



## Ziele sind Quatsch!

*Wer sich zum Sklaven von Zielen macht, erreicht sie nicht*

Elfmeter. Der Torwart scharrt auf der Linie, der Schützte legt den Ball auf den Punkt. Was denkt er? „Wenn ich den nicht reinmache, lacht die ganze Nation über mich.“ Macht er ihn rein? Würden Sie Geld auf ihn setzen?

### **Wer sich vom Ziel löst, erreicht es eher**

Niemand würde Geld auf so einen Fußballer setzen. Dann schon eher auf einen, der denkt: „Ich bin heute so bockstark drauf, es läuft so richtig gut!“ Auf ihn würden wir wetten. Weil er Zuversicht ausstrahlt. Von Geburt an? Das denken manche. Dabei ist Zuversicht nicht Zufall, sondern Methode. Wenn Sie seine eben skizzierten Gedanken vor dem entscheidenden Schuss noch einmal betrachten, erkennen Sie die Methode. Er denkt nicht ans Ziel: „Der muss rein!“ Er hat sich gedanklich von seinem Ziel gelöst – deshalb erreicht er es eher. Das ist ein zugegebenermaßen paradoxer Zusammenhang, unter dem wir alle leiden, ihn aber leider oft nicht erkennen.

### **Wir kennen das doch alle**

Wenn wir zum Beispiel unbedingt bei unserer Herzensdame oder bei dem tollen Typen aus dem Büro nebenan landen wollen, stellen wir uns oft so dämlich an, dass das förmlich daneben gehen muss. Wenn wir dagegen den Kopf voller anderer Dinge haben und zufällig im Aufzug ein paar belanglose Gedanken austauschen, „funkt“ es plötzlich. Das ist logisch? Dann erzählen Sie das bitte einem Manager. Managern wird nämlich das Gegenteil beigebracht: absoluter Zielfokus. Totale Hingabe ans Ziel. Ums Ziel kämpfen bis zur Selbstaufgabe. Und genau das kommt dabei oft heraus: Selbstaufgabe ohne Zielerreichung. Neulich im Coaching klagte eine Managerin: „Ich kann noch so sehr kämpfen – ich erreiche das Ziel trotzdem nicht!“ Ich fragte: „Trotzdem?“ Kampf ist Krampf. Wie soll man verkrampft ein Ziel erreichen? Niemals hat ein Trainer zu einem Fußballer gesagt: „Du willst besser spielen? Dann krieg einen Krampf!“ Wer siegen will, muss locker bleiben.

### **Natürlich muss man Ziele haben!**

Niemand bestreitet das. Niemand sagt, dass Sie sich mit einer Flasche Fusel unter die Brücke setzen sollen. Das ist Unfug. Aber es gibt einen Unterschied zwischen Zielen haben und ihnen verhaftet sein. Dieser Unterschied macht den Unterschied zwischen langfristigen, nachhaltigen Erfolg und Misserfolg. Je verkrampfter wir ein Ziel verfolgen, desto stärker behindern wir uns damit. Betrachten wir ein Beispiel.

### **Kampf ist Krampf**

Neulich war ein Vertriebsleiter bei mir im Coaching. Er sah sein Quartalsziel massiv gefährdet. Ein großer Key Account, der eigentlich schon unterschiftsreif war, hatte plötzlich kalte Füße gekriegt. Zwei Millionen Euro Umsatz gefährdet! Im Coaching meinte der Manager: „Wie können wir den doch noch ins Boot holen? Was können wir noch tun? Ich habe schon alles probiert – was fällt Ihnen noch ein?“ Ich spürte förmlich, wie er mich in seinen Zielstrudel hineinziehen wollte. Das ist das Fatale am Fixed Focus: Neuerdings glauben alle, dass man exakt so verbissen und verbiestert Ziele verfolgen muss. Das ist Unfug.

