

erfolgreichsein

Newsletter Dezember 2014 von BusinessCoaching-Netz



Herzlich Willkommen zur neuen Ausgabe unseres Newsletters. Wenn er Ihnen gefällt, freuen wir uns über eine Weiterempfehlung an Kolleginnen und Freundinnen.

Dieses Mal geht es um das Schwerpunktthema "Ziele setzen"

- Welcher Zieltyp passt?
- Ziele erreichen in kleinen Schritten
- Das Ziel ist im Weg – Erfahrungsbericht auf dem Weg zum Erfolg
- Buchtipp: Barbara Sher "Wishkraft"
- In eigener Sache: Relaunch der Website
- Neue Gruppenstarts
- Aktuelle Seminare im Netzwerk

Welcher Zieltyp passt?

Christine Scharlau, Coaching und Organisationsberatung in Hagen, www.christine-scharlau.de

Wenn wir etwas verändern wollen, wenn wir unser (Berufs-)Leben freudvoller gestalten wollen – ob mit oder ohne Coach – dann kommen Ziele ins Spiel. Ziele gelten als förderlich für das Umsetzen von Gewünschtem in konkretes Handeln. Dass dabei die Kraft unseres Willens entscheidend ist, wissen wir aus Erfahrung und aus der Zielpsychologie: Vernünftiges Denken und emotionales Sich-einem-Ziel-verpflichtet-fühlen müssen zusammen kommen.

Damit dieses Zusammenspiel gelingen kann, ist es nützlich, verschiedene Arten von Zielen zu unterscheiden. In der Literatur zu Selbstmanagement und Coaching war bislang vor allem von Ergebniszielen die Rede, die konkret und meßbar sind. Wem es darum geht, übergreifende Ziele mit Kraft und Schwung auszustatten, den können die Haltungsziele interessieren, wie sie in den letzten Jahren Maja Storch und ihre KollegInnen erforscht und beschrieben haben. Zur ersten Orientierung hier eine kurze Beschreibung:

Ergebnisziele: Wenn es in Büchern, Artikeln oder Beratungsgesprächen darum geht, wie man „gute“ Ziele formuliert, werden oft die Wohlgeformtheitskriterien der frühen Motivationspsychologie zitiert. Sie sind im Akronym SMART zusammengefaßt: **S**pezifisch, **M**essbar, **A**traktiv, **R**ealistisch und **T**erminiert.

Beispiel: An Stelle von „Ich setze mich voll und ganz ein“ könnte ein solches smartes Ziel sein: „Bis zum Quartalsabschluß habe ich an vier Tagen der Woche jeweils fünf Bestandskunden kontaktiert und die Ergebnisse der Gespräche dokumentiert.“ Diese Formulierung ist spezifisch, meßbar und terminiert; ob sie realistisch und vor allem ob sie attraktiv ist, muss jede(r) für sich selbst prüfen.

Haltungsziele: Inzwischen zeigen Ergebnisse der Zielpsychologie, dass diese handhabbaren Kriterien nicht für alle Arten von Zielen gleich gut passen. Sie zu beachten ist dann wirksam, wenn die Aufgabe konkret ist, wenn sie einfach strukturiert ist und wenn die Person, die dieses Ziel verfolgt, intrinsisch motiviert ist, wenn sie sich also ihrem Ziel innerlich stark verpflichtet fühlt. Außerdem sollten keine, eventuell unbewußten, Zielkonflikte vorliegen.

Nun ist jedoch nicht alles, was wir anstreben, von dieser Art. Die zwei – und mehr – Seelen in unserer Brust können höchst Unterschiedliches wollen, ja uns kann sogar verborgen sein, warum wir ein uns so vernünftig erscheinendes Ziel offenbar nicht nachdrücklich verfolgen. Außerdem gibt es Lebenslagen, die zu unübersichtlich sind für spezifische Ziele.

