



## Ziele müssen S.M.A.R.T. sein!

Würden Sie in Ihr Auto steigen, den Motor starten und losfahren OHNE zu wissen, wohin Sie überhaupt wollen? Würden Sie mit dem Bau eines Hauses beginnen, ohne zu wissen, wie es genau aussehen soll? Würde ein Stabhochspringer ohne Latte springen? Würde ein Sprinter laufen, ohne die Zeit zu messen?

Komisch – im „normalen Leben“ passieren diese Dinge nicht. Hier sind wir uns der Bedeutung von Zielen bewusst. Im Geschäftsleben ist es (fast) die Regel: Nur ca. 2% haben ihr Ziel konkret formuliert und schriftlich fixiert. 2 von 100. Und da wundern wir uns noch, dass so viele Menschen „ziellos“ durchs Leben gehen bzw. von anderen gelenkt werden.

Über den Sinn eines Ziels zu schreiben erscheint mir an dieser Stelle daher überflüssig. Ich setze voraus, dass Sie sich der Bedeutung eines Ziels bewusst sind. Lassen Sie uns heute über die Art und Weise sprechen, **wie** Sie Ihr Ziel definieren.

### Wofür stehen die Buchstaben S.M.A.R.T.?

#### S = spezifisch

Der Großteil der Betreiber setzt Erfolg mit einer bestimmten Mitgliederzahl gleich. Dabei sagt der Mitgliederstand rein gar nichts über den **Gewinn** des Unternehmens aus.

Und selbst der Gewinn ist noch nicht spezifisch genug. Vor oder nach Steuern, vor oder nach Rücklagen, vor oder nach Tilgung? Im Grunde zählt nur der **ausschüttbare** Gewinn, sprich der Betrag, den Sie sich als Inhaber am Jahresende auf Ihr Privatkonto überweisen können. Und so bleiben aus einem Gewinn von 100.000 Euro nach Steuern, Rücklagen und Abschreibung ganz schnell nur noch 20.000 Euro übrig. Übrigens: Investoren, sprich potentielle Käufer, interessiert im Grunde primär der ausschüttbare Gewinn, denn hierüber rechnet sich die Verzinsung des Eigenkapitals.

Wieso haben viele Unternehmer ein Problem über Gewinn zu sprechen? Vielleicht weil man sich den Neid von Mitarbeitern und/oder Mitgliedern nicht einholen will? Weil

man nicht über Geld spricht? Ich stelle die kritische Frage: Wenn diese Betreiber noch nicht mal über **Gewinn** sprechen können, müssen Sie sich auch nicht wundern, wenn Sie nur Mitglieder bekommen – und keinen Gewinn erzielen.

Übrigens: Nicht jeder definiert „Gewinn“ über Geld. Mehr Freizeit, mehr Freude, Gesundheit, zufriedene Mitglieder, niedrige Fluktuation,... Das sind alles Ziele, für die es sich zu leben und arbeiten lohnt. Aber keineswegs spezifisch! Definieren Sie Freizeit in Stunden oder Urlaubswochen, Fluktuation in Prozent,...

#### M = motivierend

Wir unterscheiden drei Stufen der Motivation:

##### 1. Stufe:

##### Wie sieht Ihr Ziel spezifisch aus?

Achtung: Nur spezifische Ziele gültig! Hier zählen ausschließlich **Fakten!**

##### 2. Stufe:

##### Was mache ich damit?

Egal was Sie als spezifisches Ziel definiert haben – es ist meist nur eine Zahl. Und daher – wir beobachten das in unserer Beratung häufig – nur temporär motivierend.

Beispiel: Jemand definiert, dass er künftig nur noch 40 statt 60 Stunden pro Woche arbeiten möchte. **Was** machen Sie in diesen 20 Stunden? Sie gehen vielleicht Ihren Hobbies nach oder verbringen die Zeit mit Ihrer Familie. Oder Sie verdienen sich 100.000 Euro ausschüttbaren Gewinn. Sobald Sie das Geld auf Ihrem Konto haben, kaufen Sie sich XY oder machen eine Weltreise im Wert von 25.000 Euro – 6 Wochen Dauer.

**Tipp:** Definieren Sie Ihre Ziele auch in der 2. Motivationsstufe spezifisch.

**3. Stufe:****Wie fühle ich mich dabei?**

Ich nenne es den „Gänsehaut-Effekt“. Je höher Sie Ihr Ziel ansetzen, desto wichtiger ist diese tiefe Grundmotivation. Sie wird Ihnen auch noch Energie zum Aufstehen geben, wenn Sie zum 5. Mal am Boden liegen. Sie wird Sie jahrzehntelang mit Motivation versorgen!

Visualisieren Sie: Gehen Sie in Gedanken an den Tag, an dem Sie Ihr Ziel erreicht haben. Genießen Sie diesen Augenblick mit allen Sinnen? Wie sieht es aus? Wie fühlt es sich an? Wie riecht es? Wie klingt es? Je intensiver, je öfter Sie dieses Gefühl „inhalieren“, desto stärker wirkt es. Und wenn Sie es schaffen, dass Ihr Ziel 2010 Gänsehaut bei Ihnen erzeugt, sind Sie auf dem richtigen Weg.

