

*Persönlicher Erfolg: 5 Leitkriterien zur Zielerreichung*  
*Autor: Karate Weltmeister und Dipl. Betriebswirt Jörg Gantert*

Worin besteht der Unterschied zwischen den Menschen, die ihre Ziele erreichen und denen, die auf halbem Weg aufgeben? Die Antwort liegt in den Entscheidungen, die sie jeden Tag treffen. **Jede Entscheidung, die Sie im Laufe eines Tages treffen, führt Sie entweder in eine Richtung des Schmerzes oder in eine Richtung der Freude.**

Da die Hauptantriebskraft des Menschen in der Regel darin besteht, Schmerzen zu vermeiden und Freude zu erfahren, möchte ich Ihnen im folgenden **5 Schlüssel-Entscheidungen** vorstellen, die es Ihnen erheblich erleichtern, Ihre Ziele zu erreichen.

**Die erste Entscheidung besteht darin, täglich auf Ihr Ziel und somit auf Ihre Prioritäten zu fokussieren.**

Wenn ich in meinen Seminaren die Teilnehmer frage, was Sie von dem Training erwarten, antworten über 90 % etwa folgendermaßen. „Ich möchte nicht mehr so gestresst sein, ich möchte nicht mehr so viel Arbeit vom Büro mit nach Hause nehmen, ich möchte mich nicht mehr so ungesund ernähren, ich möchte mich in meinem Körper nicht mehr so unwohl fühlen.“ Wie können wir unsere Ziele erreichen, wenn wir uns nicht auf sie fokussieren? In dem Moment, wo wir uns auf das konzentrieren, was wir nicht wollen, ziehen wir diese Dinge in unser Leben. Ich möchte Sie daher motivieren, Ihre Gedanken ausschließlich auf Ihre Zielbilder zu lenken. Was möchten Sie konkret erreichen? Je genauer Sie Ihr Ziel benennen und beschreiben können, desto effektiver werden Sie Ihre Aktionen einleiten können.

**Die zweite Entscheidung besteht darin, täglich eine positive Einstellung im Hinblick auf Ihre Zielerreichung zu etablieren.**

Wie fühlen Sie sich, wenn Sie an Ihre Ziele denken? Haben Sie das Gefühl, dass es für Sie sehr schwierig bzw. unmöglich ist, sich Ihren Zielen zu nähern? Oder haben Sie den festen Glauben daran, dass Sie es schaffen können, Ihr Ziel zu erreichen? Ich kenne viele Menschen, die sich konkrete Ziele gesetzt haben, aber in ihrem Inneren starke Zweifel und negative Gedanken bezüglich der Erreichung dieser haben. Oft führen sie destruktive Selbstgespräche und versetzen sich somit in eine negative Stimmung. Da aber unsere Stimmung unser Verhalten bestimmt, kommen die negativ denkenden Menschen in keine Handlungsebene. Eine positive Gedankenausrichtung gelingt Ihnen z.B. dadurch, dass Sie ein Bewusstsein für Ihre täglichen Sprachmuster entwickeln und dafür sorgen, dass Sie ausschließlich förderliche Begriffe verwenden.

**Bei der dritten Entscheidung geht es darum, die richtige Strategie zu finden, damit Sie sich kontinuierlich Ihren persönlichen Zielen nähern können.**

Im Alter von 18 Jahren wurde ich zum aller ersten Mal auf die Bedeutung der Strategieauswahl im Rahmen meines Karatesportes aufmerksam gemacht. Zu jener

Zeit trainierte ich fast täglich und war jeweils mehrere Stunden lang im Karate Dojo. Doch der Turniererfolg wollte sich noch nicht so recht einstellen. Mein Karate Lehrer Bahram Jianfar nahm mich beiseite und gab mir den entscheidenden Tipp, der mein sportliches und später auch mein berufliches Leben in großem Maße positiv verändern sollte. Er sagte: "Schau Dir die Strategien von denen an, die bereits das können, was Du erreichen möchtest!"

