

Was haben Neujahrsvorsätze und Geschäftsziele gemeinsam?

Es ist wieder diese Zeit im Jahr, in der viele neue Vorsätze fürs Leben gemacht werden und auf Umsetzung hoffen. Vielleicht sind in den ersten 2 Wochen auch schon einige dieser Vorsätze „gestorben“ oder die Motivation ist am kippen?

Viele der gefassten Vorsätze haben mit Änderungen im Verhalten oder mit Neuem lernen zu tun. So sind Gewichtsabnahme, Rauchentwöhnung, mehr Sport machen, einen neuen Job finden, sich wieder zu verlieben, Geld sparen, ein Haus bauen/kaufen oder sich besser organisieren. Spitzenreiter in dieser Hitparade der Vorsätze.

Jeder redet von Neujahrsvorsätzen, doch instinktiv wissen wir, dass sie oftmals nicht umgesetzt werden. Wieso also überhaupt welche machen und sich darum kümmern?

Geschichtliches zu den Neujahrsvorsätzen

Die Neujahrsvorsätze gehen zurück auf die Zeit der Babylonier. Diese glaubten daran, dass so wie sie sich am ersten Tag des Jahres verhalten, einen Einfluss hat auf den ganzen Rest des Jahres. Damals war das Neujahr beim ersten Mond nach der Zeitgleiche im Frühjahr (21.3). Eine Zeit in der sich die Natur neu entwickelt und alles spriesst und gedeiht. Die Römer folgten dieser Tradition weiter und im Jahr 46 n. Ch. hat dann Julius Caesar den 1. Januar als Jahresanfang bestimmt. Der Monat Januar, der nach dem Gott Janus, der zwei Köpfe hat - einer der in die Vergangenheit schaut und der andere in die Zukunft - benannt.

Gründe fürs Scheitern der Vorsätze

Jedes Jahr auf's Neue – wir haben wirklich viel Erfahrung in Vorsätze fassen, wieso sind wir nicht besser im Einhalten? Wieso sind sie so schnell über Bord geworfen und werden nicht eingehalten? Hier 5 Hauptgründe:

- Der Vorsatz ist **unrealistisch** in der Zielsetzung – wie z.B. ich gewinne in der Lotterie, ich möchte aussehen wie Brad Pitt, ich möchte 20 kg in 3 Wochen verlieren
- Der Vorsatz ist **sehr vage und unbestimmt formuliert**- wie z.B. ich möchte den Job wechseln, ich verliere genug Gewicht um schlank zu sein, ich möchte verreisen
- Der Vorsatz wird **nicht aufgeschrieben** und wenn, dann oftmals auf der Rückseite von etwas anderem oder einem Fresszettel, dass man es nicht mehr lesen oder finden kann.
- Der Vorsatz ist **eine Überreaktion** auf eine bestimmte Erfahrung und wird im Zustand von Übermüdung oder einem Hang-over gemacht.
- Der Vorsatz ist in **einer negativen Form** gewählt, wie z.B. ich werde nie wieder ...

Jeder einzelne dieser 5 Punkte garantiert das Scheitern, denn die meisten Vorsätze sind schlecht geplante Ziele und es gibt keinen konkreten Plan, wie sie erreicht werden sollen.

Was tun?

Was ist zu tun, damit dieses Jahr die Vorsätze auch erreicht werden? Es ist an der Zeit, dass auch die persönlichen Vorsätze wie Geschäftsziel SMART formuliert werden. Das **SMART Konzept** steht für spezifisch, messbar, erreichbar, realistisch und zeitlich terminiert (Specific, Measurable, Attainable, Realistic & Timely).

Ziele zu setzen und nieder zu schreiben ist schon der erste Schritt im Prozess der Erreichung und klärt, was genau erreicht werden möchte. Es gibt eine Langzeitsicht verbunden mit Kurzzeitmotivationen - die einzelnen nötigen Schritte klarer und die eigenen Ressourcen realistischer planbar.

Mit Zielen, die nach der SMART Regel gesetzt sind, können Erfolge gemessen und somit auch gefeiert werden. Fortschritte sind erkennbar und helfen die Motivation auf dem Weg zur Zielerreichung hoch zu halten.

Ziele SMART formulieren

Folgen Sie diesen **6 Schritten** um die Ziele effektiv zu formulieren. Achtung: es ist sinnvoll wenige Ziele gut zu formulieren, denn 5 zu erreichen ist besser als 10 angefangenen zu haben.

1. Positive und spezifische Formulierung

Um ein Ziel spezifisch zu formulieren sind die 6 W-Fragen zu stellen:

- Wer: Wer ist involviert?
- Was: Was soll erreicht werden?
- Wo: Wo / in welchem Umfeld?
- Wann: In welchem Zeitrahmen?
- Wie: Gibt es Rahmenbedingungen?
- Wieso: Grund, Zweck oder Nutzen des Ziels

2. Das Ziel muss messbar sein

Beschreiben Sie, wie Sie feststellen können, dass das Ziel erreicht ist.

3. Das Ziel niederschreiben

Geschriebene Ziele geben Klarheit und setzen Fakten.

4. Das Ziel muss erreichbar sein

Stellen Sie sicher, dass Sie die Zielerreichung unter Kontrolle haben. Es gibt beinahe nichts Frustrierenderes, wenn das Ziel wegen Anderen scheitert, der ausserhalb Ihrer Kontrolle ist. Wenn Sie also das Ziel auf Ihren eigenen Möglichkeiten aufbauen, haben Sie es auch in der Hand.

5. Das Ziel muss realistisch sein

Versichern Sie sich, dass das Ziel sowohl innerhalb Ihrer Fähigkeiten wie auch Ihrem Willen liegt. Sie sind es, der bestimmt, wie hoch Ihr Ziel gesteckt ist.

6. Setzen Sie einen Zeitrahmen

Setzen Sie Etappen und Endzeiten die vernünftig sind. Realismus ist hier besser als Wunschdenken.

Nächste Schritte

So, und nun ab zum Erfolg in 2009, oder brauchen Sie Unterstützung in der Zielformulierung oder Jemanden, der Sie bei der Umsetzung begleitet? Melden Sie sich bei uns und wir helfen Ihnen gerne weiter. E-mail contact@beachtig.ch oder Telefon +41 43 344 80 12.

