



# TUN!

ZTN - Tipp September 2013



ZTN Training & Consulting · Österreich - Deutschland - Schweiz · www.ztn.biz

## Ziele

**W**ir haben viele Ziele. Wenn Sie heute berufstätig sind, haben Sie täglich mit Produktionszielen, Umsatzzielen, Entwicklungszielen, Einsparzielen, aber auch Terminen (= Zeitziel) zu tun.

Problem ist, dass diese Ziele häufig vorgegeben werden, nicht immer unseren eigenen Vorstellungen entsprechen und deshalb auch nicht immer motivierend sind.

Es gibt natürlich auch viele Bereiche, die uns Platz lassen für eigene Ziele.

Dennoch: Viele Menschen tun sich schwer mit (eigenen) Zielen.

Grundsätzlich einmal sind Ziele ja etwas sehr Wichtiges und Positives:

Sie geben unserem Handeln eine Richtung, eine Struktur und eine Bedeutung und formulieren und klären Erwartungen.

Andererseits machen sie uns natürlich messbar und überprüfbar.

Sie setzen voraus, dass wir uns vorab Gedanken machen, was machbar ist, wie lange wir für etwas brauchen, welche Ressourcen wir benötigen.

Natürlich beinhalten Ziele die Gefahr, dass wir sie nicht erreichen und somit scheitern.

Große Ziele, gerade die, die auch noch veröffentlicht werden, bergen die Gefahr, dass man belächelt wird, wenn man sie nicht erreicht. Gerade im Sport erlebt man, zumindest nach außen, solche „vorsichtigen Zielsetzungen“ häufig:

„Das Wichtigste ist dabei zu sein“, „wir wollen uns im gesicherten Mittelfeld der Tabelle platzieren“ usw.

In der Arbeit heißt es dann: „Wir versuchen, so viel wie möglich Neukunden zu gewinnen“, „wir wollen die telefonische Erreichbarkeit im Unternehmen optimieren“.

Für mich gibt es aber einen entscheidenden Grund, warum wir uns unbedingt anspruchsvolle (eigene) Ziele setzen sollten:

**Ohne Ziele kann ich keinen Erfolg haben!**

Lassen Sie uns kurz einen Abstecker zum Thema „Motivation“ machen:

Für viele Menschen ist „Erfolg zu haben“ die wichtigste „**intrinsische**“ (also von innen, von einem selbst kommende) Motivation.

Erfolg zu haben bedeutet, etwas erreicht zu haben und bewirkt bei Vielen den Ansporn, optimistisch und positiv gestimmt weiter zu machen und auf sich stolz zu sein.

Somit kann man für sein Selbstbewusstsein fast nichts Besseres tun! Arbeit, Sport, Hobby macht dann am meisten Spaß, wenn man Erfolg hat.



Aber, wie kann ich Erfolg messen, wenn ich mir vorab keine Ziele gesetzt habe?

Kann ich mich über einen Erfolg tatsächlich freuen, wenn ich bei einer Sportveranstaltung „dabei war“, kann ich mich in der Arbeit über einen Erfolg freuen, wenn ich vorab kein klares Ziel ausgegeben habe?

Klar, bei einem Marathonlauf „nur dabei“ zu sein ist für die meisten von uns schon ein riesiger Erfolg, aber da ist das Ankommen ja schon ein großes Ziel, über das man sich freuen kann.

Das bedeutet: Ziele müssen relativ sein, also zu uns passen.

Das bedeutet, **anspruchsvoll** und **herausfordernd**, aber nicht überzogen.

Zu große Ziele „erschlagen“ einen und führen zu mangelnder Identifikation und zur Ablehnung.

Aber auch zu kleine Ziele sind nicht gut: Es fehlt die Herausforderung, sie bedeuten wenig Antrieb und sind dann bei Erreichen auch wenig motivierend, da sie nicht als wahrer Erfolg wahrgenommen werden.

**„Wer all seine Ziele erreicht hat, hat sie sich als zu niedrig ausgewählt.“**

Herbert von Karajan,  
österreichischer Dirigent des 20. Jahrhunderts

Ein Ziel sollte man auch **beeinflussen** können:

Also ein Ziel, bis Ende des Jahres verheiratet zu sein, hängt von viel zu vielen Dingen ab, die man nicht wirklich beeinflussen kann.

