



# Ziele und Zielerreichung

Um ein Ziel zu erreichen, gilt es die damit verbundenen *Veränderungen* effektiv zu organisieren und zu gestalten. Dabei kann es oft sinnvoll sein, ausgehend von einem Rückblick auf die eigenen Ziele und deren Umsetzung in der Vergangenheit, neue Ziele für die Zukunft aufzustellen. Hierzu gibt es verschiedene Möglichkeiten, von denen wir hier einige beispielhaft kurz ansprechen wollen.

- **Rückblick:**  
Generell kann eine Gegenüberstellung verschiedener *Lebensbereiche*, wie z. B. Beruf, Privatleben und Ich/Selbst zur Reflexion dienen, die wir im Coaching bearbeiten.
- **Ausblick:**  
Zur Ermittlung des *Veränderungsbedarfs* hat sich die Methode der *EROS-Quadranten* aus der Blue Ocean Strategie gut bewährt, die ich in Beratung und Coaching sehr gerne verwende.
- **Struktur:**  
Zur effektiven *Organisation von Zielen* hat Robert Dilts das so genannte *S.C.O.R.E. Modell* vorgeschlagen. Es hilft sicherzustellen, dass alle wesentlichen Informationen erfasst werden.
- **Wohlgeformtheit:**  
Schließlich hat wahrscheinlich jeder schon einmal von den so genannten *Wohlgeformtheits-Kriterien* gut definierter Ziele gehört, die sich hinter dem Akronym *SMART* verbergen.

## 1 Rückblick

Die Methode der verschiedenen Lebensbereiche entstammt dem *Konzept der Life-Balance*. Zu jedem Lebensbereich werden Themen und *Ziele* definiert und deren *Zielerreichung* im Rückblick bewertet. Im Coaching können wir einzelne Themen und Ziele identifizieren und reflektieren, um hieraus neue Ziele für die *Zukunft* abzuleiten bzw. Ihre *künftige Ausrichtung* zu justieren. Darüber hinaus können wir bei Bedarf auch Ihre Life-Balance betrachten und kritisch hinterfragen.

## 2 Ausblick

Als Ausblick in die Zukunft kann z. B. mithilfe von *EROS* der Veränderungsbedarf ermittelt werden: Was soll *eliminiert*, *reduziert*, *optimiert* bzw. *geschaffen* werden – und was gilt es dabei zu erhalten?

Die EROS Methode entstammt der *Blue Ocean Strategy* von W. Chan Kim und Renée Mauborgne zur Entwicklung nachhaltig profitabler Geschäftsmodelle aus dem Bereich des strategischen Marketings. Hinter dem Konzept



steht der Gedanke, *sich nicht am Wettbewerb zu orientieren*, sondern eigene innovative Wege zu suchen, um einen Blauen Ozean, nämlich einen *unberührten Markt*, selbst zu kreieren. Hierbei wurde EROS verwendet, um die stärksten Produkte, Pläne, oder Strategien zu definieren.



### 3 Struktur

Das *S.C.O.R.E. Modell* (Symptom = Ist-Zustand, Cause = Ursache, Outcome = Ziel, Ressource = Ressourcen, Effect = Vision) ist eine von Robert Dilts vorgeschlagene Struktur zur *effektiven Organisation von Zielen*. Weiterhin ist das S.C.O.R.E. Modell eine systematische Hilfe, um sicherzustellen, dass vor Beginn einer Aktivität alle wesentlichen Informationen erfasst werden. Die Struktur hilft, alle Elemente zu beschreiben und Aussagen und Fragen hierzu zu formulieren.

Im Coaching können wir damit alle wichtigen und notwendigen



Informationen für ein Ziel herausarbeiten, um das Erreichen des Ziels bzw. eine damit verbundene Veränderung effektiv zu organisieren und zu gestalten. Schon allein die Art der Befragung des S.C.O.R.E. Modells kann bereits eine Veränderungswirkung haben.

### 4 Wohlgeformtheit

Aus dem Umfeld des Projektmanagements ist die Methode *S.M.A.R.T.* bekannt, erstmals (?) eingeführt von George T. Doran, 1981, im Rahmen seines Ansatzes zum *Management by Objectives*. SMART ist ein Akronym für Specific, Measurable, Accepted, Realistic, Timely und dient z.B. im Projektmanagement, aber auch im Rahmen von Mitarbeiterführung und Personalentwicklung als Kriterium zur eindeutigen *Definition von Zielen im Rahmen einer Zielvereinbarung*.

Im Deutschen wird meist folgende Übersetzung verwendet:

Buchstabe	Bedeutung	Beschreibung
S	Spezifisch	Ziele müssen eindeutig definiert sein (nicht vage, sondern so präzise wie möglich).
M	Messbar	Ziele müssen messbar sein (Messbarkeitskriterien).
A	Akzeptiert	Ziele müssen von den Empfängern akzeptiert werden/sein (auch: angemessen, attraktiv, abgestimmt ausführbar oder anspruchsvoll).
R	Realistisch	Ziele müssen möglich sein.
T	Terminiert	Zu jedem Ziel gehört eine klare Terminvorgabe, bis wann das Ziel erreicht sein muss.

Ein Ziel ist nur dann S.M.A.R.T., wenn es diese fünf Bedingungen erfüllt, die man daher auch als die so genannten *Wohlgeformtheits-Kriterien von Zielen* bezeichnet. Bei konsequenter Anwendung von S.M.A.R.T. ergeben sich klare, messbare und überprüfbare Ziele.

*Interessiert? Gerne können Sie in einem persönlichen Gespräch oder einem Coaching mehr dazu und über Ihre eigenen Ziele und deren Erreichbarkeit erfahren!*