

Wer seine Träume realisieren möchte, muss daraus ein Ziel machen – und zwar das Richtige!



Markus Czerner, Keynote Speaker, Bestsellerautor & Sportler

Der Ursprung jeden Erfolgs ist ein Ziel. Erfolg hat nichts mit Geld, Reichtum, Macht oder Ruhm zu tun. Dabei handelt es sich lediglich um ein Scheinbild unserer Gesellschaft. Erfolgreich ist, wer seine Ziele erreicht. Das bedeutet in einem gleichen Atemzug aber auch, dass Menschen ohne Ziele keinen Erfolg haben können. Es ist nicht nur so, dass Erfolg ohne Ziele nicht funktioniert – ohne Ziele können wir Menschen auch nicht handeln. Sie sind Dreh- und Angelpunkt der physischen Steuerung. Es ist tatsächlich so, dass Handlungen ohne Ziele unvorstellbar sind.

Der Ursprung jeden Erfolgs ist ein Ziel. Erfolg hat nichts mit Geld, Reichtum, Macht oder Ruhm zu tun. Dabei handelt es sich lediglich um ein Scheinbild unserer Gesellschaft. Erfolgreich ist, wer seine Ziele erreicht. Das bedeutet in einem gleichen Atemzug aber auch, dass Menschen ohne Ziele keinen Erfolg haben können. Es ist nicht nur so, dass Erfolg ohne Ziele nicht funktioniert – ohne Ziele können wir Menschen auch nicht handeln. Sie sind Dreh- und Angelpunkt der physischen Steuerung. Es ist tatsächlich so, dass Handlungen ohne Ziele unvorstellbar sind.

Ziele verändern Ihr Leben

Vergleichen Sie es mit einer Autofahrt: Die Wenigsten von uns werden sich ohne ein klares Ziel vor Augen ins Auto setzen und irgendwo hinfahren. Nur mit einem eindeutigen Ziel vor Augen kann der Weg dorthin beschritten werden. Es ist ein unbestrittener Fakt, dass Menschen, die sich mit ihren persönlichen Zielen beschäftigen erfolgreicher sind, als Menschen ohne Ziele.

Ziele sind der Startschuss auf dem Weg zum Erfolg und eines kann ich Ihnen garantieren: Ziele verändern ihr Leben. Sobald Sie in Ihrem Leben Ziele haben, ändern sich Ihr Fokus und Ihre Wahrnehmung. Ich möchte Ihnen das gerne an einem kleinen Beispiel erklären. Ein Beispiel, dass auf jedes x-beliebige Lebens- und Karriereziel übertragbar ist. Nehmen wir einfach mal an, Sie wollen sich in absehbarer Zeit ein neues Smartphone kaufen, wissen aber nicht genau welches. Von dem Moment an, wo Sie die Entscheidung getroffen haben, sich ein neues Gerät zu kaufen, werden Sie mit einer ganz anderen Wahrnehmung durch den Tag gehen.

Auf einmal achten Sie bei anderen Menschen aus Ihrem Umfeld oder bei Ihren Arbeitskollegen darauf, was für ein Smartphone sie besitzen. Sie machen Halt vor Telekommunikationsgeschäften, gehen in Fachmärkte und lesen sich im Internet Test- und Erfahrungsberichte durch. Sie werden von jetzt auf gleich in Ihrer Umwelt wesentlich mehr Smartphones aktiv wahrnehmen, als bisher.

Gleiches passiert, wenn Sie sich neue Lebens- oder Karriereziele setzen. Sobald sich ein Ziel in Ihrem Kopf festgesetzt hat, macht Ihr Unterbewusstsein alles nötige, um dieses Ziel schnellstmöglich zu erreichen. Ziele sind etwas Substantielles, ohne die das Konstrukt des Erfolgs nicht funktionieren kann. Erfolg ohne Ziele ist unmöglich.

