

# Ziele formulieren nach den SMART-Kriterien

1. **SPEZIFISCH** - Je klarer Sie wissen, was Sie erreichen möchten, desto sicherer ist die Umsetzung. Formulieren Sie das Ziel und stellen Sie sich dann die Zielsituation mit geschlossenen Augen vor: Was sehen Sie? Was hören Sie? Riechen/schmecken Sie etwas in dieser Situation? Wie fühlt es sich an, das Ziel erreicht zu haben?

Wichtig: Die Formulierung muss **positiv** sein (das Hirn kann keine Negativbotschaften verarbeiten!) Achten Sie weiterhin darauf, dass das Ziel **in Ihrem eigenen Verantwortungsbereich** liegt und sie es **selbst erreichen** können. Formulieren Sie keine Vergleiche, sondern konkrete Ziele. Schließlich prüfen Sie noch, ob Sie eine **Maßnahme** oder ein **Ziel** formuliert haben ( z.B. „Ich mache ab jetzt immer um 5 Uhr Feierabend“ ist eine Maßnahme, das Ziel dahinter wäre „Ich passe meine Arbeitszeiten meinen Kräften an, indem ich...“. Oder: „Ich gehe jetzt 2x wöchentlich in´s Sportstudio“ ist eine Maßnahme, das Ziel dahinter wäre z.B. „Ich möchte bis zum 1. Juni 2 kg abgenommen haben“)

---

---

---

2. **MESSBAR** - Machen Sie Ihr Ziel messbar, und Sie können erkennen, wann Sie es erreicht haben. Setzen Sie eine klare Zielmarke, beim Gewicht, bei der Umsatzsteigerung, bei der Kostenreduzierung etc. Fragen Sie sich: Woran erkenne ich, dass ich das Ziel erreicht habe?

---

---

---

3. **ATTRAKTIV** - Löst das Ziel für mich eher Druck aus oder empfinde ich es als attraktiv? Will ich es wirklich? Freue ich mich drauf? Wenn die Freude fehlt, lohnt es, das Ziel zu modifizieren.

---

---

---

4. **REALISTISCH** - Ist dieses Ziel für Sie erreichbar? Auch in der gesetzten Zeit? Setzen Sie sich nur Ziele, deren Erfüllung Sie gestalten können. Nur realistische Ziele können motivieren. Bei kurzfristigen Zielen kann man sich leicht überschätzen, bei langfristigen Zielen geht die Tendenz zur Unterschätzung, hierbei dürfen Sie aber phantasievoll sein.

Prüfen Sie Ihr Ziel mit folgender Formel: **Realitäts-Motivations-Check = Anreizwert x Eintrittswahrscheinlichkeit**

**Anreizwert messen:** Bestimmen Sie auf einer Skala von 1-10, wie hoch der Anreiz für dieses Ziel bei Ihnen ist.

**Eintrittswahrscheinlichkeit messen:** Bestimmen Sie auf einer Skala von 1-10 die Wahrscheinlichkeit, dass es realisierbar ist.

Multiplizieren Sie beide Werte. **Das Ergebnis sollte über 50 liegen**, sonst ist die Motivation oder Realisierung zu gering

**Anreizwert ( \_\_\_\_\_ ) x Eintrittswahrscheinlichkeit ( \_\_\_\_\_ ) = \_\_\_\_\_**

Beispiel 1: Ich will 100.000 Euro im Lotto gewinnen. Anreizwert 10, Eintrittswahrscheinlichkeit 1 /  $10 \times 1 = 10$  / Ziel unrealistisch

Beispiel 2: Ich will bis 1. Juni 2 kg abgenommen haben. Anreizwert 8, Eintrittswahrscheinlichkeit 7 /  $7 \times 8 = 56$  / Ziel realistisch und Motivation ausreichend

5. **TERMINIERT**- Sobald Sie einen Termin für die Erreichung des Ziels festlegen, werden Sie noch einmal merken, wie realistisch es ist, und vielleicht auch wie attraktiv. Legen Sie ein konkretes Datum fest, keinen Zeitraum wie „im nächsten Sommer“... Terminieren Sie das Ziel möglichst taggenau! Planen Sie eine Belohnung bei Zielerreichung ein!

---

---

---



**Praxis MUTprobe**  
Treuchtlinger Str. 4, 10779 Berlin  
Tel.: 030 786 93 07  
Fax: 03212 786 93 07  
Mobil: 0163/863 31 58  
USt-IdNr.: DE269727230

**Martina Jänicke M.A.**  
**Heilpraktikerin für Psychotherapie**  
Coaching  
Psychotherapie/Seelsorge  
Entspannungstraining

**Bankverbindung**  
Berliner Volksbank  
BLZ 100 900 00  
Konto 2234523000  
coaching@praxis-mutprobe.de  
www.coaching-mutprobe.de