



Come rendere un obiettivo raggiungibile in modo SMART per studi professionali

di **Federico Frosi** – Consulente di **BDM Associati**

Nel panorama sempre più competitivo dei contesti professionali, avere una chiara direzione è fondamentale per ottenere successo. Tuttavia, la semplice formulazione di obiettivi non è sufficiente; occorre adottare un approccio più mirato e strutturato. Nello studio professionale, l'implementazione di obiettivi SMART può fare la differenza tra una progressione coerente e un'andatura caotica. Questa metodologia non solo fornisce una bussola per orientarsi nel proprio percorso, ma anche un quadro chiaro per valutare il progresso e apportare eventuali correzioni di rotta.

La metodologia **SMART** rappresenta una guida precisa per definire gli obiettivi e i KPI (*Key Performance Indicator*) che caratterizzano la strategia aziendale. Introdotti per la prima volta nel 1981 da George T. Doran e successivamente ampliati dal professor Robert S. Ruben, l'acronimo SMART è diventato un pilastro nelle strategie di gestione del tempo e delle risorse.

SMART è un acronimo formato dai seguenti termini:

- **Specific (Specifico):** rendere tangibile la strategia aziendale attraverso la declinazione di obiettivi chiari è il primo passo per raggiungere il traguardo.
- **Measurable (Misurabile):** predisporre *KPIs* di facile utilizzo che consentano di verificare il raggiungimento degli obiettivi.
- **Achievable (Raggiungibile):** un traguardo deve essere sfidante, ma non impossibile da raggiungere. Solo in questo modo il team sarà correttamente motivato.
- **Realistic (Realistico):** la definizione di un obiettivo richiede che venga valutato il portafoglio di risorse a nostra disposizione e la possibilità di impiegarle per raggiungerlo.
- **Time-bound (Definito nel tempo):** ogni obiettivo deve avere una scadenza chiara.

Questa metodologia promuove l'efficacia nella pianificazione e nell'implementazione degli obiettivi, permettendo di trasformare concetti astratti in traguardi tangibili. Anziché fissare un obiettivo generico come "*umentare il fatturato*", si potrebbe considerare un obiettivo più SMART come "*umentare del 15% il prezzo del cedolino per le aziende edili che hanno un numero di dipendenti inferiore a trenta rispetto allo scorso anno*".



Cosa rende un obiettivo raggiungibile e cosa è necessario mettere in pratica per assicurarci che lo sia?

Per rendere un obiettivo raggiungibile, è essenziale considerare diversi fattori e adottare azioni mirate che assicurino che l'obiettivo sia realistico e realizzabile entro le risorse e le capacità disponibili. I passi da seguire sono i seguenti:

1. **Analisi delle risorse disponibili:** valutare le risorse a disposizione, incluse le persone, il tempo, il budget e le competenze. Assicurarsi di avere i mezzi necessari per perseguire l'obiettivo in modo efficace.
2. **Pianificazione dettagliata:** sviluppare un piano d'azione dettagliato che delinea i passaggi necessari per raggiungere l'obiettivo. Suddividere l'obiettivo in attività più piccole e gestibili, identificando le risorse necessarie e idonee per ciascuna fase.
3. **Definizione di milestone e scadenze:** stabilire milestone o tappe intermedie lungo il percorso e assegnare scadenze realistiche per ciascuna di esse. Questo aiuterà a monitorare il progresso e a mantenere il focus sulla realizzazione dell'obiettivo nel tempo previsto.
4. **Flessibilità e adattabilità:** mantenere la flessibilità nel proprio approccio ed essere disposti a modificare il piano, se necessario, in base alle circostanze e alle sfide incontrate lungo il percorso. L'adattabilità è fondamentale per affrontare gli imprevisti e superare gli ostacoli.
5. **Valutazione delle competenze e delle capacità:** assicurarsi di avere le competenze e le capacità necessarie per raggiungere l'obiettivo. Se mancano alcune competenze cruciali, considerare di acquisirle attraverso formazione, collaborazione o delega delle responsabilità.
6. **Monitoraggio e valutazione continua:** monitorare costantemente il progresso verso l'obiettivo e valutare se le azioni intraprese stanno producendo i risultati desiderati. Se necessario, apportare correzioni di rotta per mantenere l'obiettivo sul percorso giusto.
7. **Motivazione e impegno corale:** mantenere alta la motivazione e l'impegno del *team* verso l'obiettivo. Focalizzarsi sui risultati che verranno raggiunti una volta completato l'obiettivo, e celebrare i successi intermedi lungo il percorso.

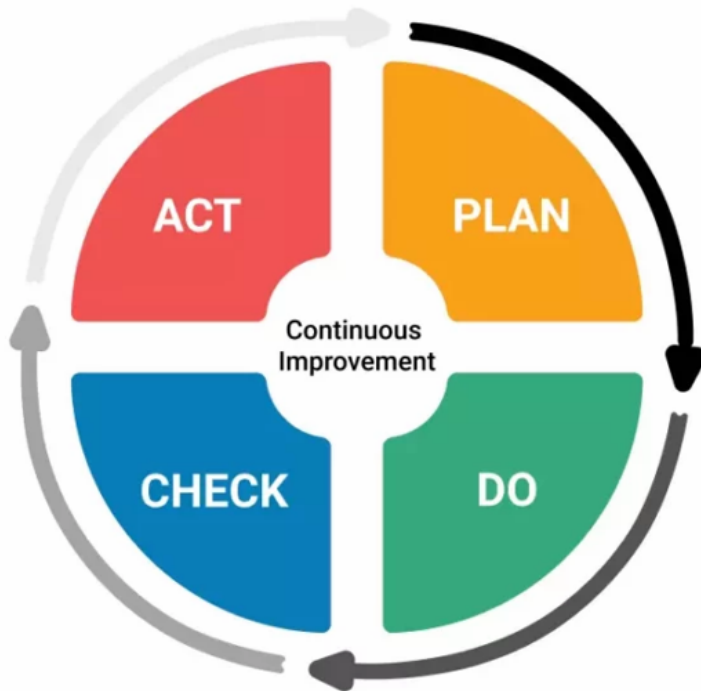


Figura 1: PDCA Cycle

In conclusione, l'adozione degli obiettivi SMART nel contesto professionale rappresenta un'importante strategia per guidare il successo e la crescita. La combinazione di obiettivi specifici, misurabili, raggiungibili, realistici e definiti nel tempo fornisce una struttura solida per la pianificazione e l'implementazione delle azioni necessarie per raggiungere i risultati desiderati.

Tuttavia, il processo non finisce qui. È fondamentale incorporare il ciclo **PDCA** (**Plan-Do-Check-Act**) nel percorso verso il raggiungimento degli obiettivi SMART. Questo ciclo di miglioramento continuo consente un'iterazione costante, garantendo che gli obiettivi siano valutati, adattati e ottimizzati in base all'esperienza e ai risultati ottenuti. Integrando il ciclo PDCA con gli obiettivi SMART, le organizzazioni possono creare un ambiente di apprendimento continuo e adattativo, in grado di adattarsi rapidamente alle mutevoli condizioni del mercato e alle sfide emergenti. Questa combinazione di approcci fornisce una base solida per il successo a lungo termine e per il continuo miglioramento dei risultati.