Ein Ziel, bis dahin einen Singletanzkurs belegt zu haben, schon.

Wichtig ist, dass ein Ziel **klar formuliert** und, wenn möglich, **messbar** ist.

Je eindeutiger ich ein gewünschtes Ergebnis formulieren kann, desto besser kann ich mich darauf fokussieren, desto besser kann ich überprüfen, ob ich auf dem richtigen Weg bin, vor allem aber, umso klarer kann ich erkennen, ob und wann ich erfolgreich bin.

Zur Klarheit gehört auch ein **Termin**.

Also im Fußball: Wir möchten mindestens 40 Punkte bis 31.03. erreichen.

Im Privaten: Ich möchte bis zum 31.12. 5 Kilo abgenommen haben. In der Arbeit: Wir möchten bis Ende des Jahres 10 Neukunden gewonnen haben.



Bei großen, langfristigen Zielen ist es auch wichtig, sich entsprechende Teilziele (mit Terminen) zu setzen, um vom Gesamtziel nicht erschlagen zu werden.

Gerade auch das Erreichen erster Zwischenziele motiviert, das Gesamtziel auch anzugehen und macht eine große Aufgabe dadurch leichter.

### Schreiben Sie Ihre Ziele auf!

Nichts erhöht die Verbindlichkeit mehr, als das Niederschreiben und damit verbunden die eigene Identifikation mit dem Ziel.

Machen Sie diese Ziele dann für sich selbst und vielleicht auch für andere sichtbar, auch das erhöht die Verbindlichkeit und die Ernsthaftigkeit.

**Belohnen** Sie sich, wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben, gehen Sie nicht einfach darüber hinweg!

Wer sich ein ernsthaftes Ziel gesetzt hat, kann auch stolz darauf sein, wenn er es erreicht.

Also haben Sie auch eine Belohnung verdient!

Das ist m.E. wichtig, um einen solchen Zielprozess auch positiv abzuschließen und mit einem guten Gefühl zu beenden.

Natürlich kann es auch einmal passieren, dass man ein Ziel nicht erreicht.

Hier sollte natürlich eine schnelle Analyse erfolgen, was schief gelaufen ist und vor allem, was beim nächsten Mal anders laufen sollte.

(Siehe auch oben, das Karajan-Zitat: Ein gelegentliches Nichterreichen ist für richtige Ziele wichtig!)

Problematisch für das Selbstvertrauen wird es sicherlich, wenn man seine Ziele regelmäßig nicht erreicht.

Dann gilt es wirklich zu überprüfen, ob man nicht zu hohe Ansprüche an sich selbst stellt oder ob man die entsprechenden Voraussetzungen zur Zielerreichung gar nicht mitbringt.

Vielleicht erinnern Sie sich an einen der letzten ZTN-Tipps zum Thema „Effizienz und Effektivität“?

In der Effektivität steckt der Faktor **Ziel**, also den Focus auf ein Ergebnis zu richten, statt nur möglichst schnell zu arbeiten.

Mark Twain hat einmal gesagt: **„Kaum verloren wir das Ziel aus den Augen, verdoppelten wir unsere Anstrengungen!“**

Im Umkehrschluss erleichtern uns daher vielleicht Ziele unsere Arbeit, weil wir klarer und strukturierter arbeiten können und Unnützes leichter erkennen und ausblenden können.

Kai Heß  
ZTN Training & Consulting



**ZTN**  
Training & Consulting

**Österreich**  
In der Telle 3  
A - 6921 Kennelbach  
Tel: +43 5574 78021-0  
Fax: +43 5574 78021-7  
info@ztn.biz

**Deutschland**  
Kapellenweg 1a  
D - 85625 Berganger  
Tel: +49 8093 905986-2  
Fax: +49 8093 905986-3  
kai.hess@ztn.biz

**Schweiz**  
Lilienweg 9  
CH - 9435 Heerbrugg  
Tel: +41 71 244 1969  
Mobil: +43 664 8536182  
info@ztn.biz