



# Smarte Ziele

Schritt für Schritt zum persönlichen Erfolg



# Smarte Ziele



## Anwendungsbereiche

Mit diesem Modell kannst du erfolgreiche Zieldefinitionen für dich oder deinen Coachee festlegen. Zieldefinitionen, die **Sinnvoll**, **Messbar**, **Attraktiv**, **Realistisch**, **Terminiert** und **Eigenerreichbar** sind. S.M.A.R.T.E Ziele verhelfen zum nachhaltigen Erfolg.



### Ziel

Wünsche und Werte in Ziele verwandeln und so formulieren, dass sie ein Maximum an Klarheit, Anziehung und Realisierungschancen haben.

### Dauer

Abhängig davon, wie viele Lebensbereiche angeschaut werden sollen und über wie viel Bewusstheit über Werte, Wünsche, Mission und Vision der Coachee schon verfügt und wie viel Übung er bei der Formulierung von Zielen hat.

### Materialbedarf

- Schreibmaterial oder
- Flipchart und Post it oder Kärtchen zum Visualisieren

# Worum es geht



„Als wir das Ziel aus den Augen verloren, verdoppelten wir unsere Anstrengungen.“

Mark Twain

„Systeme entwickeln sich immer in die Richtung, in welche wir die Aufmerksamkeit lenken;“ besagt ein Lehrsatz aus der Systemtheorie der zweiten Ordnung, dem sogenannten Konstruktivismus. Ziele sind solche Aufmerksamkeitspunkte. Sobald sich jemand ein Ziel setzt, beginnt das Gehirn bereits automatisch mit dem Prozess der Zielerreichung. Als kybernetisches, sich selbst organisierendes System gibt unser Gehirn uns – von unserem Bewusstsein entkoppelt – selbstkorrigierende Rückmeldungen. Das hilft uns, fokussiert unseren Zielen entgegen zu streben.

## Ziele oder Wünsche

Das oben gesagte gilt für Ziele – wohlge-merkt – nicht für Wünsche. Beide liegen in der Zukunft. Aber damit enden auch bereits die Gemeinsamkeiten. Bei einem Wunsch gehen wir davon aus, dass wir das Gewünschte irgendwann mal als Geschenk – wie Manna vom Himmel – empfangen können oder dass die Umstände irgendwann schon dafür sorgen werden, dass ein Wunsch in Erfüllung geht. Mag ja sogar sein, liegt aber definitiv nicht in unserem Handlungsradius. Beim Wunsch sind wir also nicht bereit oder nicht in der Lage, den Preis für dessen Erfüllung zu zahlen. Zum Beispiel eine tolle Figur zu haben, ohne sich dafür ausreichend zu bewegen, vernünftig zu essen etc.

In diesem Skript setze ich mich detailliert mit der Qualität und der Wirkung von Zielen auseinander und erkläre dir, wie du selbst

zu guten Zielen kommst oder deinem Coachee zu wirksamen Zielen verhilfst.

Der doch erhebliche Umfang dieses Skripts hat einen Grund: Ich wusste nicht, wie ich ihn kürzer machen könnte.

Ernsthaft: Ich sehe in meiner Arbeit immer wieder, wie schwer den Menschen die Aufgabe fällt, smarte Ziele zu setzen.

Auf die Frage nach den Gründen dafür höre ich immer wieder, dass klare Ziele eine zu grosse Verbindlichkeit haben, die ihnen Angst macht. Angst, dass sie diese Ziele nicht erreichen könnten. Angst, dass sie den Ansprüchen von sich selbst und denen von anderen nicht genügen könnten. Angst also, zu scheitern, zu versagen. Aber auch Bedenken, sich selbst einzuschränken, sich Freiheiten und Möglichkeiten zu verbauen und keine Spielräume mehr zu haben, sind verbreitete Hindernisse, von denen Menschen erzählen, wenn ich sie frage, warum sie keine oder keine verbindlichen Ziele haben.

Auch wenn diese Ängste – wenn ich sie so aufzähle – bei näherer Betrachtung unverständlich, ja, gar irrational scheinen mögen, so sind sie doch häufig im Hintergrund sehr präsent und wirksam. Doch wer einmal den Nutzen, die Anziehungskraft und die Dynamik kraftvoll formulierter Ziele erlebt hat, wird in Zukunft nur ungern auf sie verzichten wollen. Wie also kommen wir zu guten Zielen?

# Die kritischen Erfolgsfaktoren



Ich beginne als Erstes mit den Anforderungen, die gute Ziele erfüllen sollten.

## Die „smarte“ Formel

Mit der „smarten Formel“ klären wir die Ziele als Voraussetzung fokussierter Veränderungsarbeit; weg vom gegenwärtigen Zustand hin zu dem gewünschten Zustand.

Schauen wir uns die smarte Formel für die Zielsetzung an: „Smart“ ist ein englisches Wort und heisst übersetzt soviel wie: schlau, klug, intelligent. So sollen unsere Ziele sein. „Smart“ ist darüber hinaus eine Abkürzung und steht bei meiner Übersetzung dieser Merkhilfe für sinnhafte, messbare, attraktive, realistische, terminierte und eigenerreichbare Ziele (Die Originalversion smart steht übrigens für: Specific and simple, measurable and meaningful, attainable, relevant an realistic, timed or time-bound).

## Sinnhaft

sollten die Ziele sein. Dieses Attribut findet drei verschiedene Verknüpfungen. Das Ziel soll:

1. unsere längerfristige Vision unterstützen
2. mit unseren fünf Sinnen (VAKOG<sup>1</sup>) erfassbar sein – wir sprechen dann von einem wohlgeformten Ziel (wellformed outcome)
3. gesamtsystemisch verträglich, also ökologisch sein. Das heisst, dass weder du selbst noch eine Person in deinem Umfeld bei Erreichung dieses Ziels einen Nachteil haben darf.

Messbar ist alles, was auch quantifizierbar ist. Also das Bankkonto, das eine gewisse Summe aufweist, die Waage, die das Zielgewicht zeigt, die Bundweite der Hose, in welche ich schlüpfen kann etc. Messbar kann sich aber auch darauf beziehen, wie wir das Resultat in unseren fünf Sinneskanälen, dem VAKOG System, repräsentieren, also wahrnehmen und abspeichern.

## Attraktiv

also anziehend, sollte ein Ziel wenn immer möglich sein. In der Systemtheorie ist es der Attraktor, der das System zusammenhält und gleichzeitig seine endgültig mögliche Form bestimmt. Auch wir – als soziales System – unterliegen diesem Prinzip. Attraktiv muss das Ziel sein, damit das Ausmass an Energie frei-gesetzt wird, um die notwendige Verhaltens-veränderung anzupacken, die mit jedem neuen Ziel verbunden ist.

## Realistisch

Ein schwieriger Aspekt. Was heisst schon realistisch? Wir erzeugen unsere Realität über unsere Vorstellungen, Annahmen und Erfahrungen – die aber auch wieder nur das Produkt unserer Wahrnehmung sind – schliesslich immer selbst. Realistisch ist deshalb nach meiner Auffassung all das, was wir uns mit unseren fünf Sinnen lebhaft vorstellen, also einen Plan entwickeln können und was durch unser Handeln beeinflussbar, also nicht von Dritten abhängig ist. Ein weiteres Kriterium ist, dass wir die für dieses Handeln

<sup>1</sup> Weitere Informationen zum VAKOG-System findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-grundzutaten.html>



erforderliche Bereitschaft, also den Willen sowie die Ressourcen (Energie, Zeit, Fähigkeiten) haben (oder aufbauen können), unsere Pläne auch umzusetzen.

