

von Brian Tracy und Frank M. Scheelen, Erfolgstrainer

Personal Leadership

Mit konsequenten Zielen zur Spitzenleistung

Warum sind manche Menschen erfolgreicher als andere? Die Antwort ist einfach: Sie haben sich unter normalen Bedingungen auf ein bestimmtes Gebiet spezialisiert und ihr individuelles Potential kontinuierlich entwickelt. Die beiden Experten für Persönlichkeitsentwicklung, Brian Tracy und Frank M. Scheelen, zeigen ein ausschlaggebendes und übertragbares Grundmuster der Erfolgreichen auf: die Fähigkeit, konsequent Ziele zu setzen und zu erreichen.



Er hat Brian Tracys Führungs- und Management-Know-how im deutschsprachigen Raum bekannt gemacht: Frank M. Scheelen verbindet die eigene unternehmerische Kompetenz als Experte für personalorientierte Unternehmensberatung mit seiner Tätigkeit als Vortragsredner.

Es ist ein Irrtum zu glauben, dass Erfolg nur den Menschen vorbehalten ist, die mit außergewöhnlichen Talenten gesegnet sind. Jeder Mensch ist einzigartig, besitzt eine einmalige Kombination von Charaktermerkmalen, Fähigkeiten und Fertigkeiten – und damit das Potential, etwas Besonderes mit seinem Leben anzufangen. Es gibt nur eine Frage, die er dafür beantworten muss: „Will ich es tun?“ Lautet die Antwort „Ja“, ist entsprechende Disziplin angesagt, um die gewünschten Ergebnisse in den als wichtig erachteten Lebensbereichen zu erzielen.

Absolute Zielorientierung ist ein wesentliches Merkmal aller Spitzenleistungen. Sie

können Ihr Potential nur ausschöpfen, wenn es für Sie so selbstverständlich ist, sich Ziele zu setzen und diese auch zu erreichen, wie morgens aufzustehen, zu duschen und sich anzukleiden. Die meisten Menschen haben zwar die besten Vorsätze. Aber sie bewegen sich zufällig durchs Leben, indem sie ausschließlich reagieren, statt sich Schwerpunkte zu setzen und sich auf deren Erfüllung zu konzentrieren.

„*Sie haben in Ihrem Leben immer die Alternative: Entweder Sie setzen alles daran, Ihre eigenen Ziele zu realisieren, oder Sie arbeiten für die Verwirklichung der Ziele anderer!*“

Menschen haben einen Ziel suchenden Mechanismus in sich: Das Gehirn orientiert sich darauf, jedes Ziel zu erreichen. Sie müssen es nur klar definiert haben und es intensiv wollen. Sind diese beiden Bedingungen erfüllt, setzt sich der Mechanismus zur Zielerreichung in Gang.

Ist es also Ihr Ziel, den Tag zu überstehen, um dann nach Hause zu gehen und sich vor den Fernseher zu setzen, werden Sie das schaffen.

Lautet Ihr Ziel, gesund zu leben, und Sie haben die Teilziele – tägliches Laufen, bewusste Ernährung etc. – genau definiert, so wird Sie nichts davon abbringen, dieses Ziel zu erreichen.

Sie müssen bereit sein, den Preis zu zahlen

Die Erfolgsformel besitzt noch eine dritte Komponente. Neben der Klarheit des Ziels und dem unbedingten Verlangen, es zu erreichen, müssen Sie auch bereit sein, den Preis für Ihren Erfolg zu zahlen. Der Preis kann Verzicht heißen, große körperliche oder geistige Anstrengungen nach sich ziehen, das Aufgeben lieb gewordener Gewohnheiten oder Beziehungen bedeuten. Und Sie müssen den Preis immer im Voraus begleichen.



die erforderlichen Anstrengungen auf sich zu nehmen.

Verantwortungslosigkeit

Der zweite Grund für Ziellosigkeit ist, dass sie nicht die volle Verantwortung für ihr Leben übernommen haben. Verantwortungslose Menschen warten immer darauf, dass ihr Leben endlich richtig beginnt. Sie rechtfertigen sich ständig für ihr Versagen, spielen ab und zu mal Lotto, um den Zufall herauszufordern, kommen aber nicht wirklich voran.

Brian Tracy ist einer der weltweit gefragtesten Erfolgstrainer und Vordenker für Wirtschaft und Management. Seine Vorträge über persönliche und geschäftliche Effektivität erreichen jährlich mehr als 300.000 Menschen.

