

WORK-LIFE-BALANCE:

ERFOLG HAT DREI BUCHSTABEN: TUN

WAHRSCHEINLICH KENNEN SIE DIESEN SPRUCH, DER FÄLSCHLICHERWEISE GOETHE ZUGESCHRIEBEN

WIRD. Von wem auch immer dieser Satz stammt: Er ist treffend. Aber was muss ich tun, um erfolgreich zu sein? Was motiviert mich und wie kann ich dranbleiben? Ein guter Plan beginnt bei einem smarten Ziel. Ein Blick hinter die Kulissen erfolgreichen Tuns.

TEXT: MAG. BRIGITTE WEUTZ, COACH UND TRAINERIN



Der Begriff des Erfolgs ist vielschichtig und höchst individuell. Ob Sie von Erfolg sprechen, weil Sie fünf Kilo abgenommen haben, Ihren Traumjob antreten, einfach nur glücklich sind, gerade eine Gehaltserhöhung ausverhandelt haben, drei Kilometer zu Fuß gegangen sind, seit einer Woche nicht mehr rauchen oder endlich das Gespräch mit einer bestimmten Person gesucht haben, liegt in Ihrer eigenen Beurteilung. Denn der Weg zum Ziel be-

ginnt bei Ihnen selbst, bei Ihren Werten, Ihren Rollen, Stärken, Schwächen, Wünschen, Erwartungen oder bewährten Erfolgsstrategien.

Manchmal stellt sich Erfolg nahezu von selbst ein, ohne bewusstes Zutun. Oft messen wir unseren Erfolg jedoch direkt an unseren Zielen, die wir uns gesetzt haben. Zumeist scheitern wir, wenn ein Ziel unrealistisch und daher persönlich

nicht umsetzbar scheint, der Weg sich als sperrig und viel zu langwierig entpuppt. Dann rücken unsere Ziele allzu gerne in die Ferne oder geraten irgendwann in Vergessenheit. Vielleicht war das Durchhaltevermögen nicht ausreichend, das Ziel das falsche oder die Motivation nicht groß genug.

WAS BEWEGT MICH?

Im wahrsten Sinne des Wortes kommen

wir ohne Motivation nicht in Bewegung, denn das lateinische Wort „motus“ bedeutet auf Deutsch „Bewegung“. Was bewegt uns also, etwas zu tun?

Tatsächlich geht unserem Verhalten häufig eine gewisse Zielstrebigkeit voraus – und mit ihr kommen einige Weggefährten ins Spiel: Beharrlichkeit, Durchhaltevermögen, Anstrengung, Disziplin, Entschlossenheit oder Ehrgeiz begleiten uns in unterschiedlichem Maße. Welche Gangart wir bevorzugen, hängt von unserer Persönlichkeitsstruktur und von unserer individuellen Motivation ab.

Was treibt uns intrinsisch an, was kommt aus unserem Innersten? Bedürfnisse, Wünsche, Impulse, Leidenschaften führen uns dazu, ein Ziel zu verfolgen, unabhängig von äußeren Faktoren. Anders bei den extrinsischen Motivatoren. Diese hängen unmittelbar mit der Außenwelt zusammen und sind mit der Aussicht auf Belohnung oder auch Bestrafung verbunden. Die Chance auf beruflichen Aufstieg, Ruhm, Ansehen oder Macht, aber auch die Angst vor Versagen zählen zu den bewährten Antreibern. Unsere Motivation ist ein wesentlicher Grundstein, um erfolgreich zu sein. Auch unsere definierten Ziele selbst hängen mit unserem Erfolg eng zusammen.

SMART ANS ZIEL

Nehmen wir ein einfaches Beispiel: Sie treffen zu Beginn des Jahres neue Vorsätze und formulieren ein Ziel wie folgt: „Ich werde im nächsten Jahr mehr auf meine Fitness achten.“ Ist das ein Ziel? In jedem Fall ist es ein Wunsch, ein Bedürfnis, eine Aussage. Je konkreter und klarer ein Ziel formuliert ist, desto besser sind die Chancen auf Erfolg, denn ohne diese Erfolgsaussicht lassen sich Ziele kaum verfolgen.

Das SMART-Modell kann dabei helfen, Zielformulierungen genauer unter die Lupe zu nehmen. Das bedeutet, dass man sein Ziel auf Plausibilität und Umsetzbarkeit hin durchleuchtet. Zurück zum Beispiel: Die Aussage, vermehrt auf seine Fitness zu achten, lässt einen großen Interpretationsspielraum zu. Die Gefahr, sich in diesem Ziel zu verlieren, ist damit wahrscheinlich – wie auch aufkeimende Frustration. Gehen wir einen Schritt weiter und stellen Sie sich ein paar konkretere Fragen: „Was bedeutet es für mich, fit zu sein? Was genau möchte ich erreichen?

