

# Ziele setzen wie die Profis

Ziele sollten nach einem bestimmten Schema aufgebaut werden. Oft setzen sich Menschen ein nur sehr relatives Ziel wie zum Bsp., dass Sie einfach nur „Geld bei Seite legen“ möchten. Das Problem an diesem eigentlich guten Gedanken ist die Messbarkeit. Wenn mein Ziel immer nur „etwas sparen“ ist, kann schnell die Lust vergehen und bald kommt schon der Wunsch sich auch mal etwas zu gönnen. Demnach sollte es also S, wie spezifisch sein. Das heißt wieviel genau möchte ich beiseitelegen, um wann (T, wie terminiert) etwas zu erreichen was mich motiviert (A, wie Attraktiv)



## Die S M A R T - Formel

- S-** Spezifisch, konkret formuliert
- M-** Messbar
- A-** Attraktiv
- R-** Realistisch
- T-** Terminiert.

**„S“** steht für selbstbestimmt und spezifisch. Das Ziel sollte möglichst so formuliert sein, dass sein Erreichen von niemand außer einem selbst abhängig ist. Dies muss klar formuliert sein.

**„M“** steht für messbar – mit Etappenschritten. Die wichtigsten Etappenschritte sind dabei Wochen und Monatsziele. Etappenschritte sind wichtig für die Erfolgskontrolle und für den regelmäßigen Erfolg!  
Frage: Woran erkennen Sie, dass Sie Ihr Ziel erreicht haben?

**„A“** für attraktiv. Das formulierte Ziel sollte so attraktiv und persönlich bedeutsam sein, sodass es sich lohnt, etwas dafür zu tun.

**„R“** bedeutet: Realistische Ziele definieren. Unsere Vision, also der Bereich, in dem es um das „Wozu“ hinter unseren Zielen geht, darf ruhig über uns hinausweisen. Das Ziel sollte uns fordern, aber es muss erreichbar sein. Sonst sind wir schon frustriert, bevor wir beginnen.

**„T“** Ziele sind Wünsche mit Termin. Nicht: „Ich werde bald anfangen zu joggen“, sondern einen konkreten Termin festlegen und dann anfangen!