Erfolg ist nicht mit einem Besuch im Restaurant zu vergleichen, wo Sie die Rechnung nach dem Genuss erhalten. Für Ihren Erfolg müssen Sie erst mühselig säen, damit Sie eines Tages ernten können. Ihr heutiges Leben ist eine Reflexion des Preises, den Sie bis jetzt bezahlt haben. Ihr künftiges Leben wird mit dem Preis übereinstimmen, den Sie ab heute bereit sind zu zahlen. Sie können nicht alles beim Alten lassen wollen, aber dennoch den persönlichen Fortschritt fordern. Jedes Vorwärtkommen setzt Wandel voraus.

Warum sich Menschen keine Ziele setzen

Reden statt handeln

Der erste Grund, warum es bei den meisten Menschen über Lippenbekenntnisse nicht inausgeht, ist Handlungsunfähigkeit. Sie reden, statt etwas zu tun, sind nicht bereit,

Unklarheit über die Bedeutung von Zielen

Manche Menschen haben nicht gelernt, wie wichtig es ist, sich in jedem Lebensbereich klare Ziele zu setzen. Sie wissen nicht, dass ihre Hoffnungen und Träume, Pläne und Sehnsüchte nur von ihrer Fähigkeit abhängen, sich Ziele zu setzen.

Angst vor Zurückweisung und Kritik

Viele von uns sind schon in ihrer Kindheit für ihre Hoffnungen und Träume verlacht worden. Unsere Eltern wollten uns vielleicht Enttäuschungen ersparen und machten uns deshalb auf die Gründe aufmerksam, warum wir das eine oder andere nicht schaffen könnten. Damit beginnt der lebenslange Prozess des „Nur-kein-Risiko-Eingehens“. Die Lösung für diese Angst vor Kritik lautet: Behalten Sie Ihre Ziele einfach für sich.

Angst zu versagen

Die Angst vor dem Versagen tötet den Ehrgeiz mehr als jede andere negative Emotion. Verinnerlichen Sie: Es ist unmöglich, Erfolg zu haben, ohne Fehler gemacht zu haben. Leben Sie dieses Prinzip.

Der erfolgreiche Erfinder Thomas Alva Edison benötigte beispielsweise 11.000 fehlgeschlagene Experimente, bis er endlich den Glühfaden entdeckte. Eine Anekdote besagt, dass ihn nach dem 5.000 Fehlversuch ein Journalist fragte, warum er immer noch auf seinem Experiment beharre. Edison antwortete: „Junger Mann, Sie verstehen nicht, wie es in der Welt langgeht. Ich habe ganz und gar nicht versagt. Ich habe mit Erfolg 5.000 Wege herausgefunden, die nicht funktionieren. Das bringt mich dem Weg, der funktioniert, 5.000 Schritte näher.“

“ Die größten Erfolge in der Geschichte der Menschheit dokumentieren gleichzeitig die Geschichte der größten Fehlschläge. “

Fünf Prinzipien der Zielsetzung

Klare Ziele zu besitzen wird Ihre Lebensqualität entscheidend verbessern. Hier einige Prinzipien, die Ihr Vorgehen erleichtern und in die richtige Richtung lenken:

1. Das Prinzip der Kongruenz

Ihre Ziele müssen mit Ihren Werten übereinstimmen. Ihre Werte sind Ausdruck Ihrer tiefsten Überzeugungen. Deshalb müssen sich Ihre Ziele in Harmonie mit Ihrem Wertesystem befinden. Besitzt beispielsweise die Familie für Sie einen hohen Stellenwert, müssen Sie überlegen, ob Ihre beruflichen Ziele mit dem Wert „harmonische Familienbeziehung“ zeitlich in Einklang gebracht werden können.

2. Das Prinzip des Spezialgebiets

Finden Sie Ihr Spezialgebiet, und setzen Sie sich dort ein. Jeder Mensch kann Hervorragendes leisten. Finden Sie heraus, wo Ihre Stärken liegen, und entwickeln Sie dort Ihre Talente und Fähigkeiten.

