

EXPERTENTIPP

Große Bilder, große Ziele: Machen Sie 2019 zu Ihrem Jahr!

Die Weihnachtszeit ist für mich immer auch eine besinnliche Zeit. Ich genieße es, Zeit mit meiner Familie zu verbringen – und nutze die freien Tage auch im wahrsten Sinne des Wortes, um mich zu „besinnen“ und in mich hineinzuhören. Traditionen sind mir verdammt wichtig, da bin ich ganz Spießler. Und nicht nur, wenn es um Weihnachten geht: Seit Jahrzehnten gibt es immer zwei Termine im Jahr, die mir absolut heilig sind. Egal, wie voll mein Terminkalender ist und wie toll der Auftrag auch sein mag. Ok, drei – mein Hochzeitstag gehört jetzt auch dazu. 😊 Die anderen beiden sind zum einen der Geburtstag meines Sohnes, zum anderen mein ganz persönlicher „Ziele-Tag“ am Jahresende. Da nehme ich mir Zeit für mich, ziehe mich zurück, rekapituliere, was ich erreicht habe und betreibe Feintuning an meinen Zielen mit Blick aufs neue Jahr. Manch einer mag das jetzt belächeln, frei nach dem Motto: „Was will der Limbeck denn noch groß erreichen, der schwimmt doch im Geld!“ Darauf kommt es absolut nicht an! Ich habe im Laufe meiner Karriere immer wieder gemerkt, dass es vor allem die eigenen Ziele sind, die dich vorantreiben. Die dich immer wieder motivieren und dich dazu bringen, dich wieder aufzurappeln und weiterzumachen.

Ziele setzen

Nur, damit wir uns nicht falsch verstehen: Klar bekommen die meisten Verkäufer von ihrer Company Ziele vorgegeben. Ein Stück weit müssen Sie sich damit auch identifizieren können, wenn Sie in Ihrem Job erfolgreich sein wollen. Nur: Die Ziele anderer werden Sie nie so brennen lassen, wie Ihre eigenen Ziele es können. Es ist daher entscheidend, dass Sie zusätzlich auch Ihre eigenen Ziele definieren, um den Erfolgsmotor auf Hochtouren laufen zu lassen. Und bitte: Ich meine hiermit jetzt nicht kleine Ziele wie „morgen den schwierigen Kunden klarmachen“. Solche Etappenziele sind zwar wichtig, doch wirklich großer Erfolg kommt nicht über Nacht. Die meisten erfolgreichen Menschen, die ich kennengelernt habe, haben Jahre gebraucht, um den Durchbruch zu schaffen. Sie brauchen also große Ziele. So konkret wie nötig, so offen wie möglich. Hierbei hilft Ihnen nach wie vor die gute alte SMART-Formel. Sie mag vielleicht etwas angestaubt wirken – doch sie funktioniert nach wie vor!

- **Spezifisch:** Beschreiben Sie Ihr Ziel so genau und konkret wie möglich.
- **Messbar:** Stellen Sie messbare Kriterien zusammen, an denen Sie Ihren Erfolg messen können.
- **Akzeptiert:** Ihr Ziel muss sich wirklich gut anfühlen.
- **Realistisch:** Sie müssen eine Chance sehen, Ihr Ziel zu erreichen.
- **Terminierbar:** Es gibt einen zeitlich definierten Endpunkt.

Ziele visualisieren

Auch, wenn Sie jetzt lachen: Ja, ich habe Glücksbringer. Und ich glaube daran, dass Rituale uns dabei helfen, Ziele zu erreichen. Probieren Sie es mal aus! Zum Beispiel, indem Sie die Zeit zwischen den Feiertagen nutzen, um eine Zielekollage zu basteln. Ich mache das auch immer mit den Teilnehmern meines Seminars „Think BIG or go HOME“. Dazu brauchen Sie kein großes

Martin Limbeck

handwerkliches Geschick. Entscheidend ist, dass Sie in sich hineinhorchen und herausfinden, welche Ziele Sie wirklich motivieren und bei der Stange halten. Das kann der neue Tesla sein, ein Karibik-Kreuzfahrt, ein eigenes Haus und so weiter. Die entsprechenden Bilder schneiden Sie aus Zeitschriften, Katalogen und Co. aus und kleben Sie auf ein Plakat, das Sie zum Schluss gut sichtbar neben oder über Ihrem Schreibtisch anbringen. Auch Fotos Ihrer Familie haben eine ähnliche Funktion: Ein Blick auf Ihre Lieben hält Sie bei der Stange und motiviert Sie, weiter zu machen – auch wenn es mal nicht so gut läuft.

In diesem Sinne wünsche Ich Ihnen viel Spaß bei Ihrer Zielplanung und einen guten Start in ein erfolgreiches neues Jahr 2019 mit – Motivation, die bleibt!