

Ziele erreichen mit dem S.M.A.R.T.-Modell

VON HENDRIK WAHLER (2012)

© Farid Darwish und Hendrik Wahler *mindyourlife* GbR | Lessingstraße 4 | 55118 Mainz

Ein Wort vorweg

Wenn Sie dieses E-Book lesen möchten, weil Sie Ihre Ziele so formulieren wollen, dass Sie sie auch wirklich erreichen können, dann empfehlen wir Ihnen stattdessen unser E-Book „Ziele. Wirklich. Machen. – mit ERFOLG²“, das Sie kostenlos auf unserer Website finden. In diesem wissenschaftlich fundierten und von uns selbst entwickelten Ziel-Formulierungs-System haben wir alle wichtigen Erkenntnisse der aktuellen Motivations-Psychologie umgesetzt. Daher ist unser ERFOLG²-System wesentlich leistungsfähiger als das S.M.A.R.T.-Modell, das – wie so vieles in der Coaching-Branche – kaum wissenschaftlich fundiert ist. Das S.M.A.R.T.-Modell ist ohne Frage effektiv, aber für uns nicht effektiv genug. Lesen Sie das vorliegende E-Book also *nur*, wenn Sie *unbedingt* mit dem S.M.A.R.T.-Modell arbeiten möchten. In diesem Fall wünschen wir Ihnen viel Spaß und Erfolg!

Ziele und Werte

Warum überhaupt Ziele setzen? Ist das Leben nicht viel zu wertvoll, um nicht vollständig im Augenblick zu leben? Sollten wir wirklich unser Leben von Plänen bestimmen lassen? Ja und nein.

Natürlich müssen wir aufpassen, unser Leben nicht vollständig zu rationalisieren und durchzuplanen, sodass wir am Ende zwar alle Ziele erreicht, aber eben nicht *gelebt* haben. Trotzdem kommt man um eine Grundeigenschaft menschlichen Lebens einfach nicht umhin: Unser Erleben ist immer durch Vergangenheit und Zukunft bestimmt! Während man sich vielleicht hedonistisch dem Augenblick hingeben kann, wird man vielleicht schon bald Probleme mit den Konsequenzen kriegen: Wer heute zu viel Pizza isst, ist morgen müde und hat Bauchschmerzen. Ziele sind letztlich ein Mittel,

unser zukünftiges Wohlbefinden sicherzustellen. Dabei müssen wir aber natürlich auch immer unser gegenwärtiges Wohlbefinden im Auge haben. Doch was genau sind eigentlich Ziele? Ein Ziel ist ein zukünftiger Zustand, der für Sie begehrenswert ist und für den Sie bereit sind, alle zur Realisierung dieses Zustandes notwendigen Bedingungen zu erfüllen. Wenn Sie nichts für Ihr Ziel tun wollen, ist es nur ein bloßer Wunsch, eine nette Idee zwischendurch. Begehrenswert ist ein Ziel dann, wenn sich in diesem Ziel Ihre Werte ausdrücken und der Weg zum Ziel nicht mehr Schaden verursacht als Ihnen das Ziel Nutzen bringt. Sie würden ja auch unter normalen Umständen nicht ein ganzes Jahr für bloß einen Euro arbeiten. Auch wenn Sie natürlich trotzdem Interesse an diesem Euro haben – so viel Aufwand würden Sie dafür nicht betreiben. Um zu entscheiden, ob Sie ein wertvolles Ziel verfolgen, müssen Sie wiederum Ihre Werte kennen. Fragen Sie sich also: Was ist mir wichtig im Leben? Was trägt zu meinem Glück und meinem Wohlbefinden bei? Typische Antworten sind hier: Familie, Liebe, Freundschaft; Geld, materielle Güter; Erfolg, Anerkennung, Selbstverwirklichung, Bildung; Freiheit, Selbstbestimmung, Sicherheit; die Welt verbessern, anderen Menschen helfen. Wenn Sie sich über Ihre Werte im Klaren sind, geht es nun daran, ein Ziel so zu bestimmen, dass es auch wirklich erreichbar ist. Man spricht dann von einem *wohlgeformten* Ziel.

