



CoachingBrief 03/2014



„Nur wer weiß, wohin seine Reise gehen soll, kann auf das Ziel zusteuern!“

Für mich trägt dieser Satz aktuell eine besondere Bedeutung. Vor mir liegt eine lange Reise, die ich mit dem Fahrrad über fast 850 km durch die Pyrenäen bewältigen will.

Am Ziel meines Jakobsweges liegt die Stadt Santiago de Compostela.

Und was bedeutet der Satz für Sie?
Welche Ziele verfolgen Sie, gerade an diesem Tag und auch in weiter Zukunft?

Ihre Ziele sind viel mehr als nur Wünsche, sondern konkrete Vorhaben, auf die Sie hinarbeiten.

Ihre Karriere ist kein Zufallsprodukt - und das heutige Thema meines CoachingBriefes ein besonders wichtiges und persönliches,

Ihr

Inhalt

- * **Das Streben nach Zielen:** Die Maslowsche Bedürfnispyramide
- * **Die übergeordnete Zielsetzung**
- * **Das Ermitteln von Teilzielen**
- * **Praxis-Check**

Das Streben nach Zielen



Es liegt in unserer Natur, nach etwas Bestimmten zu streben. Das Streben entsteht aus persönlichen Bedürfnissen heraus – so erkannte es schon in den 1940er Jahren der US-Psychologe **Abraham Maslow**. Er beschrieb Bedürfnisse und Motivationen, wie sie in einer hierarchischen Pyramidenstruktur aufgebaut sind:

Tipp:

Lesen Sie diese Darstellung von unten nach oben.

Um die Pyramide nachzuvollziehen, wenden Sie die einzelnen Stufen einmal für sich selbst an.



Bedürfnispyramide nach Abraham Harold Maslow (1908 - 1970)

Zur Erklärung:

Auf unterster Ebene befinden sich existentielle Bedürfnisse des Menschen und auf oberster Stufe ein Zustand mit einem andauernden Glücksgefühl. Der Anspruch der Bedürfnisse nimmt nach oben hin zu.

Erst wenn eine Stufe völlig erfüllt ist, kann die nächste erklommen werden!

Die Hierarchie der Bedürfnisse bedingt die Ziele, die Sie sich im Leben setzen.

Die übergeordnete Zielsetzung

Aller Anfang ist die „Zielsetzung“. Was bedeutet das? Mit einer Zielsetzung beschreiben Sie, wo Sie zu einem bestimmten Zeitpunkt sein wollen.

Das Ermitteln von Teilzielen

Kennen Sie das: Je weiter weg Ihnen ein Ziel in der Ferne erscheint, desto abstrakter wirkt dieses Ziel? Sie können nur schwach erahnen, wie es wohl sein muss, wenn Sie das Ziel erreicht haben. Dementsprechend ist es unmöglich bereits im Detail zu planen. Streben Sie in solchen Fällen zuerst Teilziele an. Teilziele sind rasch umgesetzt und geben Ihnen etwas Konkretes.

Sie bestimmen erst Ihr Ziel und danach den Weg!



Kleine Erfolge bewirken einen Motivationsschub und führen wie ein Wegweiser zu einem übergeordneten Ziel.

Sehnen Sie sich nicht allein nach dem fernen Ziel, sondern beachten Sie auch Ihren zurückgelegten Weg.

Teilziele sind alles andere als revolutionär!

Es hat sich seit jeher im Geschäftsleben bewährt: Langfristige Ziele werden zunächst auf 12 Monate umgewälzt. Die Splittung in Quartale, Monate und Wochen ist Ihnen sicher vertraut. Die Detailplanung erfolgt dann für kurzfristige Umsetzungen.

Welches Ziel verfolgen Sie für das Geschäftsjahr 2014?

Wägen Sie dazu die Teilziele ab: Bringen Sie die Teilziele näher an Ihr Ziel heran – oder sind Sie plötzlich doppelt so weit davon entfernt?

