



Agenturen + Marken Adress  
Jetzt bestellen !



Ihr Thema  Go!



Finde  ▶▶

**sales**  
BUSINESS

Das Entscheidermagazin für Vertrieb und Marketing

[Home](#) [Newsletter](#) [Abonnement](#) [Mediaservice](#) [Kontakt](#) [Sitemap](#)

www.  
branchen-index.  
com

BranchenIndex

Partner Shops

## salesBUSINESS

**Aktuelles Heft**  
**News**  
**Gehaltscheck**  
**Servicepools**  
**CRM & Vertrieb**  
**Branchenindex**  
**CRM-Report**  
**Branchenindex**  
**Trainingsmarkt**

## Community

**Jobbörse**  
**Buchtipps**  
**Hotelsuche**  
**Termine**  
**Business Service**  
**Links**

## Special

**Vertrieb kompakt**

## Exklusiv

**Archiv**  
**Meetings**

## EXTRA

**Jetzt gibts was auf die Ohren**



**Klaus-J. Fink**  
und **Martin**  
**Limbeck** in

Höchstform.  
Mehr als eine  
Stunde kostenloses  
"Hörtraining".

[Download hier ...](#)

## Servicepool

### Im Sog des Ziels

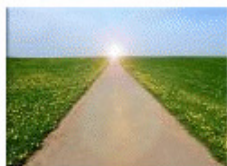
von Hans Fischer



Es gibt zahlreiche qualifizierte und fleißige Menschen, die aber nie über mittelmäßige Resultate hinauskommen. Sie haben keine konkreten Ziele und keine konkrete Strategie. Sie leben ihren Arbeitstag ereignisgesteuert.

Auf eines können Sie sich verlassen: setzen Sie sich selbst keine Ziele, dann werden andere für Sie Ziele setzen.

Noch haben Sie die Auswahl! Haben Sie keine Ziele, oder nur verwaschen formulierte, dann drehen Sie sich lediglich im Kreis. Sie sind beschäftigt, arbeiten, kommen aber nicht vorwärts. Sie entwickeln auch keine Erfolgsstrategie, Sie arbeiten nur. Wenn ein Versager seine Anstrengungen verdoppelt, verdoppelt er nur die Anzahl seiner Fehler! Die erfolgreichen Verkäufer unterscheiden sich von Durchschnittstypen nicht unbedingt durch höhere Qualifikation und Arbeitseinsatz. Erfolgreiche Verkäufer setzen sich Ziele und organisieren ihren Tag danach. Sie bestimmen den Tag. Mittelmäßige Verkäufer arbeiten nach dem Motto: Mal sehen, was der Tag bringt. Sie werden vom Tag bestimmt. Von einem Trainerkollegen habe ich den Satz gehört: "Es gibt keine großen und keine kleinen Menschen. Es gibt nur Menschen mit großen Zielen und es gibt Menschen mit kleinen Zielen".



Interessanterweise reden viele über Ziele. Viele glauben, Ziele zu haben. Aber Sie haben nur Wünsche! Mit diesen fünf Praxistips, lernen Sie zielorientiert zu agieren:

### 1. Wann ist ein Ziel ein Ziel?

Wünsche haben fast alle Menschen. Viele träumen auch von erstrebenswerten Dingen und Ereignissen. Das ist schon mal nicht schlecht. Jetzt müssen sie aber noch die Fragen beantworten: Sind Sie wirklich bereit, für die Erreichung Ihrer Wünsche zu bezahlen? Zu bezahlen mit harter Arbeit, unerschütterliches Verfolgen, Überwindung von Hindernissen, Verabschiedung liebgewonener Denkgewohnheiten? Sind Sie bereit, aus Ihren Wünschen klare Ziele zu formulieren?

Wenn Sie ein Ziel formulieren, dann ist es nur ein Ziel:

- Wenn es klar und eindeutig formuliert ist.
- Wenn Sie es wirklich mit ganzem Herzen ersehnen.
- Wenn es ehrgeizig, mit Anstrengung erreichbar ist, aber realistisch.
- Wenn es innerhalb Ihres Einflussbereichs liegt.
- Wenn es klar terminiert ist.
- Wenn es schriftlich dokumentiert ist.

