

Sarikaya, Ali

Working Paper

Die Verwirklichungspyramide: Vom Ziel zur Realisierung

Arbeitspapiere der Nordakademie, No. 2014-03

Provided in Cooperation with:

Nordakademie - Hochschule der Wirtschaft, Elmshorn

Suggested Citation: Sarikaya, Ali (2014) : Die Verwirklichungspyramide: Vom Ziel zur Realisierung, Arbeitspapiere der Nordakademie, No. 2014-03, Nordakademie - Hochschule der Wirtschaft, Elmshorn

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/104002>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



ARBEITSPAPIERE DER NORDAKADEMIE

ISSN 1860-0360

Nr. 2014-03

Die Verwirklichungspyramide - vom Ziel zur Realisierung

Ali Sarikaya

Oktober 2014

Eine elektronische Version dieses Arbeitspapiers ist verfügbar unter:
www.nordakademie.de/de/arbeitspapiere/



Köllner Chaussee 11
25337 Elmshorn
<http://www.nordakademie.de>

Die Verwirklichungspyramide – vom Ziel zur Realisierung

*-Ali Sarikaya-**

In der heutigen wissenschaftlichen Literatur wird die Zielbildung vielfältig thematisiert.^{1,2,3} Dabei wird keine allgemeingültige Herangehensweise vorgeschlagen, um Ziele bzw. Verwirklichungswünsche im geschäftlichen sowie im privaten Leben zu realisieren. Das von Ali Sarikaya erstellte Modell soll sowohl Manager als auch Privatpersonen bei der Realisierung der Ziele unterstützen und als Leitfaden fungieren. Hierbei kann es sich um eine Existenzgründung, eine Investition oder die Auswahl des Berufs handeln. Im Gegensatz zu herkömmlichen Methoden ist dieses Modell für die Realisierung unternehmerischer wie auch individueller Ziele im Privatleben sehr geeignet. Seine universelle Einsatzmöglichkeit für Manager in der unternehmerischen Umwelt sowie für Privatpersonen bei Realisierung der eigenen Wünsche stellt einen wesentlichen Mehrwert dar. Die übersichtliche Darstellung eines komplexen Prozesses der Verwirklichung von Zielen bildet eine weitere bedeutungsvolle Stärke des erstellten Modells ab.

Es soll als Leitfaden für den Anwender⁴ dienen, indem die Grundlagen einer effektiven und effizienten Herangehensweise bezüglich der Verwirklichung eines Ziels systematisch aufgezeigt werden.⁵ Dabei wird vor allem die Sensibilisierung des Anwenders auf die einzelnen „Steps“ auf der Verwirklichungshierarchie beabsichtigt. Der Anwender sollte die Verwirklichungspyramide vertikal von unten nach oben studieren. Die auf den Kopf gestellte Pyramide besitzt fünf Steps, welche die jeweiligen Aktivitäten bzw. Maßnahmen symbolisieren, die der Anwender chronologisch befolgen sollte.⁶

Der Pfeil visualisiert das steigende Investment sowie das damit verbundene Risiko bei der Verwirklichung eines Ziels. Mit dem Voranschreiten auf der Pyramide bzw. mit dem Grad der Realisierung erhöht sich parallel das Risiko für den Anwender. Bereits im ersten Step entstehen

*Kontakt: Ali Sarikaya, B.Sc. (Business Science and Management) ist Alumnus der NORDAKADEMIE - Hochschule der Wirtschaft - Köllner Chaussee 11, 25337 Elmshorn, info@sarikaya-ali.com, www.sarikaya-ali.com

¹ Vgl. Wöhe, G./Döring U.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 24. Auflage München: Vahlen, 2010, S. 72 ff.

² Vgl. Meffert, H./Burmans, C./Becker, C.: Internationales Marketing-Management. Ein marktorientierter Ansatz, 4. Auflage, Stuttgart: W. Kohlhammer, 2010, S. 63 f.

³ Vgl. Macharzina, K./Wolf, J.: Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen Konzepte – Methoden – Praxis, 7. Auflage, Wiesbaden: Gabler, 2010, S. 403 f.

⁴ Zur Vereinfachung und leichteren Lesbarkeit wird im Lauftext nur die männliche Form verwendet.

⁵ Als Anwender wird derjenige bezeichnet, der bei der Verwirklichung seines Ziels das AS-Modell berücksichtigt.

⁶ Durch die ungewöhnliche Darstellung dieser Pyramide werden kognitive Dissonanzen beim Anwender hervorgerufen, welche einerseits die Verinnerlichung des Modells im Wesentlichen vereinfachen, andererseits einen erhöhten Wiedererkennungswert intendieren lassen.

Opportunitätskosten, mit denen man bewusst umgehen sollte. Die Visualisierung des Risiko-Pfeils wird durch den durchdachten Farbverlauf unterstützt. Mit der Erhöhung des Risikos verwandelt sich das Grün in Rot, was eine entsprechende Wirkung auf den Anwender hat.

