规划最好的一年

今年必须是突破的一年

YOUR BEST YEAR EVER

[美] 迈克尔·海亚特 —— 著
袁楚怡　高　剑 —— 译

来自全球知名高效能专家的
人生规划课

写给无力改变现状的你
个人、职业、财富、人际关系等
全面升级！

赠送
马上行动手册
高效人生
全新开启！

天津出版传媒集团
天津人民出版社

规划最好的一年

今年必须是突破的一年

YOUR BEST YEAR EVER

[美] 迈克尔·海亚特 —— 著
袁楚怡　高　剑 —— 译

来自全球知名高效能专家的
人生规划课

写给无力改变现状的你
个人、职业、财富、人际关系等
全面升级！

赠送
马上行动手册
高效人生
全新开启！

天津出版传媒集团
天津人民出版社

规划最好的一年

今年必须是突破的一年

YOUR BEST YEAR EVER

[美] 迈克尔·海亚特 —— 著
袁楚怡　高　剑 —— 译

来自全球知名高效能专家的
人生规划课

写给无力改变现状的你
个人、职业、财富、人际关系等
全面升级！

赠送
马上行动手册
高效人生
全新开启！

天津出版传媒集团
天津人民出版社

版权信息

书名：规划最好的一年

作者：迈克尔·海亚特

译者：袁楚怡，高剑

排版：轩儿

出版社：天津人民出版社

出版时间：2019-09

ISBN：9787201140650

本书由北京中作华文数字传媒股份有限公司授权北京幻想纵横网络技术有限公司制作与发行。

版权所有 侵权必究

最好的还没来

Your Best Is Yet to Come

希瑟·坎普夫是一名杰出的田径运动员，她的职业生涯战果累累，其中包括三次美国公路锦标赛冠军。但最让人难忘的一次，是她在2008年十大女子室内田径锦标赛600米决赛中意外摔倒后，仍夺取了第一。该600米决赛规定选手要在200米的赛道上跑三圈。希瑟·坎普夫在即将开始第三圈也是最后一圈的时候，位列第二，她蓄势要夺取第一。但一个瞬间发生的事情让一切都改变了。

“我正准备超对手……或许是我在迈出反超的关键一步时没有预留出足够的空间。”坎普夫回忆道，“我感到脚后跟被撞了一下，然后感到又撞了一下，我就知道我要摔倒了。”坎普夫的确摔倒了，并且四肢着地，身体前扑，双腿由于身体冲力竖起，脸结结实实地撞在了红色跑道上。观众倒抽一口气。这一摔使她立刻落后其他选手，几乎没有希望反超了。

在实现目标的过程中，很多人都有过这种感受。一开始，我们斗志昂扬，大步向前，信心满满。但之后要么计划被打乱，要么最终不了了之。然后大多数人，并不总是，但也经常，开始以一种失落和懊悔的表情诉说自己遭遇的一次次挫折或失败。

这种失落情绪在人们执行新年目标中体现得尤为淋漓尽致。古往今来，人们都喜欢在新年制定目标。一些人年年制定，大部分人都曾——在某些年份制定过新年目标。但人人都做，并不意味着总是有效。

你的规划故障系统

A Faulty System

新年伊始，社交媒体上便随处可见类似“#计划失败#”的标签。

“我准备去健身房，打包好装备，最后却走进了汉堡店。#计划失败#”1月3日，一位女士开玩笑道。

“本来打算给我的双胞胎姐妹买健身服庆祝我们的生日，结果，我们只是吃了一餐，什么也没干。”第二天，另一位女士如是说。

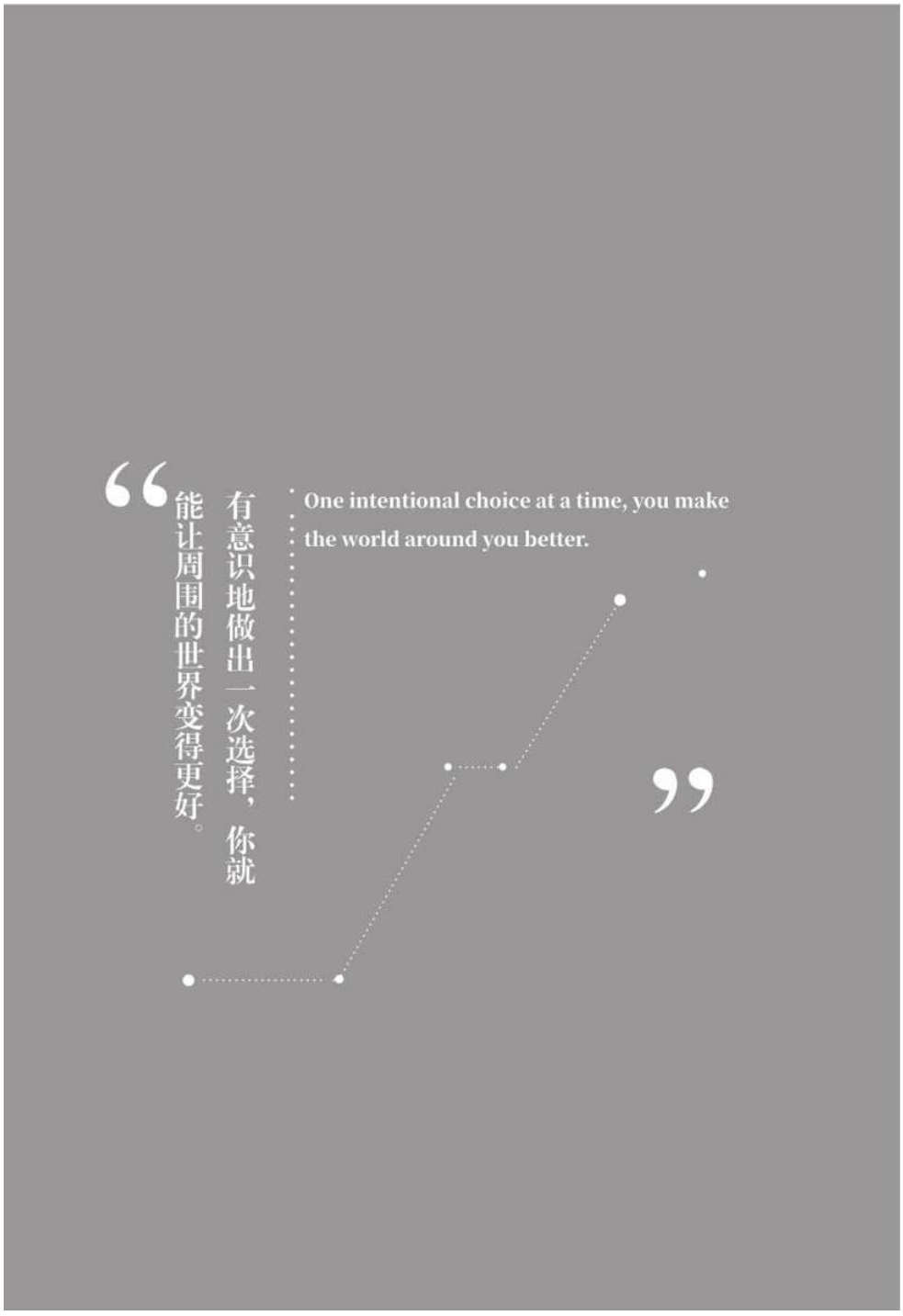
我相信大多数人都有过类似的经历。通常对于自己制定的计划，大家都能坚持几周，能坚持六个月以上的人不到一半，最终能成功实现目标的人只有不到10%。事实上，很多人都因为过去没有如实执行计划，就干脆放弃了制定计划。大家都是一样的。我们就像刚刚孵化的海龟，下定决心要越过沙丘，回归海洋。然而海鸥却俯冲下来，将我们逐只叼去。

一些行业就是利用我们的半途而废盈利的。健身中心的会员合同以一年为期，因为他们知道大部分顾客最多只能坚持几周。NPR（健身中心）覆盖了一整条产业链，在每个地区都拥有6500名会员，但其场地每次仅仅能容纳300人。健身房就是知道人们的精力有限，会半途而废，会对健身失去一开始的热乎劲，才能吸纳超出其容纳范围的会员数量。当你知道有人默认你会放弃，并且从中获利，你是什么感受?

