



Drei gewinnt!

Die Zeiten ändern sich – mit dem Status quo neue Ziele setzen

von Marc M. Galal, Verkaufstrainer, Frankfurt am Main *

„Der Langsamste, der sein Ziel nicht aus den Augen verliert, geht noch immer geschwinder, als jener, der ohne Ziel umherirrt.“ Gotthold Ephraim Lessing wusste schon vor über 200 Jahren, wie wichtig es ist, sich Ziele zu setzen. Der Dichter drückt damit etwas Allgemeingültiges aus: Nicht im Akkord durchs Leben zu hetzen, bringt wirklichen Erfolg, sondern sich Zeit zu nehmen – sowohl für Geschäfts- und Lebenspartner als auch für sich selbst.

Die Disziplin, Zeit für sein Unternehmen, seinen Beruf, seine Kunden aufzubringen, hat jeder erfolgreiche Mensch. Wenn es aber um sich selbst geht, sieht es da oft anders aus. Da gilt das Sprichwort „was Du heute nicht kannst besorgen, das verschiebe ruhig auf übermorgen“. Dabei ist es enorm wichtig, sich immer wieder einmal Zeit für sich selbst zu nehmen. Zeit, um Ziele zu verfolgen und neu zu planen. Zeit, um Stärke zu tanken. Denn nur mit Energie lassen sich entscheidende Erfolgsweichen neu stellen.

Ziele ändern sich

Ein Ziel ist keine feste, unveränderliche Konstante. Ziele ändern sich, dabei gibt es viele Faktoren, die Zielsetzungen beeinflussen. Ein Faktor ist das Alter: Ein Zwanzigjähriger hat andere Vorstellungen von seinem privaten und beruflichen Leben als ein Mittvierziger. Während der Jüngere leichter mit Innovationen im EDV-Bereich zurechtkommt und im Privatleben noch nicht so fest gebunden ist, hat der Ältere mehr fachliche Qualifikation und Lebenserfahrung sowie geschäftliche Kontakte gesammelt. Er ist eingebunden in ein starkes soziales Netzwerk von Familie und Freunden. Durch diese Unterschiede werden sowohl die Arbeitsweise als auch die Ziele der beiden nicht identisch sein. Zielsetzungen müssen aber auch an Marktveränderungen angepasst werden.

Zwischenbilanz ziehen

Um sich Ziele setzen zu können, sollten Sie sich erst einmal einen Überblick verschaffen. Setzen Sie sich in Ruhe an Ihren Schreibtisch und ermitteln Sie den Status quo. Wie weit sind Sie in diesem Jahr/in Ihrem Leben schon gekommen? Gönnen Sie sich die Zeit, in entspannter Atmosphäre Ihre Ergebnisse zu Papier zu bringen. So führen Sie sich diese direkt vor Augen. Überprüfen Sie, ob alle (Lebens-)Bereiche gleich gut laufen, oder hapert es in einem Teilgebiet? Stellen Sie sich Fragen, um schlechtere Ergebnis-

se analysieren zu können. Wie sieht es im Vergleich zum Vorjahr aus? Denn wenn Sie nicht wissen, wie es im Moment im Detail läuft, können Sie sich keine Erfolg versprechenden Ziele setzen.

Die Zukunft planen

Wenn Sie in Ruhe Zwischenbilanz gezogen haben, können Sie in die Zukunft blicken. Dann ist es an der Zeit, sich neue, realistische Ziele zu setzen. Fragen Sie sich, was im nächsten Quartal/Jahr zu leisten ist, genauer gesagt: „Was kann ich schaffen, was will ich zustande bringen?“ Stecken Sie sich Ihre Ziele nicht zu hoch. Ihre Zwischenbilanz wird Ihnen den richtigen Rahmen für die Vorgaben liefern, die Sie sich vornehmen. Aber trauen Sie sich ruhig etwas zu, denn zu niedrig gesetzte Ziele fordern Sie nicht und sind damit unbefriedigend. Das neue Jahr ist schneller da, als man glaubt. Was steht an für 2009? Gibt es Veränderungen in Ihrer Branche, auf die Sie reagieren sollten. Bleiben Ihre Bereiche und Kunden unverändert oder lohnt es sich, in Teilbereiche mehr Zeit und Arbeit zu investieren? Liegt der Schwerpunkt auf den Stammkunden oder ist eine Neugewichtung in Richtung von Neukunden notwendig?

Der 3-Stufen-Plan

Die meisten Menschen tun sich schwer damit, Ziele zu definieren. Wenn sie sich ein Ziel setzen, dann ist es entweder so groß, dass sie es nicht erreichen oder so klein, dass kein rechtes Glücksgefühl aufkommt, wenn sie es erreicht haben. Das richtige Maß liegt in einem 3-Stufen-Plan:

Setzen Sie sich ein **Maximal-Ziel**, ein wirklich richtig großes Ziel, bei dem Sie nach den Sternen greifen und alles geben müssen.

Setzen Sie sich zudem ein **erwartetes Ziel**, ein Ziel, das Sie tatsächlich erreichen können, wenn Sie sich anstrengen und Gas geben.

Und zuletzt – definieren Sie ein **Minimalziel**, welches Sie auch erreichen, wenn etwas schiefgeht. Dieses Ziel ist das Minimum, aber Sie sollten damit (notfalls) auch zufrieden sein können.

Welche Vorteile hat so ein 3-Stufen-Ziel-Plan? Sie können nur gewinnen, weil Sie eines der drei Ziele auf jeden Fall erreichen. Sie können nicht scheitern und diese Strategie gibt Ihnen Selbstvertrauen und Kraft, sie motiviert Sie, sich neue Ziele zu setzen und diese auch zu erreichen. Brechen Sie das Jahresziel herunter auf die Leistung, die Sie jeden Tag erbringen müssen, damit am Ende des Jahres ordentlich gefeiert werden kann. Auf diese Weise sehen Sie jeden Tag genau, wie es läuft und können sich auch an kleinen Erfolgen freuen.

Wenn Sie sich vielleicht fragen, warum es sich überhaupt lohnt, Ziele zu setzen, dann sei hier Mark Twain zitiert: „Kaum verloren wir das Ziel aus den Augen, verdoppelten wir unsere Anstrengungen.“ Aber wer beackert schon gerne dürre Felder?

* Marc M. Galal ist Vertriebsexperte und lizenzierter NLP-Trainer. Auf dieser Grundlage hat er das Verkaufskonzept NLS® Neuro-Linguistic-Selling entwickelt. Eine ein-zigartige Verkaufslinguistik macht NLS® zu einem unentbehrlichen Werkzeug für den modernen, professionellen Verkäufer.

Weitere Informationen erhalten Sie beim Marc M. Galal Institut
Rudolfstr. 13-17, 60327 Frankfurt
Tel.: 069/74093270, Mail: info@marcgalal.com
Homepage: www.marcgalal.com