

Jak wyznaczać i osiągać cele metodą SMART



[Targets at the Archery Park](#) by Mixy

Wstęp

Wyznaczanie celów w życiu prywatnym lub zawodowym jest powszechne. Gorzej jest z ich osiągnięciem. Wśród wielu czynników decydujących o osiągnięciu celu główną rolę odgrywa jego sformułowanie. Jeżeli źle określisz swój cel, to znalezienie skutecznej metody na jego osiągnięcie, czy też stwierdzenie, że został osiągnięty są niemożliwe.

Odnieśmy planowanie i osiągnięcie celu do podróży. Zakładamy, że Twoim celem jest odwiedzenie kolegi Piotra. Jeżeli określisz ten cel jako "Odwiedzić Piotra, który mieszka w Anglii.", to zauważ ile problemów stworzy Ci takie sformułowanie:

- Nie ma odpowiedzialności, ponieważ czasownik jest w bezokoliczniku. Co może być przyczyną braku zaangażowania i woli dążenia do osiągnięcia tego celu.
- Czy kiedy dotrzesz do dowolnego miejsca w Anglii, możesz określić, że odwiedziłeś Piotra?
- Czy jeżeli dotrzesz pod dokładny adres, a Piotra akurat nie będzie w domu, to cel został osiągnięty?
- Czy jeżeli wybierzesz się do Anglii za rok, to osiągniesz swój cel? A może Piotr się przeprowadzi do tego czasu?
- W jaki sposób tam dotrzesz?
- Dlaczego chcesz odwiedzić Piotra i co Ci to da?

To był prosty przykład ukazujący Ci ile przeszkód stawiasz sobie na drodze i jak bardzo skazujesz się na porażkę samym tylko złym sformułowaniem celu. Ponieważ to jest blog o projektach prowadzonych za pomocą zwinnych metod (**agile**) możesz z łatwością odnieść opisany tutaj problem do formułowania Wizji, Celu Sprintu (**Sprint Goal**) i Celu Wydania (**Release Goal**). Przykład: Release Goal - "Osiągnąć wzrost zysku na poziomie 4% w 3-cim kwartale". Już widzę jak się zapaliłeś, żeby taki cel osiągnąć. A niestety to jest prawdziwy Release Goal jaki mieliśmy osiągnąć w ciągu 3 Sprintów.

Mówienie czego nie robić lub czego nie należy robić jest łatwe i nieproduktywne, zatem lepiej jest zaproponować konkretne działania rozwiązujące istniejący problem i strategie pozwalające na uniknięcie go w przyszłości. Dlatego poniżej przedstawię Ci metodę określania celów SMART.

Reguła SMART w oryginale wygląda tak:

- **S**pecific
- **M**easurable
- **A**ttainable
- **R**ealistic
- **T**imely

Teraz wyjaśnię Ci każdy element po kolei.

Cel musi być Specyficzny, Konkretny

Musisz określić następujące aspekty:

- **Co** chcesz osiągnąć?
- **Po co** chcesz to osiągnąć?
- **Jak** chcesz to osiągnąć?

Przykład: "Żeby wygenerować więcej ruchu na stronie i zainteresować więcej osób moją ofertą, będę umieszczał 50 postów miesięcznie na blogu pisząc, przynajmniej 2 posty dziennie."

Cel musi być Mierzalny

Czego nie da się zmierzyć, nie można osiągnąć. Skąd będziesz wiedział, że osiągnąłeś cel?

Przykład: "Będę pisał więcej postów na blogu." - więcej to znaczy ile?

Lepsze sformułowanie: "Będę umieszczał 50 postów miesięcznie na blogu." - przynajmniej 2 dziennie i 50 miesięcznie to są konkretne, łatwe do zmierzenia liczby.

Cel musi być Realny, Osiągalny

Określając swój cel musisz pamiętać o tym, że ten cel w Twoim rozumieniu da się osiągnąć i jest to coś do czego można dążyć. Jeżeli przesadzisz z wielkością swojego celu, może Cię to automatycznie zniechęcić i cel wpadnie w kategorię "może, kiedyś".

Przykłady:

- "Odwiedzę 100 krajów". - 100 to dosyć dużo, na pierwszy rzut oka wydaje się nieosiągalne.
- "Przebiegnę maraton." - jeżeli nie biegasz, to takie zadanie wydaje się nie do wykonania.

- "Usunę wszystkie 6523 problemy w kodzie wykryte przez checkstyle." - 6523 to zbyt dużo, od razu kojarzy Ci się to z dużym wysiłkiem i nudnym zajęciem

Te cele same nasuwają konieczność rozbicia na mniejsze, inaczej będą zawsze odwlekane i wydają się być poza Twoim zasięgiem.

