
Merkmale eines Ziels - Beispiel: TALENT

T - Terminorientiert:

Bis wann soll das Ziel erreicht sein? Nicht: Ich möchte einen Porsche. Sondern: Bis zu meinem 30. Geburtstag habe ich mir einen Porsche verschafft.

A - Ansprechend:

Anspruchsvoll, ermutigend. Das Ziel soll die Lust zum Engagement fördern. Man soll sich nicht Ziele setzen, die man nur mit Widerwillen anstrebt. Es sollte so niveauvoll sein, dass es sich lohnt, dafür zu arbeiten.

L - Logisch richtig:

Wer sich mehrere Ziele setzt, sollte darauf achten, dass sich die einzelnen Ziele nicht widersprechen.

Nicht: 1. Ich will der erfolgreichste und beliebteste Wirt am Ort sein.

2. Ich will einen Arbeitsplatz, der mir immer einen pünktlichen Feierabend garantiert.

E - Erreichbar:

Das Ziel muß so gewählt sein, dass man innerlich fest davon überzeugt ist, es auch erreichen zu können. Es ist sinnlos, sich Ziele zu setzen, an die man selbst nicht glaubt. Viele Projekte scheitern, weil von Anfang an unrealistische Ziele gesetzt wurden. Den Mitarbeitern steht während der Arbeit ständig ihr künftiges Mißlingen an den Zielen vor Augen. Kein Wunder, dass sie sich dann lustlos zur Arbeit aufrufen und häufig Pfusch produzieren.

N - Nachweisbar:

Die Ziele müssen so formuliert sein, dass sich ihr Erreichen nachweisen läßt.

Nicht: Ich will reich werden.

Sondern: Am 40. Geburtstag werde ich zwei Millionen auf der Bank und eine Villa in Hamburg besitzen.

T - Tatenorientiert:

Das Ziel muß so gesetzt sein, dass es durch Taten und Aktivitäten erreicht werden kann und nicht mit Hoffen auf günstige Umstände. Nicht: Ich will, dass vor meiner Tür ein Geldtransporter umkippt und dabei die Geldsäcke in meinen Garten fallen.