

Ziele setzen

Im geschäftlichen Umfeld sollte die SMART-Formel genutzt werden, um Ziele zu definieren. Ich möchte Dir hier jedoch gerne eine erweiterte SMART-Formel vorstellen. Guido Bonau hat die SMARTER-Formel folgendermaßen definiert:

S = schriftlich

M = messbar

A = attraktiv

R = realistisch

T = terminiert

E = Emotion

R = Resultat

Schriftlich

Schriftlich bedeutet, es ist wichtig, Dein Ziel aufzuschreiben.

(Hinweis: die Steigerung von Schreiben wäre es, ein Bild vom Ziel zu malen. Wenn Dich das näher interessiert, dann bitte ich Dich hier um eine persönliche Nachricht).

Aufschreiben ist so wichtig, weil Du Dein Ziel dann...

1. regelmäßig anschauen kannst
2. viel genauer formulieren musst
3. beim Schreiben durch viele körperliche Prozesse besser verankerst
4. verbindlicher siehst.

Messbar

Um festzustellen, dass Du Dein Ziel erreicht hast, solltest Du es messbar machen. Ziele wie „die Qualität soll verbessert werden“ oder „die Fehlerquote soll reduziert werden“ ist nicht messbar. Du solltest Dir also klar darüber werden, wo und wie bspw. die Fehlerquote reduziert werden soll. Kannst Du überhaupt eine Verbesserung feststellen? Wenn Du bist jetzt keine Fehlerquote ermittelt hast, dann kannst Du später auch keinen Soll-Ist Vergleich machen! Achte also darauf, dass Du sehr genau messen kannst, ob das Ziel erreicht wurde.

Attraktiv

Das Ziel muss attraktiv für Dich sein. Wenn Du das Ziel nicht gut findest und Dich nicht wohl damit fühlst, wirst Du es nicht erreichen. Du brauchst eine starke Motivation um das Ziel auch erreichen zu können.

Realistisch

Das Ziel sollte erreichbar sein. Was erreichbar und machbar ist, liegt in Deinem Ermessen. Wenn Du zum ersten Mal mit Zielen arbeitest, dann empfehle ich Dir ein kleineres Ziel zu setzen und vielleicht sogar gleich Zwischenziele zu setzen. Es ist motivierender, wenn Du sehr schnell kleinere Ziele erreichst, als wenn Du Dir ein sehr großes Ziel setzt und lange brauchst, bis Du es erreichst. Du kannst das auch gerne im Team erarbeiten, dann hast Du den Vorteil, dass gleich alle an der Zielfestlegung beteiligt waren. Die Abwehr bei den Mitarbeitern gegen ein Ziel sinkt dadurch gravierend.

Terminiert

Du solltest dem Ziel einen Endtermin geben. „Ziel erreicht bis zum Datum XY“.

Emotion

Wir alle leben von und mit Emotionen. Und wir wollen uns alle „gut fühlen“. Wenn es nun um die Festlegung Deines Ziels geht, dann ist es eine gute Idee, Dir zu überlegen wie Du dich fühlen wirst, wenn Du das Ziel erreicht hast. Welche Gefühle, welches Gefühl soll sich dann einstellen?

Weshalb es so wichtig ist, sich über seine Gefühle Gedanken zu machen? Weil die Emotionen alles steuern, bewegen und beeinflussen. Emotionen sind unser wichtigster Motor überhaupt. Wenn Du weißt wie Du Dich im Ziel fühlen möchtest, dann kannst Du bereits jetzt daran arbeiten, Dich immer häufiger so zu fühlen, wie Du es am Ziel möchtest. Das bewirkt wahre Wunder. Die Psychologie ist in dieser Richtung bereits sehr weit und kennt die Einflüsse unserer Emotionen. Probier es doch einfach aus.

Resultat

Wie sieht das Resultat aus, das Du haben möchtest, wenn Dein Ziel erreicht ist?

Vielleicht fragst Du Dich ja, weshalb dieser Punkt extra kommt und offensichtlich nicht bereits in den anderen Punkten abgedeckt ist.

Ich gebe Dir ein Beispiel:

Dein Ziel lautet: „Ich möchte bis zum 31.12.2018 1 Mio. € besitzen“. Dieses Ziel hast Du schriftlich festgelegt, es ist messbar, es hat einen Termin und es ist attraktiv für Dich. Du weißt auch schon, wie Du Dich fühlen wirst, wenn Du die Million hast.

Jetzt gebe ich Dir einen Scheck, auf dem steht 1.000.000,-€. Du kannst Dir diesen Scheck einrahmen und ins Zimmer hängen. Was meinst Du? Würdest Du dann sagen, Du hättest das Ziel erreicht?

Ich tippe mal, eher nicht. Darum solltest Du Dir genau überlegen was Dein Ziel bewirken soll. Wie willst Du die Million haben? Was machst Du dann mit der Million?

Das gilt für jedes Ziel im Business-Kontext und im Qualitätsmanagement. Es ist wichtig, dass Du Dir genau überlegst, wie das Endergebnis, das Resultat sein soll.

Deine Aufgabe ist es also, Dir ein Ziel zu stecken, das die oben genannten Kriterien erfüllt. Ich empfehle Dir mit einem kleinen Ziel zu beginnen. Mach es nicht so groß, dann lernst Du langsam mit Zielen zu arbeiten. Wenn Du schon häufig mit Zielen gearbeitet hast, dann kannst Du auch schon ein größeres Ziel setzen.

In der nächsten E-Mail werde ich Dir den Schlüssel sagen, der über Erfolg oder Misserfolg bei der Erreichung Deines Ziels entscheiden wird. Diesen Schlüssel solltest Du unbedingt beachten.

Viel Erfolg

Daniela Findeisen