## Terminiert

soll unser Ziel sein. Je präziser unsere Vorstellung ist, desto mehr fokussiert sich unser Denken und unser Handeln auf das zu erreichende Ziel sowie den Tag der Erfüllung und desto grösser wird die Chance, es zu erreichen. Dazu gehört der zeitliche Aspekt der Zielerreichung. So merkwürdig es vielleicht klingen mag: Ende Juni ist nicht dasselbe wie der 30. Juni. Die Verbindlichkeit einer Zusage erhöht sich, wenn ein ganz bestimmtes Datum genannt wird. Denn – Ende Juni kann einen Zeitraum von mehreren Tagen vor dem 30. Juni und, in den Köpfen vieler Menschen, auch nachher umfassen.

## Eigenreichbarkeit

oder Eigeninitiierbarkeit des Ziels ist eine wichtige Anforderung. Das Ziel muss durch dich selbst erreichbar oder mindestens selbst initiierbar sein. Ziele, die wir anderen setzen, haben keine grosse Chance, sich zu erfüllen. Es sei denn, wir haben die formelle oder informelle Macht, den Einfluss oder das Geld, andere für uns arbeiten zu lassen.

## Die Wirkung smarter Ziele

Ziele helfen uns, uns bewusst zu entwickeln. Wenn wir keine Ziele haben, kann es vorkommen, dass wir uns zwar in hektischer Effizienz üben, also die Dinge schnell und richtig machen, aber eben die falschen Dinge tun; Dinge, die uns unserer Lebensvision keinen entscheidenden Schritt näher bringen, aber an unseren Kräften zerren.

„Der Langsamste, der sein Ziel nicht aus den

*Augen verliert, geht immer noch geschwinder als einer, der ohne Ziel umherirrt.“  
Gotthold Ephraim Lessing, 1729–81;  
deutscher Dichter*

1953 interviewte eine Forschergruppe die Absolventen der Yale-Universität und fragte sie nach ihren persönlichen Zielen. Nur drei Prozent hatten ein Ziel vor Augen sowie einen konkreten Plan zur Umsetzung. Und sie hatten ihn aufgeschrieben.

Zwanzig Jahre später interviewten die Wissenschaftler dieselbe Gruppe noch einmal. Und siehe da, die drei Prozent, die ein klares, schriftliches Ziel formuliert hatten, verdienten mehr Geld, als die restlichen 97 Prozent zusammen. Zudem zeigten die Ergebnisse, dass sie auch glücklicher und zufriedener mit sich und ihrem Leben sind, als die anderen.

Wie aber kommen wir zu solchen Zielen, wenn wir doch nicht wissen, welches unsere Ziele sind? Das scheint eine Katze zu sein, die sich immer wieder in den Schwanz beisst. Oder nicht? Ich zeige dir hier einen gangbaren Weg ohne den Anspruch, dass das der einzig mögliche ist. Also los:

## Die fünf Stufen des Zielesetzens

Smarte Ziele setzen beginnt entweder und idealerweise mit einer bestehenden Vision, aus der du die Ziele ableiten kannst, oder aber mit Wünschen, von denen du die attraktivsten Schritt für Schritt in Ziele verwandelst. Danach kommen vier weitere Stationen. Die Reihenfolge im Zielerreichungsprozess ist:

### 1. Wünschen



Das Rohmaterial für deine Ziele sind oft deine Träume. Deshalb lohnt es sich zu träumen, zu phantasieren, den Gedanken freien Lauf zu lassen.

## 2. Wollen

Aus dem passiven Wunsch entsteht der aktive Wille. Aus dem „ich wünsche“, „ich möchte“, „ich hätte gerne“, ... wird das „ich will und ich werde“. Dadurch entsteht die für das Ziel erforderliche Verbindlichkeit.

## 3. Planen

Die ersten drei bis fünf Schritte müssen so konkret sein, dass du genau weisst, was du tun wirst. Die weiteren Schritte kannst du dir nachher überlegen. Oft ergeben sie sich wie von selbst.

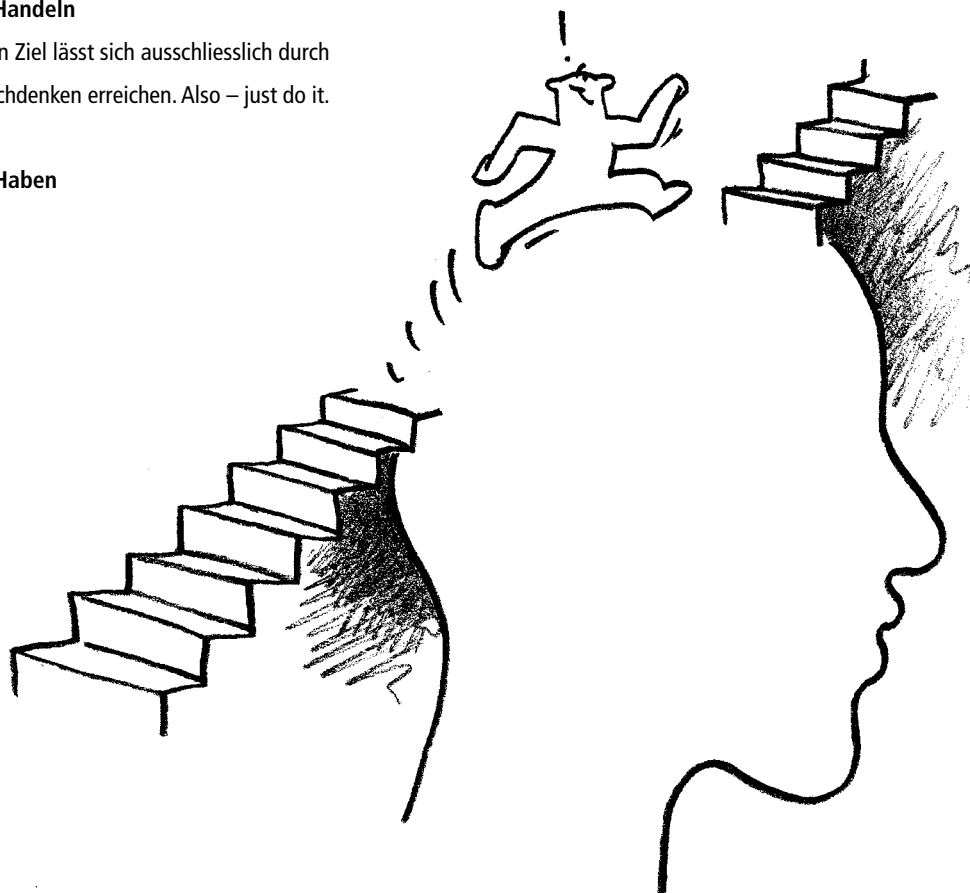
## 4. Handeln

Kein Ziel lässt sich ausschliesslich durch Nachdenken erreichen. Also – just do it.

## 5. Haben

Den Erfolg feiern, sich belohnen, sich gut gehen lassen. Geniesse, was du erreicht hast. Denn Feiern bedeutet Belohnung, also Lustgewinn. Das Hirn will diesen Lustgewinn immer und immer wieder und verbindet es mit dem Setzen und Erreichen von Zielen. Das ist die Basis, die den Mut und die Energie für weitere Ziele gibt.

Das folgende Modell gibt dir eine Anleitung, wie du Schritt für Schritt dich selbst oder deinen Coachee erfolgreich durch diese fünf Stationen führst.