**A = anspruchsvoll**

Sie selbst definieren, ob Ihr Ziel für 2010 anspruchsvoll ist oder nicht. Wenn Sie sich innerhalb Ihrer Komfortzone bewegen – und eh schon zu 80% feststeht, dass Sie dieses Ziel mit bekannten/bewährten Methoden erreichen, dann handelt es sich nicht um ein anspruchsvolles Ziel.

**R = realistisch**

Bei allem Anspruch muss es doch noch realistisch erreichbar sein. Sie sollten es sich noch vorstellen können – aber es sollte eben schon eine äußerste Anstrengung erfordern.

**T = terminiert**

Im Falle eines Jahresziels fällt es leicht, diesen Parameter zu definieren: 31.12.2010.

Bedenken Sie jedoch, dass Ihr Jahresziel 2010 unbedingt in ein 10-Jahres-Ziel eingebunden sein sollte. Und dieses wiederum in Ihr Lebensziel.

**Wichtige Hinweise:**

1. Die Erfahrung zeigt eindeutig, dass Menschen, die ihre Ziele sehr selten nach dem S.M.A.R.T.-Prinzip definieren. Und daher ihre Ziele verspätet, nur teilweise oder leider meist gar nicht erreichen.
2. Als besonders schwer stellt sich heraus, das Ziel ganzjährig im Auge zu behalten. Dies gelingt Ihnen durch verschiedenste Hilfsmittel: Ziele auf den Badspiegel kleben, Bildschirmschoner, Bildschirmhintergrund, Kalender mit Zielbildern, Kennwörter für PC u.v.a.m. – all das sorgt dafür, dass Ihre Ziele immer wieder präsent sind.
3. Zielsetzung hat nichts mit Druck zu tun, dieses Ziel unbedingt erreichen zu müssen. Es zwingt Sie auch keiner dazu, dieses Ziel zu erreichen. Es ist Ihr ganz persönlicher Wunsch – den Sie jederzeit verändern können. Aber verlassen Sie sich darauf: Sie werden Ihr Ziel nur erreichen, wenn Sie es wirklich wollen!
4. Ihr Ziel hat meist nichts mit dem Ziel Ihrer Mitarbeiter zu tun. Insofern ist es der nächste entscheidende Schritt, Ihr persönliches Ziel so zu modifizieren, dass sich darin die Ziel der Mitarbeiter integrieren lassen. Denn ohne motivierte Mitarbeiter werden Sie IHR Ziel nicht erreichen!

**Greinwalder & Partner**

Marketing Services

**Hubert Greinwalder**

gründet seine praxisnahen Aussagen auf seine langjährige Arbeit als Unternehmensberater und Marketing-Spezialist. Sportmarketing und Werbestrategien sind seine Spezialthemen seit 1991. Er ist Gründer und Geschäftsführer von Greinwalder & Partner.



## Wie trainieren Sie Ihre Willenskraft, um Ihr Ziel zu erreichen?

- 1 Unwohl fühlen**  
Eine gesunde Unzufriedenheit mit der aktuellen Situation ist die Triebfeder jedes erfolgreichen Menschen. Voraussetzung dafür ist, dass Sie auf Ihre innere Stimme hören.
- 2 Entwickeln Sie Träume und Wünsche**  
Hierzu gibt es 10 Grundregeln:
  - ▶ Fangen Sie (wieder) an zu träumen!
  - ▶ Lassen Sie sich von keinem Menschen sagen, wie Ihr Leben auszusehen hat.
  - ▶ Haben Sie keine Angst davor, klein anzufangen
  - ▶ Überprüfen Sie Ihren Traum in regelmäßigen Abständen. Ist es tatsächlich immer noch Ihr sehnlichster Wunsch, diesen Traum zu realisieren?
  - ▶ Behalten Sie bei allen persönlichen Zielen Ihr Umfeld im Auge
  - ▶ Investieren Sie in Ihre Persönlichkeit
  - ▶ Umgeben Sie sich mit den „richtigen“ Menschen.
  - ▶ Legen Sie sich eine Strategie fest.
  - ▶ Kontrollieren Sie Ihre Gedanken – denken Sie positiv!
  - ▶ Starten Sie JETZT und HEUTE!

- 3 Entwickeln Sie „positiven“ Neid!**  
Suchen Sie sich Vorbilder, denen Sie nacheifern können.
- 4 Treffen Sie unumstößliche Entscheidungen**  
Hier gibt es kein „jein“, „sollte“, „könnte“, „vielleicht“ oder „eigentlich“. Hier gibt es nur ein **ja** oder ein **nein**.
- 5 Definieren Sie Ihre eigenen Werte**  
Was ist Ihnen im Leben wirklich wichtig? Was sind Ihre wahren Triebfedern? Nur diese tiefen Grundwerte werden Sie mit unerschöpflicher Energie versorgen – mag der Weg noch so steinig sein.
- 6 Erzählen Sie anderen von Ihrem Ziel**  
Sie erzeugen dadurch einen sanften Druck. Es wäre peinlich, wenn Sie bereits in zwei Wochen von Ihrem Ziel abrücken oder aufgeben.
- 7 Umgeben Sie sich mit „besseren“ Menschen**  
Besser im Sinne von erfolgreicher, entwickelter, intelligenter, stärker, schneller. Bedenken Sie: Sie sind im Grunde nur so gut wie der Durchschnitt aus den 5 Menschen, die Sie umgeben.

**Tipp:**

**Gönnen Sie sich Ihre ganz persönliche Stunde. Nutzen Sie diese Zeit um Ihre Ziele und Träume zu visualisieren.**