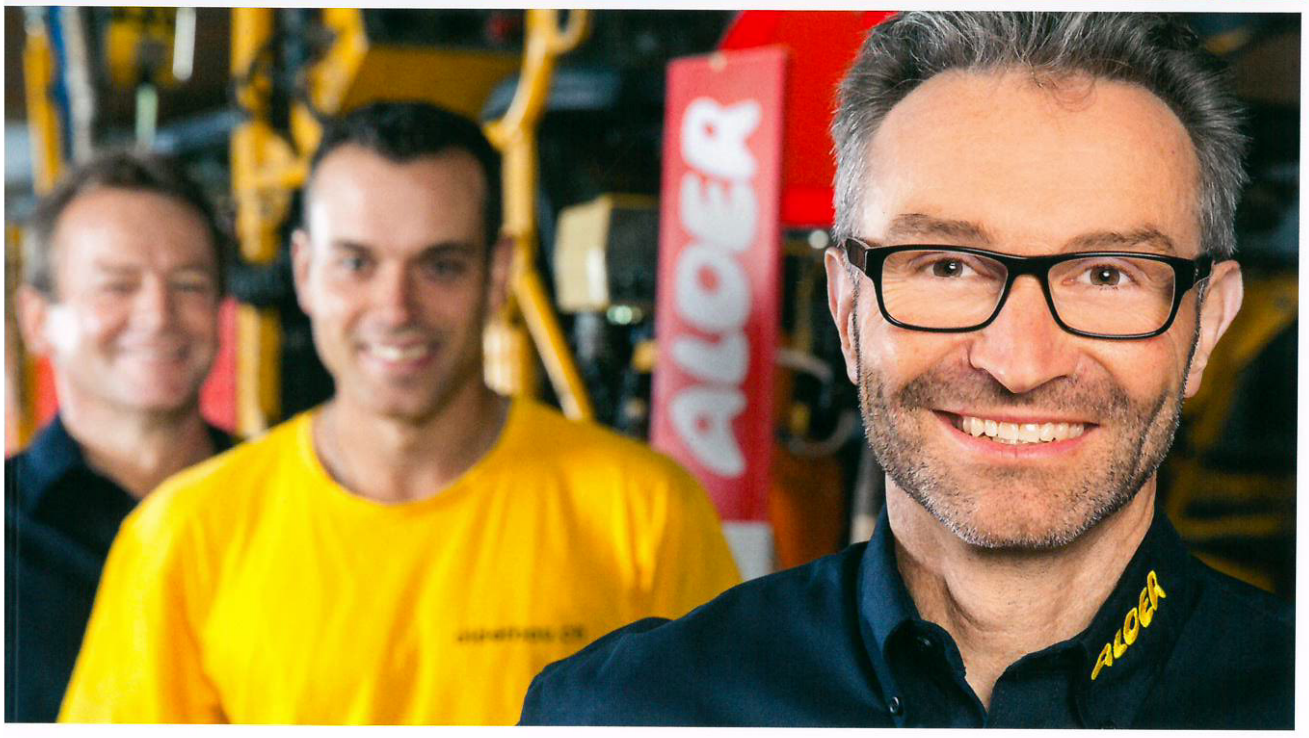
Die Fachzeitschrift
für erfolgreiche Unternehmer
und Top-Manager

KMU MAGAZIN

Nr. 10

Oktober 2016
19. Jahrgang
CHF 22.–



Strategie & Management

Weiterbildung: Trends und Perspektiven in Zeiten der Digitalisierung **18**

Im Fokus: Digitale Transformation

Digital Leadership:
Die neue Art des Führens **60**

Finanzen & Vorsorge

Unternehmenskauf und -verkauf:
Gut vorbereitet in die Transaktionsphase **68**

Forschung & Entwicklung

Innovationsmanagement: Flexibles Denken und Handeln durch «Open Innovation» **102**

Durchhaltevermögen

Ziele setzen und mit Beharrlichkeit erreichen

Erfolg wird im Erreichen (selbst-)gesetzter Ziele sichtbar. Die Überwindung der Distanz zwischen der Formulierung und dem Erreichen eines Ziels erfordert meist eine gehörige Portion Durchhaltevermögen, was bei der Planung oft vergessen wird. Wie Beharrlichkeit, Hartnäckigkeit oder Standhaftigkeit erlernbar sind, skizziert dieser Beitrag.