Das S.M.A.R.T.-Modell

Das S.M.A.R.T.-Modell ist das wohl bekannteste Werkzeug für eine gelungene Zielbestimmung. Damit analysieren und lösen wir die typischen Probleme bei der Zielsetzung, -verfolgung und -prüfung. Die einzelnen Buchstaben stehen dabei für je eine wichtige Problem- und Lösungsdimension.

S. = Spezifisch

Problem 1: Wir können nicht alles erreichen, sondern nur alles, was uns möglich ist!

Oft formulieren wir unser Ziel schon so, dass wir es gar nicht selbst erreichen können. Die Ziele „Ich will von meiner Angebeteten geliebt werden“ oder „Ich will 20cm wachsen“ haben das strukturelle Problem, dass sie nicht im Bereich des von Ihnen selbst Machbaren liegen: Egal, was Sie auch tun, letztlich hängt die Erfüllung Ihres Wunsches doch von äußeren Faktoren ab. Das können andere Menschen sein, über deren Willen Sie nicht verfügen, oder aber naturgesetzliche Unmöglichkeiten.

Lösung: Formulieren Sie Ihr Ziel so, dass Sie selbst es erreichen können, weil es in Ihrer Macht liegt, die entsprechenden Schritte zum Ziel selbst zu gehen.

Problem: Wir können keine negativ-formulierten Ziele erreichen!

Immer wieder formulieren Menschen negative Ziele wie „Ich will, dass die Schmerzen in meinem Fuß endlich weggehen“ oder „Ich will nicht mehr an meine Ex-Freundin denken“. Das Problem mit negativ-formulierten Zielen ist, dass unser Unbewusstes Negationen nicht adäquat verarbeiten kann. Ein Beispiel: Stellen Sie sich jetzt auf KEINEN FALL diesen blauen Elefanten aus der Sendung mit der Maus vor, wie er seinen Rüssel erhebt und „Töööörööö“ macht. Stellen Sie sich NICHT vor, wie er Ihnen jetzt aus diesem Text heraus so niedlich in die Augen schaut. Vielleicht merken Sie es: Selbst wenn wir NICHT daran denken sollen, unser Unbewusstes präsentiert uns die Vorstellung trotzdem. Darüber hinaus können wir niemals feststellen, ob wir ein solches Ziel wirklich erreicht haben, ohne das Ziel selbst wieder zu gefährden: Wie prüfen Sie denn, ob sie nicht mehr an Ihre Ex-Freundin denken? Ja genau: Sie schauen, wann Sie das letzte Mal an sie gedacht haben

– und schon ist sie wieder da. Wenn Sie rückwärts von einem ungeliebten Ort wegfahren, dann werden Sie ihn noch lange sehen – und je mehr Sie trainieren, desto mehr werden Sie ihn auch noch ganz genau sehen können, selbst wenn er schon sehr weit weg ist.

Entsprechendes gilt für Vergleiche: Formulieren Sie kein Ziel der Art „Ich will eine genauso gute Note bekommen wie mein Freund“ – konzentrieren Sie sich auf sich! Es wird immer eine Bessere und einen Schlechteren geben – davon hängt Ihr Glück nicht ab!

Lösung: Was denn stattdessen? Ziele positiv formulieren!

Die entscheidende Frage, die Sie im Anschluss an eine negative Zielformulierung stellen müssen ist: Wenn ich nun dies und jenes NICHT mehr will – was will ich denn *stattdessen*? Nun sind Sie gezwungen, positive Ziele zu formulieren!

Problem: Ziele sind manchmal zu unspezifisch

Doch hier schließt sich direkt das nächste Problem an: Wenn Sie nun das Ziel „Ich will nicht mehr an meine Ex-Freundin denken“ in „Ich will (positiv formuliert) an etwas anderes denken“, dann ist das noch viel zu unspezifisch! Diese Vagheit wird dazu führen, dass Sie doch wieder in die negative Zielbestimmung zurückfallen, weil die neue Zielbestimmung nur scheinbar positiv ist, aber eigentlich lediglich die „Negation der Negation“ ist – dann bleiben Sie aber immer am Alten haften.