这绝不止是自我调侃的推文和令人沮丧的数据。让我们面对现实。不管什么时候，我们既然下定决心想要做出改变，想要在生活中的某个或多个领域取得进步时，这个目标对我们而言都是最重要的渴望和追求。来看一些常见的目标：

· 减肥，饮食更健康
· 变得更优秀
· 多存钱，少花钱
· 修养心灵
· 与家人/朋友相处

· 运动锻炼
· 学习新技能
· 道德修养
· 找到真爱
· 找到更好的工作



总体来说，我们的目标离不开健康、财富、人际关系和个人发展。这我明白。本书默认你是受过高等教育的人，并希望在个人、职业、人际关系、智力和精神等多方面取得进步。这个假设很重要，因为人们如果都像你这样能够发挥所有潜能，世界上就会有更多幸福的婚姻，孩子们夜晚就能有父母陪伴，企业就会有更值得尊敬与学习的领导，而你自己也能拥有追逐梦想所必须的健康身体和充沛精力。有意识地做出一次选择，你就能让周围的世界变得更好。

这就是我们需要升级计划的原因。如此重要的梦想不能交由一个存在故障的系统执行。

让你的计划升级

A Far Better Plan

有人说，实现目标最好的办法就是只设定一个或两个目标。但对我而言，这种做法远远不能满足我的追求——可能对你也一样。不管你是企业家、经理、律师、销售、设计师、营销人员、医生、教练、父亲或母亲、丈夫或妻子，或是同时扮演其中的几种角色，我们现在讨论的是最重要的事，对不对？所以为什么要让这么多期望无法实现呢？所以，我们不是应该缩减目标数量，而是需要一个完备的系统来实现目标。

我从事个人成长与职业发展研究已有数十载。生活中、工作中，我一直在不断地练习。作为一家市值2.5亿美元企业的前CEO（首席执行官），一家高成长领导力发展公司的创始人、现任CEO，我采用的是一套经验证有效的目标设定系统，它能够有效防范计划及目标中的大部分陷阱和失误。

多年来，通过我的分享，这套系统为我本人以及无数人带来了令人惊喜的成果。每年我都通过一对一培训、研讨会以及“五天即达最棒的一年”网络课程带领数千人体验这个过程，我的博客和播客更是拥有数百万关注者。

我结合过去所有的学习、生活和教学经历写成此书。本书以我过去数十年中的实践经验以及有关目标实现与人类成就最前沿的研究为基础，旨在帮助读者理清思路、增强信心，并借助杠杆效应实现最重要的个人目标及职业目标。

今年必须是突破之年

Your Breakthrough Year

希瑟·坎普夫摔倒在地的时候，她本可以就此放弃。她可以名正言顺地放弃，接受每个人的心中所想——她的比赛到此为止了。“仿佛周围的能量都被真空吸尘器吸走。”坎普夫回忆她倒下的那一刻。一位解说员甚至已经开始帮助缓解气氛。他说，坎普夫的一名队友已经占据领先地位，即使坎普夫最后一个到达终点也并无大碍。

但是坎普夫没有这样做。

“我摔倒后的一瞬间首先看见的，就是自己的手在跑道上，准备重新起跑。”坎普夫说。她立即从地上弹起来，开始追赶对手。观众为她欢呼。“我开始加速时，听到嘈杂而激动的呼喊声越来越高。”坎普夫回忆道。坎普夫超越了一位选手，接着又超越了一位，最后，她超越了自己的队友，夺取了第一，全场观众和解说员都为之震撼。

不退出，不放弃，会迎来什么样的成果，坎普夫的故事为我们提供了有力的参考。你可能会感觉到稍稍落后于他人；你也可能名列末位，不知道该如何收复失地并最终实现目标。收起这种想法。

现在你应该考虑的是，对你而言，真正的突破之年应该是什么模样。假设现在是十二个月以后，你已经实现了生活中所有领域的最高目标。

想想你的健康状况：身体达到有生以来的最佳状态，感觉如何？有精力和自己的孩子玩上几个小时，或是用几个小时的时间沉浸在自己的爱好中，而丝毫不感到疲惫，感觉如何？

结婚了吗？一生中最重要的关系、你迫不及待想要花时间去经营的关系，得到了深化和充实，感觉如何？

想想你的朋友。想象生活中充满了亲密、乐趣、友谊，能够与朋友分享你当前的头等大事、最重要的目标，朋友能够为你提供梦寐以求的鼓励和支持。

想想你的财务状况。没有债务负担，月底还有余额，感觉如何？想象你有足够的财力支付日常开销、应对意外、投资未来。想想丰厚

的存款会带来怎样的安全感，为家人提供他们想拥有的、应该拥有的生活，会带来怎样的满足感。

想想你的精神状态。想象你能够持续感知生活中的超凡事物，持续感受到与更远大的志向以及更广阔的天地之间的联系。想象你每天醒来时心怀感恩，入睡时心满意足。能够以来自灵魂最深处的平静面对生活中的跌宕起伏，感觉如何？

有些人或许不愿意想象这些可能性。人生混乱无常，不抱期待是我们为最坏的情况做好准备的一种方法。但我认为这其中还有更深层的原因。每个人都有很多不能得偿所愿的经历。可能我们设立了远大的目标，但是却没有实现，又或者我们制定了计划，事态却没有按照预期发展。生活总让人捉摸不透。对此我们都深有体会。失望变成了失落、愤怒、悲伤，最后发展成愤世嫉俗。你现在可能已经感受到这个过程的开端了。

跟着我。无论你有过什么好的或是不好的经历，即使是在你曾经深度受挫的领域，今年都绝对有可能成为你最有意义的一年。接下来我将说明具体做法。

人生成绩评估

What’ s Your LifeScore?

《规划最好的一年》一书以五个关键假设为基础。

第一，真实的生活包含多个方面。

生活不仅只有工作。家庭占据了更多的部分。在我看来，生活包含十个相关领域：

1.精神：内心世界的状态

2. 智力：在重要创意中的参与度

3. 情感：心理健康

4. 生理：身体健康

5. 婚姻：配偶或伴侣

6. 亲子：如果有子女

7. 社交：朋友及合作伙伴

8. 职业：你的工作

9. 娱乐：爱好及消遣

10. 财务：个人及家庭经济

第二，每个领域都很重要。

为什么？因为每个领域都会对其他所有领域产生影响。例如，身体健康影响工作状态。工作压力影响家庭生活。这种相互作用意味着，如果想要取得进步，就必须给予每一个领域适当的关注。

第三，准确的自我定位是进步的开始。

可能你隐约感觉到事业偏离轨道，却看不清自己所处的形势；可能你感到自己的婚姻毫无生气，或是一成不变，却没有勇气承认自己的婚姻已经陷入困境。

第四，你可以改变生活的任何一个方面。

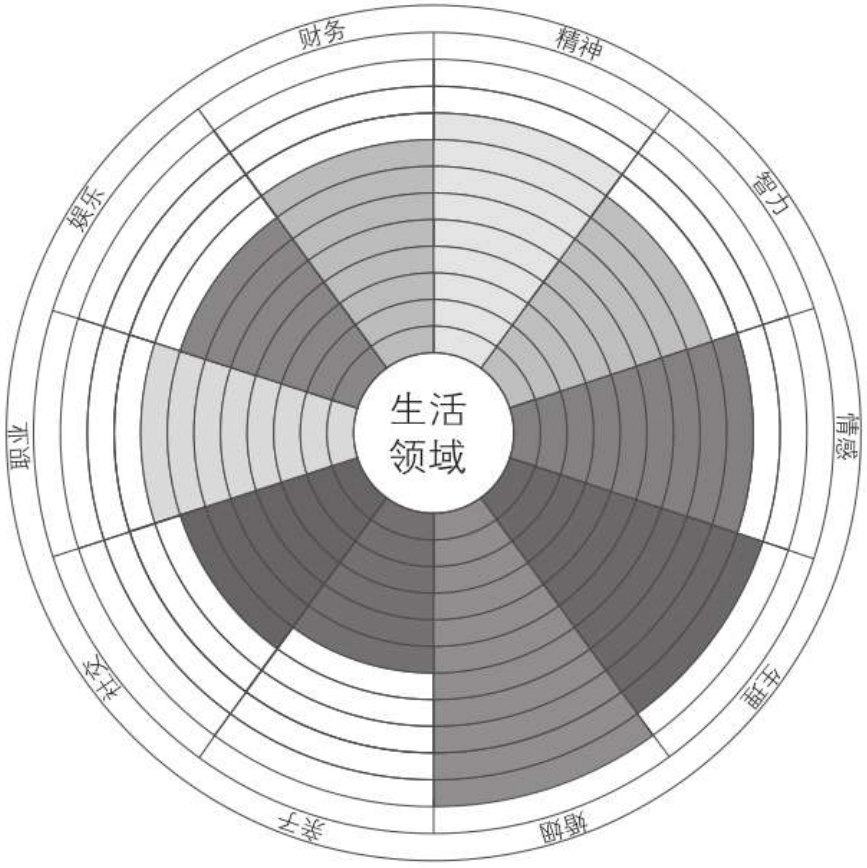
不管发生什么，不管你感到如何迷茫、沮丧，你都不用就此认命。进步和显著的个人成长都是完全有可能实现的。

