SCHEDA DEL MODULO

Obiettivi SMART: da concordare, non da imporre

Modulo adattivo | ~20 min

In team più autonomi e ibridi, sotto la pressione di priorità multiple, la chiarezza degli obiettivi diventa decisiva: è lei ad allineare gli sforzi e a evitare la frustrazione del lavoro che non avanza. Questo modulo tratta l'obiettivo come un impegno condiviso – formulato con il metodo SMART, ma anche negoziato e verificato, da entrambi i lati del tavolo.

OBIETTIVI DIDATTICI

01 Formulare un obiettivo secondo i cinque criteri SMART, passando da un'intenzione vaga a un impegno preciso.

02 Negoziare un obiettivo ricevuto distinguendo il risultato atteso, raramente discutibile, dai mezzi, quasi sempre negoziabili.

03 Verificare, prima di impegnarsi, che un obiettivo sia allineato, raggiungibile e anticipato, grazie a tre semplici domande.

04 Riformulare un obiettivo che dipende troppo dagli altri in un obiettivo d'azione sotto il proprio controllo.

DESTINATARI

Manager e collaboratori, da entrambi i lati del tavolo: tutti coloro che fissano, ricevono o negoziano obiettivi.

- **Prerequisito:** nessuno

SVOLGIMENTO DEL MODULO

In autonomia, con un allenamento adattato a chi apprende.

1. **Autovalutazione**: su 9 dimensioni, per fare il punto sulle proprie pratiche e orientare l'allenamento.
2. **Video dell'esperto**: di 10 minuti, con 3 pause di riflessione.
3. **Casi pratici**: 2 primi casi scelti in base all'autovalutazione, poi altri 16 facoltativi. Ogni risposta riceve un riscontro didattico: i suoi effetti e una pista per migliorare.
4. **Impegno con una data**: un'azione da provare, scritta dal partecipante o scelta tra le proposte.
5. **Scheda promemoria da scaricare**: punti chiave, domande, impegno, note personali e checklist.

UN ESEMPIO TRA I CASI PRATICI PROPOSTI

Pallavi lavora in un'azienda agricola dove i clienti raccolgono da sé la frutta. In riunione, davanti a tutto il team, il suo manager annuncia: «Da lunedì Pallavi formerà i due stagionali in arrivo». L'incarico piace a Pallavi, ma la sua settimana è già piena. Che cosa deve fare Pallavi?

VALUTAZIONE E COMPLETAMENTO

Soglia: 80%

Il punteggio tiene conto delle risposte ai casi pratici, dell'impegno formulato e, se previsto, delle attività di apprendimento complementari. Per completare il modulo servono un impegno e un punteggio di almeno 80%.

METODI & MODELLI

- Obiettivi SMART – secondo George T. Doran (1981).
- OKR (Objectives and Key Results) – Andy Grove (Intel), resi popolari da John Doerr.
- Griglia delle 3 domande di verifica prima di impegnarsi – contributo Afthonios.

FONTI & RIFERIMENTI

- Google, Intel, Spotify – organizzazioni che lavorano con gli OKR (Objectives and Key Results)
- George Doran – metodo S.M.A.R.T., «There's a S.M.A.R.T. Way to Write Management's Goals and Objectives» (Management Review, novembre 1981)
- Edwin Locke & Gary Latham – teoria della definizione degli obiettivi: gli obiettivi specifici e misurabili vengono raggiunti più spesso
- Gollwitzer & Sheeran (2006) – piani «se… allora…» e passaggio all'azione

Modulo creato da Afthonios.com.

Contenuto verificato il 11 settembre 2026