

s pezifisch	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele müssen spezifisch sein, damit alle am Prozess Beteiligten, dasselbe darunter verstehen. Dazu ist es wichtig, genau zu klären was erreicht werden soll. Die Spezifität von Zielen kann am besten dadurch überprüft werden, in-dem die Beteiligten befragt werden, was sie unter dem Zielzustand verstehen. • schlecht formuliertes Beispiel: <i>Herr X. hat seine Schulden im Griff.</i> • gut formuliertes Beispiel: <i>Herr X. hat bis zum 31.12. dieses Jahres mit 3 Gläubigern eine Ratenzahlung vereinbart.</i>
m essbar	<p>Ziele sollen deshalb messbar sein, damit alle Beteiligten die gleiche Vorstellung haben, was geschehen sein muss, damit man von der vereinbarten Zielerreichung ausgehen kann. Die Messbarkeit hilft auch dabei, den bis zu einem definierten Zeitpunkt erreichten Zustand einschätzen und bewerten zu können. Wenn Messbarkeit anhand einer Skala ausgewiesen worden ist, hat man den Vorteil, zu hoch oder zu tief gesteckte Ziele entlang dieser Messlatte anzupassen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • schlecht formuliertes Beispiel: <i>Herr X. hat seine Schulden bis Ende nächsten Jahres deutlich reduziert.</i> • gut formuliertes Beispiel: <i>Herr X. hat seine Schulden bis Jahresende um 1000 EURO reduziert.</i>
a kzeptabel	<p>Ziele werden von denjenigen, die sie zu verantworten haben nur dann angestrebt und schließlich realisiert, wenn sie zuvor von ihnen akzeptiert worden sind. Hinter dieser Forderung steht der Anspruch, Ziele gemeinsam so zu erarbeiten, dass die Betroffenen sie zu ihren eigenen machen. Ziele, die jemandem gegen seinen Willen aufgezwungen wurden, haben nur dann eine Chance realisiert zu werden, wenn die Argumentation zur Zielübernahme entsprechende Sanktionen mitformuliert. In diesen Fällen werden die Ziele also deswegen übernommen, weil damit den negativen Folgen entgangen werden kann.</p> <ul style="list-style-type: none"> • schlecht formuliertes Beispiel: <i>Herr X. muss in eine preiswertere Wohnung ziehen.</i> • gut formuliertes Beispiel: <i>Herr X. macht bis zum nächsten Mal Vorschläge, wie er seine Fixkosten reduzieren kann.</i>
r ealistisch	<p>Die Verständigung über die Realisierbarkeit von Zielen soll dazu beitragen, nur solche Erwartungen zu formulieren, deren Erreichbarkeit auch wirklich gegeben ist. Damit scheiden Ziele aus, die <i>ausschließlich</i> aus strategischen (zum Beispiel um zu motivieren) oder taktischen Gründen (zum Beispiel um den Auftrag zu erhalten) formuliert werden. Um Ziele realistisch zu halten, ist häufig ein hohes Maß an Vertrauen und Transparenz zwischen den Beteiligten notwendig, da hier auch über eigene Begrenzungen gesprochen werden muss.</p> <ul style="list-style-type: none"> • schlecht formuliertes Beispiel: <i>Herr X. ist nach Beendigung der Maßnahme (in 12 Monaten) schuldenfrei und wird keine weiteren Schulden machen.</i> • gut formuliertes Beispiel: <i>Herr X. kann in 6 Monaten einschätzen, ob die getroffenen Regelungen für ihn machbar sind.</i>
t erminiert	<p>Werden Ziele terminiert, wissen die Beteiligten, wie viel Zeit sie für ihre übernommenen Aufträge haben bis überprüft wird, ob das Angestrebte erreicht wird. Die Festlegung von Zeiteinheiten hat Auswirkungen auf die Finanzierung von Maßnahmen und kann deswegen von großer Wichtigkeit sein. Ziele die angemessen terminiert sind, werden dadurch auch realistischer und spezifischer. Auch die Überlegungen, ob das Ziel von den Betroffenen akzeptiert wurde, wird sich auf die veranschlagte Zeit dieses zu erreichen auswirken.</p> <ul style="list-style-type: none"> • schlecht formuliertes Beispiel: <i>Herr X. wendet sich an die Schuldnerberatungsstelle.</i> • gut formuliertes Beispiel: <i>Herr X. vereinbart bis Ende nächster Woche einen Termin bei der Schuldnerberatungsstelle und teilt diesen dem Case Management mit.</i>