Träume ohne Ziel bleiben Träume

Jeder von uns hat Träume. Erinnern Sie sich vielleicht noch an Ihren Kindheitstraum? Der Traum vom Astronauten, der Traum vom Profisportler, der Traum von einem eigenen Unternehmen – was auch immer Sie als kleines Kind im Kopf hatten. Dennoch gibt es wesentlich weniger Menschen, die tatsächlich von sich behaupten können, ihren Traum zu leben, als Menschen, bei denen der Traum ein Traum geblieben ist. Eines sage ich Ihnen direkt zu Beginn: Jeder Mensch hat die Möglichkeit seinen Traum Realität werden zu lassen. Alles was Sie dafür brauchen ist ein Ziel, woraus eine Vision wird.

Jeder Mensch hat Träume oder zumindest etwas in seinem Kopf, dass er gerne erreichen möchte – aber die Frage ist, ob es im Unterbewusstsein auch als Ziel abgespeichert ist. Wer seine Träume realisieren möchte muss daraus ein Ziel machen und von diesem Ziel muss es eine klare Vision in Ihrem Kopf geben. Haben Sie eine Vision von Ihrem Leben? Von Ihrer Karriere?

Träume bestehen aus Leidenschaft – Ziele auch

Wichtig ist nur, dass es sich dabei um einen Traum und somit um ein Ziel handelt, dass von Ihnen kommt. Der Traum, der Sie erfüllt. Der Traum, der Sie glücklich macht. Das Leben, dass Sie haben wollen. Die Karriere, die Sie haben wollen. Ich rede nicht von einem Traum, der Ihnen von aussen auferlegt wird. Auch nicht von einem Traum, von dem Sie glauben, dass er die Erwartungshaltung der Gesellschaft erfüllt.

Grundvoraussetzung für Erfolg ist Leidenschaft und wo bitte soll Leidenschaft herkommen, wenn Sie etwas machen, dass nicht von Ihnen selbst kommt? Wenn Sie etwas machen, dass Sie eigentlich gar nicht machen wollen? Wie wollen wir in einem Job erfolgreich sein, der uns keinen Spass macht? Wie wollen wir einen erfolgreichen Tag haben, wenn wir uns morgens überwinden müssen überhaupt aus dem Bett aufzustehen? Wer nicht für das brennt, was er macht, wird niemals darin erfolgreich sein.

Für viele Menschen ist es eine Last über Ihren Beruf zu sprechen – der Frust und teilweise die Abneigung gegenüber ihres Jobs kann ihren Augen förmlich gesehen werden. Sie arbeiten, um Geld zu verdienen. Ja, jeder von uns muss Geld verdienen, um leben zu können. Aber wer sagt, dass uns die Art und Weise, wie wir unser Geld verdienen, keinen Spass machen darf?

Erfolgreiche Menschen schwärmen von ihrem Beruf

Hören Sie einmal erfolgreichen Menschen zu, wenn sie über ihren Job oder ihr Leben reden. Diese Menschen kommen aus dem Schwärmen gar nicht mehr raus. Man kann das Feuer der Leidenschaft in ihnen sehen. So wie andere Menschen über ihren Urlaub reden, reden erfolgreiche Menschen über ihr tägliches Leben. Ohne dieses Feuer kann Erfolg nicht funktionieren. Wie wollen Sie ein Ziel erreichen, ohne dafür zu brennen?

Ziele sind die Grundvoraussetzung für Erfolg. Jedoch sind sich viele Menschen nicht darüber im Klaren, dass die Zielerreichung auch ein Stück weit von der richtigen Zielformulierung abhängt. Auf den Punkt gebracht bedeutet das: falsche Ziele können schnell zu Ergebnissen führen, die wir eigentlich gar nicht erreichen wollen.

Es ist ein Phänomen, dass die meisten Menschen Vermeidungsziele im Kopf haben, besonders weil Vermeidungsziele Situationen beschreiben, die wir eigentlich gar nicht erreichen wollen. «Ich will den Kunden nicht verlieren», «ich will meinen Chef nicht enttäuschen» oder «ich will keinen Stress bekommen».