第五，这也将引出第五个也是最后一个假设：自信、快乐，以及生活满意度，都是个人成长的副产品。充分认识手中的支配权和控制

力，是应对生活中的各种不确定性，并在最重要目标上取得进展的最好途径之一。而你手中的支配权和控制力，远比你想象的要多。

为了对自己有一个准确的定位，我建议你做一个名为“人生质量测评”的在线测试，测试非常简单快速。在接下来的一年中，你可以在生活的大多数领域通过有意识的决策取得长足的进步。但是你首先需要找准基线，才能识别出最需要注意的领域。可能你事业有成，但身体状况欠佳。也可能你和家人关系不错，但对于如何增加存款以备不时之需，却没有一个可行的计划。

你可以借助我设计的人生质量测评快速锁定需要改进的领域，并在一段时间后检测个人成长进度。如果你还未进行测试，可以登录网站BestYearEver.me/lifescore获取自己的人生质量测评。测试快速简单，十分钟即可完成。理想的情况是，这个测试能够让你获得开启最好的一年所需要的洞见。但这个测试仅仅是个开始。



人生质量测评包含十个相互关联的领域。了解每个领域的相对质量状况，有助于取得多方面的进步。每个领域的相对质量状况用等级表示。

5步开启未来的路

The Path Ahead

首先我将对本书进行概述。我将目标实现过程分为五个简单的步骤。

步骤1，我将帮助读者消除有关规划最好的一年的疑惑。要想实现目标，首先必须相信自己能够实现目标。该步骤将帮助读者摒弃自我设限的观念，想象突破之年对整个人生可能产生的意义。

步骤2将讨论如何告别过去。把最坏的过去带进最好的未来，是目标失败的另一个原因。如果我们结束过去，尤其是结束不被赏识、没有嘉奖的无谓付出，就能够更加自信地踏进未来。我们并不是要深入挖掘童年，只是要回顾过去几年。我将提供一个“四阶段系统”，分析过去几年中哪些做法是有意义的、哪些没有意义，帮助你带着智慧和洞见规划新的一年。我还会向你展示，过去一年某些最大的挫折中，可能蕴含了未来一年最大的机会。

步骤3将提供一个由七部分组成的目标设立框架。通过这个框架展望的未来的几个月，你就能看到自己的梦想变得鲜活而立体。典型的计划和目标中存在的问题之一就是设计欠佳。像“多运动”“少花钱，多存钱”这类目标，存在几个方面的问题。其中一个问题在于，有效的目标应该是具体的、可量化的。粗制滥造的目标容易被遗忘。而这个目标设立框架将提供一个有意义的、有效的目标组合。

目标失败的另一个原因就是动力不足。如果缺乏强有力的动因，就会在实施过程中失去兴趣、注意力分散，或忘记原本的目的。我将在步骤4中介绍我所知道的最有力的驱动因素：你的“为什么”。一旦学会了这个部分，你就会变得势不可挡——即便是路途艰险、障碍重重。我还会向你展示一个万无一失的诀窍，让你能够在培养有益新习惯的同时保证充足的动力。

最后，在步骤5中，我们会将所有的版块融合在一起，我还会分享我所知的三个最好的策略，帮助你完成目标。目标失败大多是因为我们缺少有效的执行策略。要打赢一场仗，既需要战略，也需要策

略。但除非有人告诉我们实现目标的最好方法，否则我们只能凭着运气自己摸索。这一步骤将帮助你消除学习曲线的负面影响。你将会在本步骤中学会“放低下一步标准”、行动触发器TM，以及通过定期的目标反思来克服前进过程中遇到的障碍。

接下来的一年，会和以往的每一年无异，还是会成为你的突破之年？你在这一年里无须再因为没有取得想要的进步而失落沮丧。如果你想摆脱失意与迷茫，走向自信与明朗，获得实现成功一年的力量，我相信《规划最好的一年》一书中有你想要的答案。让我们开始吧。

“缺乏设计的目标容易被忘记。”

Goals poorly formulated are goals easily forgotten.



STEP 1

相信可能

Believe The Possibility

古语有言：“历史不会重演，但会前后呼应。”我们的个人历史尤其如此。这是为什么呢？我们的境况每年每月都在发生变化，但我们还是我们自己。不管工作、人际关系以及周围环境发生什么样的变化，我们的思维习惯都倾向于产出相似的结果。

有益的思维习惯往往产生积极的结果，例如幸福感、个体满足感，甚至是物质上的成就。然而，不好的思维习惯往往会产生相反的结果：不幸福感、不满足感，甚至是时运不济的哀怨感。

好消息是，个人的人生格律可以由你改变。即使现有的思维习惯已经带来不错的成果，你还是可以通过升级自己的信念，在生活的各个领域体验变革性的个人进步。一旦我们开始关注信念升级，我们的境况往往也会随之改善。

1 信念塑造现实

Your Beliefs Shape Your Reality

发生了什么不重要，重要的是我们告诉自己发生了什么。

——拉比·阿拉梅丁，《哈卡瓦提人》

几年前我和妻子盖尔养了一只英国塞特犬，名叫尼尔森。尼尔森生性温和、有耐心，和我的孙子孙女们相处得很好。它只有一个毛病：每次前门一打开，它就像从监狱里逃跑的囚犯一样，飞奔出去。我们有时要花二十分钟才能找到它，然后把它带回家。每次看到它险些被飞驰而来的车辆撞上，我们都胆战心惊。我们不知如何是好。直到我们知道可以使用隐形围墙。

这就是我们的突破点。用地下围墙线与电子项圈搭配就可以做成隐形围墙。当尼尔森靠近围墙时，项圈发出警告性振动，让它远离围墙。经过一些专门的训练，尼尔森很快就知道了围墙的位置，并不再靠近。尼尔森再也不会冲出门外。我们可以让它独自留在院子里，也不用担心它跑出去。

有趣的是，一段时间过后，我们发现尼尔森已经不再需要项圈了。我们站在围墙外召唤它，它也不会跑来。孩子们用诱饵引诱它，它不予理会。围墙已经从外部世界的电子世界，进入到尼尔森头脑的内部世界中了。

