



CoachingBrief 04/2014



Die Ziele sind gesteckt, die Planung steht, - es kann losgehen!

Ihre Ziele zu bestimmen und festzusetzen, dass hat der vorhergehende CoachingBrief 03/14 gezeigt. Eine allzu menschliche Erfahrung ist es, dass es leichter ist, ein Ziel zu formulieren, als es anzugehen.

So manches Vorhaben bleibt letztlich nur „ein guter Vorsatz“. Die Umsetzung braucht Ihre Aktivität!

In dieser Ausgabe gehen wir nun die Ziele an und ich zeige Ihnen Möglichkeiten auf, wie Sie Ihre Ziele erreichen können.

Mit einem Ausschnitt aus der Juli-Ausgabe des Dresdner TOP Magazins gebe ich Ihnen einen persönlichen Einblick, wie ich mein Ziel „850 km auf dem Jakobsweg“ kürzlich erlebt habe,

Ihr

PS.: Den kompletten Bericht können Sie auf der Artrrium Facebook Seite oder in meinem Xing Profil downloaden.

Inhalt

* **Ziele erreichen-so geht's!**

Werden Sie aktiv!

Positiv denken!

Den Erfolg im Blick!

Rückschläge?

Bleiben Sie am Ball!

Angekommen!?

* **„BUEN CAMINO!“** Der Weg ist das Ziel

* **Leserservice**

Ziele erreichen-so geht's!

Wie Sie diese Seiten lesen können: Jeder Mensch besitzt ganz individuelle Erfolgserlebnisse. Erinnern Sie sich an ein erreichtes Ziel. Reflektieren Sie dieses mit meinen Vorschlägen.



Der erste Schritt: **Werden Sie aktiv!** Verharren Sie nicht damit, mögliche Lösungswege immer wieder neu zu durchdenken. Warten Sie nicht darauf, dass Ihnen die Dinge in den Schoß fallen. Verschieben Sie den Start nicht, sondern werden Sie gleich aktiv. In den meisten Fällen haben erfolgreiche Menschen etwas aktiv dafür getan, erfolgreich zu sein.

Möglicherweise fühlen Sie sich gerade nicht gut, sind antriebslos. Lassen Sie sich nicht von Ihrem Bauchgefühl leiten, hier entscheidet der Kopf! Sind Sie erst einmal aktiv, werden Sie sich schnell gut fühlen und der Stolz auf die eigene Tüchtigkeit setzt ein.

**„Es gibt nichts Gutes, außer man tut es!“
(Erich Kästner)**

Begeisterung ist ansteckend! Umgeben Sie sich mit Menschen, die Ihr Ziel bereits erreicht haben oder ebenfalls auf ein konkretes Ziel hinarbeiten.



Positiv denken!

Ein feiner aber bedeutender Unterschied liegt in der Zielformulierung. Hier handelt es sich um dasselbe Ziel:

„Ich will nicht mehr im Außendienst täglich hunderte Kilometer umherfahren.“

„Ich will mich als Verkaufsleiter profilieren!“

Streben Sie das an, was Sie wollen. Denken Sie nicht an das, was Sie nicht wollen.

Immer im Blick: **Der Erfolg!**

Lähmen Sie sich nicht damit, sich Gedanken darüber zu machen, was andere Menschen über Sie denken oder ob Sie einen Misserfolg haben könnten. Definieren Sie Erfolg so, dass Sie die Chance wahrgenommen haben und handeln. Erkennen Sie in jedem Problem immer die Chance.

Stärken Sie Ihre Begeisterung! Sie können sich motivieren, indem Sie sich ausmalen, wie Sie sich am Ziel fühlen werden und was Sie dann rückblickend beruflich erreicht haben.

**Erfolgreich
macht das,
was begeist-
tert!**

Rückschläge?

Behandeln Sie Misserfolge oder Rückschläge als Rückmeldungen. Meist verläuft eine Veränderung nicht geradlinig. Es ist wahrscheinlich, dass Sie auf Hürden stoßen oder vielleicht einen Umweg machen.