3. Das Prinzip „Land der Diamanten“

Dazu eine kleine Geschichte: Ein alter afrikanischer Bauer erfuhr von einem Händler von der Entdeckung reicher Diamantenminen. Er zog aus, um ebenfalls Diamanten zu finden, zog Jahr um Jahr durch die Lande und starb schließlich arm und mittellos. Der

neue Besitzer des Hofes entdeckte bei der Arbeit einen ungewöhnlichen Stein, den er mit ins Haus nahm. Als der Händler eines Tages wieder zu dem Hof kam, erkannte er in dem Stein einen ungeschliffenen Diamanten. Der ganze Hof war voll davon. Die Moral: Der alte Bauer wusste nicht, wie Diamanten in Rohform aussehen. Genauso ist es mit Ihren Diamanten. Sie liegen garantiert unter Ihren Füßen. Es sind Ihre Talente, Interessen, Kontakte, berufliche Erfahrungen und Beziehungen. Sie brauchen nicht zwingend durch die Welt zu ziehen oder große Umwälzungen in Ihrem Leben vorzunehmen. Die Chance, nach der Sie suchen, kennen Sie wahrscheinlich schon bestens. In den meisten Fällen sieht sie aus wie harte Arbeit.

„*Tu, was du kannst, mit dem, was du hast, genau da, wo du bist.*“
Theodore Roosevelt

4. Das Prinzip des Gleichgewichts

Halten Sie Balance in allen Lebensbereichen. Um Höchstleistungen zu vollbringen, sollten Sie bei der Festlegung Ihrer Ziele darauf achten, die entscheidenden Lebensbereiche gleichwertig zu planen. Sie benötigen familiäre und persönliche Ziele ebenso wie berufliche oder geistige, intellektuelle wie physische, gesundheitliche wie finanzielle. Alle Ihre Ziele sollten aufeinander abgestimmt sein, so dass jedes einzelne auch realistisch und erreichbar ist. Für jeden Bereich empfehlen wir zwei bis drei Ziele, also zwölf bis achtzehn insgesamt, ansonsten verlieren Sie den Überblick und die Kraft, sie zu erreichen.

5. Das Prinzip des Lebensziels

Alle Ihre Ziele sollten sich Ihrem großen Lebensziel sinnvoll unterordnen. Das Fehlen eines übergeordneten Lebensziels ist ein Hauptgrund für die Unfähigkeit, Fortschritte zu machen. Denn Ihr Lebensziel, Ihre persönliche Vision, bildet den Kernpunkt Ihrer Planung. Sie wählen Ihr Lebensziel, indem Sie sich die Frage stellen, welches Ziel Ihnen am meisten bei der Erlangung all Ihrer anderen Ziele helfen würde. In der Regel ist das Lebensziel ein berufliches. Es kann aber auch ein familiäres oder finanzielles sein. Haben Sie dieses Hauptziel gefunden, wird es Ihnen viel leichter fallen, die anderen Teilziele auch zu erreichen.

Ihre Ziele sollten aber auf jeden Fall so aussehen:

- sich gegenseitig bestärken und sich in Harmonie miteinander befinden
- eine Herausforderung darstellen: Sie sollten sich nach ihnen strecken müssen, ohne aber von ihnen überwältigt zu sein
- sowohl greifbar (objektiv messbar) als auch nicht greifbar sein, sowohl von qualitativer (geduldiger mit den Kindern werden) als auch quantitativer (ein eigenes Haus) Beschaffenheit
- sowohl kurzfristig als auch langfristig festgelegt sein. Das ideale Kurzfristziel sollte in 90 Tagen, ein langfristiges in zwei bis drei Jahren erreicht sein.

Elf Schritte zur Zielerreichung

Jetzt ist es an Ihnen, Ihre Zielplanung in die Tat umzusetzen. Folgende Vorgehensweise ist empfehlenswert:

1. Persönliches Verlangen entwickeln

Verlangen ist die motivierende Kraft, die Sie Ihre Ängste und Trägheit überwinden lässt. Verlangen ist sehr persönlich. Sie können nur für sich selbst etwas verlangen. Setzen Sie sich niemals ein Ziel, das jemand anderes für Sie ins Auge gefasst hat. Erfolg wird Ihnen nur beschieden sein, wenn Sie selbst eine bestimmte Sache erreichen wollen. Überprüfen Sie Ihre Ziele danach, ob sie Ihnen wirklich am Herzen liegen, ob Sie das brennende

Verlangen verspüren, ein bestimmtes Ziel zu erreichen.

2. Daran glauben

Sie müssen davon überzeugt sein, dass Sie das gesteckte Ziel tatsächlich erreichen können. Sie müssen daran glauben. Sind Ihre Ziele glaubhaft und realistisch? Setzen Sie sich am Anfang lieber kleinere Ziele. Merken Sie später, dass es funktioniert, können Sie sich von Mal zu Mal mehr zutrauen.