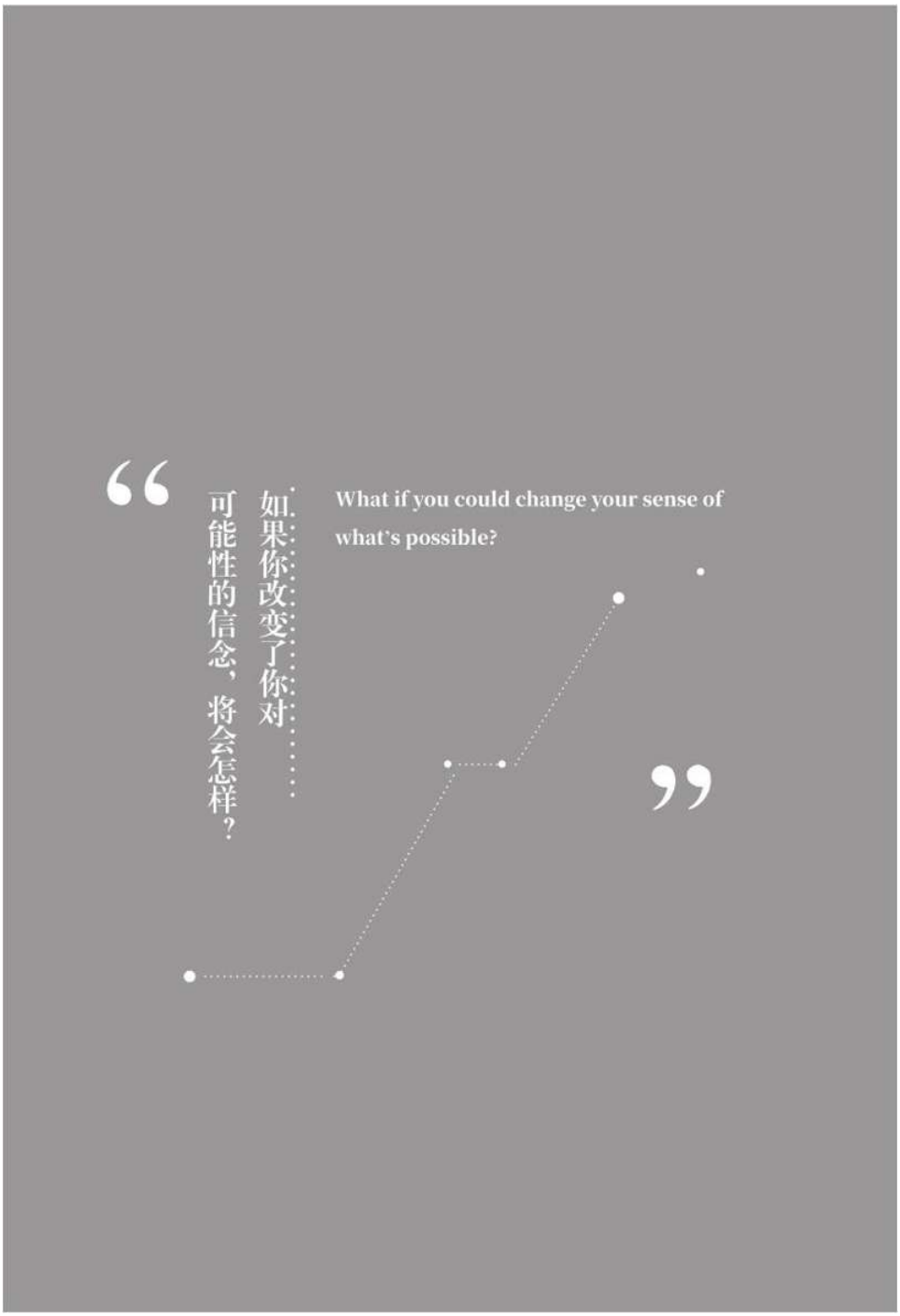
信念的力量

The Power of Beliefs

信念极大地影响着我们对待生活的方式。期待什么，就很可能会经历什么。这个道理我们早就明白。社会学家威廉·I.托马斯早在1928年就说过：“如果人们把某种情境定义为真实，那么这种情境就会造成真实的影响。”二十年后，社会学家罗伯特·K.默顿经过对“托马斯定理”的思考，提出了“自我实现预言”这一术语。1957年，哲学家卡尔·波普尔以神话故事中实现预言的英雄的名字，将这种现象命名为“俄狄浦斯效应”。

如科普作家克里斯·伯蒂克在《大脑密码》一书中所言：“在很多方面，现实的世界都是期待中的世界。我们的所见、所闻、所尝、所感，以及我们的经历，既是自下而上的，同时也是自上而下的。混乱的世界在我们的大脑中系统化。我们以经验中的形式、模式和假设来填补空白。我们对或远或近未来的预测，都会改变现实。”这种改变是如何发生的呢？

这不是一种幻觉。有些人可能会觉得这种现象与吸引力法则有关，但也不对。期待决定我们相信什么，进而决定我们的感知和行动，这就意味着期待决定结果。进一步意味着，期待决定现实。



还记得老泰格·伍兹吗？泰格·伍兹在陷入职业危机之前，曾一次又一次地打破世界纪录。他的一些致胜入球是高尔夫球界的传奇。例如2003年南非总统杯，黄昏时分，伍兹在距洞口15英尺（约4.57米）处击球入洞。看起来似乎不可能。每个人都这样想——除了伍兹。伍兹的队友迈克·维尔说： “他知道自己能成功……他出类拔萃的一个重要

原因可能就是：他的信念。”听懂了吗？以其他很多高尔夫运动员的技术，也能够完成伍兹那些传奇般的致胜入球，但是他们却不曾有相信自己能够达到目的的信念。

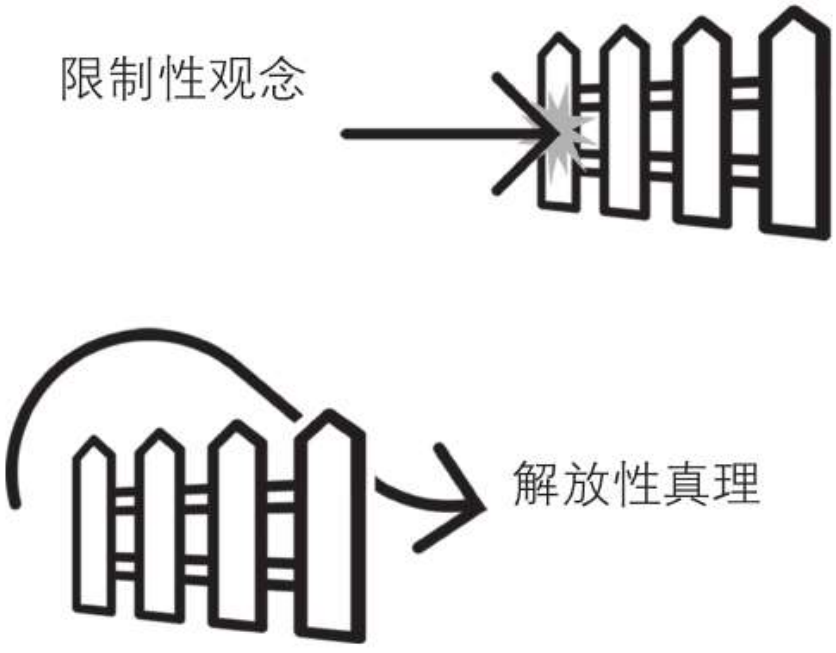
这是我们很多人的真实情况。

怀疑心理

The Problem with Doubts

不能实现目标，最大的原因之一就是不相信自己能实现目标。我们以为目标可望而不可即。调查显示，二十多岁人群的新年目标实现率远高于五十岁以上的人群。哈里斯民意调查显示，千禧一代中有80%的人都会设立自己的目标，而六十五岁以上人群中70%认为设立新年目标是“浪费时间”。为什么会出现这种结果？因为如果一个人经历的挫折越多，就会越不相信自己能够战胜挫折。自我怀疑是目标的毒药。

如上文所言，每个人都有很多不能得偿所愿的经历。为了不让自己在未来失望，我们形成了愤世嫉俗、自我保护的生活态度。我们就像尼尔森。曾经想要跨出围墙，却被勒令停止——或者更糟。我们可能只被制止过一次，也可能是几次。不管怎样，现在即使前方没有障碍，我们也不会再尝试。头脑意识中的障碍足以让我们止步。



我们都面临障碍。自我设限性观念阻止我们克服障碍，而自我开放性观念帮助我们跨越障碍、改善境遇。

你知道这种感受。你说，“我要找一份新工作。”但你随即又想，“不可能。我经验不足，学历也不够高。”一个有可能带你开启人生新篇章的想法在一瞬间就凋零枯萎。又或者可能朋友对你说，“嘿，你和比尔这周末可以去参加恩爱夫妻营。”你心想，“开什么玩笑？让他离开沙发一个晚上都不行，更别说一整个周末了。”又或者有人说，“我觉得跑5千米应该很不错。”你心想，“我应该跑的。”随即消极心态开始作祟，“我超重50磅（约36千克），膝盖又不好，怎么都不可能跑5千米。”

只要不燃起希望，希望就不会落空。但是这种消极心态毒害我们的灵魂，破坏我们的未来。有关可能性的信念直接影响我们的现实经历。但如果这种信念是可以改变的呢？

重构框架

A Different Frame

3A棒球投手史蒂夫·穆拉在一次客场比赛中担任首发队员，但他还没有离开球员席，就几乎输了比赛。这是为什么呢？“我在这里的投球区不可能赢。”他告诉教练哈维·多尔夫曼。多尔夫曼完全不能接受这个理由。但是他能看出穆拉已经做好了输球的准备。因此，教练让穆拉解释他的说法。穆拉说，投球区的角度不对。穆拉认为比赛结果已成定局。但教练却不这么认为。教练认为，一切才刚刚开始。

多尔夫曼问穆拉，可以做什么样的战略调整。这听起来似乎很简单。但这个问题就像打开了一个开关，让穆拉感受到了新的可能。比赛开始前，穆拉想出了新的战术来应对投球区的非常规坡度。“‘我还没赢’和‘我不能赢’，”多尔夫曼告诉穆拉，“是不一样的。”过去不能决定未来——除非穆拉用这样的信念来指导行动。“如果你认为大势已去，就不会再思考战略了。”多尔夫曼说。但是通过改变信念，穆拉改变了他的战略，也改变了比赛结果。在这次比赛中，穆拉的表现近乎完美——两次安打，没有失分。

穆拉面对的是一个重大挑战。但是和尼尔森一样，穆拉面临的挑战来自他的内心，而不是来自外界。“日常生活中很多看起来似乎阻碍我们前进的现实，都只是在我们原有框架和假设的作用下呈现出来的假象，”罗莎蒙德·斯通·赞德和本杰明·赞德[1]说，“在原有的环境集合中构建一个不同的框架，新的道路就会出现。”

