

Ziele. Wirklich. Machen.

*Das mindyourlife-ERFOLG²-Prinzip
(Anleitung)*

VON HENDRIK WAHLER (2014)

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

Ziele erreichen mit ERFOLG²

Das *mindyourlife*-ERFOLG²-Prinzip

Auf der Grundlage wissenschaftlicher Forschungsergebnisse haben wir ein eigenes System zur richtigen Zielformulierung entwickelt, das (im Gegensatz zu den meisten anderen Systemen wie S.M.A.R.T.) *alle* zentralen Aspekte der richtigen Zielformulierung umfasst. Damit Sie sich die Schrittfolge gut merken können, haben wir daraus ein Akronym gemacht, d.h. ein Wort, dessen einzelne Buchstaben selbst für einzelne Wörter stehen.

„E“ = Entfesselnd

Mit dem *mindyourlife*-Ziel-Erleben können Sie den Wert eines Ziels am eigenen Leib erfahren und so fundiert entscheiden, ob sich die Verfolgung dieses Ziels für Sie lohnt.

Schließen Sie dazu Ihre Augen und gehen Sie vor Ihrem inneren Auge langsam in Richtung Zukunft. Gehen Sie durch alle Phasen der Zielverwirklichung hindurch, bis Sie an dem Zeitpunkt angekommen sind, an dem das Ziel realisiert worden ist: Für Sie ist dieses Ziel nun Wirklichkeit! Spüren Sie genau nach, wie es sich anfühlt, das Ziel erreicht zu haben. Seien Sie neugierig, was es nun zu sehen, zu hören, zu fühlen, vielleicht auch zu riechen und zu schmecken gibt. Finden Sie heraus, was genau an Ihrem erreichten Ziel für Sie so attraktiv ist – manchmal sind das ganz andere Dinge als Sie erwartet haben. Vielleicht bemerken Sie, dass es eigentlich nur ein paar Dinge sind, die Sie am verwirklichten Ziel so richtig erfreuen, und dass viele andere eigentlich nicht so wichtig sind. Und so kann es manchmal passieren, dass sich das Ziel etwas abwandelt und Sie es noch einmal präziser formulieren müssen. Alles, was Sie nicht stark motiviert, gleich jetzt mit der Realisierung dieses Ziels anzufangen, können Sie vernachlässigen. Konzentrieren Sie sich auf diejenigen Aspekte des Ziels, die Sie wirklich mitreißen! Nur das, was in Ihnen ein Feuer *entfacht*, was Sie *brennen* lässt, was Sie sofort *entfesselt* von allen bisherigen Hemmungen; nur das ist es auch wirklich wert, erreicht zu werden! Setzen Sie sich

also nur die Realisierung dieser mitreißenden Qualitäten zum Ziel – lassen Sie den Rest einfach mutig weg!

Schreiben Sie nun all Ihre Entdeckungen auf und nutzen Sie dazu die Freitext-Felder in der Vorlage zum ERFOLG²-Prinzip! Notieren Sie möglichst präzise, was genau Sie an der Verwirklichung Ihres Ziels so reizt – so beantworten Sie sich gleichzeitig die Frage, warum Sie dieses Ziel überhaupt erreichen möchten.

„R“ = Resultatsbezogen

Oft verwechseln wir bei der Zielformulierung das *Ziel* mit den *Mitteln* zur Erreichung des Ziels, manchmal sogar auch mit den *Gründen*, es erreichen zu wollen. Daher ist es absolut zentral, dass Sie sich in diesem Schritt klar machen, dass ein Ziel die Beschreibung eines *zukünftigen Zustandes* darstellt: verwirklichte Ziele sind *Resultate*. Schreiben Sie also nicht „Ich will im nächsten Jahr 100-mal ins Fitness-Studio gehen“, denn das ist kein *Resultat*, sondern das *Mittel* zur Erreichung eines Resultats. Und dieser Unterschied kann unerwünschte Konsequenzen haben, denn wenn Sie sich von vornherein auf ein Mittel zur Zielerreichung festlegen, dann versperrt das den Blick für andere, effektivere oder effizientere Wege: Wer sagt eigentlich, dass der einzige, beste und leichteste Weg zum Fit-werden darin liegt, 100-mal ins Fitness-Studio zu gehen?

