

Ziele definieren

Eigene Ziele setzen mit der POSITIV-Formel

Ein berufliches und persönliches Ziel erreichen Sie leichter, wenn das Ziel klar formuliert ist. Bei der Formulierung des Ziels hilft die POSITIV-Formel.

Von Renate Freisler, EinfachStimmig



Wie wird aus einem Wunsch ein Ziel? In diesem Artikel erfahren Sie, wie aus „ich sollte mal“ oder „man müsste mal“ klare Ziele werden, die Sie selbstverantwortlich erreichen. Das gilt sowohl für berufliche Ziele als auch für persönliche Ziele. Mit der POSITIV-Formel nach Daniela Blickhan haben Sie einen Leitfaden, um Ziele auf eine andere Weise als nach der bekannten SMART-Regel zu formulieren. So lassen sie sich leichter erreichen, als vage und allgemeine Vorstellungen oder Wünsche.

Die folgenden Fragen können Sie für sich alleine beantworten oder Sie suchen sich einen Sparringspartner, der Ihnen die Fragen stellt. Die Antworten und das formulierte Ziel sollten Sie schriftlich festhalten.

P: Positiv

Formulieren Sie Ihr Ziel in ein bis zwei Sätzen. Beschreiben Sie es in einer positiven Sprache – als ob Sie es schon erreicht hätten. Verwenden Sie keine Verneinungen. Sätze, die „nicht“ oder „keine“ enthalten, verändern Sie in eine positive Sprache. Modalverben (z. B. wollen, können, müssen, sollen) gehören ebenso wenig in eine Zielformulierung wie Vergleiche („mehr X“, „weniger Y“). Entwickeln Sie eine konkrete Vorstellung von dem, was Sie erreichen möchten. Falls Sie bei den negativen Formulierungen hängen bleiben, verwenden Sie folgende Fragen: „Wenn ich das nicht will, was will ich dann?“ oder ganz einfach „Sondern was?“

O: Ökologisch

Beachten Sie den Kontext. Der Abgleich mit der Umwelt ist eine Art Realitäts-Check und zeigt innere und äußere Hindernisse auf dem Weg zum Ziel. Finden Sie Antworten auf folgende Fragen: Was ist der Nutzen des Ziels für mich und andere? Mit welchen Konsequenzen und Auswirkungen ist zu rechnen? Wie wird meine Umgebung reagieren? Wer könnte Einwände haben? Welche Ressourcen (Fähigkeiten, Freunde, Zeit, finanzielle Mittel ...) stehen mir zur Verfügung? Worauf muss ich möglicherweise verzichten? Was ist der Preis des Ziels? Was ist das Gute an der aktuellen Situation?

S: Sensorisch konkret

Formulieren Sie das Ziel so, dass Sie den Zielzustand mit möglichst vielen Sinnen wahrnehmen können. Sie sollen nicht nur wissen, wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben. Sie sollen es sehen, hören, spüren, eventuell schmecken und riechen können. Welches Bild können Sie vor Ihrem inneren Auge sehen? Was gibt es zu sehen, zu hören, zu riechen und zu schmecken? Wie fühlen Sie sich, wenn Sie das Ziel erreicht haben?

I: Individuell

Formulieren Sie das Ziel so, dass Sie es selbst erreichen können. Wenn Ihr Erfolg davon abhängt, dass sich andere zuerst verändern müssen, geben Sie die Verantwortung für Ihr Ziel ab. Beantworten Sie dazu folgende Fragen: Wie kann ich mein Ziel mit eigenen Kräften erreichen? Was kann ich beeinflussen? Was tue ich dafür?

T: Testbar

Formulieren Sie das Ziel so, dass Sie eindeutig feststellen können, ob Sie das Ziel erreicht haben. Verwenden Sie messbare Erfolgskriterien (wie Termin, Stückzahlen usw.), die Sie konkret überprüfen können. Fragen Sie sich: Woran erkenne ich, dass ich mein Ziel erreicht habe? Wie merke ich, dass ich meinem Ziel näher komme? Woran genau (äußeres Verhalten oder innere Reaktion)? Woran wird mein Umfeld erkennen, dass ich mein Ziel erreicht habe?

I: Interessant

Achten Sie darauf, dass Ihr Ziel interessant und attraktiv ist. Nutzen Sie eine Skalenbewertung. Wie interessant ist das Ziel für Sie (10 = absolut interessant, 1 = nicht interessant)? Ein Ziel, das unter 7 liegt, sollten Sie überarbeiten, bis es mindestens bei 8 liegt. Wie müsste das Ziel sein, dass es attraktiver wird?

