

Sonnabend, 26. November 2005

So stecken Sie ihre Ziele ab

Von Gabi Golling

Elmshorn. Ziele, die nach der SMART-Formel festgelegt wurden, sind meistens gut kontrollierbar und bei entsprechender Formulierung auch sehr motivierend. Nach S-spezifisch und M-messbar kommt ein ganz entscheidendes Kriterium eines Ziels, das oftmals zum Verzweifeln einlädt. A steht für das englische „attainable“ und bedeutet erreichbar.

Es geht dabei in erster Linie um die Selbsterreichbarkeit. Bei einem Ziel das so formuliert ist, daß man von vornherein weiß „Das schaffe ich nie“, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, daß man es auch gar nicht erst versucht. Entweder Sie greifen dann zur Salomitaktik und zerkleinern die große „Wurst“ in einzelne gut verdaubare Scheiben (Ziele) oder Sie sollten sich selbst noch einmal fragen, ob das wirklich Ihr Ziel ist. Wichtig ist bei der Erreichbarkeit auch der Aspekt, wie viel eigenen Beitrag Sie dazu leisten können oder ob Abhängigkeiten von Anderen bestehen. Wenn das so ist, dann haben Sie ein großes Endziel und das unterliegt nicht gänzlich Ihrer Kontrolle. In solchen Fällen macht man aus dem Endziel ein Leistungsziel. Dieses unterliegt weitestgehend der eigenen Kontrolle, erhöht aber die Chancen das Endziel zu erreichen. Wer beispielsweise Abteilungsleiter werden möchte, sollte wissen,

daß diese Position niemals allein von der eigenen Leistung abhängt. Meist spielen Faktoren, wie politische Überlegungen, Beziehungsgeflechte oder Betriebszugehörigkeiten eine entscheidende Rolle. Faktoren die Sie nicht kontrollieren können. Aber kontinuierlich gute Zahlen in der Abteilung zu bringen und dabei ein motiviertes Team zu haben, das läßt sich schon mehr beeinflussen.

Das R bedeutet R-elevant. Es geht also darum, daß das Ziel für einen selbst bedeutsam ist. Ein Ziel dessen Sinn man nicht versteht und man nicht nachvollziehen kann, warum man daran mitarbeiten sollte, ist nicht bedeutsam und damit auch nicht motivierend. Die Leitung der Abteilung bedeutet für jemanden vielleicht einen höheren Status oder mehr Geld, aber weshalb sollte man sich für 10 Prozent Umsatzsteigerung krumm machen?

T kommt von T-erminiert. Bei vielen Zielen ist klar, wann sie erledigt sein sollen. Wenn nicht, macht es dennoch Sinn, sich einen Zeitplan mit Zwischenschritten aufzubauen. So läßt sich am besten überprüfen, ob man noch auf dem richtigen Weg ist, oder man ggf. sein Ziel verändern muß. Denn bei aller Bedeutung eines gut formulierten Ziels: Ziele sind nicht in Stein gemeißelt. Wenn sich die Lebensumstände u.ä. verändern, dann kann auch ein Ziel verändert werden.