Vermeidungsziele: Bester Weg zu scheitern

Vermeidungsziele werden oftmals völlig unbewusst und ohne grossartig darüber nachzudenken formuliert. Wird das Ziel ausgesprochen, ist auch jedem klar, was gemeint ist – und genau da ist das Problem. Auf der sprachlichen, bewussten Ebene sind Vermeidungsziele für jeden von uns verständlich. Das Unterbewusstsein besteht aber aus keiner Sprachebene, sondern lediglich aus einer Bildebene. In diesem Teil des Gedächtnisses werden alle Bilder abgelegt, die wir visuell wahrnehmen und in der Vergangenheit durch visuelle Reize abgespeichert haben.

Wenn Sie ein 100-seitiges Word-Dokument haben, können Sie durch die Eingabe von Suchworten nach Schlüsselbegriffen suchen und Sie werden zu der relevanten Seite weitergeleitet. Suchen Sie in ihrem digitalen Fotoalbum, bestehend aus tausenden Bildern, ein bestimmtes Bild, wird sich die Suche als schwierig erweisen. Ähnlich ist es mit unserem Unterbewusstsein. Es bedarf einen konkreten Auslöser, damit Unbewusstes bewusst gemacht wird.

Einfacher gesagt, es braucht ein verbal gehörtes Wort oder eine Aussage, um das dazugehörige Bild zu finden. Genau hier ist das Problem:

Unser Unterbewusstsein kann nicht in Verneinungen denken. Negationen existieren nur in unserer Sprache, aber nicht in unserem Gehirn. Es kann Negationen nicht verarbeiten.

Gerne möchte ich Ihnen ein Anschauungsbeispiel geben: Denken Sie jetzt bitte an die Farbe rot. Vermutlich werden Sie einen roten Gegenstand oder nur die Farbe in bildlicher Darstellung vor Ihrem geistigen Auge haben. Denken Sie jetzt bitte an ein blaues Fahrrad. Auch jetzt werden Sie wieder ein Bild von einem blauen Fahrrad vor Ihrem geistigen Auge sehen. Einige ein Rennrad, andere vielleicht ein Mountainbike – aber alle ein blaues Fahrrad. Denken Sie jetzt nicht an eine Katze. Was für ein Bild haben Sie jetzt vor Ihrem geistigen Auge? Ein Bild von einem Hund oder einem anderen Tier als einer Katze? Ein Bild von einer durchgestrichenen Katze? Oder vielleicht doch das Bild einer ganz normalen Katze? Mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit wird Letzteres zutreffen und Sie haben das Bild einer Katze vor sich. Das Bild, was Sie ja eigentlich nicht sehen wollten.

Dieses Beispiel lässt sich auf alle weiteren Vermeidungsziele übertragen. «Ich will meinen Chef nicht enttäuschen» ist für Ihr Unterbewusstsein identisch mit der Aussage «ich will meinen Chef enttäuschen».

Wir wissen, was wir nicht wollen – aber nicht, was wir wollen

Dann quälen uns auch noch Fragen wie «warum habe ich immer so viel Pech» oder «warum muss so etwas immer nur mir passieren». Die Antwort ist recht simpel: Sie sind selber Schuld an Ihrer Situation, denn Sie haben Ihrem Körper unbewusst die Message gegeben, doch bitte vor dem Urlaub krank zu werden. Es macht überhaupt keinen Unterschied, ob Sie zu sich sagen «hoffentlich werde ich nicht krank» oder ob Sie zu sich sagen «hoffentlich werde ich krank». Sprachlich ausgedrückt können beide Aussagen gegensätzlicher nicht sein. Für unseren Kopf ist es jedoch ein und dasselbe. In dem Moment, wo wir Vermeidungsziele aussprechen, ist es gleichzeitig schon die Gewissheit, dass wir versagen werden. In 90 Prozent aller Fälle resultiert Misserfolg aus Vermeidungszielen.

«Viele Menschen wissen, was sie in ihrem Leben nicht wollen – aber was ist mit dem, was sie wollen?»

Keynote Speaker & Bestsellerautor
Helenenstr. 81 · 41748 Viersen
Telefon +49 (0) 173 707 91 69
info@markusczerner.de
www.markusczerner.de