# Und so geht's

## 1 Rapport aufbauen und ins Thema eintunen

Bitte deinen Coachee dir seinen Beweggrund für das Coaching zu erläutern:

- *Was möchtest du gerne in diesem Coaching erreichen?*
- *Stell dir vor, das Coaching wäre schon zu Ende – wenn du was erlebt, erreicht oder geklärt hättest, wärest du mit dem Ergebnis zufrieden?*

Dieser erste Schritt ist einerseits dazu gedacht, Rapport, also eine gute Beziehung für die Arbeit aufzubauen und andererseits ist der gelungene erste Schritt bereits ein gutes Beispiel dafür, dass der Coachee Ziele formulieren kann. An dieser Stelle das Ziel, das er in diesem Coaching erreichen möchte.

Hier einen Realitätscheck einbauen, dass das Ergebnis in dieser Sitzung erreicht werden kann.

Erkläre dem Coachee kurz die fünf Phasen des Zielerreichungsprozesses:

### 1. Wünschen

*Erlaube es dir, einfach zu wünschen, zu träumen – denn wenn wir vorher schon „wissen“, dass das nicht klappen kann, woraus sollen wir dann Ziele entwickeln?*

### 2. Wollen

*Aus dem passiven Wunsch wird der aktive Wille. Jetzt entsteht die für das Ziel erforderliche Verbindlichkeit.*

### 3. Planen

*Um Ziele zu erreichen, brauchts einen Plan, der konkret genug ist, um Halt und Sicherheit zu geben. Und er sollte offen genug sein, um Freiheiten zu lassen.*

### 4. Handeln

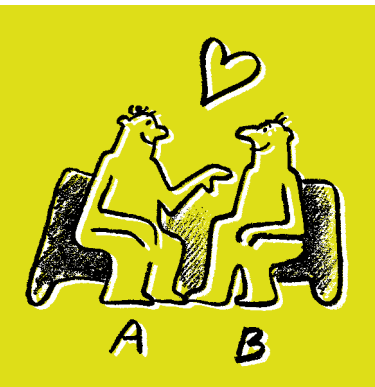
*Kein Ziel lässt sich ausschliesslich durch Nachdenken erreichen. Also – just do it.*

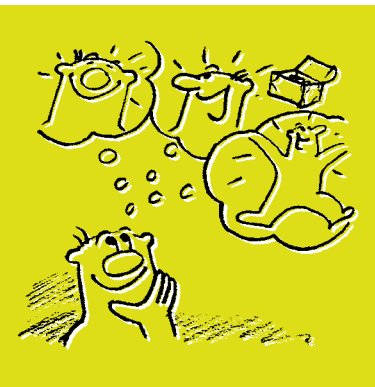
### 5. Haben

*Den Erfolg feiern und sich belohnen.*

Aktiviere nun eine Blankoressource<sup>2</sup> beim Coachee, indem du ihn frühere Erfolgserlebnisse erinnern lässt.

<sup>2</sup> Eine Blankoressource ist wie ein Blankocheck einer Bank, bei dem der Betrag noch eingesetzt werden kann.





## 2 Die bestehenden Ziele klären

Kläre, welche Ziele der Coachee bereits hat:

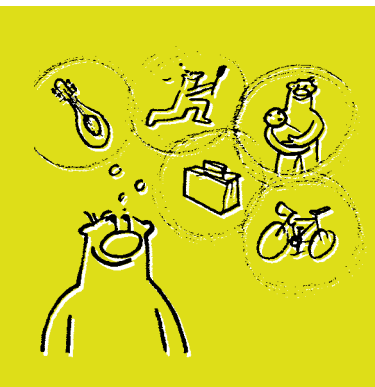
- *Welche Ziele kennst du schon, die dir wichtig sind? Welche Ziele hast du dir schon gesetzt?*
- *Woher weißt du, dass das ein gutes Ziel für dich ist?*

Bringe dann zusammen mit dem Coachee die bekannten Ziele in die „smarte-Formel“.

Frage dann den Coachee wie er auf diese Ziele gekommen ist:

- *Wie hast du es geschafft, dir über diese Ziele im Klaren zu werden?*

Lobe den Coachee, merke/notiere dir den Weg und lass ihn die Ressourcen bei sich selbst ankern.



## 3 Mit dem Wünschen beginnen

Beginne nun mit der ersten Stufe des Zielerreichungsprozesses für die Bereiche, für die der Coachee noch keine Ziele hat:

Dem Wünschen. Dazu können zur Einstimmung die Fragen aus dem Fragenkatalog (attraktive Zukunft zimmern) verwendet werden, wenn der Coachee mit Zielen und Wünschen noch nicht so vertraut ist.

Ansonsten geht es grad los mit dem nachstehenden Prozess:

- *Für welche Lebensbereiche möchtest du Ziele haben?*

Notiere dir diese Lebensbereiche und wiederhole sie laut. Bitte dann den Coachee sich hinzusetzen oder hinzulegen:

- *Erinnere dich, wie du das letzte Mal ganz besonders schön in den Tag hineinträumtest. Geh einfach wieder in dieses Gefühl und in deinen Gedanken an den Ort, an dem dir das besonders gut gelungen ist.*

Auch sehr kleine Ziele sind hilfreich; wie z.B. ein Urlaubsziel festlegen, einen Beruf oder einen Abschluss schaffen etc.

Schäle im VAKOG die Submodalitäten heraus und merke/notiere dir diese.

Zur Erinnerung an die SMART-E-Formel:

- S steht für sinnhaft
- M für messbar
- A für attraktiv
- R für realistisch
- T für terminiert
- E für eigenerreichbar

Das Rohmaterial für Ziele sind oft unsere Träume. Deshalb lohnt es sich, zu träumen, zu phantasieren, den Gedanken freien Lauf zu lassen. Napoleon Hill, US Schriftsteller drückte dies sehr schön aus:

„Cherish your visions and your dreams as they are the children of your soul and the blueprints of your ultimate achievements.“

Bedürfnisse, und damit Wünsche, müssen, da sie weitgehend unbewusst sind, erst „geboren“ werden. Kreative Techniken, wie jene des freien Assoziierens helfen, Bedürfnisse zum Vorschein zu bringen.

Zum Fragekatalog:

In den ergänzenden Bemerkungen am Schluss dieses Dokuments findest du eine Tabelle nach Anthony Robbins mit Fragen zu den jeweiligen Lebensbereichen. Stelle – wo immer sinnvoll – die Fragen aus diesem Lebensbereich und notiere dir die Antworten des Coachees.

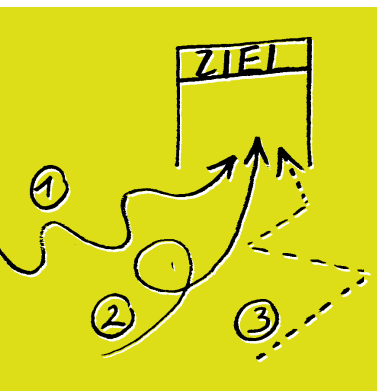


- *Nun beginnen wir mit dem ersten Lebensbereich: Stell dir vor, du hättest eine Wunderlampe gefunden und hast nun drei Wünsche frei. Du kannst dir alles wünschen, was du willst. Tue es jetzt.*

Notiere zuerst die spontanen Wünsche aus diesem Lebensbereich und wiederhole sie danach. Fahre fort:

- *Was würdest du noch herbeizaubern, wenn du einen Zauberstab hättest?*

Notiere und wiederhole wieder laut. Führe den Coachee mit diesem Verfahren durch alle Lebensbereiche hindurch.



