

Manchmal ist das Leben



ein Drahtseilakt

SERIE

→ Fortsetzung

Bisher erschienen:

Teil I in HRS 1+2/2009, Seite 50 ff.

Teil II in HRS 3/2009, Seite 55 ff.

Kompetenz „Lebensführung im Beruf“ – Teil III

Zielerreichung durch Konzentration

Im 2. Teil stand die Bedeutung der unterschiedlichen Lebensbereiche im Mittelpunkt.

In diesem Teil lade ich Sie ein, sich die folgenden Fragen zu stellen:

- Was gilt es zu beachten, wenn wir unsere Ziele erreichen wollen?
- Welche Rolle spielt Konzentration?
- Wie definieren Sie erfolgreich Ihre Ziele?

Der Weg zum Ziel

„Würdest du mir bitte sagen, wie ich von hier aus weitergehen soll?“, fragt Alice im Wunderland die Katze.

„Das hängt zum größten Teil davon ab, wohin du möchtest“, sagt die Katze.

„Ach, das ist mir eigentlich gleich ...“, sagte Alice.

„Dann ist es auch egal, WIE du weitergehst“, sagte die Katze. (Lewis Carroll)

Abgelenkt durch die tägliche Bewältigung neuer Herausforderungen und auftretender Probleme entlang unseres Weges vergessen wir oft, WARUM wir eigentlich auf diesem Weg sind und WOHIN wir eigentlich wollen.

Der Grund dafür ist, dass wir oft nur eine vage Vorstellung davon haben, was uns wirklich wichtig ist.

Um Ihre ganz persönliche Balance und Zufriedenheit zu erreichen, benötigen Sie Klarheit darüber, wie Sie Ihr Leben gestalten wollen. Deshalb ist es notwendig, dass Sie Ihre ganz persönlichen Ziele kennen.

Ziele haben eine starke Zugkraft und Macht über unser Denken und Handeln. Wollen wir etwas wirklich erreichen, richten sich alle Sinne an dem angestrebten Ziel aus.

Andererseits: Sicher haben auch Sie sich schon Ziele gesetzt, die Sie nicht erreicht haben, die versandet sind, sobald der Alltagstrott wieder eingeleitet ist. Dies liegt meist nicht an Ihrem zu schwachen Willen oder an einer unsystematischen Herangehensweise zur Realisierung.

Erinnern Sie sich persönlich an ein Ziel, das Sie nicht erreicht haben, so ist es gut möglich, dass Sie gar nicht wissen, warum es nicht geklappt hat.

Der Schlüssel zur Zielerreichung ist: sich bewusst Ziele zu setzen und sie auch wirklich zu verfolgen. Das ist der Beginn einer anstehenden Veränderung.

Was also gilt es zu beachten, wenn wir gesetzte Ziele erreichen und eine Veränderung erfolgreich gestalten wollen?

1. Mut entwickeln oder: das Vertraute siegt

Das Erreichenwollen von angestrebten Zielen erfordert Mut. Meist ist es für uns angenehmer, auf vertraute Lösungen zurückzugreifen und das zu wiederholen, was wir am besten kennen und können. Da wir oft nicht sofort sagen können, was unser wirkliches Ziel ist, konzentrieren wir unsere Anstrengungen lieber auf uns bekannte und erprobte Herangehensweisen. Anfänglich ist das sicher der bequemere Weg, allerdings werden wir so keine neuen Ziele erreichen. Es ergeht uns dann so wie dem Betrunkenen im folgenden Beispiel:

„Ein Passant trifft auf einen Betrunkenen, der auf Händen und Knien unter einer Straßenlampe herumrutscht. Er bietet seine Hilfe an und stellt fest, dass der Betrunkenen nach seinem Hausschlüssel sucht. Nach einer ganzen Weile fragt er ihn: „Wo sind Ihnen die Schlüssel denn runtergefallen?“ Der Betrunkenen antwortet, dass er sie vor seiner Haustüre verloren habe. „Und warum suchen wir dann hier?“, fragt der Passant. „Weil“, antwortet der Betrunkenen, „vor meiner Haustür kein Licht ist.“

