



# Zielrahmen

## So erreichen wir unsere Ziele leichter

### Was ist der Zielrahmen?

Der Zielrahmen ist ein NLP Format, das dem Klienten dabei hilft genaue, klare, messbare, harmonische Ziele zu entwickeln.

Der NLP Coach unterstützt mit dieser Übung den Klienten dabei eine Hin Zu Motivation zu entwickeln, mehr Klarheit und Wissen über das Ziel selbst zu haben und auch leichter einen Weg dorthin gehen zu können.

Diese Übung eignet sich hervorragend für die erste Coachingsitzung um einen roten Faden für das Coaching zu bekommen.

Auch geeignet ist es für Situationen in denen ein Klient nicht weiß wohin es für ihn gehen soll, wenn sich der Klient ständig fragt, ob er seiner inneren Stimme und seinem Bauchgefühl bezüglich seiner Träume und Ziele trauen kann.

*Der Langsamste, der sein Ziel nicht aus den Augen verliert,  
geht noch immer geschwinder, als jener, der ohne Ziel umherirrt.  
Gotthold Ephraim Lessing*

### Was sind Ziele?

Ziele sind VAKOG Repräsentationen der Wirklichkeit (!) die nicht dem IST Zustand entsprechen.

Wir unterscheiden zwischen dem IST und dem SOLL Zustand, oder dem Problem und der Lösung. Menschen entscheiden sich dafür Ziele zu setzen, wenn sie mit dem Status Quo in einem bestimmten Lebensbereich nicht (mehr) zufrieden sind.

Ein Ziel kann unterschiedlich sein:

- Materielle Ziele (neues Auto, Wohnung, etc)
- Emotionale Ziele (Glücklich sein, selbstbewusst sein,...)
- Erlebnisse (eine Reise machen, Fallschirmspringen,...)



- Lernerfahrungen, Wissen (eine Sprache lernen, NLP lernen,...)
- Kontextziele (Beziehung, Partner, Freundschaften, neuer Beruf,...)
- U.v.m.

Kein Ziel ist per Definition schlecht oder gut – es kommt darauf an, wie es in der Landkarte des Klienten repräsentiert wird und wie es auf sein gesamtes System wirkt.

Beispiel: Ein neues Auto

Das neue Auto ist weder schlecht noch gut.

Wenn der Klient bereits verschuldet ist und sich eben ein neues Auto gekauft hat, dann ist ein weiteres Auto kein ökologisches Ziel und führt über kurz oder lang wahrscheinlich dazu, dass der Klient mehr Probleme erlebt.

Wenn der Klient ein altes Auto fährt, das ständig kaputt ist und das nicht mehr sehr sicher ist, dann ist ein neues Auto ökologisch sehr sinnvoll.

Der Coach bewertet die Ziele des Klienten nicht – im Coaching wird jedoch anhand der Ökologie geprüft ob das Ziel für den Klienten sinnvoll ist oder nicht.

Faustregel: Alles was dem Klienten hilft und ihn (ökologisch) glücklich macht, ist richtig.

## **Problem und Lösung**

Wenn Menschen Probleme haben, dann suchen sie (hoffentlich) nach Lösungen.

Diese Lösungen können sinnvollerweise auch als Ziele definiert werden.

Wichtig: Die Formulierung der Lösung muss den Wohlgeformtheitskriterien für Ziele entsprechen.

Wenn die Lösung lautet: „In der Arbeit sollten wir weniger streiten“, dann ist die KEIN wohlgeformtes Ziel und die Lösung ist nur schwer wenn überhaupt erreichbar.

Die Lösung muss sich sprachlich, als auch in den Submodalitäten vom Problem unterscheiden.



## **SMARTER Ziele**

- Spezifisch: Das Ziel muss ganz genau formuliert werden
- Messbar: Fortschritt und Zielerreichung muss messbar sein
- Akzeptiert: Das Ziel muss ökologisch sein
- Realisierbar: Das Ziel muss für den Klienten erreichbar sein
- Terminisierbar: Es muss ein Datum oder Zeitraum festgelegt werden

Nur wenn diese Punkte erreicht sind, entspricht das Ziel den Wohlgeformtheitskriterien.

### **Beispiele:**

Ziel 1: Ich möchte in nächster Zeit nicht mehr schüchtern sein.

Ziel 2: Ich möchte bei der Veranstaltung am 12.11.2017 selbstsicher und entspannt mit den anwesenden Gästen sprechen.

Welches der beiden Ziele fühlt sich besser an?

### **Übung 1.7.a: Ziele definieren**

Definiere jetzt für dich selbst 3 Jahresziele in unterschiedlichen Bereichen. zB. Karriere, Persönlichkeit, Gesundheit.

Achte dabei darauf, dass du dich an die Wohlgeformtheitskriterien hältst.

### **Ziele und Submodalitäten**

Nicht nur Glaubenssätze, sondern auch Probleme und Ziele, sind in unserem Unterbewusstsein als Bilder oder Filmsequenzen abgespeichert und durch unterschiedliche Submodalitäten dargestellt.

