

# COMO FAZER UMA META SMART

Metas são objetivos de curto ou longo prazo feitos para serem batidos e, por isso, todos nós precisamos de metas, seja no trabalho ou na vida pessoal. A questão que fica é: Como eu posso traçar metas realizáveis, mas que ainda sim sejam desafiadoras e desenvolvam meu conhecimento e capacidade? A resposta é o método SMART.

O SMART é um sistema de criação de metas que se baseia em 5 pontos chave: Ser específico (**S**pecific), mensurável (**M**easurable), alcançável (**A**ttainable), realista (**R**ealistic) e temporal (**T**imely). Se baseando nesses pontos (que nós vamos explicar detalhadamente), você se torna capaz de criar metas inteligentes e mais eficientes.

**Pronto (a) para mudar a maneira como vê seus objetivos? Então vem com a gente!**

## **S = Específico**

Bons objetivos não podem ter duplo sentido. Por isso, para definir uma meta SMART, você precisa ter um objetivo claro e simples. Por exemplo, em vez de dizer “esse ano quero ter um corpo definido”, você poderia dizer “vou perder 10 quilos nos próximos 60 dias”.

Você pode ver como o exemplo é muito mais específico e, portanto, é um objetivo melhor? Com o tempo, nos acostumamos a criar metas abrangentes demais. Mas para ter resultados concretos, é importante ser cada vez mais específico.

## **M = Mensurável**

Aqui o foco é entender que precisamos sempre definir metas mensuráveis, ou seja, que podem ser medidas. O acompanhamento de metas é uma parte importante da gestão de equipes e negócios.

Isso permite que você defina marcos que podem ser comemorados quando conseguir atingi-los e também reavaliar quando não foram alcançados. É fundamental ter sempre algum aspecto da sua meta que possa ser medido e avaliado de forma numérica.

## **A = Atingível**

Muitas pessoas caem na armadilha de estabelecer metas impossíveis para si mesmas ou para suas equipes. Enquanto objetivos impossíveis podem empurrá-lo para a frente por um tempo, você certamente vai desistir deles em algum momento.

Em vez de impossíveis, seus objetivos devem ser desafiadores, mas sempre alcançáveis. Antes de definir uma meta, tenha certeza de que você ou seu time realmente tem a possibilidade de atingir.

### **R = Relevante**

Nem todas as metas valem como as outras. A menos que seu objetivo seja relevante para o seu plano estratégico, alcançá-lo pode não significar nada.

Para garantir que sua meta seja relevante, certifique-se de que valha a pena, certifique-se de que alcançá-la proporcionará benefícios positivos à empresa e certifique-se de que essa meta esteja alinhada com as outras metas que o negócio tem.

### **T = Temporal**

Boas metas precisam ter um tempo limite associada a elas. Por exemplo, em vez de dizer “quero começar a ler mais livros”, você poderia dizer “vou ler dois livros nos próximos três meses”. A pessoa que estabeleceu segunda meta estará mais motivada para ter sucesso, já que tem um tempo específico em mente para cumprir.