#### 4 Die Wünsche sortieren und die Ziele „wollen“

Schreibe nun alle Wünsche auf Kärtchen und ordne sie den Lebensbereichen zu. Bitte dann den Coachee seine Wünsche zu bewerten:

- *Auf einer Skala von 1 – 10 (wobei zehn der höchste Energiewert für einen Wunsch ist): Wie wichtig ist dir dieser Wunsch?*

Lasse den Coachee nun die drei Wünsche pro Lebensbereich, die am meisten Energie haben, aufschreiben:

- *Schreibe dir nun die 3 Wünsche pro Lebensbereich auf, die den höchsten Wert erhalten haben. Die übrigen schreibst du auf eine andere, eine „Wunschliste“. Du kannst sie für später aufbewahren.*

Überprüfe jetzt die Bereitschaft des Coachees:

- *Wie weißt du, dass du bereit bist, diese Wünsche wirklich in Ziele zu verwandeln und diese dann auch zu erreichen?*

Wenn der Coachee noch unsicher ist oder dir inkongruent erscheint, frage ihn nach allfälligen Nebeneffekten:

- *Welche möglichen Nachteile hätte das für dich selbst, dein Leben und für die Menschen, die du gerne magst?*

Verbessere dann gemeinsam mit dem Coachee die Wünsche und zwar solange, bis sie ökologisch und attraktiv sind.

Aus dem passiven Wunsch wird der aktive Wille. Aus dem „ich wünsche“, „ich möchte“, „ich hätte gerne“, ...“ wird das „ich will und ich werde“. Jetzt entsteht die für das Ziel erforderliche Verbindlichkeit. So spürt der Coachee seine Kraft und sein Mut wird wach. Wenn wir wirklich wollen und uns trauen, werden wir unser Ziel auch realisieren.

Wenn es keinen Wunsch über dem Wert „8“ gibt, die Wünsche solange „nachbessern“ bis mindestens der Wert 8 erreicht ist. Die Frage dazu:

*Was müsste in diesem Wunsch noch enthalten sein, damit er mindestens eine „8“ bekommen könnte?*



## 5 Die Wünsche in Ziele verwandeln

Falls der Coachee unter Schritt 2 schon einmal erfolgreich gesetzte Ziele nennen kann, an diese und an die Fähigkeit, Ziele zu setzen und zu erreichen, erinnern (Blankoressource).

Nimm nun einen Wunsch und lass den Coachee diesen Wunsch in den momentanen Submodalitäten abbilden. Verändert diese Submodalitäten solange, bis sie den Ziele-Submodalitäten entsprechen.

Bringe dann gemeinsam mit dem Coachee den Wunsch in die Smarte-Formel:

- *Für wen und wie macht dein Wunsch Sinn?*
- *Wie würde der Wunsch lauten, wenn er ein Ziel geworden wäre?*
- *Woran wirst du messen, sehen, hören, fühlen können, dass du dein Ziel erreicht hast?*
- *Was ist an diesem Ziel richtig attraktiv für dich?*
- *Wie realistisch ist dein Ziel? Was braucht es, damit es realistisch erreichbar ist?*
- *Bis wann hast du dein Ziel erreicht?*
- *Kannst du dein Ziel alleine erreichen? Wer oder was kann dich dabei unterstützen?*

Prüfe das Ziel auf die Ökologie, also auf mögliche Nachteile für den Coachee oder die Umwelt/Mitmenschen und bessere ggf. solange nach, bis das Ziel ökologisch ist:

- *Welche möglichen Nachteile hätte das Erreichen dieses Zieles für dich selbst, dein Leben und die Menschen, die du gerne magst?*

Spieler diesen Schritt mit den drei am höchsten bewerteten Wünschen pro Lebensbereich durch und lass den Coachee dann pro Lebensbereich das wichtigste, dringendste, attraktivste Ziel auswählen.

Dies stärkt den Glauben des Coachees an seine Eigenreichbarkeit; ein wichtiges Erfolgskriterium und Bestandteil der Smarte-Formel.

Betrachte dazu die in Schritt 2 notierten Ziele-Submodalitäten.

Ziele sind effektiver, wenn sie positiv formuliert werden. Es ist sinnvoll, ein Vermeidungsziel (ich mache nicht mehr...) umzuformulieren in ein positives Prozess- oder Leistungsziel (ich tue...).

Durch die Smarte-Formel wird der Wunsch zum Ziel.

Selbstverständlich kann man das Modell hier auch mit allen drei (oder sogar mit mehr als drei) Zielen pro Lebensbereich durchführen. Um den Fokus klar und die Motivation hoch halten zu können, fällt es uns Menschen aber einfacher, eine Sache pro Bereich zu tun. Die weiteren Ziele können dann zu einem späteren Zeitpunkt nach dem gleichen Modell weiter gestaltet werden.



## 6 Ziele auf der Zeitlinie positionieren

Lass den Coachee nun jedes wichtigste Ziel pro Lebensbereich chronologisch, also in der Reihenfolge, in der er sie erreichen will, auf einer Zeitlinie auslegen.

Lass den Coachee eine Metaposition bestimmen, von der aus er die Zeitlinie überblicken kann.

Lass den Coachee einen Ort bestimmen, wo er eine Schatztruhe deponieren kann. Diese Schatztruhe enthält alle Ressourcen des Coachees und von anderen, erfolgreichen Menschen, die es braucht, um Ziele mutig zu formulieren und sie auch sicher zu erreichen. Bitte den Coachee nun aus der Metaposition zu prüfen, ob alles richtig und sinnvoll ist:

- *Die Schatztruhe beinhaltet alle Ressourcen, welche Menschen haben müssen, um erfolgreich Ziele zu setzen und zu erreichen. Stell dir also vor, dass du dort einfach hingehen, sie öffnen und in ihr wühlen kannst. Du darfst all das herausnehmen, was du gebrauchen kannst, um deine Ziele zu erreichen.*

Führe dann den Coachee auf der Zeitlinie zu dem ersten Ziel und lass ihn die smarte Formel wiederholen und – wenn weitere Informationen auf diesem Weg dazu kommen, ergänzen oder ändern:

- *Du stehst jetzt in dem Zeitpunkt, wo du das Ziel erreicht hast. Lass dich mit allen deinen Sinnen in diesen Zielzustand ein. Schau dich um, fühle in dich rein, hör in dich rein und erzähle mir, was du wahrnimmst und wie es dir geht.*
- *Was weißt du hier mehr als dein Ich in der Gegenwart, aus der wir gekommen sind? Welche Informationen hast du auf dem Weg von der Gegenwart zu diesem Platz hier erhalten?*

Frage dabei immer wieder das VAKOG ab und prüfe die Submodalitäten nochmals auf Zielsubmodalitäten. Wenn du Einwände und Inkongruenzen erkennst, spiegele und behebe sie; ggf. die Metaposition oder die Schatztruhe dazu nutzen.

Wenn die Ziele visuell unscharf sind, die Zeitlinie mit dem jeweiligen Ziel dunkle oder unscharfe Stellen aufweist oder bei der Assoziation mit dem Ziel ein ungutes Gefühl beim Coachee entsteht, muss das Ziel auf Erreichbarkeit, Sinnhaftigkeit und Ökologie überprüft und der Coachee allenfalls mit mehr Ressourcen ausgestattet werden.

Falls die Ziele chronologisch nicht richtig angeordnet sind, die Zielanordnung auf der Zeitlinie nachbessern.

