Positive Zielbestimmung

Wenn Sie ein Mitarbeiter- oder auch ein Kundengespräch führen, regen Sie bei Ihrem Gegenüber Denkprozesse an. Gerade bei Themen, die in der Zukunft liegen, wo es also unter Umständen noch keine konkreten Erfahrungen gibt, können sehr schnell Missverständnisse auftreten.

Dieses Modell hilft dabei, Ihr Ziel „wasserdicht" zu machen!

1. Was ist Ihr Ziel?
   (positiv formuliert und unter eigener Kontrolle)

2. Woran werden Sie konkret merken, dass Sie dieses Ziel erreicht haben?
   (Kriterien überprüfbar)

3. Woran werden es vermutlich andere Menschen merken?

4. Wie genau werden Sie sich fühlen, wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben?

5. Kontextbestimmung: wann, wo, mit wem, ... werden Sie Ihr Ziel erreichen?

6. Ökologische Überprüfung: Welche Folgen wird die Zielerreichung haben?
   z.B. Was geben Sie auf? Was ist der Preis dafür? Was ist das Gute am Ist-Zustand? Wie wird Ihre Umwelt reagieren? Sind Sie wirklich bereit, alle Konsequenzen zu akzeptieren?

7. Welche Hilfe brauchen Sie noch? Welche Ressourcen haben Sie bereits jetzt?

8. Was steht Ihnen im Weg? (Ein Gefühl, eine Überzeugung, eine Erinnerung,...?)

9. Womit beginnen Sie, was ist der erste konkrete Schritt (im Idealfall noch heute!)?

Bedingungen eines positiven Zieles:

- ✓ Positiv formuliert
- ✓ Konkret, anschaulich formuliert
- ✓ Selbst erreichbar, unter eigener Kontrolle, von niemand anderem abhängig
- ✓ In welchem Kontext wird das Ziel verwirklicht (wann, wo, mit wem, ...)?
- ✓ Ökologie: Ist die Zielerreichung und deren Konsequenzen vertretbar?
- ✓ Was gebe ich auf?
- ✓ Überprüfbar: Woran werde ich die Zielerreichung merken?

© Alfred Freudenthaler
www.freudenthaler.com