3. Ziele aufschreiben

Ziele, die Sie nicht persönlich aufgeschrieben haben, bleiben ewige Wünsche und Phantasien. Erst wenn Sie Ihr Ziel schriftlich fixiert haben, wird es konkret und fassbar. Ein Ziel aufzuschreiben, ist eine sehr effektive Methode, Ihr Unterbewusstsein zu aktivieren. Denn wer sein Ziel nicht aufschreibt, glaubt nicht wirklich daran, es jemals zu erreichen. Es ist eine Maßnahme, sich vor einer Enttäuschung zu bewahren. Schreiben Sie Ihre Ziele auf. Beschreiben Sie sie so klar, realistisch und detailliert, wie Sie sich Ihre Ergebnisse vorstellen.

4. Vorteile herausstellen

Welche Gründe haben Sie, Ihr Ziel zu erreichen? Nur das „Warum“ hinter Ihren Zielen motiviert Sie, die Dinge anzugehen. Je mehr gute Gründe Sie haben, desto besser kommen Sie voran. Mit starken Gründen

Sieben Fragen für Ihre Zielplanung

Bevor Sie Ihre Ziele konkret bestimmen, sollten Sie sich folgende Fragen schriftlich beantworten:

- 1. Was sind die fünf wichtigsten Werte in Ihrem Leben?** – Durch die Beantwortung dieser Frage erkennen Sie, was Ihnen wirklich wichtig ist.
- 2. Was sind zur Zeit Ihre drei Hauptziele?** – Nehmen Sie sich für die Antwort nicht mehr als 30 Sekunden Zeit.
- 3. Was würden Sie tun, wenn Sie heute erfahren würden, dass Sie nur noch sechs Monate zu leben haben?** – Diese Wertfrage soll klären helfen, was Ihnen tatsächlich am Herzen liegt.
- 4. Was würden Sie tun, wenn Sie morgen eine Million Euro im Lotto gewinnen würden? Was würden Sie kaufen, was nie mehr tun?** – Die Antworten zeigen Ihnen, was Sie

tun würden, wenn Sie die Möglichkeit der freien Wahl hätten.

- 5. Was wollten Sie schon immer einmal tun, haben es sich aber nie getraut?** – Die Antwort zeigt Ihnen, wo Ihre Ängste Sie blockieren, das zu tun, woran Sie den meisten Spaß hätten.
- 6. Was tun Sie am liebsten?** – Die Antwort auf diese Wertfrage zeigt Ihnen, was Sie am meisten belebt und begeistert. Vielleicht liegt hier der Schlüssel zu Ihrer Diamantenmine.
- 7. Was würden Sie tun, wenn Sie wüssten, dass Sie nicht versagen könnten?** – Die Antwort zeigt Ihnen, wozu Sie ohne Angstblockaden in der Lage wären.

entwickeln Sie eine Intensität der Absicht, die Ihnen die entscheidende Kraft und das Durchhaltvermögen gibt, die Ergebnisse zu erreichen, die Sie sich vorstellen.

5. Startpunkt festlegen

Sie benötigen eine gesicherte Ausgangsposition, von der aus Sie starten und Ihren Erfolg messen können. Denn je klarer Sie wissen, woher Sie kommen und wohin Sie gehen, desto wahrscheinlicher werden Sie dort auch ankommen. Notieren Sie zu Ihren Zielen auch genau Ihre Ausgangsposition, damit Sie Ihren Fortschritt jederzeit nachprüfen können.

6. Fristen setzen

Setzen Sie sich für Ihre messbaren Ziele wie zum Beispiel ein höheres Einkommen, Sport treiben oder Abnehmen konkrete Fristen, deren Einhaltung Sie genau überprüfen können. Für die nicht fassbaren Ziele wie mehr Geduld, Vertrauen, Mitgefühl oder Selbstdisziplin sind Fristen nicht nötig. Unterteilen Sie Ihre Zwei- oder Drei-Jahres-Ziele in Teilziele von 90 Tagen, weiter in Unterziele von 30 Tagen, und brechen Sie sie schließlich in Tagesziele herunter. Nur so können Sie Ihre täglichen Fortschritte messen und sich daran motivieren.

7. Hindernisse identifizieren

Ein Ziel ohne Hindernisse ist kein echtes Ziel. Finden Sie heraus, welche Blockaden es für Ihre Zielerreichung gibt. Sind Sie vielleicht im falschen Job, im falschen Unternehmen, leben Sie in einer nicht zu reparierenden Beziehung oder fehlt Ihnen zur Erreichung eines bestimmten Umsatzziels ein Key-Kunde?