Und noch etwas: Wenn Sie ein Ziel im Futur formulieren „Ich will reich werden“, dann ist das etwa so, als ob Sie jeden Tag sagen, dass Sie dann *morgen* endlich mit dem ewigen Aufschieben aufhören. Das untergräbt nicht nur die Idee der Zielsetzung, sondern bindet auch nicht genug Emotionen – Motivation und Erleben gibt es nur in der Gegenwart.

Lösung: Formulieren Sie Ziele sinnesspezifisch und im Präsens!

Formulieren Sie Ihr Ziel daher so, dass es möglichst spezifisch ist. „Ich will reich werden“ ist noch zu unpräzise. Was genau ist für Sie Reichtum? Wenn Sie das nicht genau definieren, können Sie nie sagen, ob Sie das Ziel irgendwann erreicht haben – womöglich wollen Sie auch als Millionär noch reich werden. Die Spezifizierung Ihres Ziels sollte auch an Ihre Sinnesempfindungen gebunden sein – das schafft Klarheit und sogar Motivation. Wie fühlen Sie sich denn, wenn Sie reich sind? Was sehen Sie? Was hören Sie? Dadurch können Sie auch prüfen, ob Ihr Ziel wirklich wichtig ist, oder ob es nur eine „nette Idee“ ist, die Ihnen letztlich nicht viel bringt (siehe auch „A. = Attraktiv“). Darf man neueren Forschungen aus der Positiven Psychologie glauben, ist das nämlich beim Reichtum genau der Fall...

Formulieren Sie Ziele im Präsens, um möglichst viele Sinneseindrücke damit zu verbinden, denn wir leben ja im Hier und Jetzt. Antizipieren Sie auch die Zukunft sprachlich als Gegenwart. „Am 1.1.2014 bin ich reich“ – das ruft ganz andere Emotionen hervor und sie können gleich prüfen, ob das Ziel attraktiv ist (A).

M. = Messbar

Durch eine genaue Spezifizierung vermeiden Sie auch meist schon den Fehler, ein Ziel so zu definieren, dass Sie gar nicht messen können, ob Sie es bereits erreicht haben. „Ich will reich werden“ hat genau dieses Problem.

Problem: Nicht messbare Ziele können jederzeit und niemals erreicht werden!
Wenn Sie keine messbaren Kriterien haben, können Sie jederzeit sagen: „Ich bin schon reich“ oder aber auch „Ich bin noch nicht reich“. Dann machen Ziele aber auch einfach wenig Sinn.

Lösung: Formulieren Sie messbare Ziele!

Messbar sind Ziele dann, wenn Sie möglichst objektiv prüfen können, ob Sie das Ziel bereits erreicht haben. „Ich will im Jahr 2014 vor Steuern 150.000 Euro verdienen“ ist z.B. ein nachprüfbares Ziel – das haben Sie dann schwarz auf weiß. Oder „Ich will bis zum 1.1.2014 10.000 Euro an gemeinnützige Organisationen gespendet haben“ ist auch schon recht gut. Aber vielleicht merken Sie es schon: Sie müssten eigentlich noch genau sagen, welche Organisationen für Sie denn gemeinnützig sind!

Oft lassen sich Ziele nicht so einfach in Zahlen pressen. „Ich möchte ein besseres Verhältnis zu meiner Mutter haben“ ist nur äußerst schwierig zu quantifizieren. Stellen Sie sich aber trotzdem die Frage: Woran merke ich denn genau, dass wir ein besseres Verhältnis haben? Z.B. könnten Sie das daran merken, dass sie Ihnen 3x die Woche sagt, dass sie Sie lieb hat, oder aber, dass Sie ein gewisses subjektives Gefühl haben, wenn Sie Zeit mit ihr verbringen. Spezifizieren Sie dieses Gefühl so weit wie möglich: Woran machen Sie fest, ob Sie dieses Gefühl haben oder nicht haben?

A. = Attraktiv

Oft ist die Attraktivität eines Ziels kein großes Problem. Wenn aber die Attraktivität fehlt, dann merken Sie es oft erst am Ende – und das ist dann fatal!

Problem: Erreichen Sie wertlose Ziele, sind Sie trotzdem nicht weiter als vorher!