### **Kampf macht blind**

Ich musste den Klienten fast körperlich von seiner Zielfixierung lösen: „Nun vergessen Sie mal für einen Augenblick diesen widerspenstigen Kunden. Sie haben sicher noch andere Kunden und vor allem Interessenten. Vielleicht welche mit Potenzial?“ Dieser dezente, triviale Hinweis reichte schon, damit er aus seiner problematischen Zielfixierung



herauskam und selber einsah: „Mensch, klar! Erst gestern hat mir der Verkaufsleiter Nord gesagt, dass er drei dicke Fische an der Angel hat, die er erst im nächsten Quartal einholen kann, weil er zu wenig Verkäufer hat! Dem schick ich zwei meiner Troubleshooter und hol mir die zwei Millionen gleich. Warum bin ich da nicht selber drauf gekommen?“ Weil er wie das Kaninchen auf die Schlange nur noch auf sein Ziel gestarrt hat. Weil außer diesem Zielzwang nichts anderes mehr in seinem Fokus existierte – auch keine Lösungen, keine Kreativität, keine guten Ideen und ganz oft auch keine Empfänglichkeit mehr für gute Tipps. Genau das beobachten wir doch ganz oft: Je verkrampfter jemand ist, desto beratungsresistenter wird er – obwohl er den guten Rat am dringendsten nötig hätte.

### **Zielhypnose**

Ziele sind nützlich und nötig. Aber wenn Sie ihnen erlauben, Sie zu hypnotisieren, handeln Sie sich Ärger ein. Natürlich brauchen wir Ziele! Wir müssen sie fassen – aber dann loslassen. Nachdem ein Ziel einmal ins Auge gefasst wurde, darf man es nicht mehr anschauen – dafür alles andere umso mehr. Ein Ziel ist nur so lange wichtig, bis es gefasst wird. Danach ist es die unwichtigste Sache der Welt. Danach sollten wir an Wichtigeres denken. Zum Beispiel, dass wir heute so gut drauf sind, so viel Bums im Bein haben, dass wir uns auf den Elfer jetzt richtig freuen. Also gezielt an was anderes denken? Das kann man. Das ist gut. Aber noch viel besser ist: Überhaupt nicht gezielt denken! Ziele schränken das Denken ein! Denken Sie nicht an ein Ziel, nicht an eine einzige Sache – sondern an alle! Open Focus: Vergessen Sie das Ziel mal für einen guten Augenblick und nehmen wieder alles wahr, die ganze Gegenwart, alle Eindrücke, Gefühle und Gedanken, seien Sie ganz hier und jetzt – und plötzlich sprudeln die Ideen nur so. Weil Sie präsent sind. Das ist die Voraussetzung für Kreativität und Problemlösungskompetenz – nicht verbiesterte Zielfixierung.

### **Zielorientiert handeln, zieloffen denken**

Wie sehr der Open Focus den Erfolg beflügelt, bewies sich der Vertriebsleiter noch in derselben Sitzung. Sobald er nämlich beschlossen hatte, die fehlenden zwei Millionen mit den drei Potenzialinteressenten im Verkaufsgebiet Nord zu holen und damit seinen ursprünglichen Zielkrampf losgelassen hatte, fiel der ganze Zielzwang von ihm ab. Und plötzlich fiel ihm ein, wie er den zögerlichen Großkunden doch noch für sein Unternehmen gewinnen könnte. Weil jetzt der ganze Druck weg war. Er holte die drei Kunden im Norden und den Problemkunden und lag jetzt zwei Millionen über seinem Quartalsziel: Ohne Druck ist man erfolgreicher.

### **Ziele loslassen**

Wer Ziele fasst und dann loslässt, schafft damit jene Freiräume, die für die Zielerreichung nötig sind. Wer nur auf das Ziel fixiert ist, übersieht all die vielen Chancen und Möglichkeiten am Wegesrand. Warum musste der Manager erst zu mir kommen, um daran erinnert zu werden? Weil wir anders erzogen sind und werden. Ständig sagt man uns: „Du musst aufs Ziel fokussieren!“ Wer derart dämlich indoktriniert wird, braucht einen, der ihm sagt: „Du machst dich grad zum Zielsklaven! Hör mit dem Unfug auf!“ Wer sagt es Ihnen?

Achtsame Grüße

Wölkner Consulting GmbH



Ahornweg 14  
71155 Altdorf  
Telefon: +49 7031  
233063  
E-Mail: [mail@woelkner.de](mailto:mail@woelkner.de)

Geschäftsführer: Matthias Wölkner  
Registergericht: Amtsgericht Stuttgart  
Registernummer: HRB 246215  
Internet: [www.woelkner.de](http://www.woelkner.de)