Immer dann, wenn kein bestimmtes Ergebnis erreichen werden soll, sondern wenn es um eine übergreifende innere Einstellung geht, braucht es einen anderen Zieltyp, um sinnvoll handeln zu können. Bei Haltungszielen geht es darum, Sätze zu formulieren, die auch das unbewußte Wissen erreichen, die sichtbar motivieren und die eine innere Haltung aufrufen, in der alle eigenen Ressourcen flexibel verfügbar sind. Zu solch einer Kompetenzhaltung gelangt man zum Beispiel, in dem man sich körperlich erinnert, wie sich etwas ähnlich Gelungenes anfühlt, und dann dieses Körperempfinden mit positiv besetzten Worten verbindet.

Beispiele: Eine etwas zurückhaltende Wissenschaftlerin, die sich auf ein Gespräch vorbereitet, in dem es um ihre weitere Karriere geht, bereitet dies inhaltlich gut vor und lernt zusätzlich, sich in einen auch emotional guten Zustand zu versetzen. Sie will ihre Kompetenzen zeigen können, so wie es in dieser Situation paßt. Dafür entwickelt sie für sich einen Motto-Zielsatz „Zwo, eins, Risiko!“ An ihrer strahlenden Miene ist sichtbar, daß dieser Satz sie unmittelbar motiviert.

Eine Führungskraft, die begabt ist im Anerkennen, will im Coaching den Teil ihrer Führungsrolle stärken, der fordert, delegiert und auch einmal Frustrationen zumutet, ohne hinterher zu grübeln, ob sie nun nicht mehr gemocht wird. Sie entwickelt für sich den Motto-Zielsatz „Ich bin stark im Sturm“. Ihre Körperhaltung ist dabei aufgerichtet, der Blick klar.

Eine Abteilungsleiterin, die noch sehr an ihrer alten Stelle hängt und deren Verstand ihr schon länger eine Arbeit in angenehmerer Atmosphäre vorschlägt, findet für sich das Motto „Leinen los!“ und hat damit sichtlich die Abenteurerin in sich geweckt.



Das individuelle Bauen eines Motto-Ziels erfordert etwas Zeit. Es muß auf Konsistenz geprüft werden (Zielkonflikte?) und es muss handlungswirksam formuliert werden: als Annäherungsziel, untere eigener Kontrolle stehend und so, daß es erkennbar motivierend ist. Motto-Ziele werden gestützt durch Erinnerungshilfen im Alltag, um den Transfer zu sichern.

Methodisch geht es darum, etwas Neues zu lernen, und dafür rational sinnvolle Absichten mit positiven Emotionen stimmig zu verbinden. Eine Gruppe oder ein Coaching kann dabei helfen, ist aber nicht unabdingbar. In dem zuletzt [hier](#) vorgestellten Buch von

Julius Kuhl und Maja Storch „Die Kraft aus dem Selbst“ ist das Vorgehen beschrieben. Die Grundlagen finden sich im Trainingsmanual zum Zürcher-Ressourcen-Modell „Selbstmanagement – ressourcenorientiert“ von Maja Storch und Frank Krause.

Fazit: Im Umgang mit Zielen geht es immer darum, wie Sie Veränderungsabsichten möglichst wirksam unterstützen. Dabei kann Genauigkeit helfen, wenn ein Ergebnisziel konkret und einfach ist und wenn Sie darauf brennen, es zu erreichen. Ein Haltungsziel kann bei übergreifenden Aufgaben dazu nützen, Sie immer wieder in einen guten Zustand zu

versetzten, der dem Ziel dienlichen. Für beide Fälle gibt es Kriterien, wie Ziele formuliert sein sollen, um möglichst handlungswirksam zu sein. Vor allem läßt sich in Kenntnis verschiedener Zielarten vorab fragen: Welchen Zieltyp brauchen Sie hier?

Ziele erreichen in kleinen Schritten - Klara* erzählt von ihren Erfahrungen

Ursula Kraemer, Coach und Mediatorin in Friedrichshafen, www.navigo-coaching.de

*Klara ist die Titelfigur des Blogs www.selbstbewusst-werden.info

Neulich war ich bei einem Seminar und wir sollten in der Abschlussrunde in einem Satz sagen, wie wir in unserem Alltag umsetzen wollen, was wir gelernt haben. Den meisten Teilnehmern fiel das schwer. Sie wollten sich nicht festlegen, sondern sagten halbherzig: Ich versuche..., ich könnte..., es wäre gut, wenn ich...