历史上类似的故事不胜枚举。飞行员曾经认为飞行速度不可能超过每小时768英里（1236千米，声音在海平面上的传播速度）。

但是查克·叶格认为自己能够打破声障，并在1947年10月14日正式实现了超音速飞行。从这时起，飞机才开始改进，后来两倍、四倍甚至六倍音速也成了常规飞行速度。

1954年以前，田径运动员都认为不可能有人用少于四分钟的时间跑完1英里（1609米）。后来，罗杰·班尼斯特跑出了三分五十九秒的成绩，这个纪录后来又被其他跑步运动员打破。

数千年来，人类一直梦想着人可以飞行。1977年，有人研发出了能够持续飞行的可操纵无引擎飞机。这仅仅是一个开始。1988年，希腊自行车冠军卡奈洛斯·卡奈洛普洛斯驾驶纯脚踏动力飞行器飞跃海面超过70英里（112.65千米）。卡奈洛普洛斯并不是个例。现在，制造及操纵人力飞机已经成为一部分人的周末爱好。

还有一个例子。20世纪80年代中期，滑板运动员迈克·麦克吉尔完成了滑板运动中的首次540度空中旋转，也就是空中旋转一周半。以前没有人相信有人能够完成540度空中旋转，但在麦克吉尔成功完成了“麦克扭”后，其他人也争先效仿，并在此基础上继续突破。托尼·霍克是完成空中旋转720度的第一人。2012年，年仅12岁的汤姆·沙尔首次完成了空中旋转1080度，也就是在空中旋转三周！在接受娱乐与体育节目电视网（ESPN）采访时，沙尔说，“这是我做过的难度最高的动作，但是”——注意了——“这比想象中简单。”

爵士钢琴家塞隆尼斯·孟克曾说：“你认为不可能做到的事，总有人会去完成。”“不可能”只是表象。叶格、班尼斯特、卡奈洛普洛斯、麦克吉尔，以及霍克都向我们说明，即使是我们原本不相信的事，别人也有可能做到。你会成为下一个沙尔，并且比他做得更好吗？

[1] 《可能性的艺术》一书的合著者。

想象力失败

A Failure of Imagination

是否相信自己能完成目标，是决定目标能否实现的第一个关键因素。

著名的未来主义者、科幻小说家、发明家亚瑟·C.克拉克曾说：“如果一名优秀且年长的科学家认为某事有可能，那么他很可能是对的。如果他认为某事不可能，他很可能是错的。”如克拉克所说，这是“想象力失败”。

不仅仅是科学家。想象力失败还不同程度地影响着运动员、父母、领导者、经理、教师，以及我们每一个人。好消息是，想象力失败不是必然的。总体而言，对待生活可以有两种态度：一种直接导致想象力失败；而另一种却能够唤醒并放大我们对可能性的感知。接下来，让我们来看看这种区别。

2 有些观念阻碍着你

Some Beliefs Hold You Back

我们的目光是多么狭窄啊！我们找寻什么，才能看见什么。

——约翰·卢伯克《自然之美》

我曾经有个客户叫查理。查理不是他的真名。暂且认为我为他改名换姓是为了保护这家伙吧。查理总是认为自己被折磨、被欺骗、被迫害，并以此找到存在感。他抱怨每一件事。他觉得除了他自己，每个人都是白痴。每个人做的每件事都是错的。生活似乎被操纵。我不愿与他共进午餐，因为即使是他先邀请我，他也从不付账。跟他相处总是既劳神又伤财。

不是只有我这样想。查理对每个人都如此。每当我提到查理的名字，他的员工和朋友都直翻白眼。查理用囤积的思维方式处理所有人际关系。他身边的人时时刻刻都担心他的生计和财富会陷入危机。结果呢？他心中渴望的成功似乎永远遥不可及。

我把查理的这一类思维方式称为稀缺性思维。

再来看看我的另一个朋友。罗伯特是我所认识的最慷慨的人之一。每次相见，他总是热情地对我微笑、拥抱我、鼓励我。每次和罗伯特告别后，我都觉得充满能量，找回了自己。他对每个人都如此。无论是雇员、卖主，还是代理人、出版商，他对待每一个人都像对待自己最珍贵的客户。别人受他的感染取得成功，而这些又以不同的方式带给他能量。我把罗伯特的这一类思维方式称为富足性思维。

稀缺与富足

Scarcity vs. Abundance

无论做什么事，我们都要相信自己已经做好迎接挑战的准备。并不是说这件事很简单，或者我们已经知道要怎么完成这件事。通常我们都不知道。做好准备迎接挑战，意味着我们相信自己能够应对挑战，相信自己具备应对挑战的能力。相信自己为什么如此重要？因为我们的每一个目标都会遇到障碍。有一些人在克服障碍的过程中遇到困难，便怀疑自己是否具备足够的能力。比如查理。但是有些人却相信只要稍加努力或从不同的角度思考问题，就能够战胜困难。比如罗伯特。

研究人员将第一类人称为实体理论者。他们认为自己的能力是固定不变的。你一定听过有人说自己“不擅长x、y或z”。这些就是稀缺性思维者。研究人员将第二类人称为增量理论者。当他们面临问题时，就会寻求解决问题的新方法。他们知道只要坚持下去，就能找到变通方案或解决办法。这种就是富足性思维者。

这两种不同的思维方式，一种通向失败、恐惧、不满，另一种则通向成功、愉悦、满足。查理一类的稀缺性思维者，为人处世的依据是对世界、对他人、对自己的自我设限性观念，而罗伯特一类的富足性思维者，则站在自我开放性观念的平台之上运筹帷幄。这就是两类人的主要区别。

稀缺性思维者	富足性思维者
1. 长于索取，担惊受怕	1. 心怀感激，相信自己
2. 贪得无厌	2. 留得青山在，不愁没柴烧
3. 独享知识与人脉，缺乏同情心	3. 乐于分享知识与人脉，富有同情心
4. 固步自封	4. 相信自己能够学习、成长、发展
5. 习惯性多疑、冷漠	5. 习惯性相信他人、心胸开阔
6. 厌恶竞争，认为竞争损害利益、削弱权力	6. 喜爱竞争，认为竞争带来利益、发展能力
7. 对未来悲观，认为前路艰辛	7. 对未来乐观，相信好景在望
8. 视挑战为阻碍	8. 视挑战为机遇
9. 格局小、风险厌恶	9. 格局大、风险爱好

你的思维方式是哪一种呢？理解自我设限性观念与自我开放性观念的区别，是实现目标的开端。

三种自我设限性观念

Three Kinds of Limiting Beliefs

只要我们稍加留意，就能发现自己思维中的自我设限性观念。首先是我们关于世界的假设。有些人可能会说，“市场不景气，我不能现在启动新业务。”或者是“我不信任管理层。管理层总想欺骗我们。”或者是“政治家正在摧毁经济，我不可能有发展。”这些可能是根深蒂固的观念。但真相不一定是这样，即使有些观念看起来正确，也不是事实的全部。我们必须学会质疑甚至无视某些观念，否则这些观念就会限制我们的自由和行动力。

我们对他人也存在自我设限性观念。你可能会说，“不用问，他一定没时间见我。”或者是“嘿，她只是个会计，能懂什么？”或者“他到现在还没有回复我。他一定对我很失望。”又或者“像她这样的人一定不会愿意和我这样的人约会。”这些都不一定是真相。只是我们自己被这些观念影响。

第三种自我设限性观念正中大多数人的要害。就是对自己设限。我们可能会说，“我是一个容易放弃的人。我向来有始无终。”或者是，“我也没办法。我向来身体不好。”或者是，“我向来不善理财”又或者“我不是有创意的人。”这种观念往往是错的，至少错了一半。它们会成为你前进道路上的路障。



