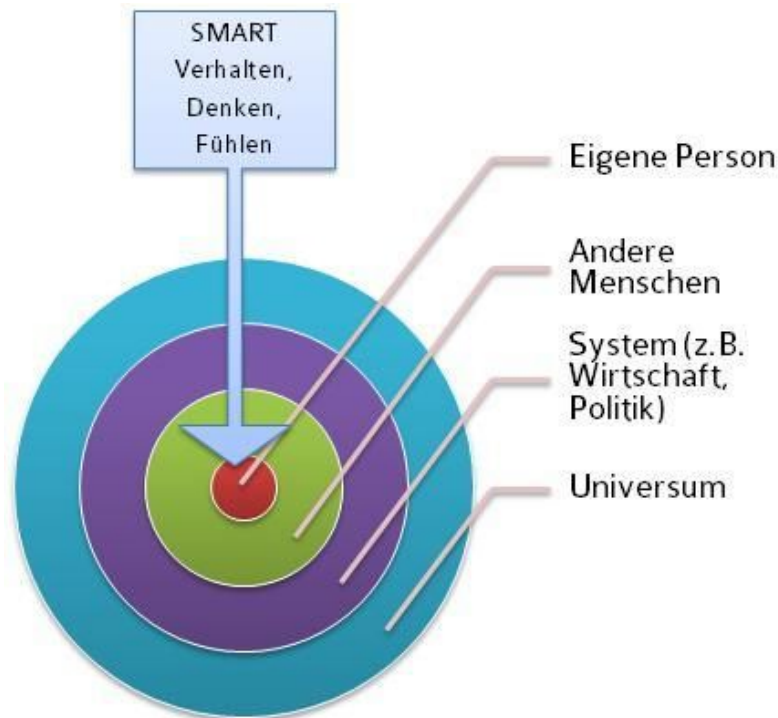


Herr der Ziele

09.05.2011, 15:46 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Personalentwicklung3000*



Richtig Zielen

Zielvereinbarungen sind ein heißes Eisen. Nicht selten führen sie in Unternehmen zu Konflikten. Der Grund: Realitätsferne und die Fantasie unbegrenzten Wachstums. Wenn man erfolgreich Zielen will, reicht es nicht aus, SMART zu sein. Man sollte auch wissen, was damit gemeint ist.

Die so genannte SMART-Formel hat in vielen Unternehmen Einzug gehalten. KPMG beispielsweise trimmt seine Finanzexperten damit auf Erfolg. SMART steht für sinnesspezifisch, messbar, machbar (achievable), passend (reliable) und Termin. Gute Ziele sollten - vereinfacht gesagt - vorstellbar sein, das Ergebnis an Zahlen ablesbar, in der Kontrolle der Agierenden liegen, in Bezug auf Instrumente, Zeit und soziale Unterstützung tatsächlich erreichbar sein und mit einem eindeutigen Termin versehen werden. Hört sich eigentlich ganz einfach an. Das Problem liegt häufig im Bereich der persönlichen Kontrolle.

Das vorliegende Schaubild zeigt, worin man wirklich Kontrolle hat. Kontrolle heißt, es liegt ausschließlich in der eigenen Macht, diesen Bereich zu steuern. Die Wahrheit ist, dass man nur über sich selbst ein Höchstmaß an Kontrolle hat. Da helfen auch keine ausgefeilten Trainings in Gesprächs- oder Mitarbeiterführung. Man kann andere Menschen nicht wirklich kontrollieren. Sobald man es versucht, werden die Probleme wachsen. Anregungen geben, Wünsche äußern – ja, das geht, doch was der andere daraus macht, das lässt sich nicht bestimmen. Allmachtsdenken schadet nur.

Viele Verkäufer beispielsweise leiden unter diesem begrenzten Einfluss. Sie machen vielleicht alles richtig. Sind einfühlsam, kompetent und engagiert, aber wenn sie Pech haben, treffen sie auf Menschen, die einfach nicht kaufen und das hat nichts mit ihnen zu tun.

Ähnliche Situationen gibt es im Privatleben. Vielleicht bemüht man sich seit Jahren und Jahrzehnten, das Verhältnis zu

den Eltern zu verbessern. Umsonst. Und es ist womöglich gar nicht die eigene Schuld, denn man kann andere Menschen trotz hohem Energieeinsatz und viel gutem Willen einfach nicht steuern wie Marionetten.

Der Einfluss nimmt ab, je weiter man in den Ringen nach Außen wandert. Das System kann man langfristig eventuell beeinflussen. Das Universum und seine Gesetze werden sich dem bis in alle Ewigkeit widersetzen.

Und was bedeutet das für Zielsetzungen. Vernünftige Zielsetzungen, die motivieren, konzentrieren sich auf den Bereich des persönlichen Menschlichen Einflusses. Was also kann man beeinflussen? Richtig: Das eigene Handeln, Denken und Fühlen. Dafür trägt man Verantwortung. Es ist also sinnvoll sich Ziele zu setzen, die sich auf bestimmte Handlungen beziehen, die man selbst ausführen kann. Wenn man zusätzlich seine Gefühle und Gedanken in Zaun hält (= Emotionale Intelligenz), bleibt die Motivation wach und mit etwas Glück macht sich ein wohl geplanter Effekt auch bei anderen bemerkbar.

Wenn ein Verkäufer täglich 10 solide Geschäftskontakte macht und dabei Kopf und Herz einsetzt, sollte es mit dem Teufel zugehen, wenn er keinen Erfolg hat. Sicher ist es aber nicht. Wenn man immer wieder auf einen Menschen zugeht und sich Mühe gibt, seine Bedürfnisse zu verstehen, wäre es höchst erstaunlich, wenn dieser Mensch einem nicht entgegen kommt. Möglich ist es aber.

Die Regel lautet also: Ziele setzen, deren Erreichung man wirklich kontrollieren kann. Ziele, die sich auf das beziehen, was man selbst tun kann.

Dazu passt ganz gut folgender Witz:

Ein Mann ging täglich in die Kirche und betete zum lieben Gott, er möge ihn im Lotto gewinnen lassen. Das ging so Jahr ein Jahr aus. Der Mann wurde nicht müde, um den Lottogewinn zu beten.

Nach vielen, vielen Jahren, er war mittlerweile alt und grau geworden, kniete er wieder in der Kirche: „Lieber Gott, bitte, bitte, lass mich eine Million im Lotto gewinnen.“

Stille.

Der Mann wiederholte sein Gebet.

Stille.

Der Mann betete wie üblich weiter. „Bitte, bitte, lieber Gott, lass mich im Lotto gewinnen. Bitte, bitte, lieber...“

Plötzlich erschien ein gleisendes Licht am Himmel und eine mächtige Stimme brüllte: „Verdammt! Dann kauf dir doch endlich ein Los!“

Wer Ziele hat, überlegt am besten, was er tun kann. Den Rest überlässt man dem lieben Gott.

Portrait

Personalentwicklung3000 ist ein Netzwerk von Beratern aus den Bereichen Psychologie, Wirtschaft und Ingenieurwesen. Auf Grundlage gesicherten wissenschaftlichen Wissens kreieren wir für Unternehmen passgenaue Lösungen in Personalentwicklung und Organisationsentwicklung. Gewinnmaximierung ist nicht genug. Unser Ziel lautet: Bessere Unternehmen in einer Besseren Welt. Wir sind nachhaltig, unterhaltsam und effektiv. Wir sind die Zukunft in der Personalentwicklung.

News-ID: 535821 • Views: 89 (Stand: 28.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/535821/Herr-der-Ziele.html>