### 2. Warum ist ein Ziel wirksam?

Wenn Sie nicht wissen, wohin Sie gehen wollen, wird es schwierig, dort anzukommen. Wenn Sie sich keine Ziele setzen, werden andere es für Sie tun. Wollen Sie als ereignisgesteuertes Wesen Ihr Dasein fristen?

Sie haben es sich bestimmt schon einige Male bewiesen, dass Sie in der Lage sind, ungeheure Kräfte zu mobilisieren, wenn Sie ganz konkret und mit heißer Sehnsucht etwas anstreben. Wie war es, als Sie verliebt waren? Welche Kreativität haben sie da entwickelt und wie sicher waren Sie, Ihr Ziel zu erreichen.

Die Ausrichtung auf ein konkretes, heiß ersehntes Ziel bündelt Ihre Kräfte. Stellen Sie sich das so vor, als wenn Sie Ihrem Unterbewusstsein die



**Abovorteile**  
**Leser werben Leser**

## Newsletter

E-Mail-Adresse

Go!

- Abonnieren  
 Abbestellen

## Partner

**versicherungs-**  
**magazin**

**Seminare/GMI**

**Call Center Profi**

**businessguide**

**Gabler**

**tagungsplaner.de**



**HAVF**

**Sponsoren**



**HEITSCH & PARTNER**



Zielkoordinaten eingeben. Ihr Unterbewusstsein, in dem Ihre wahren Kräfte und Fähigkeiten enthalten sind, wird automatisch alles tun, damit Sie Ihr Ziel erreichen. Aber nicht, wenn Sie zweifeln!



Der renommierte Mediziner Dr. Maxwell Maltz hat das so beschrieben: "Dieser schöpferische Mechanismus arbeitet weitgehend unabhängig von der Persönlichkeitsstruktur. Er führt automatisch zu Erfolg oder Misserfolg. Je nachdem er vom Geist, vom eigenen Ich, beauftragt wurde. Setzt man dem Mechanismus Erfolgsziele, wird er auf Erfolg

geschaltet arbeiten, gibt man ihm negative Befehle, wird er auf Misserfolg programmiert. Der schöpferische Mechanismus beginnt zu arbeiten, sobald Sie zu handeln beginnen." Mit Denken ist es alleine nicht zu schaffen. Machen!

Es ist für Ihren menschlichen Geist einfacher, sich auf das zuzubewegen, was Sie erreichen wollen, als weg von etwas, was Sie nicht wollen.

### 3. Wann ist ein Ziel wirksam?

Ein Ziel wird nur dann seine positive Wirkung auf Ihre Aktivität ausüben, wenn alle Eigenschaften, wie unter Punkt 1 beschrieben, gegeben sind. Fehlt nur eine Eigenschaft, ist das Ziel wirkungslos!

Setzen Sie sich beispielsweise zu niedrige Ziele, werden Sie unter Ihren Möglichkeiten arbeiten. Sie aktivieren nicht die wahren Kräfte, die in Ihnen stecken. Stecken Sie sich zu hohe Ziele, dann haben Sie permanent Frusterlebnisse und programmieren Ihr Selbstwertgefühl mit destruktiven Impulsen.

Es ist schon eine Kunst und verlangt viel Denkarbeit, seine Ziele ehrgeizig aber erreichbar zu formulieren. In den Unternehmen verbringen ganze Stäbe von Strategen Monate für die richtige Zielformulierung. Also nehmen auch Sie sich Zeit dafür.

Wenn Ihr Ziel definiert ist, dann zweifeln Sie nicht mehr daran. Verschenden Sie keinen Gedanken an Misserfolg. Zweifel sind höchst gefährlich. Der nach dem Gesetz der selbsterfüllenden Prophezeiung, wird das eintreten, was Sie befürchten. Aber auch das, was Sie erstreben! Es ist also zunächst alleine Ihre Entscheidung, ob Sie fest davon überzeugt sind, Ihr Ziel zu erreichen, oder ob Sie sich auf die zu überwindenden Schwierigkeiten fixieren und zweifeln.

