

Vorsätze und Veränderungen erfolgreich angehen

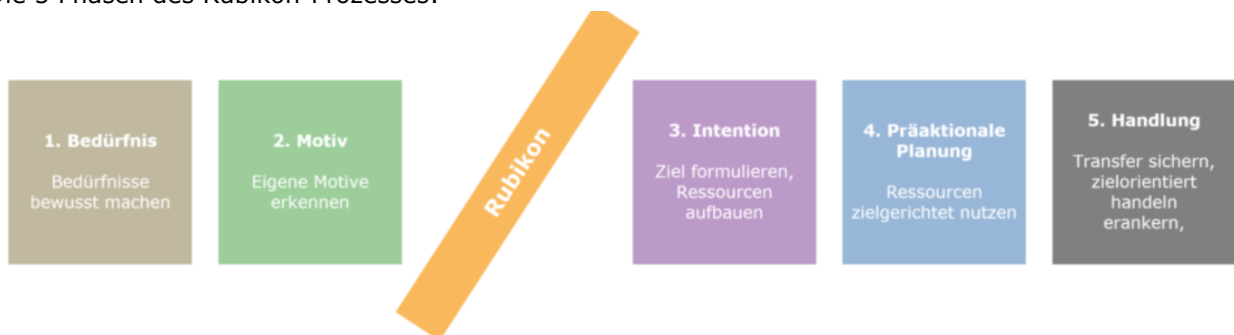
Gehören Sie zu den Menschen, die sich am Jahresende neue Vorsätze nehmen? Und wie sieht es mit der Umsetzung aus? Sind Sie diese schon angegangen?

Ein Grund warum die meisten Menschen ihre Vorsätze nicht umsetzen, ist das Fehlen eines motivierenden, lustvollen Zieles - eine Art Motto. Es ist eben nicht ausreichend ein Ziel SMART (spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert) zu formulieren, weil da der motivationale Faktor fehlt.

Leider ist es nicht einfach sein Verhalten zu ändern, deshalb braucht es lustvolle Ziele und Methoden. Wir empfehlen dazu das **Zürcher Ressourcen Modell (ZRM)**, das sich entlang des Rubikon-Modells orientiert.

Die Redewendung „Den Rubikon überschreiten“ steht dafür, eine Entscheidung zu treffen, die aufgrund des hohen motivationalen Faktors ein starkes Gefühl des Wollens hervorruft und deshalb unwiderruflich ist. Die Redewendung geht auf die Geschichte von Julius Caesar zurück, der 49 vor Christus nach langem abwägen zum Entscheid kam mit seinem Heer den Grenzfluss Rubikon zu überschreiten, damit einen Bürgerkrieg auszulösen und sich schliesslich die Macht zu erkämpfen. Der Legende nach sagte Cäsar nach Überschreiten des Grenzflusses Rubikon „Die Würfel sind gefallen“ und meinte damit, es gibt kein Zurück mehr.

Die 5 Phasen des Rubikon-Prozesses:



Haben wir Ihr Interesse geweckt? Mehr Informationen dazu finden Sie auf unserer [Homepage](#) oder fragen Sie unsere Expertinnen [Nadine Waldvogel](#) und [Corinne Morgenegg](#) (beide zertifizierte ZRM Trainerinnen). Wir erteilen Ihnen gerne weitere Auskünfte und erstellen Ihnen Ihr individuelles Angebot.

Kontaktieren Sie uns – und gestalten Sie «neue Wege»!

[KONTAKT](#)