



# Les outils complémentaires

Ce contenu est un complément à la lecture de **TOUTES LES CLÉS D'UN BUSINESS PLAN RÉUSSI** (collection L'essentiel du Management, ESF éditeur, disponible chez votre librairie) pour vous permettre une réappropriation efficace des principes développés dans le livre. Il est uniquement téléchargeable sur [www.capital.fr/management-outils](http://www.capital.fr/management-outils)



## Fixez des objectifs stimulants !

Avoir un objectif permet de focaliser son énergie mentale et physique sur quelque chose de précis, que l'on peut visualiser si on le souhaite. À condition d'être stimulants, les objectifs sont un élément essentiel du dynamisme individuel et collectif.

Il est donc impératif de prendre tout son temps pour réfléchir aux objectifs de ses collaborateurs, notamment des débutants, de les tester, voire de les négocier.

### Vive les objectifs SMARTI !

On dit souvent qu'un bon objectif est SMART, c'est-à-dire Spécifique (n'englobe pas plusieurs choses à la fois), facilement Mesurable, Ambitieux mais Réaliste et borné dans le Temps. Mais les meilleurs managers savent qu'il manque un critère : un objectif doit également être Important pour le collaborateur et Indispensable pour l'équipe. Un bon objectif est donc « SMARTI ».

### ■ Qu'est-ce qu'un objectif stimulant ?

C'est un objectif qui met en tension sans décourager, qui propose un défi ni trop simple, ni trop difficile. Il est donc parfaitement adapté au potentiel du collaborateur, s'il est individuel, ou à celui de l'équipe, s'il est collectif. Complétez le tableau avec les propositions suivantes :

État d'esprit :

- A.** Je risque d'être découragé, « Je n'y arriverai pas ».
- B.** Je suis encouragé, « Je vais y arriver ».
- C.** Je crains d'avoir des objectifs trop élevés pour la période suivante, « J'en fais trop ».
- D.** Je suis dans un comportement d'échec, « Quelle que soit la solution, je ferai en sorte de la faire échouer ».
- E.** Je suis dans la routine, « je vais rattraper l'écart ».

Mon résultat	Mon état d'esprit
Quand je suis à	
1. 120 % de mon objectif,	Je
2. 85 % de mon objectif	Je
3. 80 % et moins de mon objectif	Je
4. 90 % de mon objectif	Je
5. 75 % de mon objectif	Je

**Corrigé** 1-C ; 2-B ; 3-A ; 4-E ; 5-D

Ne fixez pas plus de trois objectifs en même temps car trop d'objectifs tue l'objectif. Et pour chaque objectif important, demandez un plan d'action et validez-le car un objectif sans plan d'action a peu de chance d'être réalisé.

*« L'ambition dont on n'a pas le talent est un crime. »*

Charles-Maurice de Talleyrand

**POUR EN SAVOIR PLUS, REPORTEZ-VOUS PAGE 25 ET SUIVANTES**