

# So formuliert man korrekte & treffsichere ZIELE

Ziele sind in jedem Coaching und Teamcoaching die Basis für alle weiteren Schritte. Ohne Ziel kein erfolgreiches Coaching. Korrekt formulierte Ziele tragen oft schon die Lösung in sich. Denn das Gehirn beginnt schon beim Lesen, treffsicherer Ziele, Strategien und Lösungen zu entwickeln.

Das gilt übrigens auch für Konzepte in der Marketingkommunikation (PR-, Werbe-, Strategiekonzepte). Doch es werden beim Formulieren von Zielen immer wieder Fehler gemacht. Vermutlich sind über 80% aller Zielformulierungen fehlerhaft. Eine kühne These, die es zu prüfen gilt: Was macht also treffsichere Ziele aus?

1. Ziele sind **keine Wünsche, Vorhaben oder Tätigkeiten**. Ziele sind immer ein **SOLL-ZUSTAND**.
  - Falsch: „Ich will mehr Selbstbewusstsein entwickeln“ → Wunsch! → *Welt der Wünsche*
  - Falsch: „Ich werde mich mehr um mich kümmern“ → Vorhaben! → *Welt der Vorhaben*
  - Falsch: „Wir steigern unsere Bekanntheit“ → Handeln! → *Welt des Handelns*
  - RICHTIG: „Im nächsten Jahr kennen mindestens 50% unserer Kernzielgruppe das Produkt“
  - RICHTIG: „Ab nächster Woche habe ich täglich eine Stunde nur für mich Zeit“
  - RICHTIG: „Diesen Sommer erlebe ich von Beginn an mit einem ganz neuen Selbstbewusstsein“
2. Wer bereits ein Coaching, Training oder Teamcoaching absolviert hat, erinnert sich vermutlich an die **SMART-Formel für Ziele**. Dazu gibt es im Netz viele Beispiele. SMARTe Ziele sind:
  - **S** wie spezifisch → eindeutig und auf den Punkt formuliert.
  - **M** wie messbar → an überprüfbaren Zahlen, Daten Fakten orientiert.
  - **A** wie angemessen → fordernd, aber nicht überfordernd. Ziele auch in Zwischenziele aufteilen!
  - **R** wie relevant → auf Dauer motivierend und interessant.
  - **T** wie terminiert → zu einer Deadline erreicht worden sein.
3. Gerade persönliche Ziele, die Glück, Zufriedenheit und Resilienz fokussieren, sollten **motivieren**. Deshalb:
  - Stets „Zielerreichungsmerkmale“ (ZEM) formulieren! Das motiviert **und vor allem verhindern** **ZEM wohlklingende, aber nichtsnutzige Ziele**. Die Leitfrage: „Woran genau erkenne ich, dass ich dieses Ziel erreicht habe?“ oder ähnlich: „Was genau ist anders, wenn ich das Ziel erreicht habe?“
  - Persönliche Ziele sollten immer mehrfach **sinnlich gekoppelt** werden. Die Leitfrage für den Zielzustand also: „Wie fühlt es sich an, wenn ich das Ziel erreicht haben werde?“ oder: „Was genau spüre, sehe, erlebe, empfinde ich im Zielzustand?“. Je mehr ich den Zielzustand ersehne, desto höher jeden Tag meine Motivation (vgl. auch „AS-IF-METHODE“).

