

如何实现我的目标？

一员工内驱力

【课程简介】

课程时间	2天（6小时/天）
授课对象	员工/储备干部/中层
授课方式	内训（根据客户需求订制）

【课程背景】

人为什么经常没状态？
人为什么总是在迷茫？
人为什么业绩不理想？
人为什么心想事不成？

每个人的心情都有好有坏，状态都有起有伏，很多外界因素都可以影响我们的心情，情绪越是不好，事情越是不顺，状态越是糟糕，业绩越是下滑。到底是市场原因、行业原因、公司原因还是我的原因？

人生有目标，工作也有目标，可是定了目标经常完不成，总是成了“玛西尔计划”，原因有四个：目标不具体、愿力不够强、执行不坚决、情绪不稳定。

宇宙有三大法则，所有拥有巨大财富的人无一例外都掌握了这三大法则！
执行是一种能力，所有成功的企业和个人都无一例外地拥有超强的执行力！

本课程是具有知识产权的高级训练课程，这里解释了宇宙最核心的三大力量，让个人能力倍增，实践目标，增加财富。

5R是实践验证过的有效的目标管理体系，这套系统曾帮助过上万家企业达成目标，数百万个人达成目标。通过目标分解、责任锁定、过程检查、即时奖罚、改进复制的管理模式实现目标管理，同时本课程带给您“月报月计划、YCYA、改进表”等超级工具武器，让你轻松管理目标，实现结果。这个目标管理方法不仅用在工作中，也可以有效管理自己的生活，让自己人生目标轻松实现。正像管理学之父彼得·德鲁克所说的“组织的目的是使平凡的人做出不平凡的事。”

【课程目标】

- 一：你的企业有这些困惑吗？
1. 为什么战略难落地？



2. 为什么目标总放弃？
3. 为什么员工不执行？
4. 为什么人心难凝聚？

二、问题的核心：

1、缺少人生的目标和工作的动力

- 1 爱的力量
- 2 信念的力量
- 3 感恩的力量

2、缺乏自我管理工具和方法

- 1 目标不清晰
- 2 责任不明确
- 3 计划不具体
- 4 结果不可控

本课程就是从改变思维方式、增加工作动力、掌握目标管理方法、训练自我执行能力四个维度，帮助组织凝聚人心、建立机制、管控目标、实现战略！

【授课形式】

→→不是培训 是训练

→→不是上课 是实操

【课程亮点】

→→课程类型：干货！干货！全职场痛点解决方法干货！

→→课程设置：“一个痛点，一个方法，一个工具、一个成果”的四个一结构，确保特训营课程：听的懂、拿得走、用得上、有实效。

课程大纲

第一讲：目标为何达不成？

——如何增加自己的内驱力？

一、目标无法达成的原因

- 1、归因错误——没有正确归因
- 2、危机感不够——没有把自己逼上绝路
- 3、愿力不够——没有强烈的企图心
- 4、吸引力不够——缺少宇宙能量

二、达成目标、拥有财富的秘密——宇宙三大力量

- 1、爱的力量——你是磁铁和发射塔
 - 1 世界有哪八种爱？
 - 2 如何运用爱的力量？
 - 3 爱不增加，一切都是枉然，爱一但增加，一切即将改变
- 2、信念的力量——宇宙正确的十大信念
 - 1 什么是信念？
 - 2 世界十大奢侈品是什么？
 - 3 如何运用信念的力量实现目标和梦想？
- 3、感恩的力量——魔力武器让你业绩倍增
 - 1 感恩有何魔力？
 - 2 感恩谁？
 - 3 感恩的三大方法？
 - 4 感恩训练

【训练：我的个人战略】

第二讲：目标如何实现？

——提升自我管理能力

一：为什么员工没有商业人格，就没有真正的执行？

1. 三大阻碍执行的糟粕文化是什么？
2. 什么是商业人格的两个要素？
3. 什么是商业人格的两大标准？

【案例】：“大自然地板”的商业人格文化是什么？

二：请给我结果——商业的本质是结果交换！

1. 不做结果的三个根源是什么？
2. 什么是执行的四大假相？
3. 什么是九段秘书、九段销售？
4. 做结果的好方法有哪三个？

三：怎么才能做出真正的结果？——超级执行工具

1. 如何做正误看板？
2. 如何做改善看板？
3. 如何做流程看板？
4. 如何做计划看板？
5. 如何做梦想看板？

【案例】：“日本丰田”的看板管理是怎么做的？

四：客户价值—执行的动力和方向

1. 客户定律--什么是客户价值？
2. 感动成交--客户价值的最高境界是什么？
3. 打掉推诿扯皮—什么是内部客户价值？

【案例】：美国加勒比号邮轮是如何感动客户的？



五：执行铁律--执行的48字真经

1. 执行的8字方针—认真第一，聪明第二
2. 执行的16字原则—结果提前，自我退后，锁定目标，专注重复
3. 执行的24字战略
 - 事前：决心第一，成败第二
 - 事中：速度第一，完美第二
 - 事后：结果第一，理由第二

【案例】：是执行力让华为成为伟大的公司

第三讲：如何保证目标的实现？

——5R 执行工具

如何建立结果思维，找到工具方法，实现自己的目标和战略？

一、R1 结果定义

1. R1 结果设定（门向拿开，人往哪儿走）

解析：结果设定决定了行为起点

管理者要养成事前定义做结果的习惯

2. 结果设定的原则、作用及方法。

- ① 原则：事前定义做事的结果
- ② 作用：结果一致，下属主动
- ③ 方法：凡事都先问结果设定是什么？

二、R2 责任锁定

不是没人承担责任，而是责任没有锁定。

1. 责任锁定的原则
2. 责任锁定的终极目标：
人人头上有指标，千斤重担人人挑。
3. 责任锁定的原则、作用及方法。
 - ① 原则：一对一责任
 - ② 作用：防止责任稀释，没人承担风险
 - ③ 方法：如果做不到怎么办？

案例：【街头求救】

解析：管理逻辑，明确一对一责任，而非一对多责任。

三、R3 节点检查

你重视什么就检查什么，结果是检查出来的

1. 案例分析：R1+R2 低手论对错，高手论得失
2. 节点检查的核心和目的
3. 怎么检查？

案例：【我的检查人】

解析：人们不会做你希望的，只会做你检查和考核的
越相信谁，就检查谁；处罚不能代替检查。

四、R4 即时激励——**奖罚时效不保，员工怨声载道？即时激励，凝聚团队，点燃动力！**

奖罚不过夜，等待会产生仇恨

1. 即时激励的核心要点
2. 即时激励的四个关键：
 - ① 品牌分
 - ② 红黑榜
 - ③ 做看板
 - ④ 仪式感

案例：【感动年度人物】【希波克拉底誓言】

解析：每日仪式：好人好事分享
每月仪式：感恩奉献日
每年仪式：年度感动公司人物

五、R5 改进复制

将个人天赋与经验标准化

1. 改进复制的核心要点
2. 工业化复制对企业生命力的重要性

工具：【改进表】

如何解决事前推脱，事后甩锅？——YCYA 让你言必行，行必果！

六、秘密武器——YCYA 承诺工具

1. YCYA 工具讲解



2. 参考案例，现场实操训练

3. YCYA 操作的要点

训练：【YCYA 表格及话术】