

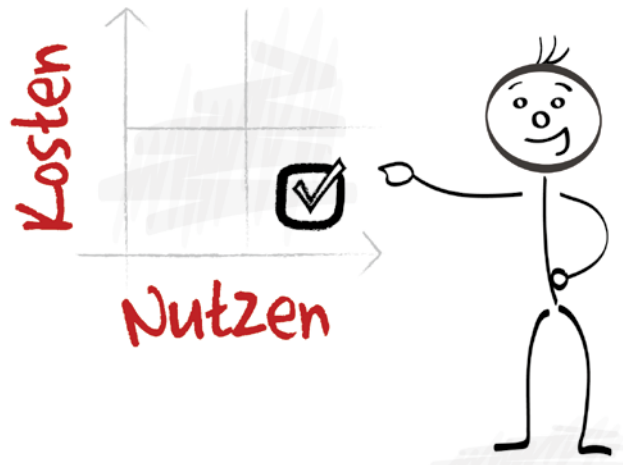
Ich sage Dir nicht, dass es leicht wird.

Ich sage Dir, dass es sich lohnen wird.

Kläre zu Beginn Deiner Mission, ob Du bereit bist, den Preis für Dein Ziel zu bezahlen. Was meine ich damit? Egal, was Du verändern möchtest, alles hat seinen Preis. Wenn Du fitter sein willst, wirst Du in Form von Disziplin, Verzicht und Willenskraft bezahlen müssen.

Ist Dein Ziel, Dich in Deinem Musikinstrument zu verbessern, wirst Du hier mit Zeit bezahlen müssen, denn ohne regelmäßiges Üben wirst Du Dich nicht verbessern.

Im Zusammenhang mit Zielen wird oft erwähnt, sich über den Nutzen seines Ziels Gedanken zu machen. Ich rate Dir, zusätzliche Überlegungen zu den „Kosten“ anzustellen. Frage Dich ganz ehrlich: „Was bin ich bereit, für mein Ziel zu tun?“



Ein Beispiel:

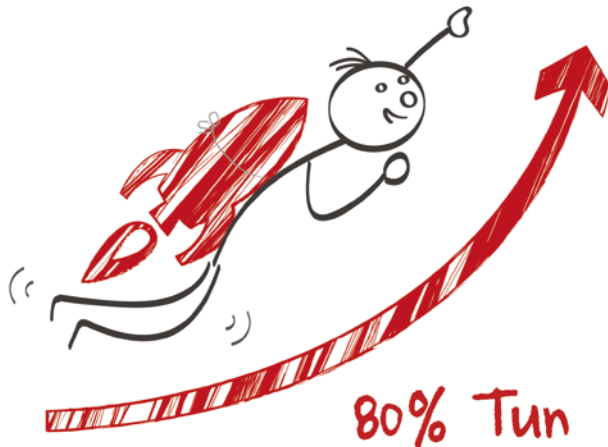
Ziel: 4 Mal pro Woche 45 Minuten joggen

Nutzen:

- ✓ Gesteigerte Gesundheit
- ✓ Bessere Leistungsfähigkeit
- ✓ Besseres Aussehen
- ✓ Stressabbau
- ✓ Ruhiges Gewissen
- ✓ Vorbildfunktion für meine Kinder

Kosten:

- Zeitinvestition
- Laufschuhe und Pulsuhr kaufen
- Anstrengung
- wenig Spaß im Winter oder bei Regen
- früher aufstehen



Erfolg ist 20% Wissen und 80% Verhalten!

Wenn Dein Ziel diese Analyse übersteht und Du sagst: „Ich bin bereit, diese Kosten auf mich zu nehmen“, bist Du auf dem Weg zur Umsetzung ein gutes Stück weiter. Und merke Dir: Auf Deinem Weg zum Ziel wird es immer wieder Aufgaben geben, die weniger angenehm sind als andere Tätigkeiten.