Nachdem Sie jahrelang für ein Ziel gearbeitet haben und es nun erreicht haben, fühlen Sie sich trotzdem leer und unbefriedigt – das Ziel war dann von Anfang an nicht attraktiv. Sie haben die Attraktivität entweder nicht geprüft oder Sie haben sie falsch eingeschätzt.

Lösung: Prüfen Sie die Attraktivität Ihres Ziels

Prüfen Sie, was genau z.B. am Reichtum für Sie so attraktiv ist! Was versprechen Sie sich davon? Was fühlen, hören, sehen Sie, wenn das Ziel erreicht ist? Haben Sie eine vergangene Referenzerfahrung, von der Sie wissen, wie schön das Gefühl ist, oder entspringt es lediglich Ihrer (womöglich medial geprägten) Vorstellung? Können Sie dieses Gefühl nicht auch auf einem anderen, schnelleren Weg erreichen? Stimmt das Ziel eigentlich mit Ihren Werten überein? Und ganz wichtig: Lohnt sich der Aufwand für das Ziel? Ist die Erreichung dieses Ziels Ihnen die Arbeit wert?

Hier müssen Sie auch wissenschaftliche Erkenntnisse miteinbeziehen: Stimmt es wirklich, dass Sie alleine durch Geld glücklich werden? Weil uns hier die Erfahrung und die Fähigkeit des Hellsehens fehlen, müssen wir auf die Erfahrung derer zugreifen, die sie schon gemacht haben. Mit Qualitätskriterien geprüft und in saubere Form gebracht ist das dann z.B. empirisch-psychologische Forschung. Und die wird Ihnen z.B. zum Thema Reichtum einiges zu sagen haben...

R. = Realistisch

Problem: Wenn Sie ein Ziel so definieren, dass Sie es niemals erreichen können, werden Sie auch nie etwas davon haben!

Ziele wie „Ich will der reichste Mann der Welt werden!“ sind für die meisten von uns unrealistisch. Außerdem erfüllen Sie nicht immer die Bedingungen, dass wir *selbst* alles tun können, um unser Ziel zu erreichen. Auch gegen harte Fakten oder Naturgesetze sollten Sie nicht verstoßen: „Ich will endlich nach oben fallen“ macht nur unter gewissen Bedingungen wirklich Sinn. Wenn Sie einfach hier im Schwerefeld der Erde aus dem Fenster springen ohne irgendwelche Hilfsmittel, dann werden Sie Ihr Ziel (höchstwahrscheinlich) nicht erreichen.

Ein weiteres Problem unrealistischer Ziele ist, dass Sie Motivation und Spaß verlieren, weil Sie nicht das Gefühl haben, auf einem erfolgreichen Weg zu sein

Lösung: Formulieren Sie Ihre Ziele so, dass Sie sie eigenständig erreichen können! Formulieren Sie keine zu einfachen und keine zu schweren Ziele, sondern herausfordernde!

Setzen Sie sich also nur solche Ziele, deren Erreichung Sie auch vollständig selbst in der Hand haben. Das haben wir schon unter „S“ gelernt. Darüber hinaus hat die Psychologie herausgefunden, dass uns besonders die Ziele motivieren und erfüllen, die ein klein bisschen zu hoch gesetzt sind: Diese Ziele sind herausfordernd und langweilen uns nicht, aber sie sind auch nicht so hoch angesetzt, dass wir auf jeden Fall scheitern würden. Prüfen Sie dazu Ihr Potenzial und Ihre Vergangenheit: Welche Ziele haben Sie bisher erreicht, an welchen sind Sie (bisher?) gescheitert? Denken Sie aber auch immer daran: Wer alle seine bisherigen Ziele problemlos erreicht hat, der traut sich nicht genug zu und verschenkt Potenzial. Menschliche Glanzleistungen sind oft dem absoluten Willen einzelner Menschen entsprungen, ein allgemein für

unrealistisch gehaltenes Ziel trotzdem zu erreichen! Seien Sie mutig, seien Sie waghalsig, aber seien Sie auch umsichtig!

T. = Terminiert

Problem: Wenn Ziele keine Ablauffrist haben, müssen Sie auch nie erreicht werden!