Im Folgenden werden die einzelnen „Steps“ der Verwirklichungspyramide näher beschrieben:

1. Step: Aim (Ziel)

- Der Anwender hat ein Ziel oder eine Wunschvorstellung, die er realisieren möchte.

2. Step: Advice (Beratung)

- An dieser Stelle wird empfohlen, dass der Anwender sich mit erfahrenen Personen über seine Ziele austauscht. Je mehr Informationen er sammelt, über seine Wunschvorstellung spricht und aktiv darüber nachdenkt, umso mehr werden die Gedanken ausreifen und als Grundlage für die Entscheidung im nächsten Step dienen. Im Folgenden soll betont werden, wie wichtig die Erfahrungen anderer sind. Durch Erfahrungsgespräche kann der Anwender die Kenntnisse von seinen Mitmenschen schnell und ohne den geringsten Aufwand erlangen und einplanen. Für den Erwerb von Kenntnissen und Erfahrungen haben diese Personen des Öfteren viel Zeit, Geld und Kraft investiert, von denen der Anwender unbedingt profitieren sollte. Hierbei sollte er sich nicht von einigen Personen demotivieren lassen. Des Öfteren neigen erfahrene Personen dazu, ohne das Vorhaben im Detail zu verstehen, es sofort nur negativ zu kritisieren.⁷ Der Anwender sollte zuhören und versuchen, die Perspektive des Gefragten zu verstehen und diese bei Bedarf zu berücksichtigen. Die Entscheidung bezüglich der Sinnhaftigkeit bzw. Erreichbarkeit des angestrebten Ziels findet durch den Anwender im nächsten Step statt.

3. Step: Decide (Entscheidung)

- Basierend auf den Erkenntnissen aus dem 2. Step wird eine Entscheidung bezüglich der zukünftigen Herangehensweise getroffen. Entweder entscheidet sich der Anwender, das Vorhaben nicht zu verwirklichen („go out“) oder - genau im Gegenteil - er fühlt sich bezüglich seiner Vorstellung bestätigt und ist von seinem Vorhaben überzeugt („stay in“).

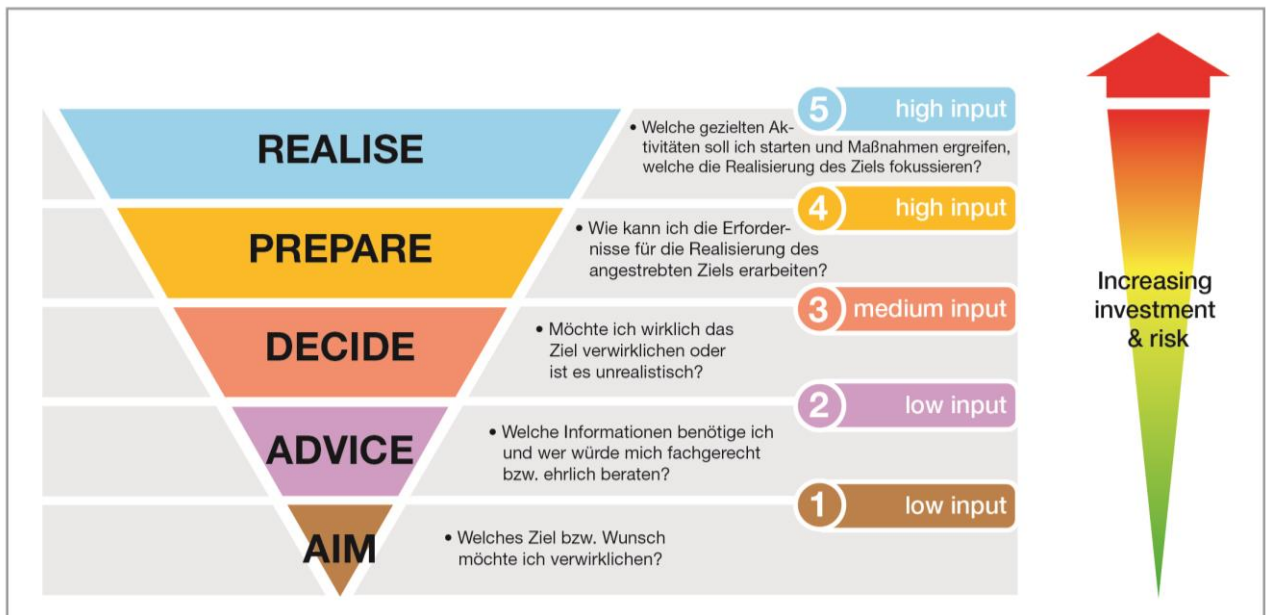
⁷ Empirische Erfahrungen des Autors

4. Step: Prepare (Vorbereitung)

- Die Realisierung angestrebter Ziele erfordert gewisse Voraussetzungen. Diese variieren von Ziel zu Ziel – Kapital, Know-How, Human Power, Zeit etc. In diesem Step soll der Anwender die Grundlagen für die Realisierung seines Ziels im nächsten Step vorbereiten und die jeweiligen Erfordernisse erarbeiten.