Submodalitäten: Die Eigenschaften der Modalitäten (VAKOG), wie zB. Hell, dunkel, laut, leise, kalt, warm, Duft, Gestank, süß, sauer, ....



Wenn wir an ein Ziel denken, dann entsteht dazu automatisch eine VAKOG Repräsentation vor unserem inneren Auge (Ohr und Nase etc. ☺ )

## **Ziele und Motivation**

Um erfolgreich die eigenen Ziele erreichen zu können, braucht es neben der wohlgeformten Definition des Zieles auch die entsprechende Motivation.

Viele Menschen berichten, dass sie sich Ziele gesetzt haben, Visionboards erstellt haben und sich genaue To Do Listen angefertigt haben, jedoch trotzdem keine Motivation gefunden haben, die Ziele zu erreichen.

Die Ursache dafür liegt an den Submodalitäten der Zielbilder:

Sind die Submodalitäten etwas gleich wie die des Problembildes, dann wird das Ziel auch als Problem wahrgenommen und man wehrt sich unterbewusst gegen die Umsetzung.

Sind die Submodalitäten des Zieles zwar anders als die des Problems, aber dennoch sehr schwach (Bsp.: schwarz weiß, verschwommen, dissoziiert...) dann kann kaum Motivation aufgebracht werden um das Ziel zu erreichen.

Motivation entsteht dann, wenn:

1. Das Zielbild sich von dem Problembild ausreichend unterscheidet
2. Die Submodalitäten des Zielbildes stark sind (Bunt, klar, assoziiert...)

### **Übung 1.7.b: Motivation erzeugen**

Denke an ein Ziel, dass du schon lange zu erreichen versuchst, dich aber nicht richtig dafür motivieren kannst.

Wie sieht das Zielbild aus? Beschreibe alle Submodalitäten.

Bewerte die Submodalitäten: Welche davon sind schwach und welche bereits stark?



Verändere nun die Submodalitäten dahingehend, dass du das Bild als stärker und positiver empfindest. zB.: Näher, heller, größer, bunter, assoziiert, Bewegung, tolle Musik, positive innere Stimme, ...

Wie fühlst du dich nun im Bezug auf dein Ziel?

## Der Zielrahmen

Der Zielrahmen ist ein klares Format das dem Klienten dabei hilft sein Ziel zu entwickeln.

Es gibt mehrere Formate, die sich durch Länge des Prozesses und Umfang der Fragen unterscheiden.

Durch den Zielrahmen kann man sich Ziele bewusster machen, mögliche Hindernisse und Stolpersteine werden erkannt.

Der Klient kann mit dem Zielrahmen geeignete Ziele erzeugen und hinterfragen. Die Übung kann man auch alleine – ohne Coach – durchführen.

### Ablauf des Zielrahmens:

1. Formuliere das **Ziel grob**.

*Bsp.: Ich will mehr Erfolg im Beruf haben.*

2. Gestalte Dir ein **inneres Bild**, wie es aussieht, wenn du dein Ziel erreicht hast, dissoziiert. Wie ist deine Körperhaltung, wie bewegst du dich. Dein Gesichtsausdruck? Deine Stimme? Wie verhältst du dich? Lasse das Bild wie einen Film ablaufen, der so positiv wie möglich ist und überprüfe dabei, was du noch verbessern könntest.

*Bsp.: Ich sehe mich selbst, wie ich einen erfolgreichen Vortrag vor einer großen Gruppe von Menschen halte. Ich präsentiere auf einer Powerpoint meine Ergebnisse, alle applaudieren. Ich weiß, ich habe sehr gute Arbeit geleistet. Mein Gesicht strahlt, ich lächle, stehe aufrecht da und atme ruhig. Ich sehe mich selbst am Schreibtisch sitzen und fleißig an meinem Projekt arbeiten. Ich habe Spaß dabei und habe ständig neue Idee....*

3. Formuliere als Satz **dein Ziel genau**. Achte dabei darauf, dass unser Unbewusstes Aufgaben sehr wörtlich nimmt. Das Ziel ist erstrebenswert, positiv, unter eigener Kontrolle, realistisch und anziehend.

Das Ziel soll auch in genügend große Chunks ( Teile ) aufgeteilt sein.



Unterstütze den Klienten beim Formulieren seines Satzes nur insoweit, dass der Satz immer wieder aufgenommen wird und zurück gespiegelt wird. Beispiel: „Du meinst also dein Satz könnte lauten: Ich bin im Beruf aktiv und wach – Stimmt das? Oder fehlt noch etwas?“

*Bsp.: Ich schließe das Projekt sehr erfolgreich ab und halte einen grandiosen Vortrag darüber.*

4. Stelle Dir **ähnliche Situationen** vor, in denen du das noch gebrauchen könntest. Gibt es Situationen, wo es für dich hinderlich wäre? Passe gegebenenfalls deinen Satz an. Die Ausweitung erzeugt meist eine Verstärkung des Ziels.

