

- ✓ Die SMART-Formel (spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert) kann hilfreich sein, realistische Ziele festzulegen und zu erreichen. Aber nicht jedes Ziel muss zwingend SMART sein.
- ✓ Wagon Sie auch für sich immer wieder den Blick in die Ferne: Welche großen, langfristigen Vorhaben wollen Sie verfolgen für sich, für Ihre Belegschaft, für die Organisation? Solche Everest-Ziele müssen gar nicht unbedingt erreicht werden, aber sie können Energie spenden für die Tätigkeiten des Alltags und die Richtung weisen für die Zukunft.
- ✓ Erfolge sind nicht immer groß und laut erkennbar. Manchmal geht es auch nur um Etappensiege oder ein Weiterkommen in kleinen Schritten. Das ist manchmal deutlicher im Rückspiegel zu erkennen, etwa mit Fragen wie: »Wo standen wir noch

vor einem Jahr« oder »Was ist uns bei diesem Projekt schon besser gelungen als beim letzten?«

- ✓ Betreiben Sie penible Erfolgsanalyse. Fragen Sie nicht nur bei Fehlern oder Versäumnissen nach, wie das geschehen konnte, wer dafür zuständig ist und wie das künftig zu verhindern ist. Betrachten Sie mit dieser Zoom-Optik auch Momente des Weiterkommens mit Fragen wie etwa: »Wie haben wir es geschafft, dass wir pünktlich ...?« oder »Welche Stärken haben uns dabei geholfen, dass wir ...?« Denn nur dann wird Erfolg wiederholbar und bleibt kein Zufallsprodukt.
- ✓ Nehmen Sie, gerade in Krisen- oder Umbruchsituationen auch das vermeintlich Normale wahr. Denn wenn etwa die Schulen geschlossen sind und im Homeoffice gearbeitet werden muss, ist nichts mehr normal und dann sollten

Erwartungen an die konkreten Möglichkeiten und Rahmenbedingungen angepasst werden.

- ✓ Feiern Sie Erfolge – eigene und die Ihrer Mitarbeiter! Und machen Sie Erfolgsmeldungen bekannt, von innen und von außen, nach innen und nach außen.
- ✓ Fehler, Misserfolge, Versäumnisse kommen vor. Als positiv Führender sollen Sie sie nicht verharmlosen oder ignorieren. Aber die Frage ist, wie Sie diese einordnen und bewerten. Was kann aus Momenten des Scheiterns gelernt werden? Was kann beim nächsten Mal besser gemacht werden? Und wie werden Sie über diese Niederlage in einem, zwei oder zehn Jahren denken?



Christian Thiele

Positiv führen

für
dummies[®]

WILEY

WILEY-VCH GmbH