Ähnliches habe ich in einem Internetforum entdeckt. Die Abonnementin eines Lehrgangs, in dem Woche für Woche Aufgaben gestellt werden, um so dem selbstgesteckten Ziel näher zu kommen, schrieb: „Ich bin am Thema sehr interessiert und lese aufmerksam die Unterlagen.“ Genau das ist doch der springende Punkt: Lesen, aber nicht umsetzen.

Früher ging mir das nicht anders. Ich habe geträumt, Pläne gemacht, Aufgabenlisten geschrieben und das war's. Ich war ein Planungsriese und ein Handlungszwerg.

Meine Zweifel, die Angst, es nicht zu schaffen, haben mich abgehalten, überhaupt anzufangen. Natürlich braucht es für viele Vorhaben Mut. Es gibt keine Garantie für das Gelingen. Der Wille loszugehen, ist der Gradmesser dafür, wie wichtig mir etwas ist im Leben ist. Was bin ich bereit, dafür zu tun? Was bin ich bereit, dafür zu riskieren? Will ich mich anstrengen? Welchen Preis bin ich bereit zu bezahlen? Wenn ich nicht zu einer gewissen Anstrengung bereit bin, ist es nicht wirklich ein Ziel. Mein Coach hat mich dann gefragt: Angenommen, Sie wüssten, dass Sie auf jeden Fall damit Erfolg hätten, was würden Sie dann tun?

Etwas anderes habe ich auch gelernt: Wenn ich mir zuviel vornehme, gebe ich schnell wieder auf. Es sind auch nicht die großen Schritte, die zum Ziel führen. Ich habe mir oft zuviel zugemutet. Bin manches Mal mit Schwung und Elan gestartet und habe dann gemerkt, dass ich dauerhaft nicht soviel Zeit und Energie in meine Vorhaben investieren kann. Und war dann enttäuscht von mir, dass ich wieder einmal nicht durchgehalten habe.

Was mich auch gehindert hat, war zu erwarten, ich könne meine Ziele mit einem einzigen Kraftakt erreichen. Habe geglaubt, ich könne es schaffen, mein Leben, meinen Alltag und mich selbst mit einem Schlag verändern. Dabei ist es viel leichter: jeden Tag ein bisschen etwas für sein Ziel zu tun, reicht in der Regel aus. Aber eben regelmäßig und beharrlich. Wenn ich mich jeden Tag bewege, habe ich am Ende des Jahres eine gute Kondition. Wenn ich jeden Tag eine Seite schreibe, ist das Ergebnis nach zwölf Monaten ein dicker Wälzer.

Klaras Rat: Wer seine Ziele erreichen will

- ...hat konkrete Vorstellungen davon
- ...fällt die Entscheidung, jetzt damit anzufangen
- ...geht sofort los und bewegt sich in kleinen Schritten vorwärts
- ...bleibt beharrlich dran

Deshalb gilt: Weniger ist mehr, das gilt auch für die guten Vorsätze und Vorhaben an Silvester. Wer sich wenig vornimmt, dieses aber umsetzt, stärkt das Selbstvertrauen in die eigene Kraft und erhöht sein Selbstwertgefühl. Es sind dies die besten Geschenke, die Sie sich

selbst machen können. Also – packen Sie es an!

Das Ziel ist im Weg – Erfahrungsbericht auf dem Weg zum Erfolg

Sabine Falk, Dialog-Kommunikationsberatung in Kassel, www.sabinefalk.de

Sich Ziele setzen - damit verbinden wir die Hoffnung auf persönliche Weiterentwicklung und Erfolg. Ziele bieten die Basis für einen guten Handlungsplan und geben Orientierung bei der Umsetzung. Sind sie „richtig“ gesetzt, können sie uns motivieren und antreiben. Stimmen wir in der Tiefe mit unseren Zielen überein, mobilisieren sie in uns eine große Kraft und erhöhen unsere Wirksamkeit.