Zeitlich über das chronologisch letzte Ziel hinausgehen und von dort auf die Ziele zurückschauen:

- *Gehe nun bis zum letzten Ziel weiter und etwas darüber hinaus. Drehe dich um und schau auf deine Ziele, deine Timeline zurück.*
- *Wie fühlst du dich da?*
- *Kannst du alle Ziele gut sehen?*
- *Sind sie leuchtend auf der Zeitlinie aneinander gereiht?*
- *Sind sie in der richtigen Reihenfolge, was ihre Wichtigkeit und die Abhängigkeit voneinander betrifft?*



## 7 Den Weg „planen“ und die Ressourcen checken

Lass den Coachee aus der Metaposition auf den Weg, die Ereignisse und das erreichte Ziel schauen:

- *Schau dir aus der Metaposition die ersten drei Schritte auf dem Weg zum ersten Ziel an, das (Name des Coachees nennen) in Gedanken und mit seinem/ihrer Gefühl schon erreicht hat. Was war der allererste Schritt? Schau einfach hin ...*

Lass den Coachee nun auf die Zeitlinie zurücktreten und sich assoziieren:

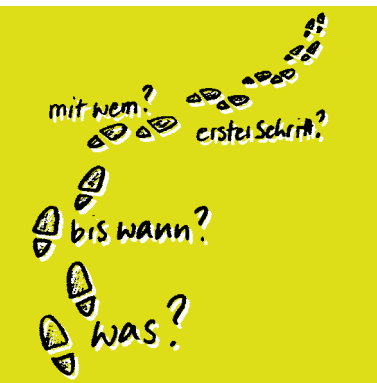
- *Geh auf die Zeitlinie und erlebe den Schritt, dein Handeln, dein Gefühl und das gute Ergebnis mit allen deinen Sinnen.*
- *Nun: Was wird der zweite Schritt sein? Er liegt hier vor dir. Ist logisch, fast zwingend; mach ihn einfach mal und erlebe ihn wieder wie den Schritt zuvor.*

Dasselbe machst du mit dem Coachee für den dritten Schritt. Lass dann den Coachee diese Schritte auf Kärtchen aufschreiben und auf der Zeitlinie auslegen. Dann wiederholt das Ganze mit den anderen Zielen aller Lebensbereiche.

Der Plan sollte konkret genug sein, um Halt und Sicherheit zu geben. Und er sollte offen genug sein, um Freiheiten zu lassen. Wenn wir jeden einzelnen Schritt und jede kleine Eventualität einplanen wollen, werden wir mit dem Planen niemals fertig. Wenn wir aber denken, dass es sich alles schon irgendwie finden wird, dann werden wir oft nicht wissen, was wir als nächstes tun sollen.

Die ersten drei bis fünf Schritte müssen so konkret sein, dass der Coachee genau weiss, was er tun wird. Die weiteren Schritte kann er sich nachher überlegen. Oft ergeben sie sich wie von selbst.

Bei Schwierigkeiten den Coachee auf die Metaposition gehen und Ressourcen hinzufügen lassen. Allenfalls ein Modell (eine Person) wählen, das solche Schritte besonders gut planen/machen könnte.



## 8 Die Handlung einleiten

Jetzt geht es an die verbindliche Umsetzung. Dafür entsteht jetzt als erstes der Aktionsplan:

- *Jetzt heisst es handeln, machen, tun. Rechne damit, dass es dir gelingt. Aber sei auch gewappnet, dass vorübergehende Schwierigkeiten auftauchen können. Du wirst diese meistern.*
- *Klar – es kann sein, dass du mal stolperst, dass es dir nicht auf Anhieb gelingt. Und du weisst in diesem Fall, dass es kein Fehler und kein Scheitern ist, sondern ausschliesslich ein Feedback. Eine Einladung an dich, deine ganze Flexibilität und Kreativität für dieses gute Ziel zu aktivieren.*
- *Welche möglichen Stolpersteine kannst du hier schon erkennen? Und – wie wirst du mit ihnen umgehen oder sie vorsorglich aus dem Weg räumen?*
- *Und natürlich wirst du Erfolge erzielen! Du wirst sie feiern können und dürfen.*
- *Und klar: Kein Ziel lässt sich ausschliesslich durch Nachdenken erreichen. Also – just do it.*
- *Schau auf die ausgelegten Kärtchen mit den Zielen und den dazugehörigen Schritten auf der Zeitlinie. Auf dem Flip Chart oder auf einem Blatt Papier notieren wir jetzt zusammen pro Zielbereich:*
  - *den ersten Schritt*
  - *was du dazu brauchst*
  - *wen du dazu brauchst (Check, ob Person zur Verfügung stehen wird und warum)*
  - *wann du ihn machst*
  - *woran du den Erfolg erkennst*

Wiederhole diesen Ablauf mit allen Schritten und jedem Lebensbereich, bis der ganze Aktionsplan steht.

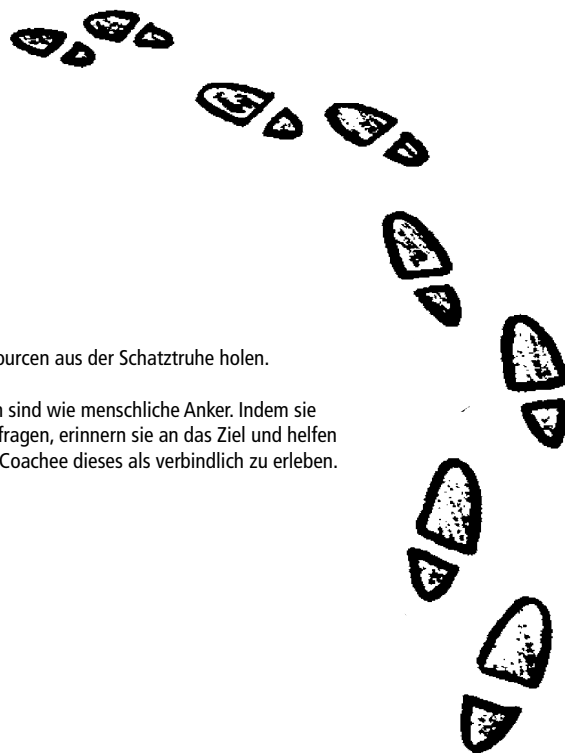
Im Handeln erlebt der Coachee die Wechselwirkungen mit der Umwelt, Widerstände, Hindernisse aber auch überraschende Möglichkeiten und Unterstützung.

In der Handlungsphase ist es hilfreich, untergeordnete Handlungsziele zum übergeordneten Ziel zu formulieren. Handlungsziele sind eingebettet in eine definierte Situation:

*Wenn Situation X auftritt, dann tue ich Y.*

Solche Ziele sind in Stresssituationen und unter Zeitdruck eher handlungsleitend als abstrakte, übergeordnete Ziele, da sie greifbar sind, schnell und mit geringer Aufmerksamkeit umgesetzt werden können.

Abstrakte Ziele müssen jeweils auf die konkrete Situation angepasst werden, was eben Zeit und Energie kostet.



Ressourcen aus der Schatztruhe holen.

Paten sind wie menschliche Anker. Indem sie nachfragen, erinnern sie an das Ziel und helfen dem Coachee dieses als verbindlich zu erleben.

