

Expertentipp des Monats Oktober 2006:

- Fassen Sie Ihre Ziele in vollständigen Sätzen und nicht in der Zukunft, sondern in der Gegenwart, so als hätten Sie diese Ziele schon erreicht. Das ist das besonders Kraftvolle an dieser Übung! Fragen Sie sich, warum Sie dieses Ziel erreichen wollen: Was bringt es Ihnen? Schreiben Sie Ihre persönlichen Vorteile und Nutzen auf, wenn Sie Ihr Ziel erreichen – je länger Ihre Nutzenliste, umso größer Ihr Wunsch, das Ziel zu erreichen!
- Überlegen Sie auch, welche Hindernisse Ihren Weg zu diesem Ziel erschweren – Packen Sie das größte zuerst an! Welche Informationen fehlen Ihnen, um Ihr Ziel zu erreichen? Der neue Hardseller ist ein „Dauerlerner“ und ständig bemüht, seine Wissenslücken aufzufüllen – dabei reicht es ihm aus, zu wissen, woher er eine bestimmte Information bekommt.
- Nutzen Sie die Kraft der Visualisierung: Wenn Sie sich zum Beispiel das Ziel gesetzt haben, einen schon lang gehegten Reisewunsch in den nächsten drei Jahren zu realisieren, dann besorgen Sie sich einen Prospekt mit Bildern Ihres Reisezieles und kleben Sie diese Bilder überall an die Stellen, die Sie im Vorbeigehen regelmäßig sehen, zum Beispiel im Bad an den Spiegel, in Ihren Zeitplaner und an viele andere Stellen. Dies erinnert Sie immer wieder an Ihr Ziel und unterstützt so Ihre Motivation, bestimmte Dinge zu tun.
- Suchen Sie sich Hilfen für die Realisierung Ihrer Ziele: Schreiben Sie alle Personen auf, die Ihnen dazu in den Sinn kommen, und was diese Personen genau für Sie tun können, und gehen Sie dann in Vorleistung, um so Verbindung und Verpflichtung zu schaffen. So gelingt es Ihnen leichter, Ihren Wunsch zu erfüllen, denn geschäftliche und gesellschaftliche Beziehungen funktionieren auf Gegenseitigkeit.
- Geben Sie Ihr Ziel nicht auf: Wenn es sich um sehr komplexe und/oder langfristige Ziele handelt, die viel Aufwand erfordern, zweifeln Sie nicht an sich – schreiben Sie auf, welchen ersten Schritt Sie noch heute tun, um Ihr Ziel zu realisieren. Halten Sie daran fest, denn schließlich haben Sie gewaltige Gründe, weshalb Sie es erreichen wollen – Unwegsamkeiten gibt es überall. Verändern Sie nicht Ihr Ziel, sondern Ihren Weg dahin! Der Weg zu Ihrem Ziel ist oft nicht geradlinig, ein ursprünglich eingeschlagener Weg kann in eine Sackgasse münden. Dann müssen Sie Ihren Standort überprüfen und die bereits zurückgelegte Wegstrecke überdenken: Welche Alternativen stehen zur Verfügung? Welche weiteren, ergänzenden oder neuen Mittel können eingesetzt werden? Stimmen die Partner noch, mit denen Sie das Ziel erreichen wollen? Welche neuen oder zusätzlichen Herausforderungen bringt eine Kursänderung mit sich und wie begegnen Sie ihnen?

- Schaffen Sie sich Verpflichtungen: Besprechen Sie mit Ihrem Lebenspartner und/oder Ihrer Führungskraft Ihre Ziele und lassen Sie sich daran erinnern, wenn Sie mal in ein Motivationsloch fallen. Stellen Sie regelmäßig einen Ziel-Ist-Vergleich an: Dieser Vergleich muss zu Ihrer Gewohnheit werden und entsprechend in Ihrem (Tages-)Plan berücksichtigt werden. Wichtig: Belohnen Sie sich dafür, wenn Sie die definierten Teilziele erreicht haben!

Auf bald, mit – Motivation, die bleibt.

Ihr
Martin Limbeck Trainings® Team

Schauen Sie in regelmäßigen Abständen auf unsere Website:
<http://www.ml-trainings.de> - hier tut sich etwas!

Martin Limbeck Trainings® Team
Odenwaldstraße 22
D - 61352 Bad Homburg
Fon +49 (0) 61 72 - 45 68 77
Fax +49 (0) 61 72 - 45 68 78
limbeck@ml-trainings.de
<http://www.ml-trainings.de>