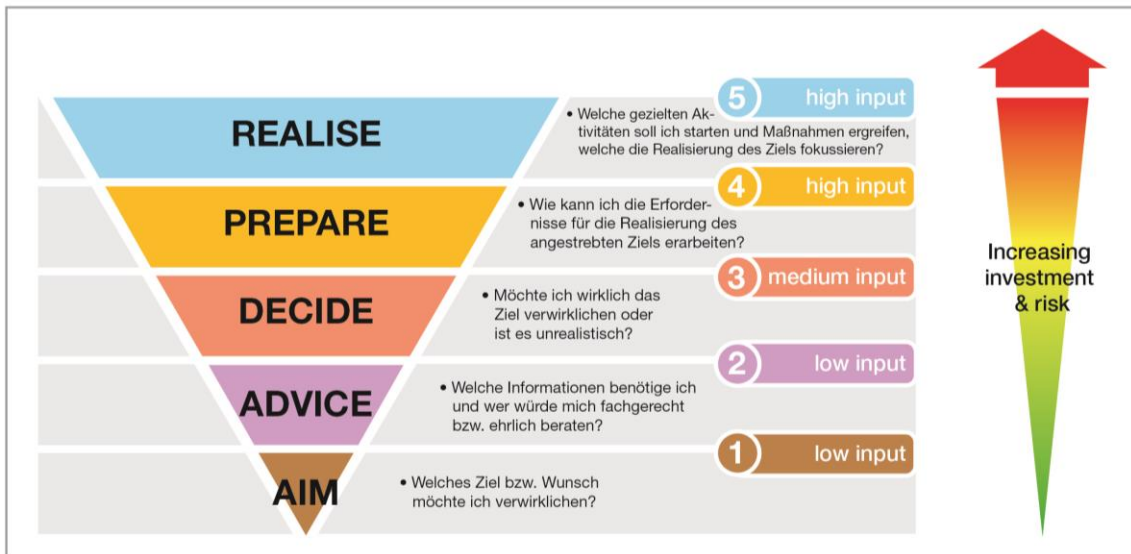
5. Step: Realise (Realisierung)

- Bislang hat der Anwender sich systematisch auf die Realisierung des angestrebten Ziels vorbereitet und ist in der Lage, dieses zu verwirklichen. Jetzt sollten die jeweiligen Aktivitäten gestartet und Maßnahmen ergriffen werden, welche die Realisierung des Ziels fokussieren.

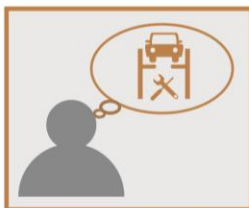


Die Verwirklichungspyramide (AS-Modell)

Im Folgenden werden die einzelnen Steps der Verwirklichungspyramide anhand eines realen Beispiels verdeutlicht:



Die Verwirklichungspyramide (AS-Modell)



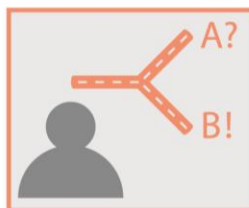
Helmut aus Hamburg hat vor zwei Jahren seine Ausbildung als Kfz-Mechatroniker erfolgreich abgeschlossen und arbeitet derzeit als Geselle weiterhin in seinem Ausbildungsbetrieb. Seit längerem denkt er an seine Selbständigkeit und beabsichtigt, eine eigene Fachwerkstatt zu gründen.

1. Step - Aim: Gründung einer Werkstatt



Helmut macht sich tiefgründige Gedanken über das eigene Vorhaben. Er spricht mit erfahrenen Bekannten, die bereits seit vielen Jahren in diesem Geschäft tätig sind. Hierbei spricht er u.a. auch mit seinem ehemaligen Lehrer bzw. Meister aus der Berufsschule und betreibt eine eigenständige Marktanalyse.

2. Step - Advice: Analyse bzw. Informationen sammeln



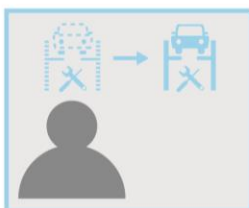
Auf der Basis der vorhandenen Informationen und der Erfahrungsgespräche entscheidet Helmut sich, das Ziel zu verwirklichen. Dabei ist ihm bewusst, dass die Realisierung des angestrebten Ziels gewisse Voraussetzungen erfordert. Folglich muss Helmut u.a. einen Meistertitel erlangen und das mindestens fünfstellige Startkapital aufbringen.

3. Step - Decide: Helmut wird seine Fachwerkstatt gründen



Helmut arbeitet zielstrebig um das notwendige Know-How zu erlangen und das benötigte Kapital zu sparen. Die Maßnahmen bezüglich der Erlangung des Meistertitels hat er bereits ergriffen und ist sehr eifrig dabei.

4. Step - Prepare: Notwendige Voraussetzungen werden erarbeitet (Know-How, Startkapital, Meistertitel)



Unser Helmut hat sich lange und intensiv auf die Verwirklichung seines Ziels vorbereitet. Jetzt besitzt er die Erfordernisse für die Realisierung des angestrebten Ziels und kann es in die Tat umsetzen.

5. Step - Realise: Verwirklichung des angestrebten Ziels