

VMZSM-Pyramide

Auf welcher Ebene liegt dein Ziel?

DIE FÜNF ZIELEBENEN



Die VMZSM-Pyramide

Du hast dir ein Ziel gesetzt und machst es ordentlich konkret, und trotzdem bleibt das Gefühl, dass etwas nicht stimmt. Oft liegt das nicht an der Formulierung, sondern an einer Frage davor: Arbeitest du überhaupt am richtigen Ziel? Manches, was wie ein Ziel klingt, ist in Wahrheit nur ein einzelner Schritt, hinter dem ein viel größeres Anliegen steht.

Die VMZSM-Pyramide ordnet jedes Anliegen auf einer von fünf Ebenen ein und macht sichtbar, ob du gerade über einen konkreten Schritt sprichst oder über das, wofür der Schritt eigentlich da ist. Am Ende dieses Blattes weißt du, auf welcher Ebene dein Anliegen liegt, was du wirklich erreichen willst und was der nächste Schritt dorthin ist.

Dieses Tool passt vor fast jeder Zielerarbeit: vor einer Entscheidung, beim Start eines Vorhabens oder wenn du merkst, dass du viel tust, ohne recht voranzukommen.

Was du brauchst

- Etwa 20 Minuten Zeit und einen ruhigen Ort, an dem du nicht gestört wirst.
- Ein konkretes Anliegen, ein Ziel oder einen Vorsatz, der dich gerade beschäftigt.
- Diesen Bogen und einen Stift. Schreib deine Antworten auf, denk sie nicht nur. Aufschreiben macht die Ebenen sichtbar.

Die fünf Ebenen

Stell dir eine Pyramide vor. Ganz oben die Vision (dein großes Zukunftsbild, das Wozu). Darunter die Mission (dein Auftrag, dein Beitrag). In der Mitte das Ziel (ein überprüfbarer Zustand). Darunter die Strategie (der grundsätzliche Weg). Ganz unten die Maßnahme (eine konkrete Handlung, sofort machbar). Du liest die Pyramide in zwei Richtungen: nach oben mit der Frage „um was zu erreichen?“ und nach unten mit der Frage „wodurch konkret?“

Um welches Anliegen geht es gerade? Schreib es in einem Satz auf.

Schritt 1: Auf welcher Ebene liegt mein Anliegen?

Ordne deinen Satz ein: Ist das ein konkreter Schritt (Maßnahme), ein Weg dahin (Strategie), ein überprüfbarer Zustand (Ziel), dein grundsätzlicher Auftrag (Mission) oder dein großes Zukunftsbild (Vision)?

Wenn du unsicher bist, hilft diese Frage: Kannst du es direkt tun, oder fehlt dir vorher noch etwas, das du erst erreichen musst? Was bedeutet das für die Ebene? (Beispiel: „100 Euro im Monat sparen“ ist eine Maßnahme, wenn das Geld da ist. Fehlt es, wird es zum Ziel „100 Euro im Monat freibekommen“.)

Schritt 2: Nach oben fragen

Jetzt suchst du das eigentliche Ziel hinter deinem Anliegen. Frag dich: „Und das, um was zu erreichen?“ So oft, bis du an dem Punkt bist, von dem du sagst: Das ist es, das will ich wirklich. Du musst dabei nicht bis zur Vision hoch. Hör auf, sobald du den Punkt erreichst, den du tatsächlich bearbeiten willst, sonst landest du bei sehr großen, schwammigen Sinnfragen.

Worum geht es dir bei deinem Anliegen eigentlich? Frag mehrfach „und das, um was zu erreichen?“ und schreib die Antworten auf. Wo ist der Punkt, an dem du arbeiten willst? (Beispiel: Sparplan, um finanziell unabhängig zu sein, um aus einer sicheren Position anderen helfen zu können.)

Welche anderen Wege zu diesem eigentlichen Ziel werden jetzt sichtbar, an die du vorher nicht gedacht hast? Vorher hattest du vielleicht Scheuklappen und nur an den ersten Weg gedacht.

Schritt 3: Bewusst entscheiden

Jetzt wählst du bewusst, woran du arbeitest. Das kann dein ursprüngliches Anliegen bleiben, das übergeordnete Ziel werden oder einer der neuen Wege sein, die gerade aufgetaucht sind. Vielleicht stellst du sogar fest, dass dein erster Schritt gar nicht der beste ist und du ihn verwirfst.

Auf welcher Ebene willst du jetzt arbeiten, und für welchen Weg entscheidest du dich?

Schritt 4: Nach unten, wie konkret?

Vom gewählten Ziel geht es jetzt nach unten in die Umsetzung. Frag dich: „Und wodurch konkret?“ bis du beim nächsten, heute machbaren Schritt bist.

Wodurch erreichst du dein gewähltes Ziel konkret? Was wäre der nächste machbare Schritt?

Schritt 5: Scharf machen

Zum Schluss machst du dein gewähltes Ziel scharf, egal auf welcher Ebene es liegt. Eine Hilfe dafür ist SMART+E: spezifisch (klar benannt), messbar (woran erkennst du es?), attraktiv (willst du es wirklich?), realistisch (mit deinen Mitteln erreichbar?), terminiert (bis wann?) und eigenständig (liegt es in deiner Hand?).

Formuliere dein Ziel scharf: Was genau willst du, woran merkst du, dass es erreicht ist, bis wann, und was davon liegt in deiner Hand?

Abschluss: Was nehme ich mit?

Lies dir deine Antworten in Ruhe durch und halte fest, was hängen bleibt.

Was hat sich für dich verschoben, seit du dein Anliegen auf den Ebenen eingeordnet hast? Arbeitest du jetzt an etwas anderem als am Anfang?

Wann ein Coaching hilfreich ist

Die Pyramide ordnet ein und führt dich zu einer Entscheidung, sie nimmt dir die Entscheidung aber nicht ab. Wenn du merkst, dass du beim Hochfragen immer wieder im Kreis läufst oder dein eigentliches Ziel partout nicht greifbar wird, ist die Methode allein an ihrer Grenze. Dann hilft ein Gespräch mit jemandem, der die richtigen Fragen stellt, nicht die richtigen Antworten hat. Ein unverbindliches Telefonat zur Themenprüfung dauert 15 bis 20 Minuten, ist kostenfrei und kein Verkaufsgespräch.

Mehr zur Methode

hermannssohnconsulting.de/blog/vmzsm-pyramide

Kontakt

Jan-Aiko Berends · Business Coach · Hermannssohn Consulting

+49 176 75 75 04 16 · info@hermannssohnconsulting.de · hermannssohnconsulting.de