Die entscheidenden 40 cm

Der Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg sind 40cm. Es sind jene 40cm, die der Erfolgreiche seinen Hintern hebt, aufsteht und seine Ziele verfolgt, während der Erfolglose sitzen bleibt, jammert und sich weiter in der Opferhaltung suhlt. Dein Erfolg hängt nicht von Deinem Talent ab – nein, ob Du weiterkommst oder nicht, entscheidet sich dadurch, ob Du aufstehst und unbeirrt Deine Ziele verfolgst.

Dein Ziel muss präsent sein

Ein Ziel, das Du nicht siehst, kannst Du nicht erreichen. Seit Jahren hängen meine Ziele in Form einer Zielcollage in meinem Büro. Nimm einen großen und schönen Bilderahmen, schneide Bilder aus, welche Du mit Deinem Ziel verknüpfst, z.B. eine für Dich anzustrebende Figur oder ein Auto, das Du haben möchtest oder ein Urlaubsland, welches Du besuchen möchtest. Fülle so diesen Rahmen mit all Deinen Zielen aus. Diese Zielesammlung platziert Du an einem Platz, an dem Du jeden Tag vorbeikommst. In meinem Seminar „Teens-Powercamp“ machen wir das mit allen Jugendlichen. Am Ende des Seminars halten die Kids dann ihre Ziele in der Hand und sprühen nur so vor Motivation, diese auch umzusetzen.

Wenn Du nun Deine eigenen Ziele kennst, empfehle ich Dir, die Zieldefinition bzw. die Überprüfung nach „SMART“. Hinterfrage Dein Ziel nach:

- S** Mein Ziel ist **spezifisch** und positiv formuliert.
- M** Die Zielerreichung ist **messbar**.
- A** Das Ergebnis ist **attraktiv**.
- R** Das Ziel ist **realistisch** erreichbar.
- T** Das Ziel ist **terminiert**.

Bei großen Zielen rate ich Dir, diese in kleinere Etappenziele zu unterteilen. Stell Dir nur einmal vor, Du bist körperlich untrainiert und nimmst Dir vor, einen Marathon zu laufen. Das fühlt sich nach Überforderung an und Frustration macht sich breit. Wenn Du Dir aber vornimmst, erst einmal für ein paar Wochen jeweils 30 Minuten zu laufen, wird sich das umsetzbar anfühlen.

Nach diesen Wochen wirst Du innerlich wahrnehmen, dass Du Dir auch vorstellen kannst, 1 Stunde zu laufen. So kannst Du Dich von Etappe zu Etappe zu steigern und wirst dabei immer zuversichtlicher, bis Du Dich schlussendlich motiviert und entschlossen zum Marathon anmeldest.

MOTIVATIONSFORMELN

Die Erfolgsformeln für Veränderungen

I. **MOTIV × ANREIZ × SCHWIERIGKEIT = HANDLUNGSENERGIE**

- Motiv = Dein WARUM
- Anreiz = Anerkennung, Geld, „Schmerz“
- Schwierigkeit:
 - zu leicht → bremst
 - zu schwer → bremst
 - schwierig aber machbar → optimal

II. **WILLE × ANZIEHUNGSKRAFT × ZUVERSICHT × KLARHEIT > AUFWAND**

WILLE, eine Sache anzugehen
× ANZIEHUNGSKRAFT der Zielvorstellung
× ZUVERSICHT in die Machbarkeit
× KLARHEIT über konkrete nächste Schritte

MUSS GRÖßER sein, als der AUFWAND für die Veränderung

Willenskraft: Immer wieder erzählen mir Menschen, dass ihnen die Willenskraft und die Disziplin fehlen würden. Ach, sie würden doch so gerne fit und schlank sein, doch der innere Schweinehund würde viel zu oft siegen.

