



Ziele sicher erreichen für ein erfolgreiches und glückliches Leben

## Zielfindung: Januarklippe meistern

Am Jahresende treibt es viele Menschen und ganze Unternehmen, sich Ziele für das nächste Jahr und die weitere Zukunft zu stecken. Doch die meisten „Vorsatz-Boote“, in der Silvesternacht hoffnungsfroh in See gestochen, scheitern erfahrungsgemäß schon nach zwei oder drei Wochen an der berühmten Januarklippe. Michael Borgstedt ist der Lotse, der das Zielschiff um die Klippe steuern kann. Für die Leser des Reinigungs Marktes öffnet der erfahrene Steuermann im Interview seine Trickkiste.

**Reinigungs Markt (RM): Herr Borgstedt, gibt es Menschen, die sich keine Ziele setzen?**

Michael Borgstedt (MB): Persönlich kenne ich niemanden, der morgens aufsteht und sagt: „Heute möchte ich auf gar keinen Fall erfolgreich und glücklich sein.“ Mir scheint, praktisch alle wünschen sich ein Leben in Gesundheit, mit harmonischen Beziehungen und wirtschaftlicher Unabhängigkeit.

**RM: Warum verlieren wir dann unsere Ziele so oft aus den Augen?**

MB: Das hängt mit den Entscheidungen zusammen, die wir täglich treffen müssen. Dabei löst die Frage, was das Richtige ist, häufig Zweifel und Unsicherheiten aus. Wir müssen konkrete Probleme und Schwierigkeiten überwinden. Dabei geraten wir

manchmal in Situationen, in denen unsere Stärke und unser Selbstvertrauen nicht auszureichen scheinen. Viele Menschen lassen sich davon einschüchtern und bleiben ein Leben lang hinter ihren Möglichkeiten zurück. Ihnen fehlen die Ziele, die Visionen und die Energie, sie zu verfolgen.

**RM: Werden Sie sich am Jahresende 2017 etwas vornehmen? Wenn ja, was?**

MB: Nach den Feiertagen habe ich mir tatsächlich zwei Tage geblockt, an denen ich ganz konkret an der Weiterentwicklung meiner Geschäftsmodelle feile. Ganz konkret plane ich für meine Akademie die Digitalisierung meiner Seminarinhalte. Zukünftig wird es möglich sein, Seminarinhalte direkt über das Internet abzurufen beziehungsweise ein digitales Produkt herunterzuladen.



**RM:** *Wie werden Sie diese Ziele über den Januar hinwegretten?*

**MB:** Eines meiner Mittel dazu ist: Ich mache die Ziele groß genug. Wenn die Ziele zu klein sind, gehen sie bei Seegang schneller unter. Ich versuche also ernsthaft zu ergründen, was ich wirklich will. Welche Visionen, welche Träume und Wünsche mir erstrebenswert und wichtig erscheinen. Also Klarheit über meine Ziele zu gewinnen. Das erfordert etwas Zeit und Anstrengung, aber es lohnt sich.

**RM:** *Woran erkenne ich geeignete Ziele?*

**MB:** Ein Ziel sollte immer eine Herausforderung darstellen. Der Unterschied zwischen Ist-Zustand und Soll-Zustand muss deutlich sichtbar sein. Wer seine Ziele zu niedrig setzt, beraubt sich der Chance, sich persönlich weiterzuentwickeln. Es nützt Ihnen auch gar nichts, wenn Sie sich mittelmäßige Ziele setzen. Der Erfolgsautor Napoleon Hill sagt dazu: „Die Verwirklichung des ehrgeizigsten Zieles erfordert von Ihnen nicht mehr Kraft und Ausdauer, als nötig sind, um ein unbefriedigendes, mittelmäßiges Leben zu ertragen.“ Wenn Sie ein anspruchsvolles Ziel erreichen, steigert das Ihr Selbstwertgefühl enorm. Sie fühlen sich richtig gut und nehmen gleich das nächste, noch anspruchsvollere Ziel in Angriff. Der Psychologe Patrick Hill hat in einer Studie sogar festgestellt, dass Zielstrebigkeit unser Leben wahrscheinlich um einige Jahre verlängert.

## Smart-Ziele: Pro und Contra

**RM:** *Wenn es um Unternehmensziele geht, sprechen wir gerne vom Smart-Prinzip: Ziele sollen spezifisch, messbar, ansprechend, realistisch und terminiert sein. Ist das eigentlich sinnvoll?*

**MB:** Tatsächlich wurde in rund 400 Studien überprüft, ob klarer formulierte Ziele den Output erhöhen. In der Regel ist das

wirklich so. Ziele mittels der Smart-Formel zu formulieren, ist immer dann sinnvoll, wenn es um einfache Tätigkeiten und Vorgehensweisen geht – etwa um die Anzahl der täglichen Kundenkontakte festzulegen. Das stößt allerdings in dynamischen komplexen Prozessen an Grenzen. Stellen Sie sich vor, Ihr Ziel sei es, bei jedem Kundenkontakt einen bestimmten Umsatz zu generieren. Das wäre im Kontext eines Verkaufsgesprächs wirkungslos, im schlimmsten Fall sogar schädlich. Fokussieren Sie im Verkaufsgespräch auf Ihre Smart-Ziele, verlieren Sie wahrscheinlich den Kunden mit seinen individuellen Bedürfnissen aus den Augen. Dem Kunden wird dies nicht verborgen bleiben. Sein Vertrauen sinkt, er erlebt Sie als nicht authentisch, Ihre Überzeugungskraft leidet.

