



Was wollen Sie wirklich?

Dieser Zielanalysebogen ermöglicht Ihnen, Ihre Wunschträume zu verwirklichen.

Unsere Psyche ist darauf ausgerichtet, *immer* unser primäres Ziel zu erreichen. *Es gibt keine Willensstärke oder -schwäche* (so, wie es auch keine starke Schwangerschaft, oder einen schwachen Tod gibt). Wir Menschen haben einen Willen. Doch, was ist das?

Unser Wille ist unsere Affinität zu einem bestimmten Ziel.

Dieses Ziel versehen wir mit einer Präferenz: "Wie wichtig ist mir das Ziel?"

Denken Sie nach: *Alles*, was Ihnen wirklich wichtig war, haben Sie erreicht. Und alles, was Sie *nicht* erreicht haben, war Ihnen *nicht so wichtig, dass Sie alles dafür in Kauf genommen* haben.

Dies führt zu der Frage: Wie erkenne ich, was mir wirklich wichtig ist und wie versehe ich mein Ziel mit der höchsten Präferenz?

Ganz einfach: Das Ziel ist dadurch zu identifizieren, dass es *keine Mühen* nach sich zieht. Es ist der Endzustand einer Vision. Solch ein Ziel kann etwa sein: "Ich bin mühelos erfolgreich, bei dem was ich tu", oder "ich bekomme Anerkennung und Geld für das, was mir Spaß macht", oder "ich bin kerngesund und hochbelastbar". Nun müssen Sie lediglich noch herausfinden, *welchen Sinn* dieses Ziel für Sie macht. Was haben Sie genau davon, also: Warum wollen Sie es eigentlich erreichen?

Der letzte Schritt ist, festzustellen, was Sie dafür in Kauf nehmen müssen. Welchen Preis hat das Ziel? Nachdem Ihnen dies klar geworden ist, *zahlen Sie den Preis*. Dann erreichen Sie völlig automatisch dieses Ziel!

Sehen Sie noch ein Problem? Streichen Sie doch einfach diesen Begriff und ersetzen Sie ihn durch „Aufgabe“ und „Herausforderung“. Aufgaben haben immer eine Lösung und Herausforderungen machen uns stark, wenn wir uns ihnen stellen.

Das Wort „Problem“ signalisiert immer nur, dass wir uns hoffnungslos fühlen oder verantwortungslos handeln. Alle Schwierigkeiten haben eine Ursache, aber vor allem auch einen Nutzen. Füllen Sie die Tabelle in Ruhe aus und Sie werden erleben, wie präzise Ihr „Autopilot“ Sie zu Ihren Zielen bringt. Unterscheiden Sie ruhig zwischen einem Ziel für heute und einem für in 12 Monaten. **Bedenken Sie: Das, worunter Sie aktuell leiden, ist offenbar derzeit Ihr wichtigstes Ziel.** Sie zahlen einen hohen Preis dafür.

Was bekommen Sie dafür?

- 1) Was ist mein Ziel? Was will ich erreichen?
- 2) Welchen Sinn hat es? Was bringt es mir?
- 3) Zu welchem Preis? Was muss ich in Kauf nehmen?
- 4) Wie wichtig ist das Ziel?
- 5) Was ist bislang mein Problem? Warum zahle ich diesen Preis nicht?
- 6) Welchen Nutzen habe ich von dem Problem? Welchen Vorteil bringt mir das Problem?
- 7) Welche Ursache hat das Problem? Wer oder was hat mich dazu gebracht?
- 8) Ist das eine Aufgabe, oder eine Herausforderung? Brauche ich nur zu Lösen, oder wachse ich an der Sache?
- 9) Was ist die Handlungskonsequenz? Wie zahle ich den Preis?