小心：自我设限性观念将扭曲我们对世界、对他人、对自己的看法。

如何判断自己是否正在陷入自我设限性观念的陷阱？杰里米·迪安在《习惯：改变命运的关键力量》中提到过三种致命误区：

非黑即白。认为除非做到完美，否则就是失败。现实往往是一把刻度尺，而不是一个开关。

主观化。因随机负面事件而责怪自己。

小题大做。即使只有轻微的迹象，也会做好最坏的打算。

这里我们可以加上第四条：

普遍化。有过一次不好的经历，便认为这是普遍规律。

这些观念从何而来？

自我设限性观念的来源

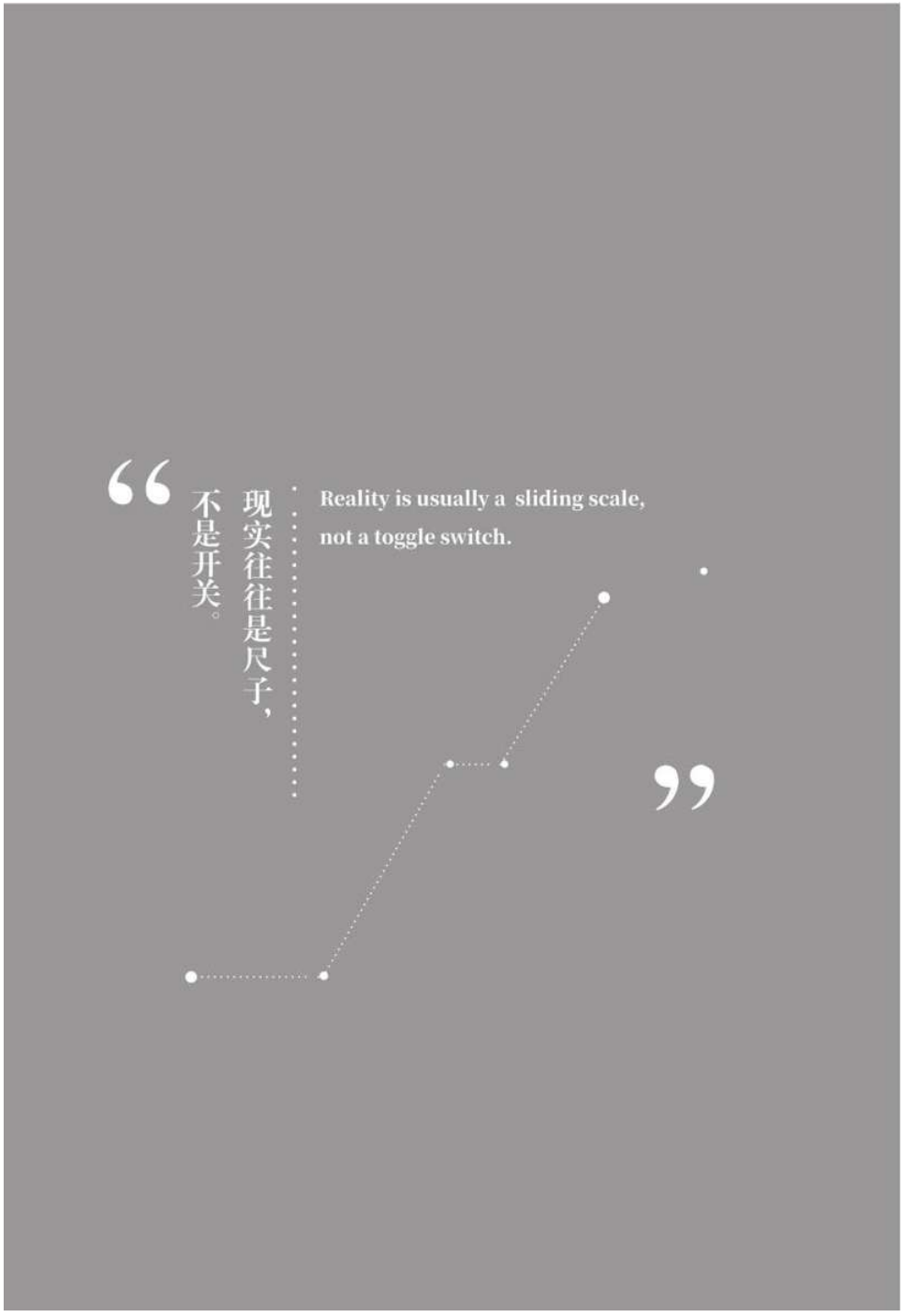
The Source of Limiting Beliefs

如前文所述，我们的一些自我设限性观念来自以前经历过的失败或挫折。挫折重复出现，就会导致我们做出最坏的假设。这会让我们加强囤积行为，规避风险。

但如果我们善于观察，就会发现自我设限性观念的其他来源。例如，新闻媒体具有较强的负面偏向。职业记者迈克尔·格罗特豪斯曾说：“研究表明，过量的新闻将导致情绪低落、焦虑，并且大多数新闻并不能使读者具有改变或影响新闻所言之事的实际能力。”打开新闻，我们很容易就相信世界越来越丑恶——越来越多的犯罪、贫困、暴力。冗长的陈词滥调中充斥着担忧和恐惧，间或穿插一些骇人的医疗状况商业广告。新闻机构倾向于向观众报道负面消息，因为恐惧能够激活大脑中更原始的部分，更加能吸引眼球。更为不幸的是，新闻业正在逐渐衰落。因此媒体变本加厉地利用大众的恐惧心理，来增加广告的受众。

这种负面倾向也反映在社交媒体中。在最近的选举周结束后，负面内容源源不断地涌现。但其中还是有一些积极倾向。

打开脸书，似乎每个人都过得很好。孩子快乐，朋友漂亮，假期迷人，工作充实。我们立刻，通常是在潜意识里，就觉得自己落后了。Instagram[1]上每个人都比我们更聪明、更有创造力、学历更高、更成功、更幸运、更健壮、更文艺。学者唐娜·弗雷塔斯对超过十二所大学学生的社交媒体使用情况进行了一项大规模研究。弗雷塔斯在她的研究成果《幸福效应》一书中写道：“脸书就像是CNN妒忌版，24小时不间断播报谁过得好，谁过得不好，谁进步，谁退步。”“除非你的自尊心坚如磐石，不为妒忌所侵，或是有超乎常人的理智，能够透过他人光芒四射的社交媒体看透他们的真正手段（就是造作和夸大），否则你很难无动于衷。”我非常支持人们使用社交媒体，但使用脸书导致我们对自己的生活感到自卑，这个现象的确合情合理。



自我设限性观念还来源于负面关系，这种负面关系无处不在，可能是跟朋友、同事、家人或是社会团体的关系。这种自我设限性观念通常在童年时期就开始形成了。弗吉尼亚大学心理学教授蒂莫西·D.威尔森提出的“核心叙述”，其中就包括这种观念。核心叙述大部分都是有益的、有用的。但有一部分却不然，它们可能会纠缠着我们，并

在我们进行尝试的时候对我们造成干扰。除了童年时期，自我设限性观念还在教堂里、大学里、办公室里继续形成。不管我们的观念在何时通过何种方式形成，这些观念都会变成一副眼镜，我们会透过这副眼镜看世界。我们要明白，包括负面关系在内的各种关系都会影响这副眼镜的形成。

“在生活以及事业中，你能够做得多好，不仅取决于你选择做什么、如何做，还取决于你和谁一起做，或者谁对你做什么。”心理学家亨利·克劳德在《他人的力量》一书中写道。和像查理这样的人待在一起，你就会学会从他的角度看世界。反之亦然。如果你周围都是像罗伯特这样的人，你会觉得一切都开始变得美好。

如果想要经历最好的一年，首先必须分辨出在这两种思维中，你在受哪种思维主导，并要有意识地向富足性思维靠近。我们没有理由让自我设限性观念限制我们的发展。

[1] 一个社交平台。

由你选择

You Choose

苹果公司CEO史蒂夫·乔布斯去世后不久，他的家人、朋友以及其他一些相识在斯坦福大学纪念教堂对他进行追悼。数百人参加了这次仅面向受邀者的活动，他们钦佩、尊敬、爱戴这位有远见卓识的发明家，并前来向他致敬。记者布伦特·施伦德在《成为乔布斯》一书的结尾叙述了这个时刻。

博诺、琼·贝兹、马友友倾情表演。甲骨文公司CEO拉里·埃里森以及苹果公司首席设计师乔纳森·艾维发表了讲话。但让施伦德最为触动的是乔布斯的妻子劳伦·鲍威尔的发言：“他塑造了我看待世界的方式。”她这样描述她的丈夫：

看见已经存在的事物、扫除障碍以清晰地认识现实，已经是一件困难的事。但史蒂夫却拥有更伟大的天赋：他能够看清尚未出现的事物，他知道什么可能会出现，什么必定会出现。他的思维从来都不是现实的俘虏。相反，他能想象出现实中缺少的东西，然后去创造它。

因此，她说，乔布斯拥有“对可能性传奇的感知”。

所以，问问自己：有什么是你现在的世界没有，但是可以有、必须有的？在你的人际关系、健康、事业，或是精神生活中，有什么是现在缺少，并且只有你可以创造的？在规划最好的一年之前，我们必须认识到，我们面对的大多数阻碍，都只存在于想象之中。我们的头脑中可能有一百万种想法奔腾而过，但是我们自己决定自己要相信什么。克服自我设限性观念最好的办法，是用自我开放性观念取而代之。思维升级是可能实现的。

3 观念升级

You Can Upgrade Your Beliefs

“不可能”不是一个事实，而是一种看法。

——穆罕默德·阿里

1954年，马丁·路德·金成为亚拉巴马州蒙哥马利市德克斯特大街浸信会教堂的一名牧师。当时他只有二十五岁。但马丁·路德·金在接下来十年间的成就，彻底地改变了美国社会。

