

Metas... Individualizadas!

Quando falamos em metas, principalmente no segundo semestre, lembramos logo do planejamento estratégico, objetivos a serem alcançados no próximo ano - e alguns ainda neste ano - começamos a organizar tudo e todos dentro do negócio para que aquilo que foi planejado seja executado.

Lindo não?

Seria mais lindo ainda se tudo se realizasse realmente. Ocorre que a realidade é diferente. A maioria, ou grande parte do planejamento não é executado.

Existem vários motivos do porque isto ocorre:

- * Falta de envolvimento das lideranças;
- * Falta de percepção do que realmente é necessário;
- * Execução prejudicada por excesso de planejamento e mudanças constantes;
- * Falta de direcionamento financeiro;
- * Quantidade excessiva de objetivos;
- * ...

Por óbvio, todo projeto pode falhar por inúmeros motivos, dos mais complexos aos mais singelos. Nas palavras de Henry Ford: "Qualquer projeto está fadado ao insucesso, basta o número exato de reuniões para isto".

Uma dica importante, quiçá fundamental no momento de fazer um planejamento estratégico ou mesmo um desenho de plano de metas: Faça metas realizáveis e quantitativamente possíveis.

Como assim?

Vamos supor que você quer fazer um planejamento estratégico do escritório. Faça algumas separações simples antes:

1. Separe por área de atuação;
2. Dentro de cada área, por produtos;
3. Dentro de cada produto, faça uma análise de SWOT (leia [aqui](#));
4. Defina objetivos gerais para as suas metas, baseados na sua missão, valores e princípios;
5. Após isto, desenhe a ideia de um plano de ação específico, por área, por produtos, por metas;

Já é um bom início.

Agora, a dica simples, direta e objetiva: Trace poucas metas. Não coloque meta em tudo. Quem quer tudo, nada alcança. Aquele que quer metas objetivas e claras, alcança estas e depois parte para as demais.

Faça metas individualizadas!

Metas com CPF... Metas que tenham objetivos diretos, precisos e principalmente atingíveis. Sonhar faz parte da vida e é maravilhoso, mas em termos de metas, seja plausível e realista. O sonho fica para os macro objetivos. Nos micro objetivos (metas inclusive) seja próximo da realidade.

Assim, seus sonhos (depois de sonhados, planejados, idealizados, colocados como objetivos e planos de ação) podem se tornar realidade!

Artigo escrito por Gustavo Rocha – Diretor da Consultoria GestaoAdvBr
www.gestao.adv.br | gustavo@gestao.adv.br