2017-01-23

**陳如月**

**導致的結果**

新年新目標，今年已經過了20多天，說不定有人已經放棄了今年的目標。目標的設定，以實力的105%努力去做可以達成，而95%則無法達成這樣的水平正好。已經放棄目標的人，說不定是目標遠遠超出了能力範圍。

在此介紹目標的三點:

1. **列出停止事項的清單**

為了要達成超越現在的自己的目標，要停止一些事物，這是因為要達成目標必須花時間。譬如，為了MR認證考試而停止玩手遊。每天就是24小時的時間，不會改變。如果想要實現什麼，就不得不放棄些什麼。

1. **以100萬元的條件不可能得到1000萬元**

這是商務成功人士常說的。例如，對於去年業績2千萬元的你，今年的業績目標被提高到4千萬元。如果不改變到目前為止的思考方式和行動，要實現4千萬元的目標將是困難的。為了達成新的目標，行動計劃必須要歸零思考。

1. **如果想要改變「結果」，要改變「行動」。如果想要改變「行動」，要改變「決斷」。如果想要改變「決斷」，要改變「想法」。**

這是把(2)更加細分。現在的你的「結果」，完全是你的「想法」(思維) 所產生出來的結果。不能完成目標的「結果」，是因為不能達成目標的「想法」。目標總是無法達成？試試倒過來想。「結果」←「行動」←「決斷」←「想法」的相反過程是指導MR的管理者必要認知的點。

最後，對已經放棄目標的人的建議是“訪談未來” 。以實現未來的目標為前提，訪談「為何能達成高的目標？」

一旦做了這個功課，自己和主管都能認識到，知道哪些是必要做的，或者是連怎麼做都不知道。

※　　　※　　　※

有的MR被分配到新年度的業績目標時，未經深思就說「絕對不可能達成」，或是不明究理地埋怨「這不公平」。如果能夠從主管或是公司經營層的立場思考，以積極負責任的心態，並且歸零思考，採取達成目標的決斷與行動，即使未來可能因為非可控因素影響而無法達成原訂目標，在這個過程中不但自己發揮意想不到的潛能，從中得到更多快樂與成就感，而且，主管和團隊成員也會給予高度肯定。

–End–