Fragen Sie sich also in diesem Fall: *Wozu* wollen Sie denn eigentlich 100-mal ins Fitness-Studio gehen? Dann beschreiben Sie nämlich das Resultat, z.B. „Ich fühle mich gesund und ich höre meinen Arzt sagen, dass meine Blutwerte sehr gut sind.“ Da Sie nun ein Resultat beschreiben, formulieren Sie Ihre Ziele nicht im *Futur* („Ich werde...“), sondern im *Präsens* („Ich bin/habe/fühle...“)! Ziele haben schließlich deshalb so eine kraftvolle Wirkung auf unser Handeln, weil sie irgendwann erreicht werden können, d.h. für uns endlich *Gegenwart* werden und nicht auf ewig bloße Zukunftsphantasien bleiben.

Dieses *Resultat* formulieren wir jetzt *positiv, spezifisch* und *messbar*.

Positiv

Beschreiben Sie Ihren Zielzustand *positiv*, d.h. ohne offensichtliche und versteckte Negationen. 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 „Tööörööö“ macht. Stellen Sie sich nicht vor, wie er Ihnen jetzt aus diesem Text heraus so niedlich in die Augen schaut...

Vielleicht merken Sie es: Gerade wenn wir *nicht* daran denken sollen, denken wir daran. Außerdem können wir niemals feststellen, ob wir ein so formuliertes Ziel wirklich erreicht haben, ohne das Ziel selbst wieder zu gefährden: Wie prüfen wir denn z.B. nach einer Trennung von unserem Lebenspartner, ob wir bereits unser Ziel erreicht haben, endlich nicht mehr an die Person zu denken? ... Genau: Wir schauen, wann wir das letzte Mal den Ex-Partner gedacht haben – und schon denken wir wieder an sie/ihn. Wer z.B. „aus Berlin weg will“, der kann an jedem Ort der Welt enden; vielleicht in der sonnigen Karibik, vielleicht im bitterkalten Novosibirsk. Egal wo er sich allerdings befindet, wird er nie von Berlin loskommen, denn um zu prüfen, ob er denn endlich aus Berlin weggekommen ist, muss er sicherstellen, dass Berlin weit genug weg ist – und was hat er damit ständig vor dem inneren Auge? – Berlin.

Ziele dürfen also keine offensichtlichen Negationen enthalten („nicht“), aber auch keine *versteckten*: Präfixe wie „un-“ und „ent-“ sind in diesem Sinne ebenso Negationen wie Suffixe à la „-frei“ und „-los“. Schließlich kommt „un-abhängig“ von „abhängig“ und „sorgen-frei“ von „Sorgen“.

Wenn Sie also eine negative Zielformulierung vor sich haben, fragen Sie einfach „Wie fühle ich mich denn (positiv), wenn ich schmerzfrei bin (negativ)?“ oder „Wenn ich nicht an meinen Ex-Partner denken will, was möchte ich denn *stattdessen* tun?“. Wenn ich Sie jetzt z.B. bitte, an Ihr *gestriges Mittagessen* zu denken, dann denken Sie eben *nicht mehr* an den blauen Elefanten (ups, jetzt ist er auch schon wieder da).

Spezifisch

Beschreiben Sie Ihr Ziel *spezifisch*, d.h. konkret und wahrnehmbar. „Gesundheit verbessern“ ist nur eine leere Phrase – beschreiben Sie stattdessen den Zustand, in dem Sie sich befinden, wenn Sie dieses Ziel erreicht haben! Beschreiben Sie, was Sie

sehen, was Sie hören, wie Sie sich fühlen, was Sie wahrnehmen und erleben, wenn Sie Ihre Gesundheit verbessert haben. Dann wird daraus schnell „Kraft in meinen Beinen spüren“, „Die Ziellinie beim Marathon überqueren und die Leute klatschen hören“ oder „Beim Arzt sitzen und hören, dass ich gute Blutwerte habe“.

