

Kennen Sie das?

Ihr Kunde sagt zu...und dann wieder ab?

Ihr Mitarbeiter verspricht eine Arbeit und entschuldigt sich immer wieder?

Die ganze Welt ist ach so unverbindlich?

Einmal leise nachgefragt und in den Spiegel geschaut: **WIE verbindlich sind Sie denn zu sich selbst?**

Ertappt ? 😊

Gehören Sie zu den Menschen, die viel über Ihre Ziele reden und sich viel vornehmen? Und doch passiert meist wenig?

Weil die Ziele im Alltag untergehen, weil man sie halt doch wieder vergisst...

Werden Sie verbindlicher mit sich selbst. Denn wenn Sie Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit ausstrahlen, fühlt sich Ihr Gesprächspartner sicher mehr verpflichtet, es Ihnen gleich zu tun!

Mit folgenden 3 Tricks erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, Ihre eigenen Ziele zu erreichen und Vorgenommenes wirklich umzusetzen!

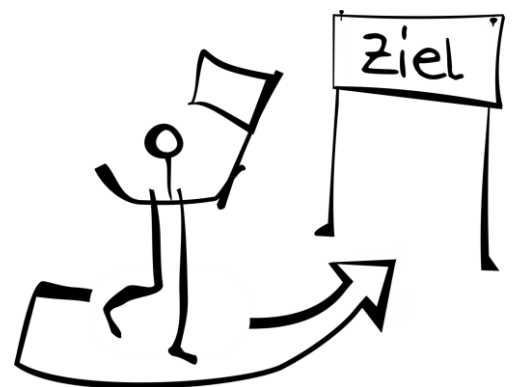
1. Schreiben Sie Ihre Ziele auf. Am besten präsent. Zum Beispiel auf einen Haftzettel, den Sie auf Ihren Spiegel kleben. Oder als Bildschirmschoner – als Banner auf Ihrem Bildschirm.
2. Setzen Sie eine angemessene Belohnung auf das Erreichen Ihres Zieles aus. Nicht zu klein und nicht zu üppig, eben genau das, was Sie für richtig halten.
3. Suchen Sie sich einen Zielepartner mit dem Sie darüber sprechen können und der Sie begleitet! Ihr Zielepartner kann z.B. Ihr Sozialpartner sein, ein guter Freund, ein Mentor.... Wichtig ist es, dass Sie Ihren Zielepartner mit ins Boot holen und ihn bitten ein Feedback zu geben. Die Rückmeldung bezieht sich dann auf seine Einschätzung, inwieweit Sie Ihrem Ziel ein Stückchen näher gekommen sind. Machen Sie vorher Termine aus und auch die Art und Weise der Kommunikation (Telefon, email oder beim Kaffee).

Denn: Die Wahrscheinlichkeit ein Ziel auch auszuführen liegt bei 20%, wenn Sie es nur aufschreiben **oder** nur darüber reden. Bei 40%, wenn Sie es aufschreiben **und** darüber reden.

Sie können die Verbindlichkeit auf 80% steigern, wenn Sie es aufschreiben, darüber Reden und von einem Zielepartner ein begleitendes Feedback erhalten.

Ich wünsche Ihnen dabei **GUTES GELINGEN!**

Ihre



PS: probieren Sie dies doch mal mit Ihrem Kunden...

Über 100 Mehrwert-Downloads zu NLP, Führung, Verkauf und Resilienz finden Sie auf:

<http://www.remotivation.de/jetzt/downloads/>

