohlgeformt formulierte Ziel auch mental durchlaufen wird. SkifahrerInnen etwa fahren die Strecke im Geiste immer wieder entlang, „automatisieren" die Fahrt und visualisieren sich auch auf der Siegertreppe.

Ein Beispiel aus der Praxis

Lassen Sie mich ein Beispiel aus meiner Coachingpraxis geben, bei der eine Klientin das Malen wieder für sich entdecken wollte:

> *"Zum Ende des Jahres habe ich das Malen (wieder-)erlernt. Ich wollte schon lange etwas im kreativen Bereich machen, weil ich weiß, dass mich das glücklich macht und Malen ist die Kunst, die mir am meisten bedeutet. Dadurch gewinne ich zusätzlich Lebensfreude, mein Selbstbewusstsein steigert sich und ich verbessere meine Gesundheit und mein Wohlbefinden. Von Mai (Beginn der Zielerreichung) bis Dezember habe ich acht Monate Zeit, um mit Hilfe einiger Einstiegskurse eine solide Grundlage der mir wichtigen Maltechniken zu erlernen. Dazu habe ich bis zur Mitte der kommenden Woche zwei jeweils dreimonatige Kurse gebucht, deren Inhalt mir sehr zusagt.*
>
> *Das Umfeld wird mir neue Kontakte zu anderen Kunstbegeisterten ermöglichen, eine große Bereicherung. Meine Fortschritte werde ich direkt an den Übungen sehen und ich freue mich schon jetzt, die für mich wichtigsten Bilder an meinen Wänden zu sehen.*
>
> *Mein Umfeld wird sich über meine neue Lebenskraft mit mir freuen und ich stelle mir vor, dass ich in diesem Jahr einige wunderbare Weihnachtsgeschenke für meine Familie anfertigen werde."*

Erkenntnisse aus der Glücksforschung

Es gibt Ziele, die nicht nachhaltig glücklich machen. Dazu gehören Reichtum oder Luxus, Macht, Ruhm, Jugendlichkeit oder Schönheit. Wenn Sie sich die o.g. Punkte anschauen, ist das völlig nachvollziehbar. Positive Beispiele für Zielmotive, die glücklicher machen, können dagegen sein:

- **Kompetenzentfaltung**: Wissen, Neigungen, Begabungen hervorbringen, die wirklich zu einem Menschen passen.
- **Transzendenzziele**: sie gehen über die Ego-Begrenzung hinaus, leisten einen guten Beitrag für die Welt und kommen anderen Menschen oder Tieren zugute.

Ziele setzen und erreichen

- **Werteverwirklichung**: relevante Ziele, die dem tief empfundenen Werte-Set aus dem Herzen heraus entsprechen (und nicht äußerlich vorgegebenen Maßstäben oder Angst, Groll, Wut, Rebellion etc.), ziehen an (Annäherungsziele).

Um den Weg zum Ziel weitergehend zu unterstützen, ist es sinnvoll, sich stetig an sein Ziel zu erinnern. Diese Erinnerungshilfen, auch Primes genannt, können selbstgemalte Bilder sein, Fotos oder auch Musikstücke und Klingeltöne auf dem Smartphone. Primes sind hochindividuell und ihre Bandbreite damit überaus vielfältig. Wichtig ist, dass sie ausschließlich positive, motivierende Gefühle auslösen. Alles um uns herum wirkt über Priming – das machen sich auch Werbung und Marketing zunutze. Es ist unmöglich, nicht zu primen. Warum sich dann nicht mit Gegenständen, Tönen etc. umgeben, die der eigenen Zielerreichung dienen?

> *„Es ist keine Schande sein Ziel nicht zu erreichen, aber es ist eine Schande kein Ziel zu haben!“*
> *Prof. Dr. Dr. mult. h.c. Viktor Frankl*

Quellen

- Handbuch Coaching, Rauen, Christopher (Hrsg.), 3.Auflage 2005, Hogrefe Verlag
- Handbuch Coaching und Beratung, Migge, Dr.Björn, 4.Auflage 2018, Belz Verlag
- Handbuch Business-Coaching, Migge, Dr.Björn, 2.Auflage 2017, Belz Verlag
- Selbstmanagement – ressourcenorientiert, Storch, Dr.Maja, Krause, Dr.Frank, 6.Auflage 2017, Hogrefe Verlag

Oliver Wenzel Personal & Business Coaching
Praxisgemeinschaft Unterstadt • Moserstrasse 8 • CH-8200 Schaffhausen
+41 (0)76 5774206 • coaching@oliver-wenzel.com • www.oliver-wenzel.com