Messbar

Formulieren Sie das Ziel so, dass Sie *messen* können, ob Sie es bereits erreicht haben. Mancher Millionär will immer noch „reich werden“, weil er nie festgelegt hat, was „reich sein“ für ihn eigentlich bedeutet. Er kann also überhaupt nicht feststellen, ob er bereits reich ist. Mit dem Einkommen wächst bekanntlich auch der eigene Lebensstandard.

Schreiben Sie also auf, woran Sie feststellen können, dass Sie Ihr Ziel bereits erreicht haben! Beispiel: „Ich schaffe die 5km Laufstrecke in weniger als 50min“.

„F“ = Frei erreichbar

Oft formulieren wir unser Ziel schon so, dass wir es überhaupt nicht aus eigener Kraft erreichen können. Die Ziele „Ich werde von meiner Angebeteten geliebt“ oder „Ich kann die Zeit anhalten“ 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. Ziele dieser Art sind z.B. Beförderung, Bundeskanzler werden oder permanent glücklich sein. Alle diese Ziele hängen (teilweise) von äußeren Faktoren ab, die Sie nicht aus eigener Kraft kontrollieren können.

Formulieren Sie Ihr Ziel stattdessen so, dass Sie es aus eigener Kraft erreichen können! Statt „Bundeskanzler werden“ können Sie sich z.B. das Ziel setzen „den besten Wahlkampf zu führen“. Statt „befördert werden“ können Sie sich entsprechend das Ziel „zuverlässig hoch-qualitative Arbeit abliefern“ setzen.

Im Schritt „R“, in dem Sie das *gewünschte* Resultat beschrieben haben, dürfen Sie auch weiterhin einen Zustand beschreiben, den Sie aus eigener Kraft gar nicht erreichen können – aber nur dann, wenn Ihnen das zusätzliche Motivation bringt!

„Den besten Wahlkampf“ zu führen mag einen Kanzlerkandidaten vielleicht nicht so sehr mitreißen wie die Vorstellung, dass er bald Bundeskanzler ist. Erst das motiviert ihn vielleicht dazu, 16h-Arbeitstage durchzustehen. In diesem Fall ist das im Schritt „R“ auch gewünscht.

Im Schritt „F“ allerdings geht es darum, das Ziel unter dem Aspekt der *freien Erreichbarkeit* zu formulieren. Es kann passieren, dass Sie alles in Ihrer Macht stehende getan haben, um den besten Wahlkampf zu führen, aber (warum auch immer) das Volk trotzdem anders gewählt hat. In diesem Fall haben Sie Ihr Ziel in der „R“-Form zwar nicht erreicht, wohl aber in der „F“-Form. Sie sollten das also auch als Erfolg ansehen, denn nur im Bereich dessen, was Sie selbst vollständig in der Hand haben, können Sie überhaupt von Erfolg oder Misserfolg sprechen. Sie sprechen ja auch nicht von Misserfolg, wenn Ihnen jemand ins Auto fährt – sondern einfach nur von „Pech“.

Unterscheiden Sie daher zwischen *Kontrolle*, *Einfluss* und *Unkontrollierbarkeit*! Ob Sie heute ins Fitness-Studio gehen, unterliegt (in der Regel) Ihrer *Kontrolle*. Ob Ihr Trainingspartner auch kommt, können Sie zwar nicht kontrollieren, aber zumindest noch *beeinflussen* – z.B. indem Sie von vornherein einen zuverlässigen Partner wählen und mit diesem einen verbindlichen Pakt eingehen. Ob Sie nun aber auf dem Weg zum Fitness-Studio an einer Unfallstelle vorbei kommen, dort längere Zeit erste Hilfe leisten müssen und damit Ihren Trainingstermin nicht wahrnehmen können, darüber haben Sie ebenso wenig Macht wie über risikofreudige Verkehrsteilnehmer, eine unplanmäßige Polizei-Sperre oder einen unvorhergesehenen, sintflut-artigen Regenschauer, der Ihnen das Fahren unmöglich macht.

