

Ziele sind mentale Antreiber. Sie sind sowohl im Coaching als auch im Training nützlich. Zugleich sind sie ein einfaches Werkzeug, das ein:e Trainer:in z. B. in der Vorbereitungsphase einer Schulung sofort anwenden kann.

Mit Zielen arbeiten kann z. B. schlicht bedeuten, eine Liste zu führen. Jeder Punkt dieser Liste ist ein Ziel. Formulieren Sie den Zieleintrag in der Liste am besten so, als wäre er schon erfüllt: Z. B. "Die Handouts sind ausgedruckt". Wenn Sie sich dann noch den Stapel Handouts innerlich vorstellen und dieses Bild mit einem positiven Gefühl verbinden, umso besser!

Der Trick dabei: Sie nehmen mit der Zielformulierung und dem inneren Bild den zukünftigen Zustand bereits geistig vorweg, verankern ihn mit einem positiven Gefühl und schaffen sich damit einen mentalen Antreiber.

Bei schwierigen Aufgaben kann es hilfreich sein, Ziele noch genauer zu reflektieren. Eine gute Vorlage dafür bietet das KRAFT-Modell nach Gabriele Müller. KRAFT ist ein Akronym für:

K ... konkret

R ... realistisch

A ... attraktiv

F ... Fähigkeit zur Umsetzung, Ressourcen

T ... Terminplanung

Wie sieht das konkret in einem Beispiel aus?

Stellen Sie sich vor, eine Trainerin muss ein Handout spezifisch für eine Zielgruppe anpassen. Bei den letzten Schulungen hat sie es in der hektischen Vorbereitungszeit immer wieder probiert, aber letztlich nicht geschafft. Dieses Mal will sie unbedingt die Inhalte noch vor der Schulung anpassen. Deshalb nimmt sie sich die Zeit und arbeitet dafür ihr Ziel mit dem KRAFT-Modell aus.

Wenn Sie ebenfalls ein schwierig zu erreichendes Ziel umsetzen möchten, dann reflektieren Sie Ihr Vorhaben mit den folgenden Fragen und notieren Sie die Antworten dazu in die KRAFT-TABELLE.

### Konkret.

- Was genau will ich erreichen?
- Wann, wo und mit wem will ich das erreichen?
- Woran werde ich erkennen, dass ich das Ziel erreicht haben?

### Realistisch.

- Wie kann ich selbst die Zielerreichung realisieren?
- Was steht in meinem Einflussbereich?
- Was genau kann ich tun? (Nicht: Was können anderen für mich tun?)

## Attraktiv.

- Was ist mir daran wichtig, das Ziel zu erreichen?
- Welchen Nutzen und Gewinn erhoffe ich dabei?
- Was wird sich dadurch in meiner Umgebung ändern?

## Fähigkeiten.

- Welchen Fähigkeiten und Eigenschaften stehen mir dabei zur Verfügung?
- Gibt es spezielle Stärken und Potentiale, die ich für ähnliche Ziele bereits genutzt haben?
- Wie werde ich diese Ressourcen einsetzen?

## Terminplanung.

- Bis wann will ich mein Ziel erreichen (Datum)?
- Was ist mein erster Schritt in Richtung Ziel?
- Wie kann dieser Schritt konkret aussehen?

Übrigens, die Trainerin hat auf diesem Weg ihr Ziel erreicht. Sie hat die spezifisch für ihre Zielgruppe angepassten Handouts fertiggestellt und konnte sie in der Schulung zeitgerecht ihren Teilnehmern zur Verfügung stellen. Unter "Attraktiv" hatte sie sich Sätze und Stichwörter notiert, die für sie zum Ausdruck bringen, warum es für sie reizvoll ist die Handouts zielgruppenspezifisch anzupassen:

- ✓ Teilnehmer verstehen ohne viel Erklärung die Angaben. Zeitgewinn. Verkürzt mir die eigene inhaltliche Vorbereitung. Abschlussfeedback zu Unterlagen wird besser sein als in den letzten Schulungen.

Das war dann auch ihr Gewinn und Nutzen bei der Schulung. Möglich war es auch, weil sie Zwischenschritte definiert und damit ihre Terminplanung immer im Blick hatte. Mit der Arbeit zu ihren Fähigkeiten hat sie herausgefunden, auf was sie sich bei der Arbeit fokussieren wird und für was sie sich frühzeitig Unterstützung sucht.

- ✓ Eigene Kommunikationsstärke nützen und die Inhalte frühzeitig recherchieren. Fähigkeiten bei der Konzeptentwicklung nützen und Grundkonzept frühzeitig festlegen. Detaillierte und fehlerfreie Text/Bild-Gestaltung mit KI-Unterstützung umsetzen. Für Produktion Hilfe organisieren.

Mit der Reflexion zu "Konkret" und "Realistisch" hatte sie sich die reale Basis geschaffen, um in ihrer Arbeit immer im konkreten, erreichbaren Bereich, den sie selbst beeinflussen konnte, zu bleiben. Damit hat sich die Zeit, die sie in die Zielausarbeitung mit dem KRAFT-Modell investiert hat, ausgezahlt und sie konnte die spezifischen Handouts in der Schulung nützen!

## Hinweis

Falls Sie diese Methode in Begleitung eines Coaches durchführen möchten, können Sie mich gerne kontaktieren. Ich unterstütze Sie, eigene Motivationsfaktoren und wertvolle Ressourcen zu entdecken, die Sie für Ihre Tätigkeiten als Trainer:in gewinnbringend einsetzen können.

## KRAFT-TABELLE

|   |  |
|---|--|
| K |  |
| R |  |
| A |  |
| F |  |
| T |  |