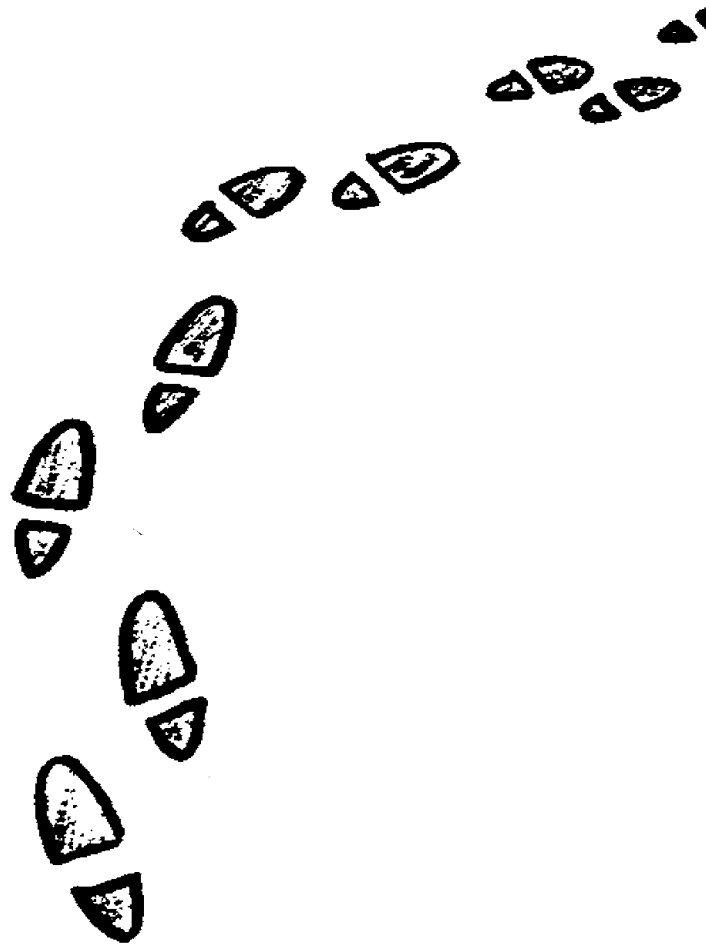
- *Auf einer Skala von 1–10: wie hoch schätzt du die Wahrscheinlichkeit und deine Verbindlichkeit ein, dass du dir selber treu bleiben und dich an diesen Plan halten wirst?*

Hier allenfalls einschränkende Annahmen/ Glaubenssätze bearbeiten, wenn solche auftauchen<sup>4</sup>.

- *Geh nun zurück auf die Zeitlinie vorwärts bis ganz in die Zukunft. Erlebe deine Aktionen und die erreichten Ziele noch einmal. Bleib bei Fragen und/oder Widerständen stehen, damit wir die klären/anschauen können.*
- *Erlebe in der Zukunft das gute Gefühl, dass du deine Ziele erreicht und dich selber ernst genommen hast. Was denkst du hier über dich und deine Ziele? Wie fühlst du dich? Gibt es noch etwas, was du brauchst, um hier anzukommen?*
- *Wen könntest du als Paten gut gebrauchen, der dir helfen könnte, auf deinem Weg zu bleiben? Würde er/sie es tun? Was könntest du ihm/ihr dafür geben?*
- *Wie könntest du dich selbst am besten boykottieren? Und was tust du dann, damit du wieder zurück auf deinen Weg kommst?*
- *Wann wirst du mir darüber berichten, wie du vorwärts kommst? Und in welchen Fällen würdest du mich gerne anrufen wollen?*

Triff mit dem Coachee die Vereinbarung mit Händedruck; Vereinbarung allenfalls aufschreiben. Sie hat so noch mehr Verbindlichkeit und Kraft.

Das Commitment ist ein zentraler Prozesskatalysator. Je stärker sich eine Person dem entsprechenden Bedürfnis, dem daraus erwachsenden Motiv und Ziel verbunden fühlt, desto mehr Energie wird sie in die abgeleiteten Handlungsziele stecken.



<sup>4</sup> Weitere Informationen zur Glaubenssatzveränderung findest du auf: <http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>



## 9 Haben und belohnen

Erinnere den Coachee daran, dass er alle Ressourcen hat um sein Ziel zu erreichen:

- *Unterwegs zu deinem Ziele wirst du auf viel Unterstützung und auch auf Widerstände stossen. Jetzt hast du alles, was du brauchst, um zu deinem Ziel zu kommen.*
- *Wenn du dort angekommen bist, ist es wichtig, dass du dich belohnst, denn unser Gehirn ist ständig auf der Suche nach Schmerzvermeidung und Lustgewinn. Wenn du dich für die Erreichung deiner Ziele belohnst, kombiniert dein Gehirn das Erreichen von Zielen mit Lustgewinn. Das gibt die Energie und den Mut für weitere Ziele.*
- *Was wäre für dich also eine attraktive, der Wichtigkeit deiner Ziele angemessene Belohnung?*
- *Welche Meilensteine oder Etappenziele verdienen es, eine kleine Zwischenbelohnung zu erhalten?*

Lass den Coachee diese Belohnungen aufschreiben und dann das Versprechen abgeben, dass er sich diese Belohnung dann auch wirklich geben wird und diese auch seinem Paten erzählt.

Unser Gehirn ist auf zwei Strategien ausgerichtet. Erstens, die Vermeidung von Schmerzen (auch in Form von Enttäuschungen) und zweitens auf Lustgewinn. Feiern bedeutet Belohnung, also Lustgewinn.



# Ergänzende Bemerkungen



Es ist kein Zufall, dass nur so wenige Menschen Ziele haben. Tatsächlich stossen wir bei der Zielesetzung (vor allem mit im Umgang mit Zielen untrainierten Menschen) auf zahlreiche Schwierigkeiten, über die wir als Coach hinweg helfen können. Die folgende Liste kann dich darin unterstützen:

Schwierigkeit	Vorgehen
Wünsche und Ziele werden miteinander verwechselt.	Wünsche in die „smarte Formel“ bringen. Dann die Submodalitäten von Wünschen und Zielen herauschälen und die Submodalitäten eines bereits bekannten oder erreichten Ziels auf diesen – mittlerweile als smartes Ziel dargestellten – Wunsch übertragen. In der Sprache über die Modaloperatoren das Ziel verbindlich formulieren lassen: statt sollen, müssen, würde gerne, statt ich will, ich werde ...
Klient hat keine Idee, was ein gutes Ziel sein könnte.	Mit der Mission (Mission Elicitation Modell) und der Vision beginnen <sup>5</sup> . In diesem Spannungsfeld Ziele als Etappen herauskristallisieren. Träume als Ausgangspunkt für Ziele nehmen. Das PeneTrance Modell oder die Wunderfrage <sup>6</sup> anwenden.
Es gibt zwar ein Ziel, aber keine Idee, wie es erreicht werden könnte.	Das Ziel auf der Zeitlinie dort positionieren, wo es zeitlich in Erfüllung gegangen ist. Auf diesen Punkt gehen und von dort zurückschauen, wie es erreicht wurde (Meilensteine und Handlungen). So tun, als ob du es genau wüsstest. Von der Metaposition aus den Weg betrachten und die Handlungen, die zum Ziel geführt haben. Ein Modell nehmen und fragen, wie dieses Modell das Ziel erreichen würde.
Es tauchen Widerstände gegen die Zielerreichung auf.	Die Ökologie <sup>7</sup> überprüfen und die befürchteten Nebenwirkungen untersuchen. Solange an der Zielformulierung arbeiten, bis das Ziel ökologisch ist, also keine unerwünschten Nebenwirkungen mehr aufweist. Allenfalls auftauchende einschränkende Glaubenssätze bearbeiten (Modell Transformation einschränkender Glaubenssätze). Ängste vor Versagen überprüfen und bearbeiten (Palmtherapie Modell) <sup>8</sup> .  Geht es aus unerfindlichen Gründen nicht vorwärts, obwohl das Ziel für sich gesehen sinnvoll ist und auch gewollt wird, so verbirgt sich hinter dem Problem möglicherweise ein Zielkonflikt. Ein Zielkonflikt kann seinen Ursprung in der zu wenig intensiven Auseinandersetzung mit Bedürfnissen und Motiven haben, kann aber auch erst auf der Handlungsebene auftreten. Zielkonflikte müssen geklärt werden, wobei auch Konsenslösungen möglich sind, das heisst, dass konfliktträchtige Ziele zu einem gewissen Grad oder in einem abgesteckten Rahmen durchaus beide verfolgt werden können. Eine Möglichkeit zur Konfliktbewältigung bietet das Six Step Reframing <sup>9</sup> .
Das Ziel kann auf der Zeitlinie nicht visualisiert werden.	Zeitlinie auf Form und Zeitbeulen untersuchen und Zeitlinie so formen, dass das Ziel überblickt werden kann. Das Bild des Ziels dissoziiert betrachten und submodal so bauen, dass es eine hohe Attraktivität und Realisierungschance hat. Die Ereignisse/Handlungen und Zwischenziele auf dem Weg zum Ziel chronologisch auf der Zeitlinie anordnen. Dann den Weg über die Ereignisse bis zum Ziel gehen und körperlich erleben.
Die Ressourcen für die Zielerreichung sind nicht vorhanden.	Das Ziel anpassen, so dass es mit den bestehenden Ressourcen erreicht werden kann, ansonsten ist Frust vorprogrammiert.