Sollte Ihre Zielformulierung aus Schritt „R“ also Elemente enthalten, die Sie nur beeinflussen oder ggf. überhaupt nicht kontrollieren können, formulieren Sie das Ziel noch einmal zusätzlich in der Form „F“!

„O“ = Optimistisch

Wenn Sie für eine optimale und ausdauernde Motivation sorgen möchten, müssen Sie Ihr Ziel auf dem richtigen *Anspruchsniveau* formulieren. Das Ziel darf nicht zu einfach sein, denn dann wird es schnell langweilig und sie werden nachlässig; es darf aber auch nicht zu schwierig sein, weil wir uns dann schnell überfordert fühlen und

eher gelähmt werden. Die Motivations-Psychologie hat herausgefunden, dass für eine hohe und ausdauernde Motivation die Ziele am besten *anspruchsvoll-optimistisch* formuliert werden sollten. Das Ziel muss so niedrig gewählt sein, dass Sie es potenziell erreichen *können*, aber gleichzeitig so hoch, dass Sie es *nur mit vollem Einsatz* erreichen können – vielleicht müssen Sie sogar etwas über sich hinaus wachsen. Wählen Sie das Ziel also so hoch wie *möglich*!

Statt einer rational-realistischen Geisteshaltung bietet sich hier eher ein cleverer *Optimismus* an: Glauben Sie an sich, fordern Sie sich heraus, haben Sie Vertrauen in sich und in die Welt! Realistische Personen schätzen zwar Ihre Umgebung exakter ein als Optimisten, aber gerade weil Optimisten immer alles etwas besser sehen als es ist, schaffen Sie das (bisher!) Unmögliche. Dazu ein historisches Beispiel: Über Jahrzehnte hinweg scheiterten die besten Athleten der Welt daran, eine Meile in weniger als 4 Minuten zu laufen. Roger Bannister gelang es dann 1954 als erstem Menschen der Welt, diese Schallmauer zu durchbrechen. An den Trainingsmethoden hatte sich in diesen Jahren nichts geändert, aber nun hatten alle gesehen, dass die 4-Minuten-Meile *möglich* war. Mit derselben körperlichen Fitness wie vorher lief dann ein Athlet nach dem anderen die Meile unter 4 Minuten – und zwar innerhalb weniger Monate, obwohl es Jahrzehnte lang nicht einem einzigen Menschen gelungen war! Es stimmt eben selbst aus wissenschaftlicher Sicht: Glaube versetzt Berge! Natürlich hat das auch Grenzen: Eine Meile unter 4 Sekunden zu laufen scheint uns anatomisch wohl nicht möglich. Es geht also darum, die Grenze zwischen Möglichem und Unmöglichem immer weiter zu verschieben. Das, was bisher nur potenziell möglich war, soll wirklich werden – wie die 4-Minuten-Meile.

Um genau dieses Anspruchsniveau herauszufinden, fragen Sie sich, welche Ziele Sie bereits gemeistert haben und an welchen Zielen Sie bisher gescheitert sind. Genau dazwischen liegt das richtige Anspruchsniveau. Sie sollten immer Ihren Anspruch erhöhen, sobald Sie ein Ziel erreicht haben: Wie beim Krafttraining wächst unsere Kraft erst dadurch, dass wir uns immer wieder Herausforderungen stellen, die größer sind als alles bisher Gemeisterte. Wissenschaftler sprechen tatsächlich von einem Motivations-*Muskel*, den wir trainieren können, wenn wir uns immer wieder zu Höchstleistungen herausfordern. Je mehr und je länger Sie Ziele mit vollem Einsatz verfolgen, desto stärker wird Ihre natürliche Motivationskraft. Lernen Sie

also aus Ihrer Vergangenheit und setzen Sie Ihr Ziel genau auf die Grenze zwischen bisherigem Erfolg und Misserfolg!