Dieser Tipp hat mein Leben entscheidend verändert. Nachdem ich begann, einige Strategien von erfolgreichen Turnirkämpfern zu übernehmen, stellten sich die gewünschten Erfolge ein. Ich hatte in diesem Falle meine Trainingsstrategie um den Baustein des Mentalen Trainings erweitert. Möglicherweise fehlt Ihnen zur Erreichung eines Ihrer Ziele auch nur ein Baustein in Ihrer bisherigen Strategie. In dem Moment, wo Sie die Strategien der Menschen analysieren, die erreicht haben, was Sie sich wünschen, können Sie von ihren Erfahrungen lernen. Sie können ihre Strategien übernehmen und sie selbst in Ihrem Leben ausprobieren.

**Im Rahmen der vierten Entscheidung möchte ich Sie inspirieren, auftretende Widerstände als Erfahrungen anzusehen, aus denen Sie für die Zukunft lernen können.**

Zu Beginn meiner sportlichen Laufbahn stellte mir mein Lehrer folgende Frage: „Was ist der Unterschied zwischen den Menschen, die ihre Fähigkeiten ausschöpfen und ihre Ziele erreichen und denen, die bereits an den kleinsten Widerständen zerbrechen? Nachdem ich ihm hierauf keine zufriedenstellende Antwort geben konnte, sagte er in etwa folgendes:

**„Der Unterschied liegt einzig und allein in der Art und Weise, wie wir mit uns selbst kommunizieren und wie wir auf die äußeren Umstände reagieren“.**

Der Unterschied liegt in der Fähigkeit, seine mentalen und körperlichen Ressourcen auszuschöpfen, sich seiner inneren Stärke bewusst zu werden und diese zu aktivieren. In all diesen Fällen ist es von entscheidender Bedeutung, dass Sie Ihre innere Kommunikation konstruktiv ausrichten, indem Sie sich beispielsweise ausschließlich kraftvolle Fragen stellen. Vielleicht haben Sie auch schon einmal festgestellt wie schnell Sie sich wieder auf Ihre Ziele und Aufgaben konzentrieren konnten, als Sie sich selbst kraftvolle Fragen gestellt haben. „Wie geht es mir schnellst möglich wieder besser“? „Wie kann ich das Beste aus dieser Situation machen“? „Wie kann der nächste Schritt in Richtung Zielerreichung aussehen“?

**Die fünfte Entscheidung und somit der letzte elementare Schlüsselfaktor für das Erreichen Ihrer Ziele besteht in der Motivationsbereitschaft zu Handeln.**

Manchmal ist dies leichter gesagt als getan, besonders dann, wenn wir hierbei gewohnten Gedankengängen und Handlungen den Rücken kehren müssen. Oft fühlen wir uns in diesen Momenten verunsichert und unentschlossen. Es vergeht

kaum ein Tag, an dem wir nicht mit unserer „Gewohnheitszone“ konfrontiert werden.

Unabhängig davon, was Sie sich in Ihrem Leben vornehmen – ob Sie sich beruflich verändern möchten, Ihre Einkünfte steigern, im Privatbereich neue Entscheidungen treffen oder im Rahmen Ihres Hobbys neue Entwicklungen vorantreiben wollen – Sie werden um eines nicht herum kommen: Sie müssen irgendetwas anders machen oder anders denken als zuvor. Erst in dem Augenblick, in dem Sie etwas anderes machen als zuvor, haben Sie die Möglichkeit neue Ergebnisse zu erzielen.

## **Zu Jörg Gantert**

Jörg Gantert ist einer der führenden Top-Experten zu den Themen Motivation, Vertriebsstärke und Stressresistenz. Er ist Bankkaufmann und Dipl. Betriebswirt und war mehrere Jahre in leitender Funktion in der Personalentwicklung eines großen Industrieunternehmens tätig. Als langjähriges Mitglied der Nationalmannschaft war er mehrfacher Europa-Meister und krönte seine Sportlerkarriere mit dem Karate Weltmeister-Titel. In Seminaren, Vorträgen, als Keynote Speaker und als Buchautor gibt er heute seine vielschichtigen Erfahrungen an Führungskräfte und Mitarbeiter weiter.