**RM:** *Sind solche Ziele nicht auch ziemlich stressig?*

**MB:** In der Tat! Ergebnisziele erzeugen Druck, eine körperliche Anspannung und Stress. Sie kennen den Ausspruch: „Druck erzeugt Gegendruck.“ Verantwortlich für solche Resonanzphänomene sind nach Joachim Bauer die sogenannten Spiegelneuronen im Gehirn. Sie haben großen Einfluss auf unsere Intuition und Empathie.

**RM:** *Was passiert im Gehirn, wenn wir uns stressen?*

**MB:** Stress hat seinen Ursprung in der Amygdala, dem Mandelkern des Gehirns. Die aus der Umwelt kommenden Reize werden hier verarbeitet und gefiltert. Laufend gleicht die Amygdala aktuelle Situationen mit Informationen ab, die bereits in der Vergangenheit erlebt wurden. Tritt ein Umstand ein, der von der Amygdala als bedrohlich oder gefährlich bewertet wurde, geht das Gehirn in einen Alarmzustand: Die Stresshormone Adrenalin und Noradrenalin werden ausgeschüttet. In der Folge wird der Herzschlag schneller, der Blutdruck steigt, der Mund wird trocken. Der Körper stellt so sicher, dass Energie und ausreichend





Sauerstoff für eine Flucht- oder Kampfreaktion zur Verfügung stehen. Das hat uns geholfen, um überraschende Begegnungen mit Krokodilen oder Tigern zu überleben. Doch das kann auch passieren, wenn wir zum Beispiel ein vorgegebenes Umsatzziel zu verpassen drohen. Diese Stressreaktion lässt eine negative Erwartungshaltung entstehen, weil wir dann auf die Gefahr fixiert sind.

### Die Siegerspirale aktivieren

*RM: Und was passiert im Gehirn, wenn wir ein Erfolgserlebnis haben?*

MB: Angenommen, Sie spielen ein verbissenes und hartes Tennismatch. Nach langem Kampf und Aufgebot aller verfügbaren Kräfte gewinnen Sie das Match. Der Erfolg bewirkt in Ihrem Gehirn einen enormen Anstieg des Hormons Testosteron. Dieser Wert bleibt über viele Stunden erhalten und „pusht“ gleichzeitig Ihren Serotoninspiegel. Das „Glückshormon“ Serotonin steigert Ihre Zuversicht und gute Laune. Mit einem erhöhten Testosteron- und Serotoninspiegel werden zusätzlich körpereigene Opiate, die sogenannten Endorphine ausgeschüttet. Dieser Cocktail sorgt dafür, dass Sie das Gefühl haben, die Welt aus den Angeln heben zu können. Das passiert allerdings nur dann, wenn Sie für den Erfolg hart gearbeitet oder gekämpft haben. Erfolge, die Ihnen in den Schoß gefallen sind, erhöhen Ihren Testosteronspiegel nicht. So erklärt sich, warum erfolgreiche Sportler wie Roger Federer von einem Sieg zum nächsten eilen. Dank Testosteron und Serotonin fühlen sie sich stark, unbesiegbar, allen Herausforderungen gewachsen und dabei gleichzeitig cool und selbstbewusst.

### Wann die hormonelle Loser-Falle droht

*RM: Ich kann das Match allerdings auch verlieren. Was passiert dann?*

MB: Dann sinkt Ihr Testosteron- und Serotoninspiegel. Im Gegenzug steigt der Pegel des Stresshormons Cortisol im Blut an. Mutlosigkeit, Reizbarkeit, erhöhte Stressanfälligkeit, bis hin zu einer Depression können in derartigen Situationen die Folge sein. Die hormonelle Loser-Falle schlägt unerbittlich zu. Sie verlieren Ihr Selbstwertgefühl, fühlen sich als Opfer, als fremdgesteuert.

### Zielklarheit: Festlegen, was man sich vom Leben wünscht

*RM: Es kommt also auf klare Ziele an. Doch wie finde ich die?*

MB: Indem Sie sich Fragen stellen wie: Meine drei vorrangigen Ziele sind zurzeit ... In fünf Jahren wird mein Leben anders aussehen, und zwar so ... Die Haupthindernisse auf meinem Weg sind die folgenden ... Um mein Ziel zu erreichen, muss ich folgende Fähigkeiten entwickeln ... Gute Beispiele geben

Prominente oder Filmfiguren. Viele Drehbuchautoren bauen auf den starken Willen einer Figur. In Hollywood nennt man das „Overall-Objective“ – die „Überaufgabe“ einer Figur: E. T. will nach Hause! Steve Jobs wollte eine Delle in das Universum hauen! James Bond will die Welt retten! Wir lieben es, wenn unsere Helden einen starken Willen haben. Im normalen Leben ist es nicht anders. Menschen mit einer spürbaren „Überaufgabe“ üben auf uns eine starke Faszination aus. Also fragen Sie sich: Was treibt Sie an? Wenn Ihr Leben ein Film wäre, welche Überaufgabe wäre für die Zuschauer sofort erkennbar?

In der nächsten Ausgabe: Wie man mit dem perfekten Plan seine Ziele erreicht.



Michael Borgstedt ist Managementtrainer und Businesscoach für Unternehmer, Führungskräfte und Selbstständige. Seine Seminare, Trainings und Coachings erhalten regelmäßig Top-Bewertungen. Sein Ansatz, individuelle Wissens- und Informationsvermittlung – auf der Basis moderner Gehirnforschung (Brain-based-learning) – macht das Lernen für Seminarteilnehmer und Coaching Kunden leicht und wirkungsvoll.

#### Quellenhinweise

- Zielsetzungstheorie: Locke & Latham 2006; Latham & Locke 2007
- Spiegelneuronen: Joachim Bauer: Warum ich fühle, was du fühlst