



# SMART-Ziele

Das Setzen von Zielen ist auch im gemeinsamen Mentoring ungemein wichtig. Nur so könnt ihr Fortschritte beobachten und messen!

Ein tolles Tool dafür ist die sehr beliebte **SMART-Methode**, denn sie liefert fünf konkrete Kriterien, mit denen du Ziele anschaulich & nachverfolgbar beschreiben kannst.

**SMART steht für: spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert.**

## Spezifisch

**Was genau soll erreicht werden? Welche spezifischen Eigenschaften hat das Ziel, das erreicht werden soll?**

- Formuliere klar, konkret und präzise.
- Das Ziel soll in einem einzelnen, prägnanten Satz formuliert werden. Es geht nicht darum, zu beschreiben, wie das Ziel erreicht wird, sondern was konkret erreicht werden soll, damit das Ziel als erfüllt gilt.
- Beispiel: Anstelle von „Ich möchte eine Führungsposition“ wäre besser: „Ich möchte eine Managementposition, in der ich für ein Design-Team in einem großen Konzern verantwortlich bin.“ Je spezifischer du bist, desto klarer werden die Teilschritte, die du dafür ergreifen musst.

## Messbar

**Wie soll die Zielerreichung gemessen werden? Woran wird die Zielerreichung festgemacht?**

- Dein Ziel muss messbar sein.
- Wenn das nicht möglich ist, nutze Ersatzgrößen oder alternativen Möglichkeiten. Bei diesem SMART-Kriterium gilt der Grundsatz: Was man nicht messen kann, kann auch nicht erreicht werden. Insoweit ist es wichtig, messbare Parameter in das Ziel einzubauen, um jederzeit abgleichen zu können, ob der Weg zum Ziel führt und ob das Ziel vielleicht auch schon erreicht wurde.
- Beispiel: Miss den Fortschritt durch die Anzahl der Bewerbungen auf Managementpositionen oder die Anzahl der Einladungen zu Bewerbungsgesprächen. Analysiere, welche Bewerbungen waren erfolgreich, welche nicht? Feiere deine Erfolge!



# SMART-Ziele

## Attraktiv

**Ist das Ziel attraktiv? Ist die Zielsetzung angemessen? Motiviert dich das Ziel?**

- Nutze eine positive Formulierung.
- Ein attraktives Ziel hilft dir bei der Umsetzung, denn je attraktiver das Ziel, desto höher deine Motivation.
- Passt das Ziel zu deinen Vorstellungen und Werten?
- Überlege dir, warum es für dich so relevant ist. Was gibt dir eine bspw. eine solche Position? Status? Geld? Entscheidungsfreiheit?

## Realistisch

**Ist das gesetzte Ziel erreichbar? Innerhalb der festgelegten Zeit und mit den gegebenen Ressourcen?**

- Dein Ziel muss realistisch sein. Ist es das nicht, kannst du deine Motivation verlieren.
- Dein Ziel darf eine Herausforderung darstellen, muss aber schaffbar sein. Es soll dich nicht überfordern.

## Terminiert

**Bis zu welchem Zeitpunkt soll das Ziel erreicht werden? Gibt es Zwischentermine für mögliche Zwischenschritte?**

- Dein Ziel braucht einen konkreten zeitlichen Rahmen (Deadline).
- Die Terminierung kannst du auch nutzen, um dein Ziel zu messen.
- Eine Deadline hilft dir auch dabei, Prioritäten zu setzen.
- Beispiel: Ich gebe mir sechs Monate für die Stellensuche.

## Beispiele

- Ich werde innerhalb von einem Jahr ein Buch mit 350 Seiten verfassen, indem ich jeden Tag eine neue Seite schreibe.
- Ich werde neben meinem aktuellen Job jede Woche zwei Bewerbungen schreiben, um innerhalb von 6 Monaten eine neue Stelle im Marketing zu finden.
- Bis Dezember werde ich 4 Mentorings leiten, um meine Führungsfähigkeiten weiterzuentwickeln.
- Ich werde innerhalb von 6 Monaten eine Weiterbildung zu xxx absolviert haben, um in xxx Abteilung zu arbeiten.
- Ich werde bis zum xxx jeden Woche 2 Posts auf LinkedIn teilen, um meine Follower-Zahl auf xxx zu steigern.

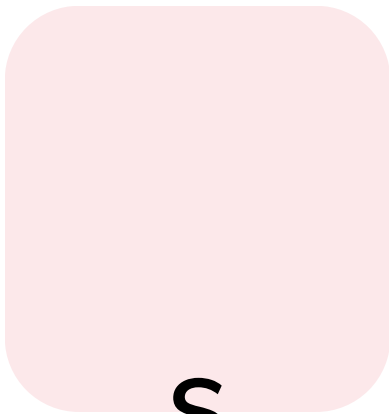
# SMART-Ziele

Hier kannst du deine eigenen Ziele eintragen und sie anhand der SMART-Methode analysieren. Beschreibe dazu kurz dein Ziel und fülle dann die einzelnen Felder aus. Bilde nun aus deinen Gedanken einen kurzen, prägnanten Satz, der dein Ziel beschreibt.

Ziel:

---

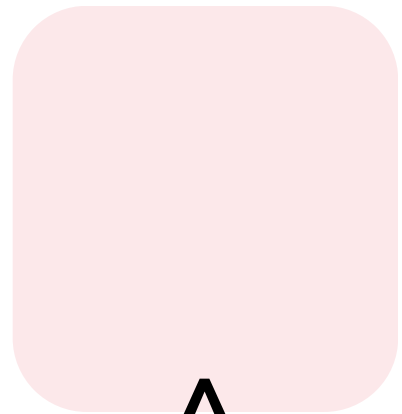
---



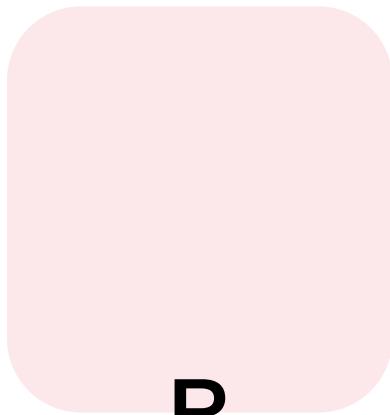
**S**



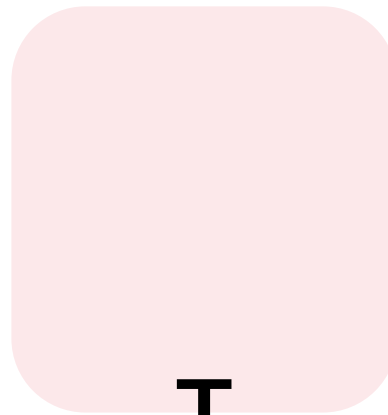
**M**



**A**



**R**



**T**

Kurzer, prägnanter Satz zu deinem Ziel:

