

Wer das Ziel nicht kennt, wird den Weg nicht finden

Von Martin Limbeck, Martin Limbeck Trainings Team GmbH & Co KG



Einkäufer und Verkäufer haben mehr Gemeinsamkeiten, als sie selber glauben. Beide Seiten suchen eine gute Partnerschaft und möchten nicht übervorteilt werden. Zusammenarbeit und Verhandlung machen richtig Spaß, wenn beide Seiten ihre Ziele wirklich kennen und konsequent verfolgen. Träumen Sie nicht nur von großen Zielen, machen Sie diese auch wahr, indem Sie stets den Blick nach vorne richten, zukunftsorientiert denken und handeln.

Seien Sie, wie der „neue Hardseller“ im Verkauf, der „neue Hardbuyer“ im Einkauf. Seien Sie ein Wie-Denker, der seine Wünsche, Träume, Ziele realisiert, im Gegensatz zum Wenn-Denker, der ein Träumer bleibt: „Wenn ich nur mehr Spielraum hätte, wenn die Einkaufspreise nicht so konjunkturabhängig wären ...“

Die Grundlage für das Wie-Denken ist folgendes Prinzip: „Die Klarheit meiner Zielvorstellung bestimmt die Größe meines Erfolges.“ Aber Vorsicht: Allzu oft verwechseln wir Visionen und Ziele mit Vorstellungen, Erwartungen, Hoffnungen, Wünschen und Träumen – und das ist der Grund, warum wir oft nicht dort ankommen, wohin wir wollen, und dann Demotivation, Enttäuschung und Frustration verspüren.

Denken Sie immer an die SMART-Formel, wonach Ziele **spezifisch**, **motivierend**, **aktionsauslösend**, **realistisch** und **terminiert** sein müssen.

Wer im Leben kein Ziel hat, verläuft sich. Damit Ihnen das nicht passiert, halten Sie sich an die wichtigsten Regeln zur Verfolgung Ihrer Ziele:

1. Halten Sie Ihre Ziele schriftlich fest, damit Ihnen diese stets vor Augen bleiben. Ihre Vorstellungen, Wünsche und Ziele kommen Ihnen erst dann konkret und klar zu Bewusstsein, wenn Sie konzentriert darüber nachdenken und sie formulieren – klar und realistisch definiert, konkret, messbar und zeitlich begrenzt.

2. Fassen Sie Ihre Ziele in vollständigen Sätzen und nicht im Futur, sondern im Präsens, 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.

3. 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? Beschaffen Sie sich diese Informationen.

4. 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.

5. 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. 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 beruhen auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit.

6. 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 gewichtige 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?

7. 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 auch regelmäßig einen Ziel-Ist-Vergleich an. Dieser Vergleich muss zu Ihrer Gewohnheit werden und entsprechend in Ihrem (Tages-) Plan berücksichtigt werden. **Beachten Sie:** Belohnen Sie sich dafür, wenn Sie die definierten Teilergebnisse erreicht haben!