



SMART PURE CLEAR

DAS RICHTIGE ZIEL VERFOLGEN

Hintergrund

Ziele sind wichtig für die Orientierung. Nicht nur für einen selbst, sondern besonders im Team sollten die Ziele eine klare Orientierung geben. Dazu gehören Anhaltspunkte, die durch die Formulierung der Ziele herausgearbeitet werden können. Ein Klassiker unter der Formulierung von Zielen ist die SMART-Methode. PURE und CLEAR sind in gewisser Weise Ergänzungen dazu.

Anleitung

Wenn Sie sich Ziele setzen, sollten Sie zwischen finalen Zielen und Leistungszielen unterscheiden. Ein finales Ziel könnte lauten: „Unser Rechnungswesen ist komplett digital“. Ein Leistungsziel hilft Ihnen, dieses Ziel zu erreichen, z. B. „Wir werden postalische Rechnungen innerhalb von drei Tagen einscannen und digital ablegen“, oder: „Wir werden bis zum Ende des Quartals eine Schnittstelle implementieren, in der Rechnungen digital eingestellt werden können“. Schreiben Sie Ihr Ziel auf und überprüfen Sie Schritt für Schritt, ob es mit den Anforderungen des SMART-Modells übereinstimmt.

SMART-Methode

Spezifisch: Ziele so konkret wie möglich formulieren.

Messbar: Qualitative und quantitative Messgrößen für die Ziele bestimmen.

Attraktiv: Ziele so planen, dass Sie auch Lust haben, sie zu erreichen.

Realistisch: Ziele formulieren, die innerhalb der Zeit und mit den Mitteln machbar sind.

Terminiert: Ziele zeitlich bindend planen.

Achten Sie insbesondere darauf, dass das Ziel erreichbar bleibt und dennoch herausfordernd genug ist. Ein unerreichbares Ziel demotiviert, genau wie eines, welches sich zu großen Teilen von allein umsetzt. Wenn Sie feststellen, dass ein Ziel zu ambitioniert ist, versuchen Sie es in Unterziele zu unterteilen.

Ergänzend zur SMART-Methode gibt es zwei weitere Methoden:

PURE-Methode

positiv formuliert (positively stated), verstanden (understood), realistisch (realistic) und ethisch (ethical)

CLEAR-Methode

herausfordernd (challenging), rechtmäßig (legal), aufregend (exciting), abgestimmt (agreed) und festgehalten (recorded)

Inspiziert durch: John Whitmore – Coaching for Performance



1 – 5
Personen

15 Minuten –
2 Stunden

Papier,
Stift

S	SPEZIFISCH			C	HERAUSFORDERND (CHALLENGING)
M	MESSBAR	P	POSITIV FORMULIERT	L	RECHTMÄßIG (LEGAL)
A	ATTRAKTIV	U	VERSTANDEN (UNDERSTOOD)	E	AUFGREGEND (EXCITING)
R	REALISTISCH	R	RELEVANT	A	ABGESTIMMT
T	TERMINIERT	E	ETHISCH	R	FESTGEHALTEN (RECORDED)