

Ein Gratis Service von WIETASCH & Partner – Impulse für Führungskräfte – Newsletter Nr. 1

„Weil führen Spaß macht!“

Sehr geehrte Frau Wietasch,

2004!

Viel Glück und Spaß im „neuen“ Jahr.

Fast schon traditionell setzt man sich neue Vorsätze, Versprechen und Ziele. Doch meist ist bereits nach wenigen Tagen die Luft raus und das klare Ziel scheint gar nicht mehr so klar vor Augen. Der anfängliche Enthusiasmus weicht dem alltäglichen Trott und den alten Gewohnheiten.

Viele Menschen nehmen sich zu Neujahr viele Ziele vor, doch wie sieht es nach einigen Wochen damit aus? Ende Januar. Sind Sie noch auf dem Zielkurs oder haben Sie die neuen Vorsätze schon über Bord geworfen?

Sehr geehrte Frau Bauer! Heute bieten wir Ihnen einen „Impuls“ an, mit dem Sie Ihre Ziele besser verwirklichen. Viel Spaß beim Lesen und Erfolg bei der Umsetzung.

Barbara Wietasch

Wie Sie Ziele richtig einsetzen können! Die SMART-Regel und die Umfeldanalyse (betrachten Sie Ihr gesamtes System)

Sinnspezifisch und

Wie stelle ich mir mein Ziel bildlich vor, was höre, spüre, rieche

Selbstinitiiierbar

ich, wenn ich mein Ziel erreicht habe? Woran erkenne ich, wenn ich mein Ziel erreicht habe. Woran erkenne ich, ob ich mich meinem Ziel nähere?

Können Sie Ihr Ziel bzw. den Weg dort hin selbst initiieren?

Machen Sie eine Mentalreise und stellen Sie sich das Ziel vor, in Ihrer Phantasie, so als wäre es schon erreicht. Durchleben Sie Ihr Ziel in vollem Umfang mit allen Sinneskanälen. Machen Sie diese Mentalreise 2 Wochen lang und lassen Sie dann das Ziel los. Es ist nun soweit „gefestigt bzw. verankert“, dass der Rest sich selbst ergeben wird.

Messbar

Woher wissen Sie, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben? Wann haben Sie es erreicht?

Legen Sie selbst Ihre Messkriterien fest, mit denen Sie überprüfen, ob und wann Sie in welchem Ausmaß Ihr Ziel erreicht haben.

Attraktiv/

Um Zielen eine positive Richtung zu geben, ist es sinnvoll, zu fragen „Wozu will ich mein Ziel erreichen?“ Welche Werte beflügeln mich? Inwiefern passt es zu mir? (Sinn, Identität, Werte). Wer oder was bin ich, wenn ich mein Ziel erreiche. Zu welcher Gruppe bin ich zugehörig?

Als-ob-Formulierung

Das Ziel soll so formuliert sein, als ob Sie es schon erreicht haben: „Am 2. April wiege ich 10 Kg weniger“.

Realistisch

Was Menschen für realistisch erachten ist ein dehnbarer Begriff. Was gibt mir den Glauben, dass ich das Ziel erreiche. Haben andere dieses Ziel auch schon erreicht? Habe ich früher schon ähnliches geschafft? Welche „Glaubenssätze“ beflügeln mich bei meiner Zielerreichung?

Terminiert

Bis wann will und kann ich mein Ziel oder ein Zwischen-Ziel erreicht haben?
Wann unternehme ich den ersten Schritt?
Was kann ich heute bereits tun und erreichen?
Wann mache ich den zweitletzten Schritt?
Tipp: rückwärts planen!

Zusätzlich zu dieser SSMAART-Regel sollten Sie sich überlegen – inwieweit Ihr Umfeld davon beeinflusst wird:

Umgebung

Ist das, was ich möchte, in jeder Lebenslage ein erstrebenswertes Ziel? Wo, wann, mit wem möchte ich mein Ziel erreichen? Wo, wann und mit wem nicht? Wie kann ich meine Umgebung in meine Zielerreichung einbeziehen?

Äußerlich

Wie kann jemand von außen erkennen, dass ich mein Ziel erreicht habe? Wie ist die Zielerreichung testbar.

Blockaden

Was hat mich bisher daran gehindert, mein Ziel zu erreichen?
Was könnte mich in Zukunft hindern?
Was sind äußere, was sind innere Blockaden?
Wie kann ich diese überwinden?
Sind die Blockaden immer gleich stark präsent? Gibt es Ausnahmen?

**Effekte
gibt es**

Habe ich nur zu gewinnen, wenn ich mein Ziel erreiche, oder vielleicht auch etwas zu verlieren?
Inwiefern sind andere von meinem Ziel betroffen?

**Ressourcen
erreichen?**

Welche Ressourcen helfen mir dabei, meine Ziele zu erreichen?
Welche habe ich schon? Welche brauche ich noch?
Wie kann ich an Ausnahmen vom Problem anknüpfen? (Jede

Ausnahme, jedes Gegenbeispiel zum Problem kann eine Ressource sein.)
Wie kann ich allfällige negative Auswirkungen einer Veränderung auffangen?

Schreiben Sie diese Ziele schriftlich auf! Setzen Sie sich Ziele in verschiedenen Bereichen: Beruf (Termine, Umsatz, Kundenkontakte, Qualitätsstandards, Mitarbeitergespräche, Mitarbeiterzufriedenheit, Weiterbildung, Gewinn, etc.), Familie, Freizeit, Finanzen, Gesundheit, Ernährung, Bewegung, Sinn, Mitmenschen etc. Erstellen Sie Ihre persönliche Lebensvision (z.B. auf was möchten Sie an Ihrem 100. Geburtstag zurückschauen), Ihre langfristigen Ziele (10-20 Jahre) sowie mittel- und auch kurzfristige Ziele (bis Ende 2004).

News!

Das Jahr 2003! Bravo! Trotz anfänglicher Schwierigkeiten ist es für WIETASCH Partner sehr gut zu Ende gegangen. Die Seminare sind erfolgreich verlaufen mit einer guten Steigerung.

Herzlichen Dank an aller Seminar-TeilnehmerInnen und AuftraggeberInnen!

Und so geht es munter weiter!

Wir freuen uns, Sie in diesem Jahr regelmäßig mit Neuigkeiten aus dem Management sowie aus dem Verkauf über diesen Gratis-Service der News-Letter informieren zu können.

Schenken macht Spass und ist einer der wichtigsten Motivatoren. Wie wäre es, wenn Sie diesen News-Letter einem Freund oder einem Mitarbeiter bzw. Kollegen weiterempfehlen würden? Wir und bestimmt auch sie oder er würden sich freuen. Schreiben Sie einfach eine e-mail an barbara.wietasch@aon.at mit den Adressen, die Sie überraschen möchten.

Falls Sie diesen News-Letter nicht mehr abonnieren möchten, schreiben Sie uns bitte auch diesbezüglich eine e-mail, wir werden dann unsere Datenbank entsprechend ändern.

Wenn Sie **Anregungen, Kritik oder Lob** haben, schreiben Sie uns dies bitte auch. Wir freuen uns über jede Nachricht.

Zum Schluss ein freundlicher Gruß...

**„Wer seine Zukunft nicht plant, muss sie erdulden“.
(Quelle ist uns leider unbekannt)**

Mit diesem Motto verabschieden wir uns und wünschen Ihnen einen erfolgreichen Januar. Viel Glück.

**Barbara Wietasch und das
WIETASCH & Partner-Team
www.kundenerfolg.net**