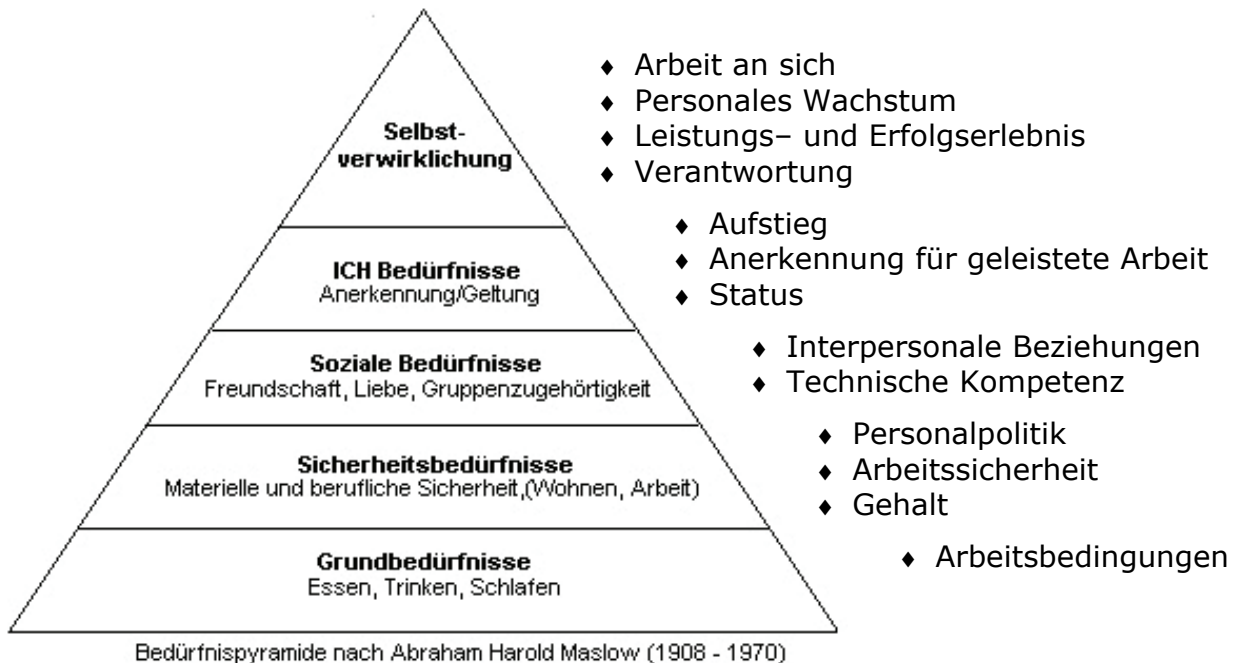
Es ist durchaus möglich, dass Sie das übergeordnete Ziel nicht auf direktem Weg, sondern über **Umwege** erreichen. Sehen Sie es nicht als Verschwendung. Sie können dabei wertvolle Erfahrungen sammeln.

Sie verfolgen mehrere Ziele parallel? Achten Sie darauf, dass Ihre Ziele nicht in Konkurrenz treten! Legen Sie sich auf eine Leitlinie fest oder wagen Sie sich nacheinander an Neues.

Karriere ist kein Zufall!

Welche persönlichen Berufsziele verfolgen Sie aktuell und langfristig?

Betrachten Sie diese erweiterte Bedürfnis-Pyramide nach Maslow.
Auch Ihre Zielsetzungen lassen sich hier hierarchisch einordnen!



Folgende Punkte können Ihnen bei Ihren Überlegungen helfen:

- ◆ **Stufen Sie Ihre Ziele in eine Hierarchie ein.** Das mag einfach klingen, doch mit diesem bewussten Vorgehen beugen Sie der häufigen Ursache von Enttäuschungen in der persönlichen Entwicklung vor. Bedürfnisse und Zielsetzungen müssen einander entsprechen und sich nicht widersetzen!
- ◆ **Prüfen Sie, ob Sie das Ziel noch erreichen wollen oder können.**
- ◆ Streben Sie nicht Unmögliches an und wägen Sie ab:
 - Passt das Ziel noch zu meiner aktuellen Beschäftigung?
 - Ist es mit meinen Fähigkeiten und Vorlieben zu vereinbaren?
 - Sollte ich mit all meiner Energie lieber ein anderes Ziel anvisieren?
- ◆ **Behalten Sie Ihre Langzeitziele im Auge.** Wo wollen Sie in fünf Jahren stehen? Wo in zehn? Schließen Sie jetzt einen Moment die Augen und denken genau darüber nach.
- ◆ **Seien Sie von sich und Ihrem Weg überzeugt.** Ihr Umfeld wird auf Sie bauen, wenn Ihre Ziele als unterstützenswert erachtet werden.



Telefax Antwort senden an:

+ 49 2236 9214993 oder per Mail

Ja, ich wünsche Kontakt zu Artrrium,

⇒ Interesse an **Rhetorik-Seminaren**

⇒ Kontaktieren Sie mich bitte
für eine **Weiterbildungsanalyse**
in meinem Unternehmen

⇒ Interesse an **Einzelcoaching** oder **Persönlichkeitsanalysen**

Ihr individueller
Leserservice



Absender

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ Ort: _____

Mail: _____

Telefon: _____

Tun Sie einem Freund oder Bekannten etwas Gutes!

Tragen Sie hier Namen : _____

und E-Mail-Adresse ein: _____

Dann sende ich Ihr/Ihm diese Ausgabe meines CoachingBriefes mit einem persönlichen und freundlichen Gruß von Ihnen zu.