In vielen Coachingprozessen erfahre ich aber auch die Frustration und Enttäuschung, wenn sich die Ziele (wieder einmal) nicht realisieren lassen. Was läuft schief? Der Glaube an „Meilensteine“, die den Weg zum Gewünschten Schritt für Schritt markieren, basiert auf der Vorstellung, dass sich das Leben linear entwickelt. Doch dieses Bild täuscht und führt zuweilen in die Irre. Manchmal sind Ziele regelrecht im Weg.

Wer Ziele festlegt, will sich damit eine Richtung zu geben und möglichst nicht vom Plan abweichen. So verstanden bewirken Ziele oft, dass wir nicht mehr wach und flexibel reagieren auf die Chancen des Alltags, auf die guten Gelegenheiten, auf eine spiralförmige Entwicklung des Lebensplans, auf die ständige Resonanz, die lebendige Systeme, da wo sie sich begegnen, auf einander haben.

Damit der gute Plan gelingt, sollten wir uns bewusst machen, was Ziele können und was nicht. Wer sich erfolgreich über Ziele führen will, braucht einen klärenden Blick, Ehrlichkeit zu sich selbst und viel Mut.

Folgende Fragen stehen im Raum:

- Was sind meine Ziele? Und sind es wirklich meine Ziele? Der Coachingalltag bringt es oft ans Licht: Das, was wir „unsere“ Ziele nennen, basiert all zu oft auf Dingen, die wir von Außen übernommen haben. Diese Ziele mit großer Kraft zu verfolgen, führt auch dann nicht ins Glück, wenn wir sie erreichen.
- Ist es für den eigenen Erfolg wichtig, konsequent zu sein oder geht es eher darum, loszulassen und sich zu öffnen für das, was geschieht? Wie verhalten sich Zielverfolgung und Intuition (ebenfalls eine große Quelle des Erfolgs) zueinander?
- Was will mein Herz? Wer anziehende Ziele festlegen will, muss sein Herz befragen und bereit sein, sich auch schmerzhaften Momenten zu stellen. Können wir die Konflikte aushalten, die deutlich werden, wenn wir erkennen, dass wir eigentlich etwas ganz anderes wollen, als es der offizielle Plan vorsieht? Können wir aufrecht stehen, wenn die Ziele unseres Herzens nicht mit dem übereinstimmen, was FreundInnen, Familie oder KollegInnen von uns erwarten?
- Wie gehen wir auf dem Weg zum Ziel mit Widerstand um? Um nicht zu früh aufzugeben, sollten wir bereit sein, die Reibung anzunehmen. Setzen wir uns aktiv mit dem auseinander, was widersteht, ist Widerstand ein Energie spendendes Elixier, dass uns als Treibstoff gute Dienste auf dem Weg leistet.
- Was bedeutet für uns die Möglichkeit des Scheiterns? Sind wir im Sinne der Zielerreichung nicht erfolgreich, gilt es genau hinzuschauen. Oft birgt ein Scheitern wertvolle Erkenntnisse zum persönlichen Weg ins Glück, die es in einer wertschätzenden Reflexion zu bergen gilt.

- Bin ich bereit, meine Ziele loszulassen, wenn mir offensichtlich Besseres widerfährt? Es gilt mit wachem Blick und großer Sensibilität darauf zu lauschen, was das Leben mit mir vorhat.
- Was sind meine Erfahrungen mit den Schritten zum Erfolg? Kam der Erfolg durch harte Arbeit? War ein glücklicher Zufall im Spiel? Habe ich eine überraschende Chance erkannt und mutig genutzt? Wie häufig kam die erhoffte Inspiration nach Plan? Wie oft mit einer guten Freundin im Café?