Lepsze sformułowanie:

- "Każdego roku odwiedzę 10 krajów korzystając z ofert tanich linii lotniczych."
- "W każdym Sprincie umieszczę zadanie usunięcia 50 błędów w kodzie znalezionych przez checkstyle."

Podobnie jest z określaniem celów w życiu prywatnym i w karierze zawodowej. Tutaj należy zawsze rozbić czas do osiągnięcia właściwego celu na mniejsze kawałki i definiować mniejsze cele.

Zobaczmy przykład:

- Główny cel: "W 2015 roku będę miał jedną z największych firm szkoleniowych w Polsce."
 - Do końca 2010 roku będę miał przynajmniej 2 partnerów w Polsce.
 - W 2010 roku opublikuje przynajmniej 10 artykułów w czasopiśmie branżowym.
 - Do końca 2010 roku zdam egzamin na certyfikat Professional Scrum Master I na Scrum.org.
 - Do końca 2010 roku zdam egzamin na Certified Tester Advanced Level - Test Manager.
 - Do końca 2010 roku przejdę kurs praktyk NLP, żeby mieć więcej narzędzi do pracy z ludźmi.
 - Do końca 2010 roku założę blog o agile testing, Scrum i testowaniu oprogramowania, żeby zaprezentować moją wiedzę.
 - W 2010 roku wystąpię na konferencji.
 - Kolejne lata to tajemnica ;)

Cel mu być Rzeczywisty

Musisz mieć poczucie, że Twój cel stanowi pewne wyzwanie dla Ciebie. Nie może być za łatwy, ale nie może być też zbyt abstrakcyjny.

Przykłady:

- "Będę uczyć się 3 języków obcych na raz."
- "Kupię sobie rozmówki dla 3 języków obcych i je poczytam."

Lepsze sformułowanie: Zapiszę się na kurs języka francuskiego. Da się to zrobić i jest to wyzwanie, ale osiągalne.

Cel musi być Określony w czasie

Dokładne określenie czasu, kiedy chcesz osiągnąć cel wyznaczy punkt, do którego możesz dążyć.

Przykład: "Kupię dom w Holandii."

Lepsze sformułowanie: "Kupię dom w Holandii latem 2011 roku."

Zastosuj SMART w praktyce

Przeróbmy przykład z odwiedzeniem kolegi.

Oryginał: "Odwiedzić Piotra, który mieszka w Anglii."

- S: Chcę porozmawiać z Piotrem o wspólnym interesie i rozerwać się odwiedzając puby w Londynie, gdzie on mieszka obecnie. "Razem z Piotrem wybiorę się na wycieczkę po pubach w Londynie, żeby się odprężyć i porozmawiać o pomysły na wspólny interes."
- M: Myślę, że jak odwiedzimy 20 pubów, to będę zadowolony z wycieczki i znajdziemy czas na rozmowy. "Razem z Piotrem wybiorę się na wycieczkę po pubach w Londynie, żeby się odprężyć i porozmawiać o pomysły na wspólny interes. Odwiedzimy co najmniej 20 pubów."
- A: Realnym wyzwaniem jest zrobić to w 2 dni. "Razem z Piotrem wybiorę się na wycieczkę po pubach w Londynie, żeby się odprężyć i porozmawiać o pomysły na wspólny interes. Odwiedzimy co najmniej 20 pubów w trzy dni."
- R: 20 pubów w 3 dni jest zadaniem intensywnym, ale da się zrobić, w przeciwieństwie do 20 pubów w 2 dni, bo sam nie wierzę, że by mi się udało. "Razem z Piotrem wybiorę się na wycieczkę po pubach w Londynie, żeby się odprężyć i porozmawiać o pomysły na wspólny interes. Odwiedzimy co najmniej 20 pubów w trzy dni."
- T: Ustalmy kiedy. "W połowie lipca 2011 razem z Piotrem wybiorę się na wycieczkę po pubach w Londynie, żeby się odprężyć i porozmawiać o pomysły na wspólny interes. Odwiedzimy co najmniej 20 pubów w trzy dni."

Efekt końcowy jest pewnym wyzwaniem, mierzalnym, da się osiągnąć na jakieś przeznaczenie i jest określony w czasie.

Dwa zadania dla Ciebie:

- Teraz wybierz jeden z celów jakie wyznaczyłeś sobie prywatnie i zdefiniuj go ponownie używając reguły Smart
- Weź **Sprint Goal, Product Vision, Release Goal** i sprawdź czy są sformułowane zgodnie z zasadą SMART.

Będziesz zaskoczony tym, o ile więcej uda się osiągnąć Tobie i Twojemu zespołowi.

Więcej artykułów znajdziesz na stronie <http://kaczor.info>