<sup>5</sup> Weitere Informationen zur Mission und Vision findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>

<sup>6</sup> Weitere Informationen zum PeneTrance Modell und zur Wunderfrage findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>

<sup>7</sup> Weitere Informationen zur Ökologie findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-grundzutaten.html>

<sup>8</sup> Weitere Informationen zur Transformation von Glaubenssätzen und dem Palmtherapie Modell findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/e7c29320f5bb07de2d9c2c10ad865c06/schatztruhe/nlp-modelle.html>





## Und hier noch einige schöne Zitate zum Thema:

- *„Es mag sein, dass ich meine Ziele nie erreichen werde, aber ich kann sie schauen, mich an ihnen erfreuen und sehen, wohin sie mich leiten.“*  
Louisa M. Alcott
- *„Fleiß für die falschen Ziele ist noch schädlicher als Faulheit für die richtigen.“*  
Peter Bamm, 1897–1975; deutscher Arzt, Schriftsteller
- *„Die Welt gehört dem, der in ihr mit Heiterkeit und nach hohen Zielen wandert.“*  
Ralph Waldo Emerson, 1803–82; US Dichter, Philosoph
- *„Sind wir wie ein Mensch, der Auto fährt und die schwache Ahnung hat, dass er den Weg verloren hat? Fahren wir „nirgendwohin“ mit immer schnellerer Geschwindigkeit?“*  
Erich Fromm, 1900–80; deutsch-amerikanischer Psychoanalytiker, Philosoph, Sozialpsychologe
- *„Sobald der Geist auf ein Ziel gerichtet ist, kommt ihm vieles entgegen.“*  
Johann Wolfgang Goethe, 1749–1832; deutscher Dichter, Theaterleiter, Naturwissenschaftler, Kunsttheoretiker, Politiker
- *„Die Ungeduld verlangt das Unmögliche, nämlich die Erreichung des Ziels ohne die Mittel.“*  
– Phänomenologie des Geistes Georg Wilhelm Friedrich Hegel, 1770–1831;  
Philosoph des deutschen Idealismus (mit Fichte und Schelling)
- *„Neue Ziele lassen sich nur mit hochflexiblen, selbstbewussten Menschen erreichen, nicht mit zögerlichen Ja-Sagern.“*  
Gertrud Höhler, deutsche Literaturwissenschaftlerin, Professorin, Wirtschafts- und Politberaterin
- *„Where much is expected from an individual, he may rise to the level of events and make the dream come true.“* Elbert Hubbard (e), 1856–1915; US Schriftsteller
- *„Wer das Ziel kennt, kann entscheiden. Wer entscheidet, findet Ruhe. Wer Ruhe findet, ist sicher. Wer sicher ist, kann überlegen. Wer überlegt, kann verbessern.“*  
Kong Fuzi, 551–479 vCh; chinesischer Philosoph:
- *„Nur wer sein Ziel kennt, findet den Weg.“*  
Laozi (Laotse) 6. Jh vCh; legendärer chinesischer Denker, Begründer des Daoismus, Verfasser des Daodejing
- *„Viele verfolgen hartnäckig den Weg, den sie gewählt haben, aber nur wenige das Ziel.“*  
Friedrich Nietzsche
- *„Wenn der Mensch sich etwas vornimmt, so ist ihm mehr möglich, als man glaubt.“*  
Johann Heinrich Pestalozzi, 1746–1827; Schweizer Pädagoge, Sozialreformer, Erzieher, Schulreformer, Philosoph, Politiker



- *„Solange ein Mensch noch ein Ziel vor Augen hat, das er erreichen will, noch eine Aufgabe vor sich sieht, die er unter Einsatz all seiner Kräfte lösen muss, so lange wird er nicht wirklich alt.“*  
*Fritz Selbmann, 1899–1975; deutscher Schriftsteller, Minister, Parteifunktionär in der DDR*
- *„Für ein Schiff, das seinen Hafen nicht kennt, weht kein Wind günstig.“*  
*Lucius Annaeus Seneca, 4 vCh–65 n. Ch.; römischer Philosoph, Dramatiker, Naturforscher, Staatsmann, Erzieher von Nero*
- *„Vision ist die Kunst, Unsichtbares zu sehen.“*  
*Jonathan Swift, 1667–1745; englisch-irischer Schriftsteller, Satiriker*
- *„Das Glück besteht nicht darin, dass du tun kannst, was du willst, sondern darin, dass du immer willst, was du tust.“*  
*Lew Nikolajewitsch Tolstoj, 1828–1910; russischer Schriftsteller*
- *„Trenne dich nie von deinen Illusionen und Träumen. Wenn sie verschwunden sind, wirst du weiter existieren, aber aufgehört haben, zu leben.“*  
*Mark Twain, 1835–1903; US Schriftsteller*

