

目标感

对方信息源源不断、排山倒海地涌进来，怎么办？ --保持目标感

目标感=方案力

- 目标感 != 强势
- 目标感是把目标实现的能力
- 目标感是基于目标，给出解决方案的能力

每提出一个目标，配套地提供一个方案，把“我的目标”转化为“我们的目标”

目标感句式

我们有一个目标要达成，我有一个方案

明天的会，无论如何可不能迟到

目标：明天的会很很重要，我们不能迟到

方案：保险起见，前一个会的同事带上车，我们在车上把前面的会开了。这样，无论如何咱们都不会迟到。

“老板您能不能去一趟深圳？帮我拿下客户？”

目标是：“老板，有一家客户特别重要，如果我们拿下客户，今年的业绩可就有保证了。

方案是什么？“9月份，我能不能请您抽出两天时间。第一天去干什么、第二天干什么。您看这个计划可行吗？

领导，这个客户很重要，您一定要重视。

目标是什么？这个客户很重要，老板一定要重视

解决方案1：这家公司的总经理和您岁数差不多，40多岁女性。您可以试着和她交朋友，多做一些个人化的互动。这样，在他们的员工看在眼里，会更加认可咱们两家之间的合作关系。

解决方案2：这位总经理出面拍板了和我们的合作，我们必须得证明，她的决策是正确的。所以，您在他们公司发言的时候，可以朝这个方向多准备。

领导，您周四有空吗？能腾出两个小时的时间吗？

目标是什么？请领导周四，腾出两个小时见一位重要的客户

解决方案1：领导，上次您说特别想见的那位客户，周四来北京了。您能不能腾两个小时，去见一下？ --只有目标

解决方案2：领导，上次您说特别想见的那位客户，周四来北京。您是不是要见一见？听说，那天你有几个会。我建议，要么是中午抽空跟他吃个饭，要么是下午三四点钟，我陪客户来跟你一起喝杯咖啡。您觉得哪个方案比较靠谱？

您明天下午有空吗？我去拜访一下。

目标是什么？ 约定好时间，拜访一位客户

解决方案：我特别想见您。知道您忙，我不敢占用您太多时间。这样行不行？哪天早上你稍微有点空，我陪您在公司附近吃顿早餐，行不行？还不方便的话，您明天有什么安排要用车吗？要不我带车送你一趟。我就几句话，咱们在路上就聊了。

意外状况，约定取消，盯紧目标，重新制定方案

您的时间最宝贵，我随时待命。（后面要跟一个方案）干脆这样好不好？我跟您一块去上海，我在飞机上跟您聊。

目标 + 方案

One More Thing

6个月之后法

想像一下，6个月之后回头来看，今天的我们需要做什么？

事例

与跟不上节奏的公司合伙人谈话

展望一下，如果我们两个人都努力，这家公司顺利发展。6个月之后，公司应该是什么样子？

解聘谈话

- “来，你先不要纠结我是不是要解聘你？你想想，6个月之后的你，是什么样子？你看，你如果接受了解聘，公司要给你三个月的补偿。在这个阶段，你不仅可以完成一次自由自在的旅行，你拿着我的推荐信，肯定还能在别的公司找到一个很好的工作。”

- “你好好努力，6个月之后，你在那家公司肯定就是骨干了。我们今天的纠结是完全没有必要的。”

未来视角，每个人都可以想象和掌握的未来