1955年，在有名的罗莎·帕克斯事件后，马丁·路德·金领导了蒙哥马利市公车抵制运动。1956年，抵制运动得到了美国最高法院的支持。一年后，马丁·路德·金建立并领导了南方基督教领袖会议，该会议帮助组织了当时蓬勃发展的民权运动。他还发表了第一次面向全国观众的演讲，后来登上了《时代》杂志封面。但这些仅仅是开始。

20世纪50年代末到60年代初，马丁·路德·金的组织与抗议工作以静坐和抗议的形式继续进行，1963年，运动达到高潮。当年四月，由于违反禁止示威规定，马丁·路德·金在伯明翰被捕。他受到了当地官员的猛烈抨击，作为回应，马丁·路德·金写下了他最重要也最具纪念价值的著作《来自伯明翰监狱的书简》。几个月后，他领导了华盛顿的示威游行，此次游行参与人数超过二十万。

在《解放奴隶宣言》一百周年之际，马丁·路德·金在林肯纪念堂前发表了激动人心的《我有一个梦想》演说。这次示威引发了全国范围内对民权的支持。当年夏天，总统约翰·F.肯尼迪提出了有史以来影响力最大的民权法案，美国国会于1964年通过该法案，示威游行和马丁·路德·金的支持功不可没。

如果这还不够，马丁·路德·金还是《时代》周刊1963年年度人物，史上最年轻的诺贝尔和平奖获得者。虽然民权问题前路漫漫，但马丁·路德·金已经给世界带来颠覆性的改变。当时他年仅三十五岁。他的秘诀是什么呢？

避开自我设限性观念陷阱

Avoiding the Trap of Limiting Beliefs

马丁·路德·金在伯明翰的批评者认为他的行动“不明智且不合时宜”，认为他们的做法违反“常识”。这些官员和马丁·路德·金不一样，他们受制于自我设限性观念：他们对世界的看法限制了他们对可能性的理解。他们不认为马丁·路德·金的行动是在为变革做铺垫，反而认为金阻碍了变革。他们担心金的行动会让他们处于不利地位。生活中有千百万将“普遍性误解”称为“常识”的例子，这只是其中之一。

自我设限性观念误解现在，欺骗未来。金所处的环境中充斥着这些自我设限性观念：

· 民权运动在过短的时间内提出过多要求。

· 民权运动挑起了不必要的麻烦。

· 非暴力行动无济于事。武装反抗是必要的。

· 白人不会改变。种族和解不可能实现。

· 种族歧视在文化中根深蒂固。我们不能改变这个事实，更遑论改变法律。

除此之外，民权运动内外还有很多黑人与白人共有的自我设限性观念。金和其他人的区别在于他拒绝这些观念，因为这些观念并不是真实的。相反，他相信时代正在迫切呼唤人们做出行动。他相信非暴力示威是有必要的并且有效的。他相信种族和解是一个真实的希望，他相信人心可以真正改变，整个社会都可以真正改变。

金信奉的是自我开放性观念，而不是自我设限性观念。他和其他人看见的是一样的事物，但是，用赞德的话来说，他构建的框架和别人不同。这就是《我有一个梦想》演讲要传达的精神。不管其他人说什么、相信什么，他眼中都可以看到更美好的未来。他的框架让他可以看见胜利，他从内心深处相信终有一天理想可以实现。这些自我开放性观念赋予他自由，让他坚定前行——我们也可以这样做。



思维可能会让我们陷入困境。但是改变思维，就能从困境中挣脱。

观念交换

Trade Your Frame

我们可能不会有马丁·路德·金那样远大的抱负。但我们的志向在我们唯一的一次生命中发挥着重要作用。我们的志向可以改变我们自己的世界，以及身边亲近的人的世界。

关于用自我开放性观念代替自我设限性观念，来自嗜酒者互诫协会社区的一个案例是我喜欢的案例之一。布朗大学、加州大学伯克利分校以及美国国立卫生研究院的研究人员合作开展了一项大型研究。研究人员发现，信念是促使人们远离酒精的动因。嗜酒者互诫协会的成员不会说“我忍不住要喝酒”，他们相信自己可以抵挡诱惑。为什么？因为他们现在相信自我开放性观念：“改变是可能的。”他们不会想着“我不能离开酒精”，而是相信自我开放性观念：“如果不喝酒，我就能更好地处理生活中的困难。”

另一个案例是我的朋友唐·米勒。唐是一名畅销书作者，也是一名出色的企业家。但在经历了一系列失败恋爱后，他认为自己的感情注定没有结果。直到鲍勃·戈夫突然拜访。

“唐，你知道我发现什么了吗？”鲍勃说，“我发现你很擅长恋爱。”唐不相信。他一点都不擅长恋爱，他对此深信不疑。但是鲍勃不停地拜访唐，并告诉唐，他擅长恋爱。鲍勃总是在唐真正与人交往之后，一次次地向唐举例论证自己的看法。“在接下来的几个月中，鲍勃的主张和我的自我感觉之间出现了巨大的裂口。”唐说。鲍勃的坚持最终得到了回报，唐终于意识到，鲍勃是对的。“鲍勃就像一名出庭辩护律师，一周复一周地向我的灵魂陈述证词，直到我们意见的裂口开始闭合。”唐越是认识到自己擅长恋爱，就越能够以此为信念采取行动，向自己证明这个信念是正确的。新的信念让唐能够面对情感，燃起希望，重拾信心。事实证明唐极其擅长恋爱——他开始约会，后来遇到了一生所爱，步入了婚姻殿堂。

我自己也有不少类似的例子。曾经我的家庭入不敷出，我因此认为自己不可能再有发展。后来，我意识到这是一种自我设限性观念，

便决定用自我开放性观念来替代它。我开始告诉自己，“我有足够的钱偿还债务、实现目标、做一个慷慨的人。”刚开始我的感觉自然不是这样。但是我没有选择稀缺性思维，而是选择了富足性思维。这不是什么魔法。但这种转变的确为我开启了新的里程，让我得以前进。我越是前进，越是能够发现更多的资源来改善我的境遇。

还有一个例子。“我现在不想做这件事。”我以前会这样说，“我累了。”我曾经认为精力旺盛与否是我不能控制的。但后来我发现，我拥有一种媒介。我可以对自己的经历施加影响。因此我把自我设限性观念换成了自我开放性观念：“我的精力足以让我完成当前的任务。”每当我感到疲惫或劳累，我都会对自己重复这句话。不久后，实践便追平了理论。在所有这些案例中，改变信念都可以获得更好的结果。这不是魔法。你现在所拥有的，足以改变你的生活。

每个人的情况都不同，每个人都有自己的一套自我设限性观念组合。但在我的培训经历中，我发现了两种大多数人共有的自我设限性观念。

第一种是认为自己没有能力改变自己的境遇；

第二种是认为自己没有足够的资源。

下面我们依次分析这两种观念。

当你感到能力不足

When You Feel Powerless

艾琳·格鲁威尔是加利福尼亚州长滩市一所高中的老师，这是一所刚刚合并的高中，很难管理。艾琳的混合班级中有很多问题学生，有一些还是青少年犯罪团伙成员，他们不仅相互厌恶对方，而且更加厌恶自己的老师。“我的班级就像一个垃圾场，里面全是违纪转校、戒毒、留校察看的学生。”她说。这些学生几乎已经被所有人放弃。学校也没有指望她能够改造这些学生。幸运的是，格鲁威尔相信，在这些学生身上，她能够做到别人所不能做到的。

艾琳首先抛弃标准课程，给学生布置“问题少年读物”，包括安妮·弗兰克的《安妮日记》、兹拉塔·菲力波维克的《兹拉塔日记：一个萨拉热窝少女的生活》。她还要求学生用日记的形式记下自己的经历，这也是很重要的一步。通过日复一日的努力，她改变了孩子们的人生。她战胜了困难，帮助一百五十个学生学习、成长、毕业。班上的大多数学生都上了大学。还有一些学生后来自己也成为了老师。

我们拥有的能力都比我们以为的要多。根据斯坦福大学心理学教授阿尔伯特·班杜拉的研究，这种能力包含四种属性，能够帮助我们实现目标。

第一，意图。我们可以想象一种比现在更好的生活，并在现有条件下通过与他人共同努力获得这种生活。

第二，前瞻。通过预见未来，我们可以控制自己当前的行为，并用目的和意义来指导行动。

第三，行动。我们有能力按照我们的计划行事，保持积极性，并通过随机应变保证计划按时进行。

最后，内省。我们不仅会行动，而且知道自己在做什么。这意味着我们对自己的行动进行评估，能够调整行动，甚至修改计划。

艾琳·格鲁威尔在她的教学中运用了以上四种属性。她知道，参与学生的生活，能够影响学生的生活。她根据自己的意图设立计划。她开始采取行动，并在实行计划的过程中不断调整方向，一点一点地改