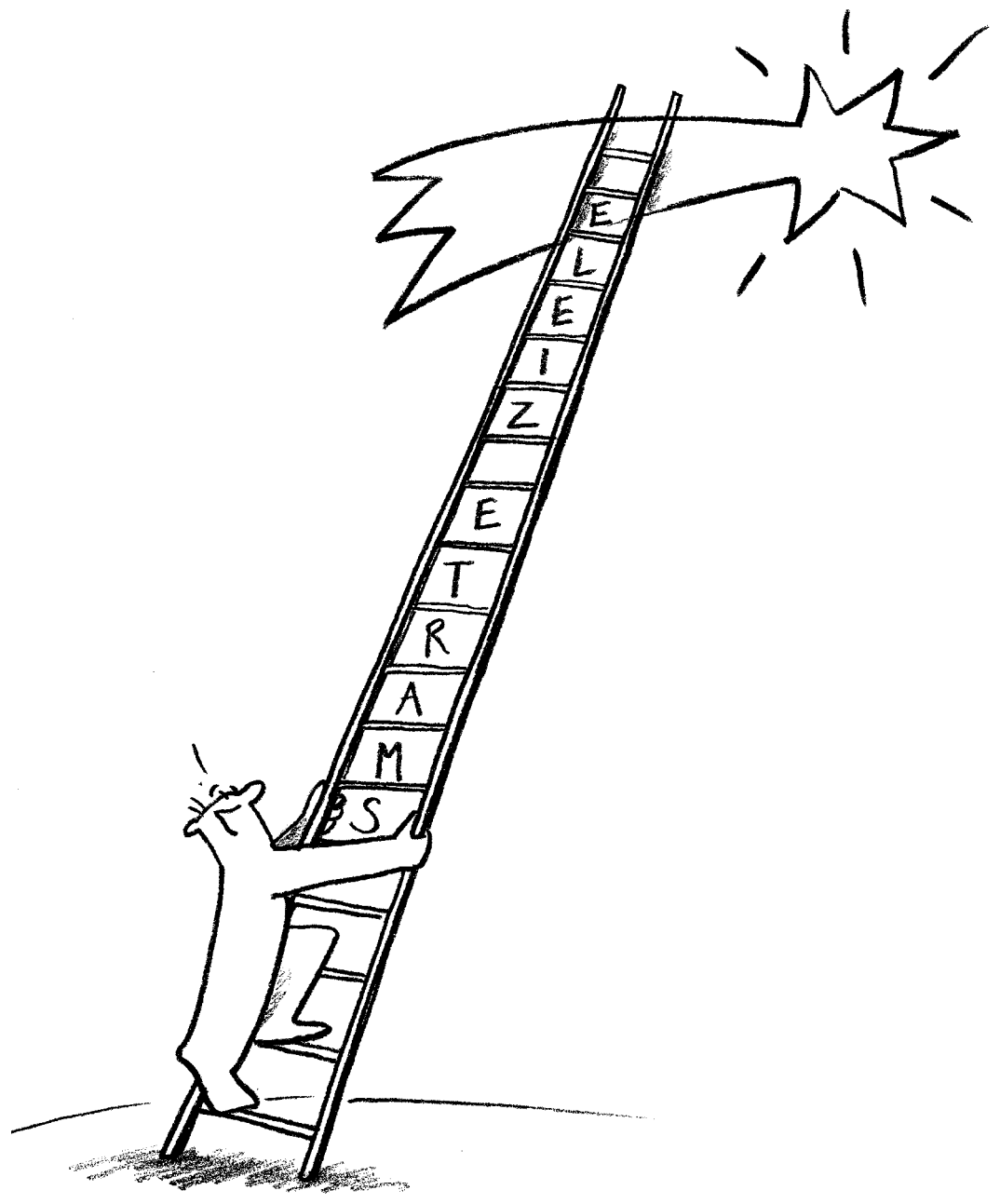


## Fragekatalog nach Anthony Robbins

Die folgende Tabelle hilft dir, die richtigen Fragen zu den einzelnen Lebensbereichen zu stellen und so den Wünschen dahinter und damit den potentiellen Zielen näher zu kommen:

BERUF UND PROJEKTE	<b>Unsere Frage</b>	<b>Deine Antwort</b>
	Was würdest du noch heute beginnen, wenn du sicher sein könntest, dass dir das auch gelingt?	
	Was würdest du tun, wenn du alle Zeit der Welt hättest, Jahre, Jahrzehnte, Jahrhunderte?	
	Was würdest du anpacken, wenn du unbegrenzte finanzielle Mittel hättest?	
	Was würdest du erreichen wollen, wenn du alles für möglich halten würdest; wenn dein Glaube an dich selbst und die Möglichkeiten der Welt unendlich wäre...?	
	Was würdest du anpacken, wenn du viele Menschen hättest, die es mit dir zusammen anpacken: Freunde, Partner, ein Netzwerk von begeisterten Menschen die sich gegenseitig mit Freude unterstützen?	
	Was würdest du noch heute beginnen, wenn du sicher sein könntest, dass dein Beitrag wichtig ist und du gebraucht wirst?	
PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG	<b>Unsere Frage</b>	<b>Deine Antwort</b>
	Was würdest du gerne können? Welche Fähigkeiten würden dich ganz besonders stolz machen, wenn du sie hättest?	
	Was würdest du dir wünschen, zu tun, wenn du dich in jeden beliebigen anderen Menschen verwandeln könntest, mit dessen besonderen Fähigkeiten und Möglichkeiten? Welcher Mensch wärest du dann gerne und was würde sich für dich in deinem Leben ändern?	
	Welche Verhalten würdest du gerne in für dich heute noch schwierigen Situationen zeigen können?	
	Was würdest du realisieren wollen, wenn du grenzenlose Energien hättest, Gesundheit, Kraft, Ausdauer, Vitalität?	
PARTNERSCHAFT	<b>Unsere Frage</b>	<b>Deine Antwort</b>
	Wie stellst du dir die ideale Beziehung vor? Wie würdest du diese jemandem beschreiben, der von dir alles über gute Beziehungen lernen möchte, aber nichts darüber weiss?	
	Was möchtest du gerne in eine Partnerschaft einbringen und was willst du für dich in deiner Beziehung finden? Was würde dich in einer Beziehung von Herzen glücklich machen?	
	Wie stellst du dir den idealen Alltag mit deinem Partner/deiner Partnerin vor? Was würdest du am liebsten alleine, was gemeinsam tun?	
	Wenn alle deine Bedürfnisse erlaubt wären und du keine Angst hättest, zu verletzen, zurückgestossen oder verlassen zu werden: Welche Freiräume würdest du gerne haben und welche dem Partner gerne geben?	
	Welche Eigenschaften/Qualitäten würde es in einer, in deiner Beziehung brauchen, damit sie in deinem Sinne gelingt und sich die Beziehung zum Besten erfüllt?	
	Was müsstest du können/tun, um diese Beziehung genau so zu gestalten? Was müsstest du dafür loslassen? Was müsstest du opfern? Und wo müsstest du dich neu trauen?	
	Welchen Beitrag wünschst du dir von deinem Partner deiner Partnerin? Was müsstest und würdest du gerne tun, um sie oder ihn dafür zu gewinnen?	

Unsere Frage	Deine Antwort
Was willst du in fünf Jahren gerne über deine Kinder sagen können? Und wie hast du idealerweise dazu beigetragen?	
Was sollen deine Kinder, wenn sie einmal gross sind und selber Kinder haben, idealerweise über dich als Vater oder Mutter sagen?	
Wofür würdest du als Beispiel stehen wollen, wenn deine Kinder die eigenen Kinder, deine Grosskinder, auf ihrem Weg begleiten? Was ist dir für das Leben und Gedeihen deiner Kinder am Allerwichtigsten?	



# Weitere Informationen



## Grundzutaten und Bausteine zum Modell

- Weitere Informationen zum VAKOG-System findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-grundzutaten.html>
- Weitere Informationen zur Ökologie findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-grundzutaten.html>
- Weitere Informationen zur Timeline findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/e3296e0bd609dc1d8f6fa959580790c7/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-grundzutaten.html>
- Weitere Informationen zur Glaubenssatzveränderung findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/e7c29320f5bb07de2d9c2c10ad865c06/schatztruhe/nlp-modelle.html>
- Weitere Informationen zur Mission und Vision findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/e7c29320f5bb07de2d9c2c10ad865c06/schatztruhe/nlp-modelle.html>
- Weitere Informationen zum Penetrance Modell und zur Wunderfrage findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/e7c29320f5bb07de2d9c2c10ad865c06/schatztruhe/nlp-modelle.html>
- Weitere Informationen zum Palmtherapie Modell findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/e7c29320f5bb07de2d9c2c10ad865c06/schatztruhe/nlp-modelle.html>
- Weitere Informationen zum Six Step Reframing findest du auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/nlp-modelle/nlp-tools-und-modelle.html>

## Literatur

- Weitere Informationen zum Thema Ziele setzen findest du in einem Artikel auf:  
<http://www.froschkoenige.ch/schatztruhe/schatz/rundschau.html>