Wenn Ihr Ziel steht, beginnen Sie sofort mit den ersten Schritten, der Realisierung Ihrer Teilziele. Rufen Sie sich Ihr Ziel jeden Tag in Erinnerung und bestimmen Sie, welcher Schritt Sie heute Ihrem Ziel näher bringt. Bei allem was Sie tun, fragen Sie sich: Bringt das, was ich gerade mache, mich meinem Ziel näher? Arbeiten Sie pragmatisch und diszipliniert an der Realisierung Ihrer Teilziele. Belohnen Sie sich für die Erreichung Ihrer Teilziele.



Selbst der größte Erfinder aller Zeiten, Thomas A. Edison hat festgestellt: "Innovation entsteht aus zehn Prozent Intuition und 90 Prozent Transpiration."

### 4. Umgang mit Hindernissen und Misserfolgen

Selbst die längste Reise beginnt mit dem ersten Schritt! Haben Sie keine Angst vor Ihrem ehrgeizigen Ziel. Formulieren Sie Ihre Teilziele und konzentrieren Sie sich auf deren Erfüllung.

Es gibt keinen geraden Weg zur Zielerreichung. Machen Sie sich auf jede Menge Hindernisse gefasst. Sie werden Fehler machen. Begrüßen Sie Ihre Fehler (klingt komisch) als Lernchancen. Jede Fähigkeit wird durch Versuche und Fehler erlernt. Probieren Sie neue Wege aus, wenn die gewohnten Verhaltensweisen und Strategien Sie nicht weiterbringen.



Wenn Sie immer das tun, was Sie schon immer getan haben, werden Sie immer das bekommen, was Sie schon immer bekommen haben. Aber Sie wollen ja mehr!

### 5. Erreichen des Ziels durch Loslassen

Wenn Sie Sport treiben, dann kennen Sie das: Spieler

gehen mit zusammengebissenen Zähnen und übermotiviert auf den Platz um unbedingt gewinnen zu müssen. Das Resultat ist, sie verlieren. Das zweite Spiel wollen sie nun mit Gewalt gewinnen. Sie verlieren wieder. Aus diesem Negativkreislauf kommen Sie nur heraus, wenn sie wieder mal gewinnen. Dann erleben Sie wieder die leistungsfördernden positiven Impulse. Nur, wie gewinnen wir endlich wieder? Indem wir unsere Glaubenssätze wieder einmal überprüfen und den angesammelten Negativmüll entsorgen. Dann stellen wir fest, dass es in unserer Historie mehr Siege als Niederlagen gab. Also sind die Fähigkeiten zu siegen in uns. Sie werden in manchen Phasen durch negative Nebel verdeckt. Diese Nebel müssen wir permanent lichten. Positives Denken müssen wir uns jeden Tag neu erkämpfen. Negative Gedanken fliegen uns ohne Mühe zu.

Stellen Sie sich Ihr Ziel so klar und bildhaft wie möglich vor. Glauben Sie fest daran, dass Sie Ihr Ziel erreichen. Vergessen Sie Ihre Ängste und Sorgen, dass es schiefgehen kann, denn der Zweifel an Ihrem Erfolg gefährdet bereits die Zielerreichung.

Lassen Sie dann los. Versuchen Sie entspannt an die Zielerreichung zu gehen. Wenn es jetzt nicht klappt, dann geht die Welt nicht unter. Dann klappts beim nächsten Mal. Eine Niederlage ist lediglich eine Hürde, die es zu überspringen gilt. Vertrauen Sie Ihrem unbewusst funktionierenden Erfolgsmechanismus.

**Kontakt zum Autor:**

[Hans Fischer Seminare Seminare](#)  
St.-Wendelin-Straße 9  
86932 Lengenfeld

[info@fischerseminare.de](mailto:info@fischerseminare.de)

▶▶ [Druckversion](#)  
▶▶ [Dokument versenden](#)

[Zurück zur Übersicht](#)

---

(c) BusinessGuide.de 2009, Alle Rechte vorbehalten

© **Gabler**, ein Unternehmen der  
**GWV Fachverlage**: alle Rechte vorbehalten

| [Impressum](#) | [AGB](#) | [Versandbedingungen](#) |  
[Informationen zum Datenschutz](#)