



Heinrich Keßler

Ziele überprüfen.

Das Dokument enthält eine beispielhafte Aufstellung von Prüffragen zur Qualität von Zielen.

Das Original entstand im Jahre 1984 und ist am 29.05.2017 in die jetzige Form übertragen worden.

Autor:

Heinrich Keßler
Hornisgrindestraße 1
D-77767 Appenweier

Internet: <https://www.2000ff.de>



Vorbereitungen:

1. Was habe ich mir vorgenommen?
2. Was hat (bisher) meine Bemühungen gefördert?
3. Wer hat mir (bisher) geholfen?
4. Was hat meine Bemühungen eher behindert oder gar blockiert?
5. Was hat sich durch meine Bemühungen in meinem betrieblichen Umfeld verändert?
6. Welche anderen Veränderungen habe ich feststellen können:
 - a. Im Umgang mit meinen Mitarbeitern?
 - b. Im Umgang mit Führungskräften auf der gleichen Ebene?
 - c. Im Umgang mit Vorgesetzten?
 - d. In der Verständigung und Zusammenarbeit zwischen Abteilungen / Schichten usw.?
7. Was wirkt sich heute noch auf die Arbeit aus?
8. Was hilft mir jetzt noch bei der Lösung anstehender Probleme?
9. Was möchte ich in meinem Arbeitsbereich einführen?
10. Wer oder was hindert mich daran?
11. Wer oder was hilft mir?
12. Was kann ich tun?
13. Welche Hilfen brauche ich?
14. Was sind die möglichen Maßnahmen, die ich ergreifen kann, um die Veränderungen herbeizuführen?

Was bedeuten meine Antworten für die Ziele?

Wie lautet das Ziel? (Wie lauten die Ziele?)

Welches ist das wichtigste Ziel?

Welches ist das Ziel für den nächsten Zeitraum?

(Z.B. bis zum Ende des nächsten Jahres?)

Mit wem kann (will, muss) ich das Ziel vereinbaren?



Ziele überprüfen

- Weshalb ausgerechnet diese Ziele?
- Sind die Ziele konkret?
- Woran ist feststellbar, ob die Ziele erreicht sind oder nicht?
- Sind die Ziele machbar?
- Sind die Ziele interessant?
- Stehen die Mittel zur Verfügung, um die Ziele zu erreichen?
- Wer ist an der Erreichung der Ziele interessiert?
- Welche der übergeordneten Unternehmensziele werden bevorzugt?
Beispiele:
 - Rendite?
 - Sicherheit?
 - Rationelles Arbeiten?
 - Gute Zusammenarbeit?
 - Qualifizierte Mitarbeiter?
 - Qualifizierte Kundenbetreuung?
 - Qualifiziertes Wachstum?
 - Sicherung / Erhöhung des Marktanteils?
- Welche sind vernachlässigt?
- Sind die Betroffenen bereit, sich für die Erreichung der Ziele einzusetzen?
- Sind die Betroffenen bereit, eine Zielvereinbarung abzuschließen?
- Sind die Vorgesetzten bereit, sich auf die Ziele festlegen zu lassen?
- Wer zeigt sich für die Erreichung der Ziele verantwortlich?
- Wer stellt die Erreichung der Ziele fest?
- Was geschieht, wenn die Ziele erreicht werden?
- Was geschieht, wenn die Ziele nicht erreicht werden?