› Marc M. Galal

«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 und diese mit Beharrlichkeit anzustreben. Der Begriff Ziel (griechisch: telos) bezeichnet nach Wikipedia einen in der Zukunft liegenden, gegenüber dem Gegenwärtigen im Allgemeinen veränderten, erstrebenswerten und angestrebten Zustand (Zielvorgabe).

Ein Ziel ist somit ein definierter sowie angestrebter Endpunkt eines Prozesses, meist einer menschlichen Handlung. Im Berufsleben wird mit dem Ziel vorwiegend der Erfolg eines Projekts bzw. einer mehr oder weniger aufwendigen Arbeit definiert. Im privaten Bereich beschreibt das Ziel häufig einen angestrebten Zustand des persönlichen Lebensumfeldes.

Eine gute Planung, wie dieses Ziel erreicht werden kann, verschafft Klarheit über den Weg dorthin. Ziele geben dem Alltag Struktur und Bedeutung. Das gilt für Berufs- und Privatleben gleichermassen. Um beide Bereiche unter einen Hut zu bringen und nicht das eine nur auf Kosten des anderen zu erreichen, lohnt sich eine sinnvolle Zielplanung und Koordinierung.

Ziele ändern sich

Auch wer schon durchgestartet ist, um seine Zielvorgaben zu erreichen, sollte regelmässig kurz innehalten, um seine persönliche Planung zu überprüfen. Ein Ziel ist nicht zwangsläufig eine 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 vielleicht leichter mit IT-Innovationen klarkommt und im Privatleben noch nicht so fest gebunden ist, verfügt der Ältere über mehr fachliche Qualifikation, Lebenserfahrung und hat umfangreiche Kontakte gesammelt. Er ist eingebunden in ein starkes soziales Netzwerk von Kollegen, Familie und Freunden.

Drei-Stufen-Plan zum Durchhalten

1. Setzen Sie sich ein Maximal-Ziel, ein wirklich richtig grosses Ziel, bei dem Sie nach den Sternen greifen und alles geben müssen.
2. Setzen Sie sich zudem ein erwartetes Ziel, ein Ziel, das Sie tatsächlich erreichen können, wenn Sie sich anstrengen und Gas geben.
3. 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 Drei-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, die Sie motiviert, sich neue Ziele zu setzen und diese auch zu erreichen. Brechen Sie das Hauptziel herunter auf die Leistung, die Sie in bestimmten Etappen erbringen müssen. Auf diese Weise behalten Sie den Überblick und Sie können sich auch an Teilerfolgen freuen.

Durch diese Unterschiede werden sowohl die Arbeitsweise als auch die Ziele der beiden nicht identisch sein. Auch an Marktveränderungen müssen Zielsetzungen angepasst werden.

Beharrlichkeit siegt

Ist es schon nicht einfach ein Ziel zu definieren, ist die Wahrscheinlichkeit, es auch zu erreichen, noch ungewisser. Trotz guter Vorgaben und exakter Planung tauchen fast immer Schwierigkeiten auf, die zum vorzeitigen Aufgeben verleiten. Warum eigentlich? Meist liegt es an der mangelnden Beharrlichkeit. Der Weg des geringsten Widerstandes ist nun mal einfacher zu beschreiten, als mit Willenskraft Hindernisse zu umgehen oder zu beseitigen. Dabei ist es längst bekannt, wie sehr Beharrlichkeit den Erfolg beeinflussen kann. Es ist also naheliegend, sein Durchhaltevermögen zu steigern. Das geht zwar nicht von heute auf morgen. Doch lässt sich diese Tugend trainieren.

Nachstehende Tipps helfen, Einfluss auf die Willenskraft zu nehmen. Gleichzeitig stärken Sie das Selbstvertrauen und die Gefahr, vorschnell aufzugeben, wird geringer.

