

☺ **Managersgespräch zwischen Vater und Sohn** ☺

Zielsetzung einmal anders betrachtet

von Georg Paulus

- Sohn: „Papi, meine Schulkameraden fragen mich oft, was Du beruflich machst. Ich antworte dann immer, Du bist Manager in einer großen Firma. Was managst Du da eigentlich?“
- Papi: „Das ist ganz einfach mein Sohn. Ich bin Hauptabteilungsleiter, das heißt eine Top-Führungskraft in unserem Unternehmen. Einmal im Jahr setzen wir Top-Manager uns mit der Geschäftsleitung zusammen und setzen uns Ziele für das nächste Jahr. Danach delegieren wir Detailziele an unsere Abteilungsleiter und diese delegieren sie weiter an ihre Mitarbeiter. Dann kontrollieren wir, ob die Abteilungsleiter mit ihrer Zielerreichung im Planungssoll liegen. Wenn wir Glück haben, erreichen wir unsere Ziele und alles ist paletti. Dann stecken wir uns neue, größere Ziele. So einfach ist das! Das Ganze nennt man „Managen!“
- Sohn: „Ja, wenn Managen so einfach ist, dann müssten doch alle Firmen erfolgreich sein! Warum gibt es dann z. B. Arbeitslose?“
- Papi: „Du kannst vielleicht Fragen stellen! Na ja, ganz so einfach ist es nun auch wieder nicht. Genauer gesagt, in der Regel erreichen nicht einmal 5 % ihre Ziele.“
- Sohn: „Warum ist das so?“
- Papi: „Die meisten setzen die Ziele zu hoch an.“
- Sohn: „Weshalb werden die Ziele denn zu hoch angesetzt?“
- Papi: „Weil sich keiner zu sagen traut, dass die Ziele zu hoch angesetzt sind und jeder gut dastehen möchte.“
- Sohn: „Das verstehe ich nicht!“
- Papi: „Pass mal auf, mein Sohn: Mein Vorgänger hat letztes Jahr bei der Zielplanungsbesprechung den Einwand gebracht, dass das vorgegebene Ziel bei der momentanen wirtschaftlichen Lage unrealistisch ist. Darauf hat er zur Antwort bekommen, er solle nicht so negativ denken, sondern optimistisch in die Zukunft blicken. Am Jahresende wurde das Ziel jedoch nicht erreicht.“
- Sohn: „Was geschah dann?“
- Papi: „Man suchte einen Schuldigen, der dafür die Verantwortung trägt – in diesem Fall traf es meinen Vorgänger.“
- Sohn: „Warum war er der Schuldige? Er hat doch bereits bei der Zielplanung erkannt, dass das Ziel unrealistisch ist. Das verstehe ich nicht!“
- Papi: „Man hat ihm eine negative Einstellung und mangelnde Motivation vorgeworfen. Er habe dafür zu sorgen, dass die Vorgaben erreicht würden. Punkt! Was sein Pech war, war mein Glück. Ich habe dadurch ja seine Top-Stellung bekommen.“
- Sohn: „Gell, Papi, Du bist schon so schlau und sagst bei der Zielbesprechung nicht – so wie Dein Vorgänger – dass die Ziele unrealistisch sind?“
- Papi: „Worauf Du Dich verlassen kannst, mein Sohn! Schließlich bin ich bei meiner vorhergehenden Firma als Schuldiger auserkoren worden, nachdem die gesteckten

Ziele nicht erreicht wurden. Glücklicherweise hatte ich eine gute Abfindung in meinem Vertrag vereinbart. Finanziell war das Ganze nicht tragisch, sondern eher positiv. Mein Ego hat allerdings schon darunter gelitten. Doch über einen Headhunter habe ich quasi übergangslos meinen neuen Top-Job gefunden. Bitte frage mich jetzt nicht, was ein Headhunter ist!“

Sohn: „Okay, aber warum warst gerade Du bei Deiner ehemaligen Firma der Schuldige?“

Papi: „Um das Gesicht zu wahren, suchen die Unternehmen halt gern einen Sündenbock. Manchmal hat man Glück und kann mangelnde Zielerreichung glaubhaft auf die wirtschaftliche und/oder politische Lage schieben. Das geht aber nur maximal ein oder zweimal gut. In meinem Falle musste ein Schuldiger präsentiert werden. Dabei traf es mich. Man warf mir mangelndes Engagement vor.“

Sohn: „Das Ganze kommt mir irgendwie bekannt vor. So betrachtet bin ich doch auch schon ein Manager!“

Papi: „Das musst Du mir jetzt näher erklären!“

Sohn: „Ich sage doch auch immer, dass Ihr – Du und Mami – unrealistische Ziele für meine Zeugnisnoten setzt. Wenn ich sage, ich schaffe in Mathe nur eine Drei, dann sagt Ihr immer, ich solle nicht so negativ denken und mich mehr anstrengen. Im Prinzip heißt das doch: Wer seine Ziele, die er von anderen gesteckt bekommt, nicht erreicht, ist zu faul zum Lernen!“

Papi: „Du bist mir vielleicht einer! Lass mich mal nachdenken... Okay, jetzt hab ich's. Pass mal auf! Als Manager besucht man Managementseminare, Kommunikationsseminare, Zielsetzungsseminare usw., das heißt man bildet sich ständig weiter. Wie Du siehst, sind wir Manager nicht zu faul zum Lernen.“

Sohn: „Ja dann müsstet ihr doch auch unrealistische Ziele erreichen!“

Papi: Nein, nur sehr selten, außer man hat viel Glück. Das hängt letztendlich nicht nur vom Fleiß ab.

Sohn: Jetzt glaube ich, habe ich es kapiert, wie managen richtig funktioniert: Man braucht sich nur niedrigere, realistische Ziele zu setzen, dann erreicht man diese leichter und alles in bester Ordnung. Mein nächstes Ziel in Mathe ist eine Vier. Mein Gott ist managen einfach. Wenn das alle so machten, würden ja alle ihre Ziele erreichen. Dann hätten wir doch auch keine Arbeitslosen mehr.

Papi: So einfach ist es nun auch wieder nicht. Da spielen noch viele andere Dinge eine Rolle.

Sohn: Also irgendwie finde ich das mit der Zielsetzung extrem kompliziert.

Papi: Ja, das ist es im Grunde genommen auch. Aber wir müssen unser Gespräch jetzt beenden, da ich, bevor ich zur Arbeit gehe, noch die Spülmaschine ausräumen muss.

Sohn: Papa, Mami ist doch auch eine Managerin. Sie managt neben ihrer Arbeit noch den ganzen Haushalt. Ich glaube du solltest mal mit ihr reden. Sie hat vor einiger Zeit ein Buch gelesen, „TRAUMFIRMA“ oder so ähnlich. Sie sagt, seit sie dieses Buch gelesen hat, hat sie alles im Griff. Vielleicht solltest du das auch mal lesen.