*Bsp.: Für Sport wäre es gut genauso motiviert und fleißig zu sein. Oder für die Prüfung für die ich lernen muss.*

*Hinderlich? Vielleicht in einer Situation wo es um die Arbeit meines Partners geht und zu viel Einmischung meinerseits hinderlich wäre.*

#### 5. **Ökologie:**

Wenn du dein Ziel erreicht hättest, auf was müsstest du verzichten, was du jetzt noch hast?

*Bsp.: Darauf den ganzen Tag im Internet zu surfen.*

Was ist der Nutzen des alten Verhaltens?

*Bsp.: Unterhaltung, mit Leuten in Kontakt sein, News lesen*

Überprüfe, ob der Nutzen auch im neuen Verhalten gegeben ist oder ob du im Ziel etwas Besseres dafür hast.

Bzw.: Wie müsste das Ziel erweitert werden, um den Nutzen noch mit im Ziel zu verwirklichen?

*Bsp.: Einfach 1 Stunde pro Tag nur für sinnloses Surfen reservieren, aber Rest der Zeit konzentriert am Projekt arbeiten.*

Der Ökologie-Check bedeutet im NLP, dass man sich wirklich sämtlicher Konsequenzen bewusst wird, die die Erreichung des Zieles haben wird.

Bei gut formulierten Zielen wird der Ökologie-Check eine weitere Hebelwirkung bringen, und zwar dadurch, dass der Coach erkennt, wer außer dem Klienten sonst noch von diesem Ziel profitieren wird.



## 6. Future Pace:

Wenn du dieses Ziel erreicht hättest, wie würde sich dein Leben verändern?  
3-5 x in die Zukunft gehen und Situationen finden.

### Übung 1.7.c: Der Zielrahmen

Führe die Übung Zielrahmen durch: Entweder mit einer anderen Person oder einfach mit dir selbst. Halte die Antworten und Erfahrungen schriftlich fest.

### Großer Zielrahmen mit Meta-Programmen

#### A) Wahl des Lösungsraumes

1. Spezifischer Ziel-Satz
2. Welche Lösungsversuche wurden bisher unternommen?
3. Gab es dabei hinderliche Überzeugungen über die Aufgabe / über mich / über andere?
4. Wie lauten die neuen förderlichen Einstellungen darüber?
5. Welche Beispiele aus meinem Leben kenne ich als Belege für die Gültigkeit dieser Einstellungen?

#### B) Vom Müssen zum Wollen

6. Wozu gibt mir die neue Aufgabe Gelegenheit?
7. Was kann ich bei der Lösung der Aufgabe lernen bzw. ausprobieren?
8. Was hat für mich bei der Lösung der neuen Aufgabe einen so großen Reiz / so hohen Wert, daß ich mich entscheide, die Aufgabe lösen zu wollen?

#### C) meine Fähigkeiten nutzen

9. Welche Fähigkeiten habe ich bei den bisherigen Lösungsversuchen noch nicht voll eingesetzt?
10. Was hindert mich meine Fähigkeiten voll einzusetzen?
11. Aufzählung von Beispielen, wo ich die relevanten Fähigkeiten automatisch einsetze, ohne darüber nachzudenken.



#### **D) Feedback nützen**

12. Welche wertvollen Informationen sind in früheren Lösungsversuchen enthalten?
13. Wie lassen sich diese Informationen in die Lösung einbauen?

#### **E) Wahl der Referenz-Perspektive**

14. Wie weiß ich, daß das Ergebnis gut ist? Aus mir oder aus anderen?
15. Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich, wenn ich die weniger vertraute Perspektive wähle?

#### **F) Chunk**

16. Gehe ich vom Großen aus (Grundidee / generelles Ziel) und komme dann Schritt für Schritt zu den Details oder fange ich an einem konkreten Punkt an und lasse dann die Idee oder die Gesamtstruktur wachsen?
17. Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich, wenn ich umgekehrt vorgehe?

#### **G) Ähnlichkeiten und Unterschiede nützen**

18. Diese Aufgabe ist so ähnlich wie ... (Analogie, Metapher)
19. Wie haben Sie diese Aufgaben gelöst?
20. Was können Sie davon auf die jetzige Aufgabe übertragen?
21. Was ist neu an dieser Aufgabe (verglichen mit anderen) und was kann ich daher zum ersten mal ausprobieren?

#### **H) Wahl des Lösungstempos**

22. Wie mache ich es, wenn ich mich entscheide, die Aufgabe schnell zu lösen?
23. Wie mache ich es, wenn ich mich entscheide, die Aufgabe langsam zu lösen?

#### **I) manchmal allein / manchmal mit anderen**

24. Will ich die Aufgabe alleine lösen?
25. Wie kann ich mir Tips / Unterstützung/ Ratschläge von anderen holen?





26. Will ich die Aufgabe mit anderen lösen / im Team ?

27. Wie kann ich andere dafür gewinnen?

28. Wie ist die Aufgabenverteilung?

29. Wie erfolgt die gegenseitige Unterstützung?