„L“ – Leistungsbezogen

Eine wichtige Erkenntnis der wissenschaftlichen Motivationspsychologie lautet: Motivation alleine reicht nicht aus! Wer seine Ziele wirklich erreichen will, muss nicht nur für ausreichend Motivation sorgen, sondern auch gleichzeitig einen konkreten Handlungsplan ausarbeiten – Motivation muss in die Tat umgesetzt werden (Psychologen sprechen dann übrigens von *Volition*)! Formulieren Sie Ihr Ziel also *leistungsbezogen*, d.h. im Hinblick darauf, was Sie ganz konkret tun müssen, um Ihr Ziel zu erreichen!

Fragen Sie sich dazu zuerst, mit welchen Mitteln Sie Ihr Ziel am *effektivsten* erreichen können! Fragen Sie sich danach, ob diese Mittel auch die *effizientesten* sind! Gibt es vielleicht andere Wege zum Ziel, die genauso effektiv, aber eben viel weniger aufwändig sind?

Stellen Sie sich hier immer die Frage nach dem Kosten-Nutzen-Verhältnis: Ist Ihnen Ihr Ziel diesen Aufwand wert? Denken Sie dabei stets *resultatsbezogen* und nie *aufgabenbezogen*! Es gibt nichts Schlimmeres als ToDo-Listen, denn sie enthalten keine Aussagen darüber, ob ein ToDo der effektivste und effizienteste Weg zu einem Ziel ist; und natürlich steht auf einer ToDo-Liste auch nicht, ob das damit verfolgte Ziel überhaupt *wertvoll* ist. Der Philosoph Friedrich Nietzsche hat dazu einmal sehr treffend gesagt:

„Viele sind hartnäckig in bezug auf den einmal eingeschlagenen Weg, wenige in bezug auf das Ziel.“

Seien Sie also hartnäckig bei der Verfolgung Ihres Ziels, aber bleiben Sie flexibel bei der Wahl der geeigneten Mittel! Es war schon immer das Ziel im Profi-Fußball, die Spieler durch die richtige Ernährung vor dem Spiel maximal leistungsfähig zu machen. Aber während man Mitte des 20. Jh. noch Schnitzel mit Pommes vor dem Spiel servierte, gibt es heute eher Vollkorn-Spaghetti – man hat am Ziel festgehalten, aber effektivere Mittel zur Zielerreichung entdeckt.

Die 80/20-Regel

Eine der besten Methoden, möglichst effiziente Wege zum Ziel zu wählen, ist die sogenannte *80/20-Regel*. Diese Regel ist auch als Pareto-Prinzip bekannt – benannt nach dem italienischen Ökonom Vilfredo Pareto. Er fand im 19. Jh. heraus, dass 80% des Vermögens eines Landes in nur 20% der Familien liegen. Dieses Verhältnis lässt sich auch in anderen Kontexten nachweisen, wobei es nie um die genauen Zahlen geht, sondern vielmehr um die generelle Asymmetrie, d.h. *wenig* verursacht *viel*. Bezogen auf Ziele heißt das: 20% unserer ToDos verursachen 80% der Arbeit. Umgedreht bedeutet das aber, dass wir zu Erledigung von 80% unserer ToDos nur 20% unserer Zeit benötigen.

Generell lässt sich festhalten: Mit 20% Einsatz bekommen wir bereits 80% des Ergebnisses! Wenn Sie nur 20% Aufwand in Ihre Ziele stecken, dann haben Sie sie bereits zu 80% realisiert. Die Frage ist also: Wie finden Sie diese essenziellen 20%? Das ist von Ziel zu Ziel verschieden. Beim Fitness-Training heißt das z.B., dass 80% Ihrer Fitness bereits dadurch sichergestellt wird, dass Sie regelmäßig trainieren gehen. Zu welcher Tageszeit, in welcher Sportart, in welchem Fitness-Studio, an welchen Geräten, ob nun 45 oder 90min, ob mit Müsli oder Vollkorn-Nudeln im Bauch – all das macht nur 20% des Effekts aus, verursacht aber oft viel Aufwand (in der Regel um die 80%). Konzentrieren Sie sich also auf das Wesentliche und nutzen Sie Ihre Ressourcen lieber für andere Ziele! Schreiben Sie daher nun auf, welche 20% Ihnen bereits 80% Erfolg bei der Erreichung Ihres Ziels einbringen!