2. Manchmal ist weniger mehr oder: je mehr wir uns anstrengen, umso schlimmer wird es

Versuchen wir, ein gestecktes Ziel zu erreichen, so ist es möglich, dass unsere Bemühungen nicht sofort belohnt werden. Dies hat häufig zur Folge, dass wir sofort unsere Strategien überdenken und oft noch härter arbeiten, um die Hindernisse am Weg zu überwinden.

Ein Beispiel aus meiner Coachingpraxis: Ein Mitarbeiter hat sich vorgenommen, in seinem Umfeld die nächste Stufe der Karriereleiter zu erreichen, und arbeitet dabei immer mehr und härter – um festzustellen, dass dabei immer mehr Arbeit an ihm selbst

hängen bleibt. Umso mehr er arbeitet, umso mehr gibt es seltsamerweise zu tun und das Zeitfenster für seine persönlichen Interessen wird immer enger.

Er war in die Falle des „kompensatorischen Rückkoppelungseffektes“ geraten: umso mehr man sich bemüht, umso größer werden die Widerstände; umso mehr man sich anstrengt, die Lage zu verbessern, umso schlimmer wird sie.

3. Proaktivität oder: die Illusion der Kontrolle

Egal, ob im beruflichen oder im privaten Umfeld – „Proaktivität“ ist in Mode.

Wir haben gelernt, angesichts schwieriger Probleme in die Offensive zu gehen und „Dinge in die Hand nehmen zu müssen“. Damit ist im Allgemeinen gemeint: Wir stellen uns schwierigen Situationen, lösen unsere Probleme selbst und warten nicht auf fremde Hilfe. Wir TUN etwas. In vielen Situationen ist das auch angemessen und notwendig – dann, wenn wir wissen, warum wir es tun, was genau unser Ziel ist. Manchmal allerdings versuchen wir uns und anderen dadurch das Gefühl zu vermitteln, dass wir alles unter Kontrolle haben.

Dann wird Proaktivität zur verdeckten Reaktivität.



Echte Proaktivität hat auch damit zu tun, sich die Zeit zu nehmen und zu überlegen, was Sie erreichen wollen und was Ihr ganz persönlicher Beitrag dazu sein kann.

4. Der unbewusste Steuermann oder: die emotionale Spannung

„Das Glück des Lebens hängt von der Beschaffenheit Deiner Gedanken ab.“ (Marc Aurel).

Die meisten Menschen haben im Laufe ihrer Kindheit Haltungen, Einstellungen, Glaubenssätze und Werte entwickelt, die im großen Speicher unseres Unterbewusstseins liegen und zu 90 Prozent unsere Handlungs- und Denkmuster steuern. Manche von ihnen hindern uns als Erwachsene

darin, an die Erfüllung unserer Wünsche und Ziele zu glauben. Sie schränken unsere Kreativität ein und richten unseren Fokus darauf, was wir nicht können („Das schaffe ich nicht“, „dazu fehlt mir das Talent“, „das kann ich nicht“). Eine weitere häufige Überzeugung ist der Glaube an die eigene Machtlosigkeit.

Wir glauben nicht daran, dass wir die Kompetenz und die Fähigkeiten haben, Dinge, die wir wirklich wollen, zu erreichen.