8. Von wem benötigen Sie Hilfe?

Um Ihre Ziele umzusetzen, benötigen Sie in den meisten Fällen Partner, Verständnis oder Hilfe. Die beste Voraussetzung, von den gewünschten Personen auch die notwendige Unterstützung zu erhalten, ist das, was Sie diesen Personen bereit sind zu geben. Stellen Sie eine Liste aller Personen auf, die Ihnen bei Ihrer Zielerreichung wichtig sind. Ordnen Sie die Liste nach Prioritäten, und schreiben Sie die Art der Hilfestellung, die Sie erwarten, ebenfalls auf.

9. Ihr Aktionsplan

Mit den Antworten zu den vorangehenden Schritten haben Sie alle Informationen, die Sie benötigen. Fassen Sie diese Fakten zusammen und erstellen Sie einen detaillierten

Plan von dem, was Sie wollen, bis wann Sie es wollen, warum Sie es wollen, wo Ihr Ausgangspunkt liegt, welche Hindernisse Sie überwinden müssen, welche Informationen Sie benötigen und wer Ihnen helfen kann.

10. Visualisieren und emotionalisieren

Malen Sie sich ein geistiges Bild von dem Zustand der Zielerreichung. Sehen Sie vor Ihrem geistigen Auge, was Sie für Ihre Anstrengung bekommen. Wie fühlen Sie sich, was denken Sie? Ihr Unterbewusstsein wird durch diese Bilder aktiviert und Ihre geistigen Kräfte konzentrieren sich auf das Erreichen dieses Idealzustands.

11. Den Entschluss fassen durchzuhalten

Entscheiden Sie sich bewusst, niemals aufzugeben, unabhängig davon, was passiert. Zielsetzen beginnt mit Ihrem brennenden Verlangen und endet mit entschlossener Beharrlichkeit. Nur Ihr fester Wille zum Durchhalten lässt Sie alle Hindernisse, an erster Stelle Ihre eigene Bequemlichkeit, als Herausforderungen und Chancen sehen. Beginnen Sie auf diese Weise überzeugt, dann werden Sie irgendwann an einen Punkt gelangen, an dem Sie nichts mehr aufhalten kann.

Investieren Sie einen Tag in diese Art der Zielplanung. Nur wer anfängt, wird das erhebende Gefühl des Erfolgs kennen lernen. Wer sich aber unüberlegt und ohne Plan auf sein Ziel stürzt, verliert auch ganz schnell an

Tempo und kommt zum Stillstand. Dann wieder in Gang zu kommen, ist äußerst schwierig. Planen Sie deshalb realistisch und gehen Sie Ihre Ziele Schritt für Schritt an. So bleiben Sie in Bewegung und verlieren nicht den für Ihren Erfolg notwendigen Schwung. ■

BUCHTIPPS



Brian Tracy/Frank M. Scheelen
**Personal Leadership.
24 Bausteine für persönlichen Erfolg und Spitzenleistung im Team**
ISBN 3-636-01168-5,
17,90 EUR



Alexander Christiani/
Frank M. Scheelen
Stärken stärken
ISBN 3-478-31310-4
24,90 EUR



Frank M. Scheelen
So gewinnen Sie jeden Kunden. Kunden besser verstehen, überzeugen und gewinnen
ISBN 3-478-24484-6
36,00 EUR

Alle Bücher sind im SCHEELLEN® Bildungsverlag erhältlich:
www.scheelen-institut.de
Tel: (0 77 41) 96 94 - 0, Fax: (0 77 41) 96 94 - 20

Personalie



Brian Tracy (Jahrgang 1944) gehört zu den weltweit besten und gefragtesten Erfolgstrainern und Vordenkern für Personalführung. Bevor er 1984 seine Karriere als Vortragsredner begann, sammelte er umfangreiche Erfahrungen in der Wirtschaft als Vertriebs- und Marketing-Profi. In zahlreichen Bestsellern hat sich der Gründer von Brian Tracy International dem Thema der persönlichen und geschäftlichen Effektivität gewidmet. 2001 wurde er in Deutschland als Motivationstrainer des Jahres ausgezeichnet.

Personalie



Frank M. Scheelen (Jahrgang 1962) ist Betriebsökonom, erfolgreicher Unternehmer, Bestseller-Autor und Vortragsredner. Er hat die Tracy Learning Systems in den deutschsprachigen Raum gebracht und ist heute exklusiver Lizenzträger in Zentraleuropa mit eigenen Unternehmen. Im Fokus seiner Arbeit stehen die personalorientierte Unternehmensberatung sowie die Themen Talentmanagement und Leadership. Frank M. Scheelen ist Lehrbeauftragter der University of Applied Science, München.