

Objectif spécifique – On a beaucoup plus de chance d'atteindre un objectif spécifique qu'un objectif général. Pour établir un objectif spécifique, vous devez répondre à six questions essentielles :

- **Qui?** – Qui sont les personnes impliquées?
- **Quoi?** – Qu'est-ce que je veux accomplir?
- **Où?** – Indiquez un endroit.
- **Quand?** – Établissez une échéance.
- **Comment?** – Indiquez les exigences et les contraintes.
- **Pourquoi?** – Raisons particulières, but ou avantages précis de la réalisation de l'objectif.

Objectif mesurable – Établir des critères concrets pour mesurer les progrès accomplis en vue d'atteindre chacun de vos objectifs. Lorsque vous évaluez vos progrès, vous maintenez le cap, vous respectez votre échéancier et vous ressentez l'exaltation du travail accompli qui vous incite à continuer à fournir les efforts nécessaires pour réaliser votre objectif.

Pour déterminer si votre objectif est mesurable, posez-vous les questions suivantes : Combien d'efforts dois-je fournir? Combien d'étapes dois-je franchir? Comment saurai-je que j'ai atteint mon objectif?

Objectif atteignable – Lorsque vous fixez des objectifs qui sont importants pour vous, vous commencez à trouver des moyens de les réaliser. Vous adoptez les attitudes et vous développez les habiletés et les compétences nécessaires pour les atteindre. Vous commencez à entrevoir des possibilités que vous aviez négligées et qui peuvent vous aider à atteindre vos objectifs.

Vous pouvez atteindre la plupart de vos objectifs en planifiant judicieusement chaque étape et en établissant un échéancier pour les franchir. Des objectifs qui peuvent vous avoir semblé difficiles à atteindre vous paraîtront ultimement plus réels

et réalisables, et ce n'est pas parce qu'ils sont moins importants, mais parce que vous avez progressé et que vous vous êtes perfectionné pour pouvoir les atteindre. Lorsque vous établissez une liste d'objectifs, vous renforcez votre image de vous-même. Vous vous voyez capable d'atteindre ces objectifs et vous développez les caractéristiques et la personnalité qui vous permettent de les atteindre.

Objectif réaliste – Pour être réaliste, un objectif doit représenter un but que vous *voulez* et que vous *pouvez* atteindre. Un objectif peut être à la fois ambitieux et réaliste; vous êtes la seule personne qui peut décider du degré de réalisation de votre objectif. Toutefois, assurez vous que chaque objectif représente un progrès important. Un objectif ambitieux est souvent plus facile à atteindre qu'un objectif modeste car il suscite en vous un plus grand sentiment de motivation. Certaines des tâches les plus ardues que vous avez accomplies vous ont en réalité semblé faciles uniquement parce que c'était quelque chose que vous aimiez.

Votre objectif est probablement réaliste si vous croyez *sincèrement* que vous pouvez l'atteindre. Pour savoir si votre objectif est réaliste, vous pouvez également vous demander si vous avez accompli quelque chose de semblable auparavant ou quelles seraient les conditions nécessaires pour que vous puissiez atteindre cet objectif.

Objectif temporel (définis dans le temps) – La réalisation d'un objectif s'inscrit dans le temps et devrait par conséquent comporter une échéance. Sans échéance, il n'y a pas d'urgence. Si vous désirez perdre cinq kilos, vous devez décider quand vous voulez les avoir perdus. Si vous répondez « un de ces jours », cela ne vous mènera nulle part, mais si vous dites « d'ici le 1^{er} mai » alors vous avez inconsciemment mis votre esprit au travail pour atteindre cet objectif.

T peut également signifier **Tangible** – Un objectif est tangible lorsqu'on peut en faire l'expérience en utilisant un de nos cinq sens, soit le goût, le toucher, l'odorat, la vue ou l'ouïe. En établissant un objectif tangible, vous avez plus de chances qu'il soit précis et mesurable, donc atteignable.

Source : *Creating S.M.A.R.T. Goals*. Consulté en ligne le 10 juin 2010. Adapté avec permission et traduction libre. <http://www.topachievement.com/smart.html>.