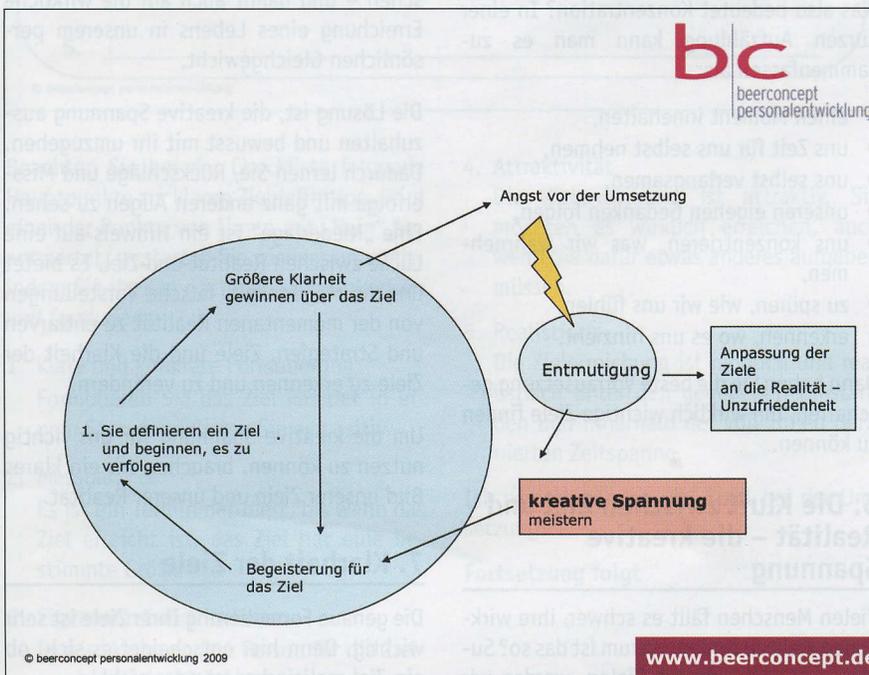
Um diese Überzeugungen nach und nach zu verändern, müssen wir uns unsere unbewussten Muster bewusst machen. Dies bedeutet auch, dass wir unsere eigenen Beschränkungen erkennen und durchbrechen lernen.

Konzentration ist der Schlüssel dazu, sich unbewusste Denk- und Handlungsweisen bewusst zu machen. Durch Übung werden sich Überzeugungen nach und nach verändern und neue Erfahrungen ermöglichen.

5. Konzentration oder: langsamer machen, sich Zeit nehmen

Wenn wir uns ein wichtiges Ziel vorstellen, fallen uns sehr oft viele Gründe ein, warum wir es nur schwer erreichen können – mögliche Probleme, die wir erst einmal bewältigen und lösen müssen, Ressourcen, die wir benötigen, die uns im Moment nicht zur Verfügung stehen, potenzielle Hindernisse, die uns an der Realisierung hindern könnten und, und, und ...

Diese Gedanken sind wichtig, besonders wenn es darum geht, alternative Strategien zur Zielerreichung zu entwickeln. Gleichzeitig lenken Sie uns allerdings von unserem angestrebten Ergebnis ab.





Wer sich selbst besser wahrnehmen kann, seine eigenen Muster, Denk- und Verhaltensweisen kennt, kann seine Ziele konsequent verwirklichen. Konzentration ist notwendig, um ein wirkliches Ziel zu erkennen.

Damit ermöglichen wir es unserem Unbewussten, sich klar zu fokussieren und unsere Kräfte auf den Punkt zu bündeln. Voraussetzung ist, das hektische Tempo zu verlangsamen und die eigenen Wünsche, Vorstellungen und Denkprozesse zu erkennen.

Konzentrieren Sie sich deshalb zu Beginn auf das gewünschte Ergebnis und nicht auf den Prozess, wie Sie das Ziel erreichen können.

Übung:

- Nehmen Sie sich für diese Übung 15 Minuten Zeit und legen Sie Stift und Papier bereit ...
- Denken Sie an ein Ziel aus einem Ihrer Lebensbereiche (Arbeit/Leistung – Familie/Beziehungen – Sinn – Körper). Stellen Sie sich genau vor, wie Sie sich fühlen, wie es aussieht, wenn Sie das Ziel erreicht haben.
- Dann beantworten Sie sich die Frage: „Wenn ich mein Ziel erreicht habe – was genau wird es mir bringen?“

Wenn Sie über diese Frage nachdenken, werden Sie feststellen, dass sich in der Antwort womöglich tiefere Wünsche zeigen, die sich hinter dem Ziel verbergen.

