

Fehler bei Zielgesprächen

Fehler von Unternehmern:

- Sie lassen keine Einwände zu;
- zu wenig Zeit;
- unklare Anweisungen;
- sie setzen Gemeinsamkeiten voraus, die nicht vorhanden sind;
- Kritik wird nicht zugelassen;
- die zur Aufgabenerfüllung erforderlichen Voraussetzungen (z. B. Entscheidungsbefugnisse) bleiben ungeklärt;
- Ziele sind unklar
- gesetzte Ziele sind unrealistisch;
- Schwierigkeiten werden heruntergespielt;
- Unangenehmes wird mit Drohung oder Manipulation durchgesetzt.

Aber auch Mitarbeiter machen Fehler:

- Sie hören nicht genau zu;
- sie fragen nicht nach;
- sie machen nicht deutlich, wo sie Schwierigkeiten haben;
- sie glauben vorschnell, verstanden zu haben;
- sie hören sich alles an, machen aber dann, was sie selbst wollen.

Um Fehler beim Zielgespräch zu vermeiden, sind folgende Voraussetzungen zu erfüllen:

Vorbereitung

- Bestimmen eindeutiger Ziele;
- Überprüfung der Annehmbarkeit und Machbarkeit.

Durchführung

- Die fachliche Bedeutung des Zieles klären;
- Zusammenhänge mit größeren Zielen deutlich machen.