

Система SMART

Данная методика весьма успешно используется для грамотного распределения целей и дает потрясающие результаты тем, кто ее применяет. Каждая буква данной аббревиатуры в переводе на русский получает трактовку, имеющую непосредственное отношение к целям: **S (specific)** — конкретность, **M (measurable)** — измеримость, **A (achievable)** — достижимость, **R (relevant)** — актуальность, **T (time-bound)** — ограниченность во времени.

Должна быть конкретная точка прибытия. Если человек в общем представляет, что он хочет чего-то большого, но не конкретизирует цель, то движение невозможно. Это относится к первому пункту системы SMART — **S**: следует предельно четко и конкретно сформулировать свою цель.

Стратегия, в которой нет цифр, никогда не станет тактикой. Цель должна быть разбита на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные планы, каждый из которых должен иметь конкретные цифры: сколько (в процентном отношении) и когда предполагается достичь того или иного результата. Это пункт **M**: четкая постановка отдельных задач позволить понять, насколько выполнен план.

Безусловно, мысли материальны, но, к примеру, мечтать танцевать на сцене ведущего оперного театра в качестве прима-балерины, когда возраст уже за 40, а вес за 70 по крайней мере неразумно. Это заведомо провальная цель. А вот сделать карьеру успешной бизнес-леди вполне возможно. Данный пункт методики SMART очень важен — **A**: цель должна быть достижимой.

Цель должна быть актуальной и значимой для того человека, который планирует ее достичь. Иными словами, она должна быть своей, личной, не для кого-то — для детей, для родителей, а для себя. Кто-то может посчитать это эгоизмом, но, только достигнув своей мечты и поднявшись на вершину, можно помочь тем, кто остался внизу. **R**: значимость и актуальность цели, понимание, для чего человек это делает, являются самой сильной мотивацией.

Исключительно важно определить срок, в который поставленная цель должна быть достигнута. Обязательно нужно определить начало пути и время прибытия — это основная долгосрочная цель. К примеру, для реализации какого-либо проекта потребуется 5 лет, но приведут к нему задачи, которые нужно будет выполнять каждый день, неделю, месяц, квартал, полгода и пр. Пункт **T**: каждая цель, начиная от краткосрочной и заканчивая достижением мечты, должна иметь четкие временные рамки.

Пример постановки цели по SMART

С помощью публикации не менее 5 новых материалов в сутки и анонсирования в социальных сетях увеличить посещаемость сайта до 10000 посетителей в сутки за 3 месяца. Есть сроки, есть измеримая и достижимая цель, есть метод её достижения, причём метод уже раскладывается в план и разделение обязанностей: кто подбирает темы статей, кто пишет, кто публикует, требования к темам, статьям, публикациям и т.д.

Specific: Конкретный.

Дабы увеличить вероятность ее достижения. Понятие «Конкретный» означает, что при постановке цели точно определен результат, который Вы хотите достичь. Сформулировать конкретную цель поможет ответ на следующие вопросы:

- Какого результата я хочу достичь за счет выполнения цели и почему?
- Кто вовлечен в выполнение цели?
- Существуют ли ограничения или дополнительные условия, которые необходимы для достижения цели?

Всегда действует правило: одна цель — один результат. Если при постановке цели выяснилось, что в результате требуется достичь нескольких результатов, то цель должна быть разделена на несколько целей.

Measurable: Измеримый

На этапе постановки цели необходимо установить конкретные критерии для измерения процесса выполнения цели. В постановке измеримой цели помогут ответы на вопросы:

- Когда будет считаться, что цель достигнута?
- Какой показатель будет говорить о том, что цель достигнута?
- Какое значение у данного показателя должно быть для того, чтобы цель считалась достигнутой?

Achievable or Attainable: Достижимый

Важно, так как реалистичность выполнения задачи влияет на мотивацию исполнителя. Если цель не является достижимой — вероятность ее выполнения будет стремиться к 0.

Достижимость цели определяется на основе собственного опыта с учетом всех имеющихся ресурсов и ограничений.

Ограничениями могут быть: временные ресурсы, инвестиции, трудовые ресурсы, знания и опыт исполнителя, доступ к информации и ресурсам, возможность принимать решения и наличие управленческих рычагов у исполнителя цели.

Relevant: Значимый

Для определения значимости цели важно понимать, какой вклад решение конкретной задачи внесет в достижение глобальных стратегических задач компании. В постановке значимой цели поможет следующий вопрос: Какие выгоды принесет компании решение поставленной задачи? Если при выполнении цели в целом компания не получит выгоды — такая цель считается бесполезной и означает пустую трату ресурсов компании.

Иногда Relevant заменяют на Realistic (реалистичный).

Time bound: Ограниченный во времени

А значит должен быть определен финальный срок, превышение которого говорит о невыполнении цели. Установление временных рамок и границ для выполнения цели позволяет сделать процесс управления контролируемым. При этом временные рамки должны быть определены с учетом возможности достижения цели в установленные сроки.

Приведем несколько примеров постановки SMART целей в компании:

Направление задачи	Пример цели по SMART	Комментарии автора
Увеличение продаж	Увеличить продажи бренда А на территории России к концу года на 25%	Чем определяется конкретность цели? Цель ограничена по времени? Измерима? Достижима? Значима?
Продвижение товара	Достичь уровня знания товара А среди молодой аудитории на уровне 51% через 3 года, после запуска товара на рынок.	Указана целевая аудитория и название бренда, значит... Каким образом может быть измерена?
Увеличение дистрибуции	Завести бренд компании в количестве 3 SKU в ТОП-10 ключевых торговых сетей до июля 2014 года.	Конкретность цели подтверждается указанием количества позиций и списка сетей. Цель имеет четкий срок выполнения и может быть явно измерена с помощью проверки отгрузок компании в данные сети. Достижимость цели может оценить только специалист по продажам, но предположим, что компания обеспечит отдел продаж необходимым бюджетом и рекламными материалами для листинга. Цель значима, так как дистрибуция в ключевые сети имеет прямое влияние на рост продаж.