

O que são metas SMART?

As metas SMART são metas estabelecidas com cinco critérios claros em mente. A inicial de cada um deles, em inglês, forma a sigla SMART:

S de specific (específico);

M de measurable (mensurável);

A de attainable (atingível);

R de relevant (relevante);

T de time based (prazo).

Na prática, seguir esses cinco passos na hora de estabelecer uma meta criam uma trajetória, metodologia e resultados claros para atingi-la.

Como assim?

É simples. “Ganhar mais dinheiro” ou “voltar a estudar” são metas, mas que não trazem nenhuma clareza de como ou quando serão atingidas. Por isso, alcançá-las pode ser mais difícil – e é aí que entram as metas SMART.

S de Specific

Uma meta deve ser o mais específica possível. Isso significa que, no caso de uma empresa, por exemplo, objetivos do tipo “aumentar vendas” devem ser evitados – eles são vagos e não trazem clareza do que se quer alcançar, quem está envolvido ou como será atingida.

A ideia é tentar responder a algumas questões (o que deseja alcançar? Por que? Quem está envolvido para atingir a meta?) para chegar em um objetivo específico e ser direto.

Por exemplo: “juntar dinheiro” é uma meta vaga e que dá pouca clareza; por outro lado, “juntar R\$ 1 mil em três meses” é uma meta específica do que deve ser atingido.

M de Measurable

Acompanhar o quão próximo você está de atingir sua meta é importante para saber o que ou quanto falta para isso. Por isso, uma meta deve ser mensurável – em outras palavras, ter indicadores que mostram o quanto você tem avançado ou não para chegar em seu objetivo.

E vale dizer: esses indicadores não necessariamente são números; podem ser uma mudança de situação, de lugar... Basta ser possível acompanhar o seu desenvolvimento.

A de Attainable

Pode até parecer óbvio, mas uma meta deve ser atingível. Basicamente, isso significa que ao definir a meta, ela deve ser alcançável e pé no chão.

Por exemplo: sabendo que você só consegue guardar até 30% de sua renda por mês, não é viável estabelecer que você deve guardar 70% do seu salário; fazendo isso, são grandes as chances de você não atingir o seu principal objetivo.

R de Relevant

Da mesma forma que uma meta deve ser tangível e específica, ela também deve ter uma relevância. De forma mais simples, este critério consiste em entender qual o impacto desta meta em sua vida, negócio ou outra esfera. Quanto mais relevante, maior a motivação para trabalhar até atingi-la e mais prioridade ela terá em relação a outras metas.

É claro: isso varia de pessoa para pessoa.

T de Time based

O último critério para estabelecer uma meta SMART é também um dos mais importantes: o tempo estabelecido para que ela seja alcançada. Podem ser semanas, meses ou anos, o que for mais adequado.

Essa data limite e linha do tempo devem ser definidos também para poder avaliar o progresso ao longo do tempo junto de seus esforços.

Basicamente, portanto, uma meta SMART deve:

Ser o mais específica possível;

Poder ter seus resultados medidos e acompanhados;

Ser atingível e realista;

Ser relevante – ou seja, ter importância;

E ter uma linha do tempo e data limite para ser atingida.

Se você gosta de terapias alternativas / Psicologia e Psicanalise, visite nosso site:

<https://classiterapias.com/>