Vermeiden Sie Perfektionismus: Das kostet nur Kraft und bringt am Ende keine deutlich besseren Ergebnisse. Die wichtigste Maxime ist also: Halten Sie's einfach! Oder etwas provokanter: Seien Sie ruhig etwas fauler – mit dem Pareto-Prinzip können Sie sich viel Arbeit sparen!

Etappenziele

Wenn Sie nun die essenziellen 20% für Ihre Zielerreichung aufgeschrieben haben, unterteilen Sie Ihr großes Ziel in *Etappenziele*, die allesamt *Mittel* zur Erreichung des großen Ziels sind. Solche Etappenziele könnten lauten „Einen mp3-Player fürs Training kaufen“, „Diese Woche am Di, Do und Sa trainieren gehen“ usw.

Vielleicht besteht ja auch Ihr großes Ziel aus mehreren Zielen, zu denen jeweils ganz andere Wege führen.

„G²“ = Gebunden an (1) Fristen und (2) Freunde

Sie haben nun Ihr übergreifendes Ziel und dessen einzelne Etappen richtig formuliert. Nun gilt es, auch einen *Zeitpunkt* festzulegen, bis zu dem Ihr Ziel Wirklichkeit geworden sein soll. Wenn Sie dies nicht festlegen, dann können Sie die Umsetzung immer auf morgen verschieben – bis Sie irgendwann sterben.

Setzen Sie sich eine *anspruchsvoll-optimistische Frist* (s. „O“)! Setzen Sie sich auch Fristen für die Etappenziele! Das ist wichtig, denn wenn Sie z.B. innerhalb eines Jahres 100-mal ins Fitness-Studio gehen wollen, dann könnten Sie sich ja die ersten 10 Monate zurücklehnen und sagen: „Das mache ich nächste Woche.“ Dann fällt Ihnen irgendwann auf, dass nun nur noch 60 Tage vom Jahr übrig sind – und dann wird es sehr schwierig. Termingebundene Etappenziele sorgen also dafür, dass Sie zu jeder Zeit wissen, ob Sie auf dem richtigen Weg sind – ob Sie Vorsprung haben oder im Verzug sind. Legen Sie all diese Fristen nun fest!

Eine der wirksamsten Strategien um am Ball zu bleiben und die eigenen Pläne ausdauernd in die Tat umzusetzen ist es, einen Freund oder Kollegen um Unterstützung zu bitten. Seine Aufgabe liegt lediglich darin, dass er sich regelmäßig nach Ihren Fortschritten erkundigt und Sie anspornt, sollten Sie einmal den Drive verlieren. Legen Sie diesem *Zielpartner* Ihr ausformuliertes Ziel mit allen Fristen vor und schließen Sie mit ihm einen *Pakt*: Sie verpflichten sich ihm gegenüber, Ihr Ziel mit vollem Einsatz zu realisieren; und er verpflichtet sich dazu, dies unterstützend (nicht urteilend!) zu prüfen. Es ist sehr hilfreich, wenn auch Ihr Zielpartner ein Ziel verfolgt, bei dem Sie ihn unterstützen können. Der Königsweg liegt darin, dass Sie einen Pakt mit einer Person schließen, die (fast) dasselbe Ziel hat wie Sie – mit anderen Worten: mit dem Sie z.B. gemeinsam ins Fitness-Studio gehen und so einander unterstützen können.

Schließen Sie jetzt sofort einen Pakt und schreiben Sie auf, wozu Sie sich verpflichten und auf welche Unterstützung Sie zählen können! Legen Sie diesen Text erst weg (oder schließen Sie das Dokument erst dann), wenn Sie diesen Pakt geschlossen haben!