Ziele bedeuten Freiheit, wenn wir sie dazu dienen, sich zu orientieren, innerlich zu öffnen und präsent zu sein, sobald das Leben Chancen bietet. Wer sich selbst über Ziele führen will, muss die Kunst verstehen, zwischen Festhalten und Loslassen zu balancieren, zwischen aktivem Gestalten und aufmerksamem Geschehenlassen. Erst dann sind Ziele nicht im Weg.

Buchtipps zum Thema: Barbara Sher, Wishkraft

Christine Scharlau, Coaching und Organisationsberatung in Hagen, www.christine-scharlau.de

„Ziele – die muß man doch erst einmal haben“ höre ich oft im Coaching und „Wenn ich ein Ziel hätte, könnte ich auch drauf zugehen!“ So ist es – Anleitungen zum Ziele-erreichen können nützlich sein, wenn man selbst eins hat. Und in vielen Fällen, wenn man etwas im Berufsleben verändern will, ist es die erste Aufgabe, ein (neues) Ziel zu finden.

Barbara Shers Buch „Wishcraft“, auf deutsch erstmals 2000 erschienen, setzt hier an: Ziele werden nicht vorausgesetzt, sondern erst einmal entdeckt und freigeschaufelt. Übersetzt bedeutet der Titel: ‚Handwerk (craft) des Wünschens‘.

Ihre Grundannahmen sind, kurz skizziert:

Alle Menschen können wünschen und träumen, doch viele nutzen diese Fähigkeit nicht, sie ruht unter Enttäuschungen und Anforderungen des alltäglichen Lebens. Doch es ist schädlich, ureigene Wünsche gering zu achten: Fähigkeiten müssen benutzt werden, sonst verkümmern sie, wie Muskeln. Werden Wünsche und Talente gelebt, so erzeugen sie Energie und Lebenslust. Shers Einsicht erstaunt zunächst: jeder Wunsch ist erfüllbar - wenn nicht eins zu eins, so läßt sich immer ein Wesenskern, ein ihm innewohnendes Motiv finden – und erfüllen. Dazu braucht es erstens eine Methode und zweitens Struktur und Unterstützung.

Barbara Sher läßt es nicht bei diesen Behauptungen. Sie gibt eine grundsätzliche und systematische Anleitung zu folgenden Themen:

- Die Kraft der eigenen Wünsche: Wunschziele in geduldiger Forschungsarbeit herausfinden
- Vom Träumen zum Planen: Handlungsziele konkret formulieren, Wege und Schritte planen, Umsetzungstechniken, z.B. um den Wesenskern eines Wunsches zu erkennen, Flow-Chart-Technik, Zeitplan, emotionale und strategische Probleme lösen, Unterstützung organisieren.
- Wege um die Angst herum: Handeln trotz Angst, geschmeidiger Umgang mit Widerstand, erste Hilfe in kritischen Situationen.

Was dann wirkt, ist eine kontinuierliche Beschäftigung mit dem selbstgewählten Thema. Shers Anleitungen dazu sind präzise und unmittelbar umsetzbar, der Text ermutigend durch seine klare Sprache, durch Zusammenfassungen, exzellente Übungen – und durch weisen Humor. Sie bieten Möglichkeiten zum Umgang mit Zielkonflikten, berücksichtigen, das Handlungsschritte zum Ziel klein und sehr konkret sein müssen und vor allem findet sich hier Handwerkszeug, um Ziele emotional wirklich attraktiv zu machen. So können sie auch untergründig wirken. Ich empfehle das Buch Menschen, die Wohlwollen und Struktur gut

brauchen können, weil es ein fachlich fundiertes Buch ist, das mit dem ZieleFINDEN anfängt und mit dem man üben kann, sinnvoll und wirksam zu wünschen.

Barbara Sher: Wishcraft, Lebensträume und Berufsziele entdecken und verwirklichen. Edition Schwarzer, ISBN: 3-9809204-0-2, 309 Seiten, 18 Euro.

In eigener Sache

Wir haben unsere Website neu aufgebaut. Sie finden dort nun nicht nur alle alten Ausgaben des Newsletters, sondern auch Zusatzmaterialien zum Selbstcoaching. Und in Zukunft Hinweise zu offenen Veranstaltungen, Seminaren und Workshops, die von den Mitgliedern im Netzwerk angeboten werden.