Fakt ist: Willenskraft und Disziplin sind erlernte Verhaltensmuster. Somit ist es kein Umstand, mit dem Du Dich abfinden musst, wie z.B. mit Deiner Körpergröße. Nein, Du kannst Willenskraft erlernen. Jedes Mal, wenn Du Dir etwas vornimmst, ziehst Du es bis zum Ende durch – egal, wie klein die Aufgabe ist. Ich weiß noch sehr gut, als ich als Jugendlicher mit dem Laufen angefangen habe. Stark gehandicapt durch Asthma, waren diese Läufe oft eine große Qual. Doch ich habe nie aufgegeben. Immer wieder habe ich mir auf einer Finnenebahn innerlich gesagt: „Komm, noch 1 Runde ... und noch eine ... und noch eine letzte!“ Trotz Atemnot habe ich niemals aufgegeben und so (damals unbewusst) meine Willenskraft gestärkt. Denn durch jeden „Sieg“, den Du durch Dein Durchhaltevermögen erreichst, steigern sich Dein Selbstvertrauen, Deine Disziplin, Deine Zuversicht und Deine Willenskraft. Im Spitzensport ist Willenskraft oft das Zünglein an der Waage, wenn es um gewinnen oder verlieren geht. In der Welt der Topathleten sind alle bestens trainiert, alle sind mit dem besten Equipment ausgerüstet. Die Frage ist: „Wer will es mehr!“ Frage Dich: „Wie stark ist mein Verlangen, dies oder das zu erreichen?“ „Wie groß ist die Freude, wenn ich mein Ziel erreiche?“ oder „Wie groß der Schmerz, wenn ich es nicht schaffe?“

Anziehungskraft: Welche Anziehungskraft verspürst Du, wenn Du an Dein Ziel denkst? Ist Dein Ziel wirklich attraktiv?

Wie viele Menschen um Dich herum kennst Du, die sich eine bessere Figur wünschen? Und wie viele von denen arbeiten dafür? Bei der ersten Versuchung in Form eines Schokoladenkuchens ist das Ziel weit in den Hinterkopf gerückt. Warum? Weil es den meisten Menschen noch „zu

gut“ geht oder der „Schmerz noch zu klein“ ist. Aussagen wie „Es wäre ganz toll, 2–3 Kilo weniger zu wiegen“ haben keine Anziehungskraft, um wirklich etwas zu bewegen. Um die nötige Anziehungskraft herzustellen, nutze ich erneut die Mentalaufgabe der „30 Gründe“, warum es sich lohnt, dieses bestimmte Ziel zu realisieren. Umso mehr positive Veränderung Du mit der Erreichung Deines Ziels emotional verknüpfst, desto stärker wird Dich Dein Ziel anziehen.

Zuversicht: Die wahrgenommene Realisierungschance ist oft ein begrenzender Faktor. Und die fehlende Zuversicht ist oft an ein geringes Selbstvertrauen gekoppelt. Frage Dich ehrlich: „Wie groß ist mein Selbstvertrauen?“ Menschen mit schwachem Selbstvertrauen trauen sich viele Dinge einfach nicht zu. Wenn Dein Vertrauen in Dich selbst gering ist, wirst Du nicht mit 100%igem Engagement an die Sache gehen, weil Du schon im Vorfeld Angst hast zu versagen. Du wirst es nur „probieren“. Und schon hier liegt das nächste Problem: „probieren“. Dieses Wort impliziert bereits Dein Scheitern. Entweder Du gehst jetzt laufen oder eben nicht.

„Probieren“ kannst Du eine neue Sorte Eiscreme, aber nicht, wenn es um Dein Handeln geht. Dann musst Du es TUN!

Die Erfolgsaussicht, dass Du es schaffen kannst, ist ein ganz entscheidender Faktor, um motiviert zu sein. Erinnere Dich einmal an eine Situation, bei der Du fangen gespielt hast. Wenn Du jemandem hinterhergesprungen bist, von dem Du wusstest „den kann ich fangen“, warst Du motiviert, Gas zu geben. War ein „Supersportler“ dabei, hielt sich Deine Motivation sehr wahrscheinlich in Grenzen – weil Du nicht zuversichtlich warst bzw. weil die