DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Objetivos SMART: acordados, no impuestos

Módulo adaptativo | ~20 min

En equipos más autónomos e híbridos, bajo la presión de múltiples prioridades, la claridad de los objetivos se vuelve decisiva: alinea los esfuerzos y evita la frustración de un trabajo que no avanza. Este módulo trata el objetivo como un compromiso compartido: formulado con el método SMART, pero también negociado y verificado, a ambos lados de la mesa.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Formular un objetivo según los cinco criterios SMART, pasando de una intención difusa a un compromiso preciso.

02 Negociar un objetivo recibido distinguiendo el resultado esperado, rara vez discutible, de los medios, casi siempre negociables.

03 Verificar con tres preguntas sencillas, antes de comprometerse, que un objetivo está alineado, es alcanzable y está bien planificado.

04 Reformular un objetivo que depende demasiado de los demás como un objetivo de acción bajo el propio control.

PÚBLICO DESTINATARIO

Mánagers y colaboradores, a ambos lados de la mesa: todas las personas que fijan, reciben o negocian objetivos.

- **Requisitos previos:** ninguno

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1. **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.
2. **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.
3. **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.
4. **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.
5. **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

UN EJEMPLO ENTRE LOS CASOS PROPUESTOS

Pallavi trabaja en una granja donde los propios clientes recogen la fruta. En una reunión, su mánager anuncia delante de todo el equipo: «A partir del lunes, Pallavi formará a los dos temporeros que llegan». Le gusta el encargo, pero ya tiene la semana llena. ¿Qué debe hacer Pallavi?

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- Objetivos SMART — según George T. Doran (1981).
- OKR (Objectives and Key Results) — Andy Grove (Intel), popularizado por John Doerr.
- Tabla de las 3 preguntas de validación antes de comprometerse — aportación de Afthonios.

FUENTES Y REFERENCIAS

- Google, Intel, Spotify — organizaciones que funcionan con OKR (Objectives and Key Results)
- George Doran — método S.M.A.R.T., «There's a S.M.A.R.T. Way to Write Management's Goals and Objectives» (Management Review, noviembre de 1981)
- Edwin Locke & Gary Latham — teoría del establecimiento de objetivos: los objetivos específicos y medibles se alcanzan con más frecuencia
- Gollwitzer & Sheeran (2006) — planes «si…, entonces…» y paso a la acción

Módulo creado por Afthonios.com.

Contenido verificado el 11 de septiembre de 2026