

# Постановка целей по системе



Выполнили: Мокеев Н., Пахомова Ю., Перелешин Е.

*Технология SMART* (СМАРТ) — это современный подход к постановке работающих целей. Она позволяет на этапе целеполагания обобщить всю имеющуюся информацию, установить приемлемые сроки работы, определить достаточность ресурсов, предоставить всем участникам процесса ясные, точные, конкретные задачи.

Каждая буква аббревиатуры SMART означает критерий эффективности поставленных целей. Рассмотрим каждый критерий smart цели более подробно.



«смарт» переводится на русский язык как  
«умный», «интеллектуальный».

S

M

A

R

T



Specific



Measurable



Attainable



Relevant



Time Based

# Работа пункта «S» (specific) – конкретизация поставленных целей

То есть, научиться правильно ставить цели – соблюдать smart-критерии в момент постановки целей. Задача перед человеком должна стоять *конкретная, значимая, чётко ограниченная во времени, достижимая и измеримая.*

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?

Следует отметить тот факт, техника постановки smart целей предусматривает тесное взаимодействие между собой всех направлений, они работают, дополняя друг друга.

# Работа пункта «М» (measurable) – измеримость цели

Смарт система чёткой постановки целей используется многими успешными руководителями. Чтобы понять, как работает эта система, достаточно провести сравнение. При smart постановке чётких целей, ориентированных на количество, указанное в рублях либо долларах, килограммах либо тоннах, штуках либо процентах, можно рассчитывать на успешную реализацию установки.

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?

# Работа пункта «А» (achievable) — достижимость цели

Научиться ставить правильные задачи нужно не только руководителю, но и каждому индивидууму лично для себя. 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.



# Работа пункта «R» (relevant) – актуальность цели

При постановке смарт целей, человек должен чувствовать их значимость, необходимость. Технология правильной смарт-постановки целей требует учитывать актуальность поставленной задачи, способ её достижения, измеримость и конкретность.

В постановке значимой цели поможет следующий вопрос: *Какие выгоды принесет компании решение поставленной задачи?*



# Работа пункта «Т» (time-bound) – чёткое указание периода времени, отведённого на достижение цели

*Научиться мотивировать себя на достижение желаемого* – одно из правил smart технологии. Правильное формулирование жизненных целей должно быть направлено на конечный результат.

Цели по smart технологии, нацеливают на итог, имеют чётко ограниченный период её достижения, поэтому являются более эффективными.

Очень важным в smart-технике постановки жизненных целей является умение позитивно настроиться на достижение цели, продумать возможный вариант пути к ней. Человек должен мыслить творчески, научиться находить не ординарное, уникальное решение.

# пример SMART цели

Направление задачи	Пример цели по SMART	Комментарии
Увеличение продаж	Увеличить продажи бренда А на территории России к концу года на 25%	Конкретность цели определяется указанием % роста, региона продаж и названия бренда. Цель ограничена по времени годовым периодом, может быть измерена с помощью статистики продаж компании. Достижимость цели может быть определена только специалистами компании. Но предположим, что бренд получит необходимый уровень инвестиций для роста продаж. Цель значима, так напрямую связана с эффективностью бизнеса.