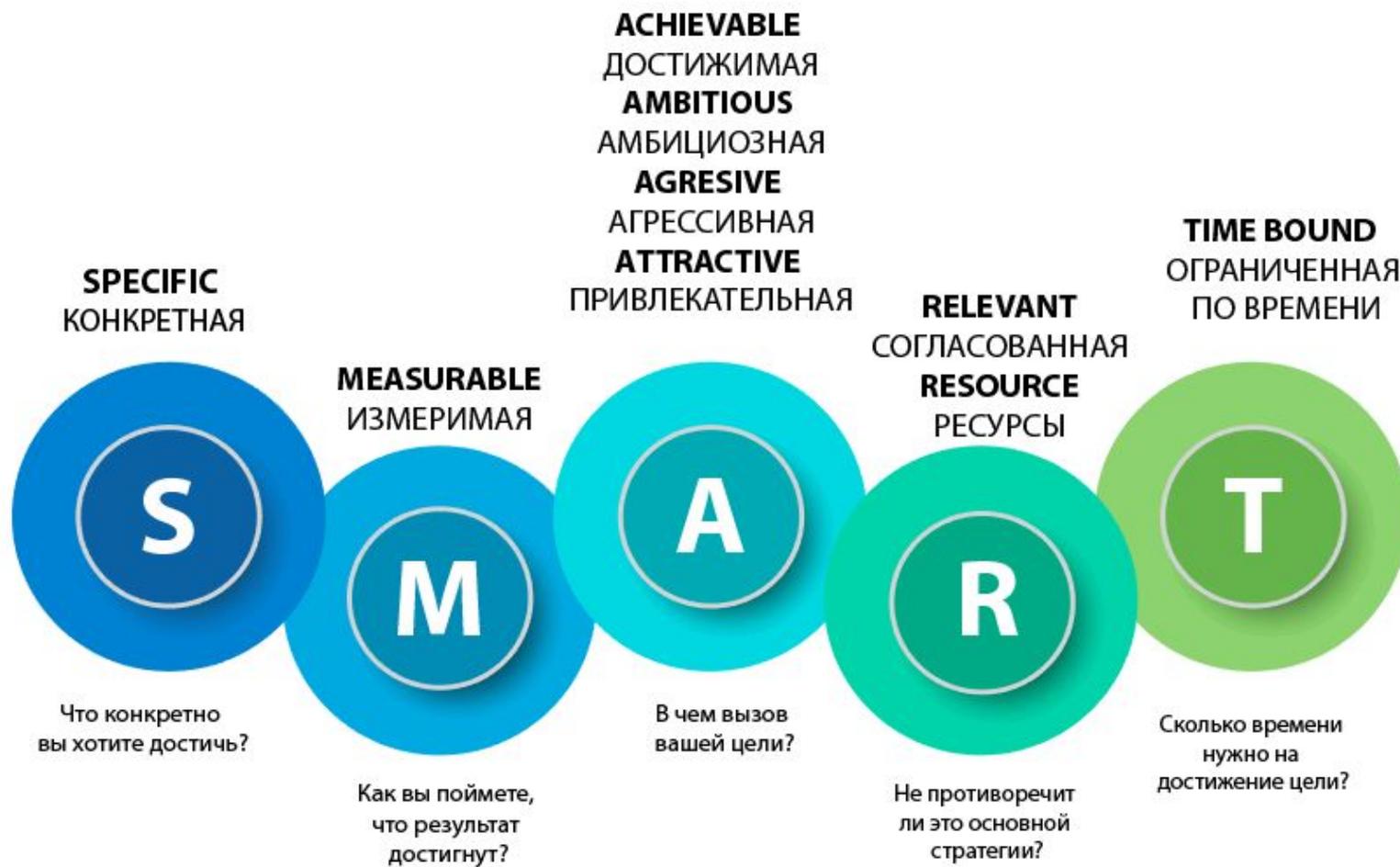


**SMART**

**vs**

**T.O.T.E**







Проектная деятельность позволяет правильно формировать задачу, выбирать цель и расставлять акценты на важных аспектах, направляя общий ход работы в верное русло.

В проектной деятельности важным этапом является постановка цели. Одним из популярных и эффективных методов целеполагания является технология SMART (СМАРТ).

