

Ziele wirklich erreichen

Erfolgsgeschichten

Beim Erfolg geht es um das Setzen von klaren Zielen und das Schmieden von Plänen, wie man sie erreichen kann. Sie werden überrascht sein, wenn Sie die Studie von der Harvard Business School lesen, bei der man auf große Einkommensunterschiede unter früheren MBA-Studenten stieß. Die unglaublichen Einkommensunterschiede taten sich zwischen denen auf, die sich während des Studiums Ziele gesetzt hatten, und denen, die sich keine Ziele gesetzt hatten. Können Sie es sich leisten, zu den 84% zu gehören, die sich leisten keine Ziele zu haben.

Eine Studie über Ziele beim MBA-Programm in Harvard, 1979-1989

In dem Buch *What They Don't Teach You in the Harvard Business School* schreibt Mark McCormack über eine Untersuchung, die 1979 unter Studenten des MBA-Programms in Harvard durchgeführt wurde. In diesem Jahr wurden die Studenten gefragt: „Haben Sie sich klare, schriftlich festgehaltene Ziele für ihre Zukunft gesetzt und Pläne gemacht, um sie zu erreichen?“ Nur drei Prozent der Graduierten hatten schriftlich festgehaltene Ziele und Pläne; 13 Prozent hatten Ziele, sie aber nicht schriftlich niedergelegt; und die überwältigende Mehrheit von 84 Prozent hatte überhaupt keine

Zehn Jahre später wurden dieselben Personen erneut befragt, und die Ergebnisse waren zwar in gewisser Weise vorhersehbar, aber dennoch erstaunlich. Die 13 Prozent, die Ziele gehabt hatten, verdienten im Durchschnitt mehr als doppelt so viel wie diejenigen ohne jegliche Ziele. Und was war mit den drei Prozent, die klare, schriftlich festgehaltene Ziele gehabt hatten? Sie verdienten im Durchschnitt zehnmal so viel wie die anderen 97 Prozent zusammen.

Trotz solcher Erfolgsnachweise haben die meisten Menschen keine klaren, meßbaren und zeitgebundenen Ziele, auf die sie hinarbeiten.

In dem Bestseller *Goals!* lehrt Brian Tacey, wie man ganz genau benennen kann, was man sich im Leben wünscht, und wie man dann einen Plan schmiedet, der einem dabei hilft, all dies zu bekommen. Laut Brian Tacey gibt es vier Gründe, warum sich Leute keine Ziele setzen:

- Ihnen ist die Wichtigkeit von Zielen nicht bewußt. Wenn die Menschen, mit denen man die meiste Zeit verbringt – Familie, Freunde, Kollegen usw. – nicht zielgerichtet sind, ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß man es selbst auch nicht ist.
- Sie wissen nicht, wie man sich Ziele setzt. Einige setzen Ziele, die zu allgemein sind. Dies sind in Wirklichkeit Phantasien, die jeder hat. Ziele hingegen sind klar, schriftlich niedergelegt, spezifisch und meßbar.
- Sie haben Angst zu versagen. Es ist schmerzvoll zu versagen, aber es ist oft notwendig Versagen zu erleben, um größtmöglichen Erfolg zu erleben. Sabotieren Sie sich nicht unbewußt selbst, indem Sie keine Ziele setzen, bei denen Sie versagen könnten.

- Sie haben Angst vor Ablehnung. Menschen befürchten oft, daß, wenn sie Ziele nicht erreichen, andere kritisch reagieren werden. Dies ist einer der Gründe, warum man die Ziele für sich selbst behält und sie nur nahestehenden Menschen anvertraut, z. B. einem Coach. Alle anderen werden die Ergebnisse und Erfolge sehen, sobald Sie Ihre Ziele erreicht haben.

Machen Sie es sich für den Rest Ihres Lebens zur Angewohnheit, täglich Ziele zu setzen und sie zu erreichen. Konzentrieren Sie sich eher auf die Dinge, die sie wollen, als auf die Dinge, die sie nicht wollen. Beschließen Sie, ein zielgerichteter Organismus zu sein, der unfehlbar auf die Dinge zusteuert, die Sie wollen.

Lernen Sie in diesem Seminar wie Sie ganz bewußt Ziele definieren und umsetzen.

Wie werden Ziele formuliert ?

Fremd,- und Eigenbestimmte Ziele

Zeit für das Wesentliche

Zielverhinderer erkennen und ausschalten

Den inneren Schweinehund besiegen

Zeit für das Wesentliche

Jahreszielplan

Umsetzungsplan

In diesem Seminar entwerfen Sie für sich ganz persönlich Ihren Zielplan.

Mit Erfolgsgarantie

Termin: 30.03.2007

Anmeldeschluss: 10.02.2007

Kosten: 160,-- Euro incl. MwSt.

Schwarzwaldhotel Silberkönig (Bleibach)

Anmeldung unter 07123 - 165 668

Oder

info@seminarejs.de