Außerdem können Sie die einzelnen Coaches in Ihrer Nähe kennen lernen, da zu den persönlichen Websites verlinkt wird.

Unter dem Button "Veröffentlichungen" haben wir eine Liste der Publikationen der im Netzwerk aktiven Coachs zusammengestellt.

P.S. Manche der Coachs finden Sie auch auf Xing und Facebook.
Schauen Sie doch mal wieder rein: www.businesscoaching-netz.de

Aktuelle Seminare im Netzwerk

Doppelkarrierepaare – Beruf & Familie im Team

Berlin, Fr – Sa, 16. – 17. Januar 2015

Für Paare, die zwei Karrieren und ein erfüllendes Familienleben (mit oder ohne Kinder) verwirklichen wollen. Nehmen Sie sich Zeit, sich gemeinsam auszurichten, Freiräume zu schaffen und Ihre persönlichen Anliegen zu verwirklichen.

Visionen - Ziele - Wege

Harderhausen, Warburg, Mi - Fr, 11. - 13.02.2015

Wie geht es weiter? Was steht jetzt an?

Entwickeln Sie Ihr aktuelles oder übergreifendes Ziel, einen Handlungsplan oder die passende innere Einstellung. Nehmen Sie sich eine anregende Auszeit

Beruf & Berufung

Berlin, Sa – So, 21. – 22. März 2015

Jeder hat eine Berufung. Finden Sie heraus, was beruflicher Erfolg für Sie bedeutet und wie Sie leben, lieben und arbeiten wollen.

Coachingtage

Harderhausen, Warburg, Mi - Fr, 25. - 27.03.2015

Das aktuelle Anliegen schärfen, Lösungsmöglichkeiten erkunden, Erkanntes auffrischen und methodisches Know-how für den Umgang mit sich und anderen lernen: dafür haben wir die Coaching-Tage konzipiert.

Sprechen ist Beziehung

Reutlingen, Sa, 28.03.2015 und Eutin, Sa 06.06.2015

Lob, Kritik und positive Abgrenzung - jenseits rhetorischer Techniken. Übungen, die Denken und Sprechen mit dem Gefühl zu verbinden, fördern Klarheit und Wirkung der Worte.

Effektive Pressearbeit für Gründer und Selbstständige

München, Di, 17.03.2015

Sie erfahren, was die Zielgruppe der Journalisten wirklich braucht und wie Ihr Angebot für die Veröffentlichung konkret aussehen sollte. Sie lernen die Grundregeln der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit - so dass Ihre Pressemitteilungen den Weg an hunderten anderen vorbei findet. Das ist möglich – auch mit kleinem Budget.

Neue Gruppenstarts

Friedrichshafen (Ursula Kraemer)	12.02.2015
Hagen (Christine Scharlau)	19.03.2015
München (Isabel Nitzsche)	29.04.2015

Anmeldungen ab sofort möglich unter www.businesscoaching-netz.de und dort unter den jeweiligen Orten bzw. Terminen.

Impressum

Dieser Newsletter ist ein kostenfreier Service von www.businesscoaching-netz.de, einem Zusammenschluss professioneller Coachs, die u.a. an ihren jeweiligen Standorten Einzel- und Gruppencoachings für Frauen anbieten.

Redaktion:

Ursula Kraemer M.A., www.navigo-coaching.de
Christine Scharlau, www.christine-scharlau.de

(c) Ursula Kraemer M.A.
Schienerbergweg 11
88048 Friedrichshafen
verantwortlich im Sinne des
Presserechts
zu erreichen unter
uk@navigo-coaching.de

Den Newsletter abstellen oder Ihre Adresse ummelden können Sie auf der Startseite von www.businesscoaching-netz.de Alle Rechte vorbehalten. Jede Art des Abdrucks oder der Veröffentlichung nur mit ausdrücklicher Genehmigung.