



Die richtige Zieldefinition

Damit Ziele - egal ob bei Zielvereinbarungen oder Projektaufträgen - erreicht werden können, es vor allem aber dann am Schluss keine Diskussionen darüber gibt, ob sie jetzt erreicht wurden oder nicht, sollten sie "s.m.a.r.t." formuliert sein, das heisst Specific, Measureable, Achievable (oder Attainable), Relevant (z.T.: Realistic), Time phased (oder Timely bzw. Terminated)

S wie spezifisch

Die Zielformulierungen sollen spezifisch sein, formuliert auf Sie persönlich in Ihrer Situation. Dadurch identifizieren Sie sich mit dem Ziel und fühlen sich ihm verbunden. Nicht: "Man sollte ..."

M wie messbar

Die Ziele sollen messbar sein, sie lassen sich beobachten oder messen. Überprüfen Sie ihr Ziel: Würde ein Außenstehender konkrete Veränderungen beobachten können (sehen, hören, empfinden)? Auf diese Art ist der Fortschritt sichtbar und Sie vermeiden sich selber "in die Tasche zu lügen".

A wie akzeptabel (attraktiv)

Die Ziele müssen akzeptabel und attraktiv sein. Sie müssen den Drang verspüren, das Ziel zu erreichen. Nur attraktive Ziele dienen Ihnen.

R wie realistisch

Ziele sollen eine Herausforderung darstellen, die trotzdem realistisch ist. Sie sollen weder einen Zustand beschreiben der sich wahrscheinlich sowieso einstellt, noch eine Vision, die wahrscheinlich in der vorgesehenen Zeit, unter den gegebenen finanziellen, personellen und politischen Rahmenbedingungen nicht verwirklicht werden kann. Damit vermeiden Sie vergeblichen Aufwand.

T wie terminiert

Die Ziele sollen terminiert sein, Sie setzen sich also einen bestimmten Ziel-Zeitpunkt. Der festgelegte Zeithorizont schafft eine Verbindlichkeit gegenüber dem Ziel und macht es Ihnen leichter bei Ihrer Zeitplanung zu bleiben.

Kontrollfragen

An den folgenden Kontrollfragen können Sie am Schluss nochmals überprüfen, ob die Ziele klar genug definiert worden sind:

- Woran kann man erkennen, dass das Ziel erreicht worden ist?
- Ist das Ziel für alle Beteiligten akzeptabel und attraktiv?
- Können die formulierten Ziele von Außenstehenden unterschiedlich gedeutet werden?
- Ist es in dieser Zeit unter den Rahmenbedingungen realistisch?

Es hat sich gezeigt, dass es sehr hilft, die Ziele so zu formulieren, als seien sie bereits erreicht. Also nicht "Den Umsatz erhöhen.", sondern "Der Umsatz in der Produktgruppe xy ist innerhalb eines Jahres um 10% angestiegen.

Ziele sollen daher im in der Gegenwartszeit, positiv und schriftlich formuliert sein ("Denke nicht an einen rosa Elefanten!" funktioniert nicht).

KRAFT

Eine Variante ist die KRAFT-Formel zur Definition von Zielen.

Setzen Sie K = konkrete, mit den Sinnen erfassbare Ziele.

Diese sollten R = realistisch sein und mittels handfester Prüfkriterien zu bewerten sein.

Ziele müssen immer etwas A = Attraktives mit positiven Auswirkungen beinhalten, sonst bleibt der Einsatz schwach.

Bei der Zieldefinition sind F = Fähigkeiten und Ressourcen zur Umsetzung sofort zu berücksichtigen.

Schließlich nutzt ein Ziel nur etwas, wenn eine T = Terminplanung konkretisiert wird.