

## STANDPUNKTE

## Ziele definieren und erreichen

Wissen Sie, wie man einen ganzen Elefanten verspeist? Es ist ganz einfach: Bissen für Bissen.

Wahrscheinlich streben Sie in Ihrem Unternehmen größere Ziele an. Die Kunst ist, Ihre großen Ziele in kleine Portionen zu unterteilen und diese so übersichtlich zu definieren, dass Sie sich einer positiven Realisierung sicher sein können.

**Strukturiert zum Erfolg** Strukturieren Sie den Weg zum gewünschten zukünftigen Zustand mit sinnvollen, klar definierten und vor allem realistischen Zielen.

Was sind nun die Kriterien für eine gelungene Zielbildung? Um ein Ziel wirkungsvoll zu formulieren, sollten Sie die folgenden Überlegungen anstellen:

– **Gegenwärtig** Was ist die momentane Situation? Was möchten Sie verändern? Was ist jetzt noch nicht? Was ist am gegenwärtigen Zustand negativ? Überlegen Sie, für welche Ihrer Mitarbeiter diese Fragen wichtig sind. Um den Weg bestimmen zu können, reicht es nicht, allein das Ziel zu kennen. Sie müssen auch genau wissen, von wo aus Sie starten.

– **Der Wunsch** Nun, da Sie am Start stehen, können Sie den Wunschzustand ins Auge fassen. Machen Sie sich in Gedanken ein Zielfoto! Dabei gilt es, vier Kriterien zu beachten: Der Zielzustand sollte realistisch, positiv formuliert, messbar und sinnvoll sein.

– **Die Wegbeschreibung** Sie haben jetzt in Ihrer Landkarte Start und Ziele eingetragen. Nun zeichnet sich automatisch der Weg ab. Ist er begehbar? Werden Ihre Mitarbeiter die Wegstrecke in der vorgegebenen Zeit bewältigen können?

Schaffen Sie eine sinnvolle Zahl von Etappenzielen oder Meilensteinen auf Ihrem Weg. Aber Vorsicht: Zu viele Meilensteine erzeugen ineffizienten Aufwand, zu wenige hingegen erhöhen das Risiko, vom Weg



**Tipps:** Roman Braun

abzukommen.

– **Gütesiegel** Wie können Sie die Qualität Ihres Zieles prüfen? Stellen Sie sich dazu die folgenden Fragen: Was war das Gute am alten Zustand? Was ist das Schlechte am neuen Zustand? Was war das Schlechte am alten Zustand? Was ist das Gute am neuen Zustand? Welche Ressourcen habe ich schon und welche brauche ich noch – und wie kann ich sie beschaffen?

Wenn Sie sich mit diesen, zugegeben etwas ungewöhnlichen, Fragen befassen, geben Sie Ihren Zielen das Gütesiegel des NLP.

– **Zukunft bauen** Seien Sie der Architekt Ihrer Zukunft und manifestieren Sie alle Ihre Ziele auf Ihrem geplanten Weg.

Sorgen Sie auch dafür, dass die Ziele für Ihre Mitarbeiter auch in deren Zukunft präsent sind. Stellen Sie sich dazu gemeinsam mit Ihrem Team Gelegenheiten vor, bei denen Sie bemerken, dass Sie auf Kurs sind, oder wie Sie ein Ziel erreicht haben.

Roman Braun ist ICF-Master-Coach, NLP-Master-Trainer und Bestseller-Autor. Er ist als Mentalcoach von Managern, Politikern und Sportlern im Spitzenfeld tätig und leitet Trinergy International.