



## **Зачем нужно ставить SMART задачи**

В книжке Льюиса Кэрролла «Алиса в Зазеркалье» есть замечательный диалог между Алисой и Чеширским Котом:

- Скажите, какой тропинкой я смогу выйти отсюда?

- А куда ты идешь? - вопросом ответил Кот.

- Я не знаю, - ответила Алиса.

- Что ж, тогда ты придешь туда по любой тропинке.

«Пойти туда, не знаю куда» - бывает только в сказках. Вы должны знать куда идете и отчетливо видеть пути, ведущие к цели. Постановка задач по SMART указывает направление для менеджеров и работников; определяет тропинку, по которой нужно двигаться.

Установка целей имеет жизненно важное значение для эффективной работы бизнеса. Так, 50% малых предприятий терпят неудачу в течение первых пяти лет работы - многие владельцы крутятся как «белка в колесе», едва справляясь с текущими проблемами, и не уделяют внимания стратегии, планированию и целям предприятия.

Система постановки задач SMART структурирует информацию, помогает достичь финансовых целей, отследить прогресс и - выжить.

## **Правила постановки задач по SMART**

SMART анализ обеспечивает простую и четкую структуру для определения целей и задач. Удобство использования - еще одна причина популярности системы. Она может быть использована кем угодно, где угодно, и не требует особых навыков постановки задач по SMART.

Чем точнее ваше описание, тем выше вероятность того, что вы получите желаемое.

## **Расшифровка**

S (Specific) — конкретный, определенный

Цель не должна расплываться и давать повод для уточнений. При постановке сразу же дайте на ответ на вопросы: «кто? что? когда? почему?». Уточните все важные детали, особенно, если ставите цель сотруднику или коллеге. Избегайте обобщений и учитывайте контекст.

M (measurable) — измеримый

Второе вытекает из первого — результат нужно уметь посчитать и отследить. Эта часть также поможет нам понять, что цель точно достигнута.

A (achievable) — достижимость

Проще говоря, убедитесь, что цель адекватна. Здесь нужно найти тонкую грань между: «ставь цели, о которых и мечтать боишься» и «я точно смогу это, просто нужно время». Если вы ставите цель сотрудникам, обязательно учтите реальные ресурсы. Либо будьте готовы увеличить рабочие мощности.

R (relevant) — важность

Ещё одна проверка на адекватность. Только тут нужно увериться, что вам в принципе нужно тратить время/силы/деньги/нервы на эту цель.

Проще всего оценить релевантность, если вы ставите бизнес-цель. Нужно просто сверить её с планами компании и проверить, точно ли результат будет полезен. Возможно, стоит отложить эту цель на год, потому что сейчас есть более важные вещи.

T (time bound) — сроки

Тут все просто — ставим временные рамки достижения. Можно проставить только конечное время, можно продумать промежуточные отметки. Например: закончить ремонт к 1 августа, но штукатурку должны сделать к 15 июля.

Из этого мы можем сделать вывод, что SMART очень эффективный метод для получения желаемого, т он помогает правильным путем прийти к нему не сбиваясь с «тропы».

Но цели и желания нужно правильно формулировать, для этого и всем нужен SMART, чтобы правильно сказать «Что? Где? И Когда?» мы хотим получить.