Sie wollen reich werden und nennen auch einen genauen Vermögensbetrag, aber sagen nicht, bis wann Sie das Ziel erreicht haben möchten? Dann steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Ihr Ziel nicht erreichen, denn Sie können ja jederzeit sagen „Da hab‘ ich ja noch Zeit für“. Sie schieben das Ziel dann immer weiter auf. Am Ende sind Sie entweder tot oder Sie geben das Ziel auf, weil es unrealistisch geworden ist.

Lösung: Formulieren Sie eine Zielerreichungsfrist und Fristen für einzelne Etappenziele!

Definieren Sie einen genauen Termin: „Bis zum 31.12.2014 sitze ich im gestarteten Flieger nach Argentinien“. Letztlich tragen Sie damit zur Messbarkeit (M) Ihres Ziels bei. Sie können am Ende auch wirklich sagen, ob Sie es erreicht haben oder nicht.

Ein großes Ziel wie z.B. Reichtum lässt sich normalerweise nicht von heute auf morgen erreichen. Wenn Sie nicht erben, im Lotto gewinnen oder einen Geistesblitz haben, müssen Sie womöglich lange, hart und kreativ arbeiten. Daher ist es wichtig, große Ziele in kleine Etappenziele zu zerlegen: Jobfinden bis März, Beförderung bis Juni, 20.000 Vermögen bis Dezember, etc. Wenn Sie aufmerksam gelesen haben, werden Sie sicher feststellen, dass diese Etappenziele wieder viele Bedingungen wohlgeformter Ziele nicht erfüllen: Auch Etappenziele müssen also mit dem S.M.A.R.T.-Modell geprüft werden.

Abschluss der Zielbestimmung

Fragen Sie sich zum Abschluss nochmal: Weiß ich jetzt genau, was ich machen muss, um mein Ziel zu erreichen? Wenn Sie unsicher werden, prüfen Sie noch einmal alle Kriterien! Wenn Sie Probleme bei der Zielbestimmung haben oder Ihr Ziel einfach zu komplex ist, kommen Sie einfach zu uns in die Beratung: Wir bestimmen das Ziel dann gemeinsam so, dass Sie es auch wirklich erreichen können und – mit der richtigen Motivation – auch erreichen werden.

Eine Anregung zum Schluss

Wir leben in einer erfolgsorientierten Gesellschaft: Wir schätzen und achten erfolgreiche Menschen, wir zeichnen sie aus, wir sehen meist auf Faulenzer herunter. Aber fragen Sie sich doch einmal: Worum geht es wirklich? Fast alle Philosophen sind der Meinung, dass das letzte Ziel menschlichen Handelns für jeden ist, sein persönliches Glück zu erreichen. Manche Menschen gehen den Weg über den beruflichen Erfolg, manche über die Spiritualität oder die Religion, manche über persönliche Entfaltung und Selbstverwirklichung. Seien Sie sich im Klaren, welche Lebensphilosophie hinter Ihren Zielen steckt und ob Sie aus anderen Bereichen etwas übernehmen möchten! Verlieren Sie sich nicht in der beruflichen oder monetären Perspektive: Ein bettelarmer Mit-Dreißiger, der mit dem Rucksack durch Spanien reist und an Ihrem Luxushotel vorbeikommt, mag seinem Ziel, glücklich zu sein, vielleicht näher sein als der eine oder andere beruflich Erfolgreiche. Wir plädieren für Respekt vor der Vielfalt menschlicher Ziele und besonders vor der Vielfalt der Wege zu diesen Zielen.

Und auf diese Wege kommt es besonders an: Die Positive Psychologie hat herausgefunden, dass wir vor allem durch den Weg zum Ziel glücklich werden, nicht durch die Erreichung des Ziels. Wenn wir also 20 Jahre einem verhassten Job nachgehen, nur um uns ein dickes Auto zu leisten, werden wir in der Summe wohl enttäuscht werden. Setzen Sie sich Ziele, deren Weg Ihnen Spaß macht! Nicht umsonst hört man immer wieder, dass Menschen, die zwar keinen lukrativen, aber dafür einen erfüllenden Beruf haben, wirklich glücklich sind. Wenn es Ihnen jahrelang fast jeden Tag gut ging, dann wird es Ihnen gleich sein, ob Sie am Ende reich geworden sind. Das Gegenteil gilt leider nicht.