Betrachten Sie diese Stolpersteine nicht als persönliches Versagen. Fehler und Misserfolge informieren Sie lediglich darüber, dass Sie sich noch weiter anstrengen oder vielleicht einen anderen Weg wählen müssen.

Rückschläge bedeuten nicht, dass Sie generell unfähig sind oder Ihr Einsatz aussichtslos ist. Ein Misserfolg kann Ihren Wert als Person nicht mindern.

Loben Sie sich auch einmal selbst für Ihre Anstrengungen und gönnen Sie sich eine kleine Belohnung! So bleiben Sie bei Laune.

Bleiben Sie am Ball!

Langfristige Ziele erfordern Ihre Kondition. Manche sind erst im Verlauf von Monaten oder Jahren zu erreichen. Im Verlauf der Zeit besteht deshalb die Gefahr, dass Ihre Begeisterung nachlässt und Sie Ihr Ziel fallen lassen.

Sie können es sich jedoch erleichtern, auf der Spur zu bleiben und durchzuhalten, indem Sie sich immer wieder die Gründe, weshalb Sie diesen Vorsatz gefasst haben, in Erinnerung rufen.



Angekommen!

Im Berufsleben ist es nicht immer eindeutig, wann Sie Ziele erreicht haben, oder wo schon neue Zielsetzungen beginnen und ineinander greifen.

Es ist für Ihren Erfolg wichtig, zu merken, wann Sie ein langersehntes Ziel erreicht haben. Dabei ist es hilfreich, wenn Sie überprüfbare Merkmale definieren, die Ihren Erfolg unmissverständlich beweisen. Erfolge nicht zu erkennen, ist eine Misere, sich selbst zu frustrieren und Stress zum ständigen Begleiter zu machen.

Legen Sie fest: Woran genau können Sie und andere erkennen, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben? Was ist dann anders als vorher?

Im CoachingBrief 03/14 habe ich von meiner Zielsetzung berichtet, bald den Jakobsweg per Fahrrad zurückzulegen. Sie möchten wissen, wie ich dieses Ziel umgesetzt habe? Dazu ein Ausschnitt aus der aktuellen Juli-Ausgabe des Dresdner TOP Magazins:



„BUEN CAMINO!“ Der Weg ist das Ziel

Von 200 Meter über Normalnull auf 1.200 Meter Höhe an einem Tag und dabei noch Streckenkilometer abstrampeln – eine Herausforderung an Muskelkraft und Durchhaltevermögen. „Ich war oft an meinen Grenzen, ans Aufgeben habe ich unterwegs manchmal gedacht“, räumt er ein. Gespräche mit den anderen Pilgern aus aller Welt und das liebevolle Zureden der Einheimischen entlang des Jakobweges hätten ihm aber immer neuen Mut gemacht. [...] Dass die gesamte Strecke immer wieder bergauf verläuft, das hat der Rhetoriktrainer ja seit seiner detaillierten Planung gewusst. Dass aber das Quecksilber im Mai im Norden Spaniens immer wieder auf Werte um die null Grad fällt, war weniger zu erwarten. Bei einer Bergabfahrt war der Kälteeinbruch nach einem Regenschauer so heftig, dass sich dem Radler die Fingerkuppen blau färbten. Im Tal an der Herberge angekommen, bugsierten die Gastgeber den durchgefrorenen Deutschen erst einmal unter die warme Dusche. Anfangs habe er bei den Kilometerangaben bis Santiago noch versucht zu rechnen, Tagessolls festzulegen. „Ich habe das schnell aufgegeben, mit Mathematik kommt man auf einer solchen Pilgertour nicht weiter.“ Mit den zurückgelegten Kilometern gelangte er zu einer anderen Erkenntnis: **Der Weg ist das Ziel.**

Telefax Antwort senden an:

+ 49 2236 9214993

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**
- ⇒ Senden Sie mir den Bericht aus dem **Dresdner TOP Magazin**

**Artrrium
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.