Manchmal ist ein Ziel nur eine Zwischenstation, die notwendig sein kann, um ein wichtigeres Ergebnis zu erzielen.

Beispielsweise haben Sie das Ziel, sich selbstständig zu machen, ein florierendes Unternehmen aufzubauen und Geschäftsführer/in zu werden. Wenn Sie sich fragen: „Was genau bringt es mir, wenn ich dieses Ziel erreiche?“ entdecken Sie vielleicht, dass die Antwort lautet: „Ich will Respekt aus meinem Umfeld“ oder „Ich möchte meine eigenen Vorstellungen umsetzen“ oder ...

Was also bedeutet Konzentration? In einer kurzen Aufzählung kann man es zusammenfassen als:

- einen Moment innehalten,
- uns Zeit für uns selbst nehmen,
- uns selbst verlangsamen,
- unseren eigenen Gedanken folgen,
- uns konzentrieren, was wir wahrnehmen,
- zu spüren, wie wir uns fühlen,
- erkennen, wo es uns hinzieht.

Dann haben Sie die beste Voraussetzung geschaffen, um wirklich wichtige Ziele finden zu können.

6. Die Kluft zwischen Ziel und Realität – die kreative Spannung

Vielen Menschen fällt es schwer, ihre wirklichen Ziele zu finden. Warum ist das so? Suchen wir nach unseren Zielen, werden wir

uns der Lücke zwischen Realität und Ziel bewusst. „Ich will mich selbstständig machen – mir fehlt dann die monatliche Sicherheit“, „Ich möchte mehr Zeit mit meiner Familie verbringen – aber in meinem Job muss ich dauernd verfügbar sein“ sind Aussagen, die ich so oder in ähnlicher Weise immer wieder im Coaching höre.

Auf den ersten Blick lassen sie die Realisierung eines Zieles nur schwer erreichbar oder sogar unmöglich erscheinen. Aber genau diese Lücke stellt eine große Kraft dar, die Sie zur Realisierung Ihrer Ziele einsetzen können. Peter Senge nennt sie die „kreative Spannung“. Manchmal löst die Lücke Besorgnis oder Angst aus („ich traue mich nicht, mich selbstständig zu machen, weil ich nicht auf meine monatliche Sicherheit verzichten kann“), was der Grund dafür sein kann, dass wir ein Ziel nicht erreichen. Denn der Konflikt zwischen Angst („emotionale Spannung“) und der „kreativen Spannung“ führt dazu, dass wir unser Ziel immer weiter beschneiden („Eigentlich wollte ich mich selbstständig machen, aber nachdem mir mein Vorgesetzter mehr Freiraum zugestanden hat, ist das auch ganz ok“). Dieser Vorgang ist heimtückisch, denn er führt dazu, dass wir unsere Ziele nicht erreichen, weil wir bei der Zielerreichung auf halbem Weg stecken bleiben. In dem Versuch, das Ziel immer mehr der Realität anzunähern, verzichten wir auf Tätigkeiten und Beziehungen, die wir uns wünschen – und damit auch auf die wirkliche Erreichung eines Lebens in unserem persönlichen Gleichgewicht.

Die Lösung ist, die kreative Spannung auszuhalten und bewusst mit ihr umzugehen. Dadurch lernen Sie, Rückschläge und Misserfolge mit ganz anderen Augen zu sehen. Eine „Niederlage“ ist ein Hinweis auf eine Lücke zwischen Realität und Ziel. Es bietet uns die Möglichkeit, falsche Vorstellungen von der momentanen Realität zu entlarven und Strategien, Ziele und die Klarheit der Ziele zu erkennen und zu verändern.