Wie wäre ein Erfolg messbar? Bis wann möchte ich dieses Ziel erreicht haben? Was macht dieses Ziel für mich so attraktiv? Was motiviert mich? Ist der Vorsatz realistisch umsetzbar? Was müsste ich dafür tun und worauf verzichten?“

JA, ABER ...

Selbst wenn Sie Ihr Ziel anvisiert haben, sind Sie nicht davor gefeit, Besuch von Ihrem inneren Kritiker zu bekommen: dem Bauchgefühl oder der inneren Stimme, die flüstert, warum diese Idee doch nicht so gut ist. „Das schaffst du nie.“ Mit diesem oder ähnlichen Gedanken könnte sich der Kritiker melden. Dahinter versteckt sich gerne ein Perfektionismus, eine Überzeugung davon, wie wir sein müssen, oft verbunden mit der Angst zu versagen. Um den Kritiker im Zaum zu halten, braucht es Wertschätzung und Anerkennung für das eigene Tun. Wann haben Sie sich das letz-

te Mal für ein Vorhaben gelobt? Machen Sie das wieder einmal, denn wenn wir ein Ziel verfolgen, ist es wichtig, noch so kleine Teilerfolge bewusst wahrzunehmen und uns darüber zu freuen. Notieren Sie Ihre Teilziele und haken Sie das Erledigte ab, dann werden Sie sich Ihrer Erfolge auch deutlich bewusster.

Der Faulenzer – auch den kennen Sie bestimmt. Die Überlegung „Morgen ist auch noch ein Tag“ verschmilzt direkt mit dem schlechten Gewissen. Diese innere Stimme meldet sich meistens, bevor man überhaupt in die Gänge kommt. Das kann bedeuten, dass man vor Neuem zurückschreckt und lieber in der Komfortzone verweilt, weil es womöglich an Mut fehlt. Vielleicht können Sie die Energie tatsächlich aufgrund nachvollziehbarer Gründe (z. B. schlechter Schlaf oder Überarbeitung) aktuell nicht aufbringen. Der Faulenzer hat also auch Berechtigung, vor allem dann, wenn Sie Gefahr laufen, sich zu übernehmen, und lieber einen Gang zurückschalten sollten.

DAS INNERE TEAM

Unsere inneren Stimmen zeigen sich auch von einer ganz anderen Seite. Bestimmt kennen Sie den konstruktiven Anteil in sich, den Macher. Den Teil von Ihnen, der es angeht, der voller Mut und Tatendrang ist, der Herausforderungen nicht scheut und sich nicht aufhalten lässt. Erfahrungen und Situationen, in denen Sie darauf bereits erfolgreich zurückgreifen konnten, werden Ihnen auch bei neuen Zielen helfen.

Auch wenn wir bereits auf unserem Weg zum Ziel sind, wird dieser nicht immer stetig nach oben zeigen, denn es gibt Unvorhergesehenes, vielleicht auch Rückschläge. Der Krieger in uns kann dabei helfen, dranzubleiben, den Überblick zu bewahren, fokussiert zu bleiben. Wann fühlen Sie sich besonders kraftvoll oder wann sind Sie souverän und selbstbewusst? Halten Sie dieses Gefühl fest, schreiben Sie es auf. Sie werden es wieder brauchen!

Die Metapher des inneren Teams – im Übrigen ein Modell des Kommunikationswissenschaftlers Friedemann Schulz von Thun – kann aus vielen Anteilen bestehen. Wenn Sie sich, sozusagen als Teamleiter, dessen bewusst sind und Ihnen Gehör verschaffen, wird Ihr Tun nicht nur authentischer, sondern auch erfolgreicher. :



MAG. BRIGITTE WEUTZ

begleitet Menschen in ihrem Veränderungsprozess und zeigt dabei neue Perspektiven auf, gedankliches Chaos zu sortieren und die Persönlichkeitsentwicklung zu fördern. Mit „Wie geht’s?“ ist sie Coach und Trainerin für Privatpersonen, Unternehmen und Eltern.

hallo@wiegehts.cc
www.wiegehts.cc

SMARTE ZIELFORMULIERUNG

- s** spezifisch: konkrete und klare Zieldefinition
- m** messbar: qualitative oder quantitative Kriterien definieren die Zielerreichung (z. B. eine Zeiteinheit oder ein Projektabschluss)
- a** attraktiv: Interesse und Motivation sind ausreichend vorhanden
- r** realistisch: Ziele involvieren gegebene Umstände
- t** terminiert: ein Termin zur Zielerreichung wird festgelegt