



**Share4Rare**

**Herramientas & Ejemplos**

**Análisis SMART**

## Propósito

Crear una estrategia con misión, visión, metas y objetivos es un paso. Pasar a la acción y ponerla en práctica para tu defensa es otro. Crear pasos concretos para que coincidan con tu estrategia y medir el éxito no solo es una herramienta poderosa para hacer que el proceso sea tangible, sino que da credibilidad y confianza a tus partes interesadas, y te proporciona un espacio para reflexionar sobre tu progreso.

El método más conocido para llevar a cabo tus ideas mientras te concentras en el esfuerzo y el tiempo es mediante el uso de la técnica SMART.

## Cómo hacer un análisis SMART

SMART es un acrónimo del inglés *Specific, Measurable, Acceptable, Realistic, and Time-bound*, lo que significa específico, medible, aceptable, realista y con límite de tiempo.

Es un método utilizado para dar directrices para lo que uno desea lograr y proporciona pautas claras y simples para definir y gestionar metas y objetivos. La conclusión clave de la fórmula SMART es que te obliga a ser muy conciso con lo que quieres lograr, sin dejar espacio para la vaguedad o la interpretación.

### Específico

Formula tu objetivo lo más preciso y específico posible. Este puede ser un comportamiento, acción o resultado deseado. Intenta no utilizar ninguna jerga: cualquier persona debe entender un objetivo. Preferiblemente se vincula a un número, cantidad o porcentaje. Preguntas útiles:

- ¿Qué queremos lograr?
- ¿Quiénes y qué están involucrados?
- ¿Cuándo es la fecha límite?
- ¿Qué es esencial para que esto sea un éxito?
- ¿Por qué es tan urgente este objetivo?

### Medible

Sin ningún progreso visible, no hay forma de evaluar si se logra tu objetivo. Encuentra una manera de determinar si el número que acaba de especificar es medible y establece un punto de referencia o una medición de referencia para rastrear la mejora. Intenta responder las siguientes preguntas:

- ¿Cómo sabes que se logra el objetivo?
- ¿Qué esfuerzos tenemos que hacer?
- ¿Cómo puede ser medido?

## Aceptable

En otros acrónimos del modelo SMART, el A es a veces una abreviatura de Asignable, Ambicioso o Aceptable. Sin embargo, el tema subyacente es similar: los objetivos solo funcionan cuando son respaldados por todas las personas involucradas. Esto siempre debe hacerse con su consentimiento, y todos deben sentirse cómodos con el nivel de ambición: demasiado alto puede ser demasiado estresante, mientras que las metas bajas en ambición resultan en una disminución del desafío y la motivación. Responder las siguientes preguntas puede ayudar a identificar las partes interesadas y las responsabilidades:

- ¿Estamos todos de acuerdo en que este es el objetivo?
- ¿Cómo se logra el objetivo?
- ¿Quién participará en esto?
- ¿Cuáles son los pasos concretos a seguir para lograr esto?

## Realista

Su meta SMART es parte de tu estrategia y se alinea con tu misión y visión y las metas de tus partes interesadas. Un objetivo realista es factible y debe ser relevante para todos aquellos que están trabajando en él, que tienen los recursos adecuados en tiempo, dinero y capacidad. Las preguntas que pueden ayudar a determinar si una meta es realista son:

- ¿Es un objetivo que vale la pena?
- ¿Tenemos los recursos adecuados para comenzar esto?
- ¿Este objetivo se alinea con mi misión y visión?

## Limitación de tiempo

El último aspecto de una meta SMART es el del tiempo. Crea un tiempo claro de inicio y finalización de la meta. "Un año" puede parecer una meta, pero al especificar una fecha (por ejemplo, un año a partir de ahora, así que el día X del Mes X de 20XX), la meta es más tangible. Asegúrate de tener suficiente tiempo para circunstancias imprevistas y para un aumento de la motivación (no siempre puedes estar completamente motivado). Si hay disminución de la motivación, tu objetivo podría ser inalcanzable y no realista. Las preguntas que pueden ayudarte a definir el tiempo son:

- ¿Cuánto tiempo llevará alcanzar esta meta?
- ¿Cuándo voy a trabajar en este objetivo?
- ¿Cuándo se debe completar la meta?



## Evaluation

Escribe tus objetivos SMART y úsalos en tu estrategia. Consúltalos de vez en cuando para evaluar que estás avanzando en el proceso para alcanzar tus objetivos. Puedes hacer esto individualmente, o puedes invitar a empleados y partes interesadas para crear / redefinir juntos tu estrategia y objetivos.

## Referencias y recursos

<https://www.projectsmart.co.uk/smart-goals.php>

<https://www.smartsheet.com/blog/essential-guide-writing-smart-goals>

<https://fitsmallbusiness.com/smart-goals-examples/>