Um die kreative Spannung für uns richtig nutzen zu können, brauchen wir ein klares Bild unserer Ziele und unserer Realität.

7. Klarheit der Ziele

Die genaue Formulierung Ihrer Ziele ist sehr wichtig. Denn hier entscheidet es sich, ob ein Ziel realisierbar ist oder nicht.

Mein Ziel:



Checkliste

- Ist das Ziel konkret und klar formuliert?**
- weiß ich genau, woran ich erkenne, dass ich das Ziel erreicht habe?**
- bin ich alleine für die Zielerreichung verantwortlich?**
- Ist das Ziel wirklich attraktiv für mich?**
- ist das Ziel positiv formuliert?**
- ist das Ziel mit einem Termin versehen?**
- ist die Zielerreichung realistisch?**
- ist mir der Preis für dieses Ziel klar und bin ich bereit, ihn zu zahlen?**

Meine nächsten Schritte:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____



© beerconcept personalentwicklung



Autorin: Brigitte Beer ist Inhaberin von beerconcept personalentwicklung (www.beerconcept.de). Sie gründete das Unternehmen 2003 nach über 20 Jahren Erfahrung in der IT-Branche in den Bereichen Vertriebsunterstützung, Management, Führung und Partnervertrieb.

Spezialistin für Beratung und Coaching in den Bereichen:

- Führungskräfteentwicklung
- Teamentwicklung
- Kommunikation
- Konfliktberatung
- Moderation
- Kompetenz Lebensführung im Beruf
- Nachhaltige Personalentwicklung

Ihre Praxis-Erfahrung ist geprägt von über 20-jähriger Tätigkeit in der Wirtschaft, u.a. in den folgenden Bereichen:

- 12 Jahre Aufbau eines US-amerikanischen Unternehmens im deutschen Markt (heute Weltmarktführer) im Bereich vertriebsunterstützende technische Beratung,
- 5 Jahre Aufbau und Führung einer vertriebsunterstützenden Abteilung an den Standorten München, Nürnberg und Stuttgart mit 50 Mitarbeitern,
- 3 Jahre internationales Management.

Zur Ergänzung ihres Wissens folgten über 10 Jahre Ausbildung in den Bereichen Psychologie, Systemisches Coaching und eine umfassende Trainerausbildung.

Die Basis ihrer Arbeitsweise bildet neben Kenntnissen aus der gelebten (Führungs-) Praxis der Einsatz von systemischen, zielorientierten und tiefenpsychologisch orientierten Methoden.

Kompetenz „Lebensführung“ entstand aufgrund eigener Erfahrung und Begleitung in Trainings und Coachings. Sie ist erreichbar unter: E-Mail: info@beerconcept.de, Tel.: 0 81 38/66 99 50.

Beachten Sie bei der Checkliste folgende Hauptpunkte zur klaren Zieldefinition. Wird einer der Punkte von Ihnen mit „Nein“ beantwortet, so starten Sie wieder von vorne, indem Sie ihr Ziel noch genauer einkreisen und formulieren:

1. Klare und konkrete Formulierung:
Formulieren Sie das Ziel konkret in einem Satz, formulieren Sie es positiv.
2. Messbar:
Es ist ein Termin definiert, bis wann das Ziel erreicht ist, das Ziel hat eine bestimmte Größe etc.
3. Eigenverantwortlichkeit
Es wird keine andere Person für die Zielerreichung benötigt.

4. Attraktivität
Die Zielerreichung ist attraktiv, Sie möchten es wirklich erreichen, auch wenn Sie dafür etwas anderes aufgeben müssen.
5. Realistisch
Die Zielerreichung ist möglich und realistisch unter den gegebenen Umständen und innerhalb der von Ihnen definierten Zeitspanne.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Umsetzung!

Fortsetzung folgt