Bestandsaufnahme

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 diesem Bereich/in Ihrem Leben schon gekommen? Erforschen Sie ihre persönlichen Stärken und Schwächen und setzen Sie diese gezielt ein.

Es wirklich wollen

Nach dieser Zwischenbilanz können Sie in die Zukunft blicken. Jetzt ist es an der Zeit, sich neue, realistische Ziele zu setzen. Das Wichtigste dabei: Identifizieren Sie sich mit Ihrem Ziel und nutzen Sie es als Quelle der Kraft. Vertrauen Sie auf Ihre innere Stimme. Wenn Sie etwas partout nicht wollen, wird es automatisch auch an Durchhaltevermögen mangeln.

Optimistisch nach vorne blicken

Stecken Sie sich Ihre Ziele nicht zu hoch. Aber trauen Sie sich ruhig etwas zu, denn zu niedrig gesetzte Ziele fordern Sie nicht und sind damit unbefriedigend. Diese zuversichtliche Grundeinstellung hilft auch Rückschläge, die nicht ausbleiben werden, zu akzeptieren.

Schriftlich festhalten

Was schwarz auf weiss geschrieben steht, kann man nicht nur getrost nach Hause tragen, sondern auch immer wieder einmal hervorholen und überprüfen. Nehmen Sie sich die Zeit und schreiben Sie auf, was Sie wollen. Indem Sie Ihre Wünsche und Ziele zu Papier bringen, führen Sie sich diese direkt vor Augen. Überprüfen Sie, ob alle (Lebens-) Bereiche gleich gut laufen, oder hapert es in einem Teilgebiet?

Schritt für Schritt

Um ein Ziel zu erreichen, bedarf es vieler einzelner Schritte. Wohlüberlegt nacheinander ausgeführt, ergibt die Summe aller Aktivitäten das gewünschte Ergebnis. Zerlegen Sie den Weg zum Ziel in Einzelschritte. Auch Etappensiege beflügeln. Ebenso eine kleine Belohnung dafür.

Geschwindigkeit anpassen

Sie bestimmen Ihr individuelles Tempo. Schalten Sie einen Gang zurück oder beschleunigen Sie. Es gibt keine Norm. Passen Sie Ihre Geschwindigkeit Ihrer Kondition an. Wie im Sport gilt: Ein Nahziel lässt sich im Sprint erreichen, nicht aber die Zielgerade beim Marathon-Lauf.

Hindernisse umgehen

Durchhaltevermögen bedeutet auch, nicht beim ersten Hindernis aufzugeben. Denn bekanntlich führen viele Wege nach Rom. Suchen Sie die beste Möglichkeit. Manchmal ist ein Umweg lohnender als der vermeintlich direkte Weg.

Jetzt starten

Durchhalten können Sie nur, wenn Sie auch starten. Machen Sie den ersten Schritt jetzt. Neue Ideen beflügeln. Ob Sie verkaufen oder für andere Bereiche wie Produktion, Marketing, Werkstatt, IT verantwortlich, im Dienstleistungssektor tätig, angestellt oder selbstständig sind – Sie werden im beruflichen Umfeld unterschiedliche Schwerpunkte setzen. Doch immer sollte auch ein Bereich den privaten Aktivitäten und Zielen vorbehalten werden.

Damit Familie, Freunde, Urlaub, Hobby, Ehrenamt oder Sport sich nicht unter ferner liefen wiederfinden oder gar verloren gehen, werden auch diese schriftlich festgehalten und ebenso konsequent verfolgt. Nur so lassen sich berufliche und private Ziele miteinander koordinieren. Geschieht dies nicht nur mit sturer Verbissenheit, sondern mit gelassenem Durchhaltevermögen, gesellt sich zum Erfolg schon bald der Genuss. «

Porträt

Marc M. Galal
Trainer

Marc M. Galal ist Trainer und Experte für Verkaufspsychologie. Er ist lizenzierter Trainer der Society of NLP (USA) und wurde als Top Speaker 2014 ausgezeichnet. Auf Basis seiner Erfahrungen hat Galal das Verkaufskonzept NLS (Neuro-Linguistic-Selling) entwickelt.

Kontakt

info@marcgalal.com, www.marcgalal.com