**SMART** – это аббревиатура, которая расшифровывается как:

***Specific*** – Определенная.

***Measurable*** – Измеримая.

***Achievable*** – Достижимая.

***Realistic*** – Прагматичная (Реальная).

***Timed*** – Определенная по времени.

Сумма  
индивидуальных  
краткосрочных целей  
соответствует  
общим долгосрочным  
целям компании



Долгосрочные цели  
компании  
разделяются на  
краткосрочные цели  
smart

Краткосрочные цели  
компании передаются  
вниз, в подразделения

Каждое  
подразделение  
устанавливает цели  
smart для сотрудников

# Пример №1

ДОПУСТИМ, СОТРУДНИЦА КОМПАНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТРУБ (НАЗОВЕМ ЕЕ ЛЕНА) ПОЛУЧИЛА КРУПНЫЙ ЗАКАЗ ОТ ОДНОГО ИЗ КЛИЕНТОВ, ПРОВЕРИВ БАЗУ ДАННЫХ НА НАЛИЧИЕ ТОВАРА, ЛЕНА ДОГОВАРИВАЕТСЯ О ДОСТАВКЕ ЕГО КЛИЕНТУ. ПО ПРОШЕСТВИИ НЕКОТОРОГО ВРЕМЕНИ КЛИЕНТ СОЗВАНИВАЕТСЯ С ЛЕНОЙ И ЗАЯВЛЯЕТ, ЧТО КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА НЕ СООТВЕТСТВУЕТ ЗАРАНЕЕ ОГОВОРЕННОМУ. ТАК ПРОИЗОШЛО ИЗ-ЗА ТОГО, ЧТО ДРУГОЙ СОТРУДНИК ЧАСОМ РАНЕЕ ПРОДАЛ ТРУБЫ ДРУГОМУ КЛИЕНТУ. ПОДОБНОГО КУРЬЕЗА МОЖНО БЫЛО БЫ ИЗБЕЖАТЬ, ЕСЛИ БЫ ЛЕНА РАБОТАЛА ПО СХЕМЕ SMART:

S – ЛЕНА ЧЕТКО ФОРМИРУЕТ ЗАКАЗ, УЗНАЕТ, ЧТО ТРЕБУЕТ КЛИЕНТ.

M – ЛЕНА УТОЧНЯЕТ КОЛИЧЕСТВО НЕОБХОДИМОГО ТОВАРА, КОТОРОЕ ДОЛЖЕН ПОЛУЧИТЬ КЛИЕНТ.

A – ЛЕНА СОГЛАСОВЫВАЕТ ЗАКАЗ С КЛИЕНТОМ, А ТАКЖЕ С СОТРУДНИКАМИ КОМПАНИИ. НАПРИМЕР, ОНА МОГЛА БЫ ПОЗВОНИТЬ НА СКЛАД И УБЕДИТЬСЯ, ЧТО К НУЖНОМУ ДЛЯ КЛИЕНТА ВРЕМЕНИ ТОВАРА БУДЕТ ДОСТАТОЧНО.

R – ПРОИЗВЕДЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПОМОГЛИ БЫ УБЕДИТЬСЯ В ТОМ, ЧТО ЗАДАЧА ВЫПОЛНИМА И НЕ СОЗДАСТ КОМПАНИИ ПРОБЛЕМ.

T – ИСХОДЯ ИЗ ПОЛУЧЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ, МОЖНО БЫЛО БЫ УКАЗАТЬ РЕАЛЬНЫЕ СРОКИ.

*ТАКИМ ОБРАЗОМ, ПОСТАНОВКА ЗАДАЧ ПО SMART ПОМОГЛА БЫ СОТРУДНИЦЕ РЕАЛИЗОВАТЬ ЗАДУМАННУЮ СДЕЛКУ, НЕ ПОДРЫВАЯ АВТОРИТЕТ КОМПАНИИ.*

# Пример №2

**Представим, что кто-то загорелся желанием изучить иностранный язык, так как это предполагает перспективную работу переводчиком.**

**S – Человек четко формирует свою цель: выучить язык. Он знает, он будет работать один, он знает, что данный навык позволит устроиться на хорошую работу. Также он знает, с какими трудностями связан этот процесс и с чего начать.**

**M – В чем измерить знание языка? Мерилом в этом случае может выступить наличие сертификата. Подобный сертификат можно получить, сдав международные экзамены.**

**A – Достижима ли подобная цель? Да. У человека есть масса свободного времени, доступ в Интернет, возможность пойти на курсы и средства на эти самые курсы.**

**R – Есть ли польза от выполнения этой задачи? Да. Из такого навыка, как владение иностранным языком, можно извлечь выгоду.**

**T – Чтобы не пропускать занятия и не филонить, человек может поставить конкретные временные рамки, скажем, год. Этого времени достаточно, чтобы получить необходимые навыки.**