V: Visionär

Formulieren Sie das Ziel so, dass die persönliche Bedeutung erkennbar ist. Fragen Sie sich: Was bedeutet es für mich, dieses Ziel zu erreichen? In welchem größeren Zusammenhang ist es für mich wichtig? Wie gehört dieses Ziel zu meiner Lebensvision? Was ist anders, wenn ich mein Ziel erreicht habe?

Fazit

Wenn Sie Ihr Ziel vor Augen sehen, haben Sie gute Chancen, in die richtige Richtung zu gehen. Deshalb definieren Sie Ihr Ziel klar und stellen Sie sicher, dass Sie sich bei Ihren Entscheidungen und Handlungen davon leiten lassen. Ein konkret formuliertes Ziel lenkt die Aufmerksamkeit stärker in die gewünschte Richtung. So steigt Ihre Motivation und Ihr Durchhaltevermögen.

Doch bleiben Sie auf dem Weg zum Ziel flexibel. Äußere Faktoren können sich ändern und auch die Bedeutung des Ziels für Sie selbst kann zu- oder abnehmen. Halten Sie starr an Ihrem Ziel fest, als ob es in Stein gemeißelt wäre, reiben Sie sich unnötig auf. Ziele dürfen sich verändern. Beim Ändern des Ziels sollten Sie aber wieder auf die richtige Formulierung achten.



<http://www.business-wissen.de/id/11872>

veröffentlicht am 22.10.2018

Autorin

Renate Freisler

Renate Freisler hat in ihrer langjährigen Tätigkeit in der Wirtschaftsprüfung gelernt ihre Balance zu finden. Heute begleitet sie ihre Kunden, diese bei sich wieder zu entdecken. Mit dem Geschäftsfeld Balance im Business gehört sie zu den Gründungsmitgliedern von EinfachStimmig. Ihr Ziel ist es Unternehmen dabei zu unterstützen, dass ihre Führungskräfte und MitarbeiterInnen engagiert, gesund und mit Freude arbeiten. Sie ist zertifizierter Coach und Sparringspartner für Führungskräfte und MitarbeiterInnen im Bereich der Arbeits- und Organisationsentwicklung. Ihre Expertise: Im agilen und komplexen Umfeld selbstwirksam handeln und Vorbild sein. Als Fachautorin für den Verlag managerSeminare gibt sie ihr Wissen weiter.

Ihre Lebens- und Arbeitsweise: Das MindSet macht den Unterschied

Themenschwerpunkte

Selbstregulation • agiles MindSet • Selbst- und Stressmanagement • Persönlichkeitsentwicklung • Resilienz • Arbeitsorganisation • Organisationsentwicklung • Office-Management • Gesund Führen • Achtsamkeit im Job • BusinessYOGA

Qualifikation

Zertifizierter Coach DCV • Trainerin DVNLP • cert. Professional for Project Management (CPPM) ASQF® • Kanban Agiles Management • cert. SCRUM-Master by bg • Systemische Organisationsentwicklung nach Trigon und SySt • zertifiziert für XLNC Leadership Diagnostic • zertifizierte Beraterin der Positiven Psychologie Dach-PP • Dialogische Imagination für Businesscoaches & Trainer • Advanced-NLP-Master DVNLP • imaginative, mentale und autogene Methodenkompetenzen • Heilpraktikerin Psychotherapie HPG • Yogalehrerin YZN • geprüfte Managementassistentin

Erfahrung

Seit 2010 Balance-Expertin, Coach & Trainerin • Fachautorin für Verlag managerSeminare • über 25 Jahre Office- und Managementenerfahrung in der Dienstleistungsbranche – davon fast zehn Jahre als Teamleiterin in der Wirtschaftsprüfung

Anschrift EinfachStimmig
Renate Freisler
Amundsenstraße 32
90453 Nürnberg
Telefon +49 911 27866645

E-Mail rf-projekt@einfachstimmig.de

Web <http://www.einfachstimmig.de>

Impressum

b-wise GmbH
Bismarckstraße 21
76133 Karlsruhe
DEUTSCHLAND

service@business-wissen.de
Telefon +49 721 18397-0

Copyright 2018, b-wise GmbH, All Rights Reserved