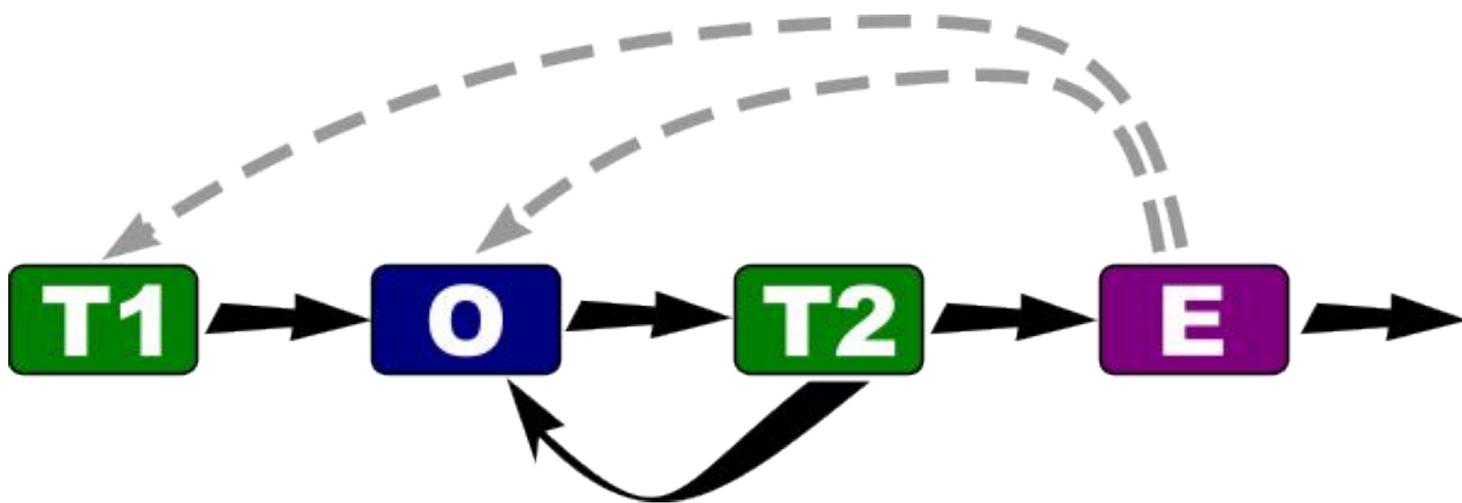
# TOTE

## TEST – OPERATION – TEST – EXIT



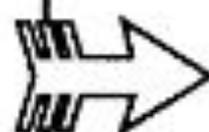
Вышеприведенный пример с лодкой описывает одну из базовых моделей успешности НЛП, которая носит название TOTE. – **Тест** – **Операция** – **Тест** - **Выход** (Exit).

Преимущество **TOTE** как способа описания (мысленного) поведения заключается в том, что **TOTE** является достаточно простой моделью (в ней используется только три или четыре понятия), но при этом она включает в себя важные с точки зрения кибернетики понятия «**цель**» и «**обратная связь**»





Вход  
Пробуем  
гороховый  
суп



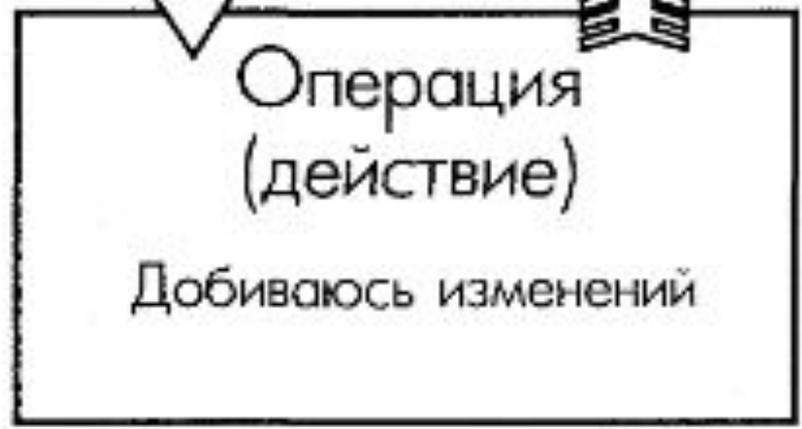
Выход  
Подаем  
на стол



Вход  
Каков  
мой  
настрой



Выход  
Начинаю  
заниматься  
другими  
вещами









Microsoft®  
Project

Gantt  
Project





SharePoint



Google Calendar



Office Planner