变了一百五十名学生的人生。如果她没有这样做，这些学生可能就会被放弃——更不用说改变他们的人生了。

不管现在处于什么环境，我们都有能力追求更好的未来。有些人不相信。因为他们不能控制所有事，所以他们就认为自己什么都不能控制。但这只是一种自我设限性观念。通过我们自己的选择，我们可以成为积极的参与者，创造更好的结果。

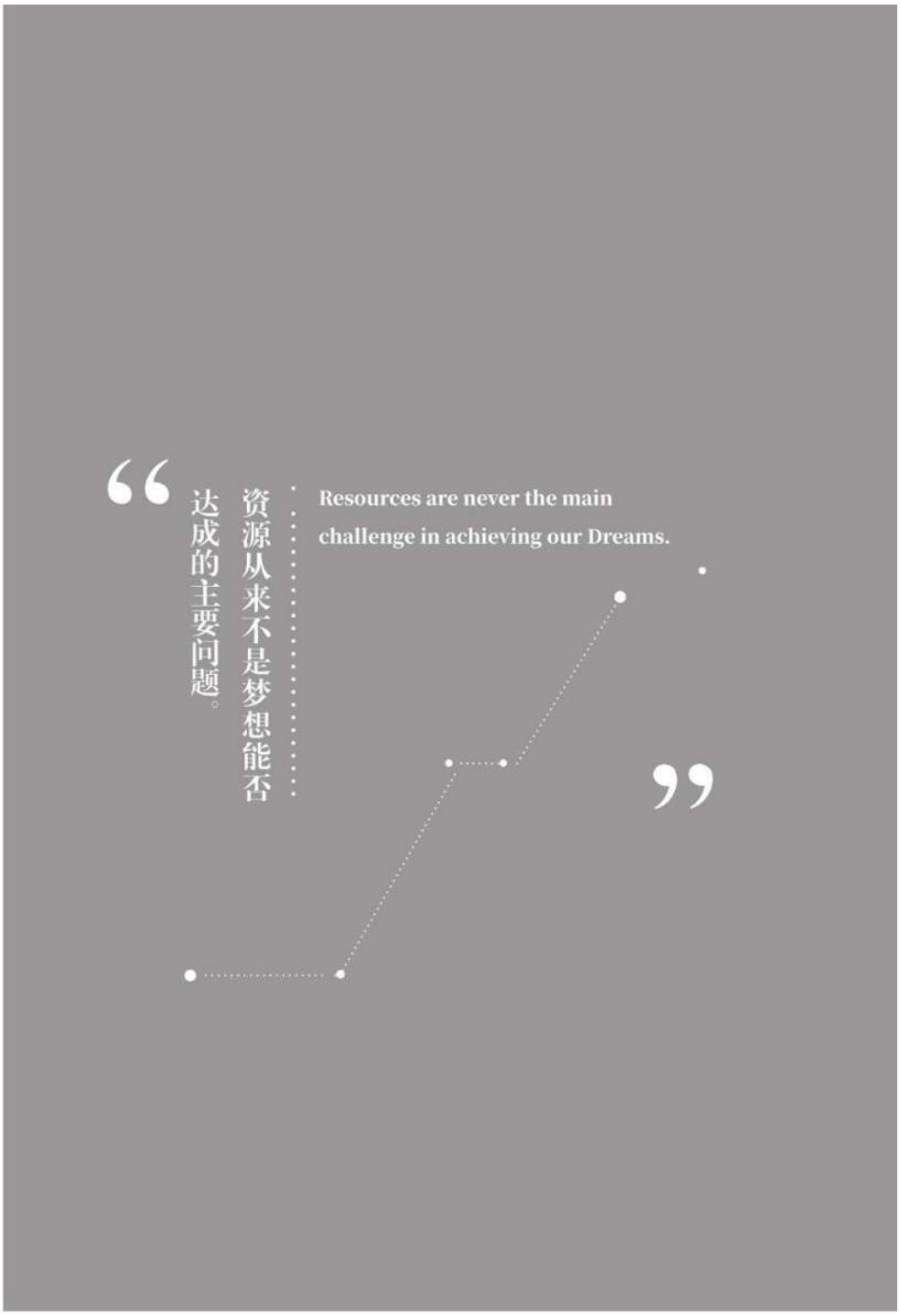
1956年，在公车抵制运动最后几个月的艰难日子里，金举行了一次布道，鼓励会众常怀希望，过创造性的生活。他教他们祈祷，“请帮助我接受我的工具。不管这些工具多拙劣，请帮助我接受它们。在我接受工具之后，请帮助我启程，帮助我使用我的工具做力所能及的事。”金用摩西的例子来说明，简陋的工具也可以有大作为，摩西抛弃了自我设限性观念，带领他的人民走向自由。如我们所见，金本人的经历就有力地证实了他的观点。

资源问题

The Resource Question

格鲁威尔的故事提醒我们，不要把目标局限在现有资源内。资源从来都不是我们实现目标过程中的主要挑战——从来都不是。事实上，如果你现在已经具备实现目标的一切资源，那么你的目标可能太小了。

刚开始，格鲁威尔没有用于买书的预算。但如果计划要进行下去，学生就需要特定的书。怎么办？她又找了一份工作，自己掏钱买了书。随着格鲁威尔的计划不断发展，她需要的资源也越来越多。她的学生希望能够请梅普·吉斯到学校演讲。梅普·吉斯是荷兰人，曾协助安妮·弗兰克及其家人躲避迫害。学校对此没有预算，于是学生们便组织了一系列筹款活动，最终成功邀请了梅普·吉斯。不仅如此，学生们还筹集了资金，把兹拉塔·菲力波维克请到了美国。



决心越大，资源越多。决心改变结果。“人类从不缺少资源。”金在1964年接受诺贝尔奖的演讲中说，“人类缺少的是意志。”

资源是必不可少的，但资源从不是成功的先决条件。表面上的资源稀缺反而常常是潜伏下的优势。事实上，人们在解决困境的过程中可能会触发一系列意料之外的收获。比如说，资源不足迫使我们迎难

而上，尽最大的努力去实现目标。太容易获得的资源往往导致最终成效欠佳。经济学家朱利安·西蒙将人类创造力称为终极资源，但终极资源往往需要一定的限制因素才能释放出来。资源的缺乏能够激发人类随机应变的能力。有限的资源同时能够塑造人的适应力及自信心。我们克服困难的次数越多，克服下一个困难的能力就越强。

总而言之，表面上的资源不足可能会是我们重要的资源。我们的自我设限性观念使我们无法看到这一点。但有一个自我开放性观念是正确的：我们生活在一个真正富足的世界里，这个世界的资源足以让我们实现重要的目标。这并不意味着，你现在没有的资源，你最后也不会需要。如果你的目标够大，你需要的资源可能会比你最初计划的要更多并且更复杂。但是尽管放手去做吧！资源不足从来都不能成为你停滞不前的借口。相反，资源不足能够提示你下一步应该处理什么问题。

修正观念

Revise Your Beliefs

你可以从自我设限性观念中挣脱出来。你可以把自我设限性观念替换成自我开放性观念。我在这里推荐一种简单的六步法。请注意：准备一个笔记本或日记本将有助于完成本练习。

第一，识别自我设限性观念。我在上一章中提到过几种思维误区。如果一种观念反映出非黑即白的思维方式，那么这种观念就可能是自我设限性观念。同样地，还有主观化、小题大做和普遍化。这些自我设限性观念可能来自过去的经验、媒体或是你的社交圈。不管这些观念的内容是什么，也不管它看起来有多真实，重要的是要认识到这些观念只是关于现实的其中一种看法——并且很有可能是错误的。

第二，记录自我设限性观念。这种观念可能类似于：

- “我经验不足。”
- “我的经验与职位不相关。”
- “我文笔不好。”
- “我总是轻易放弃。”
- “我没有创造力。”
- “我总是失败。”
- “我不善理财。”
- “我不太自律。”
- “我不擅长某个技术。”

老实说，什么样的自我设限性观念都可能会有。我们都有自己的挑战。娜塔莉是“五天即达最棒的一年”课程的学员之一，第一次做这个练习的时候，她是疲于照顾两个孩子的年轻妈妈。那时候她刚刚辞去工作，和家人一起搬到一个新的城市。“我的自我设限性观念之一就是认为自己没有足够的精力。”她告诉我，“我做不到，是因为我还要抚养两个小家伙。”不仅如此。娜塔莉的另一个自我设限性观念是：“或许我注定是一个普通人，我一生注定无所作为。”

我有一个朋友，在五十多岁的时候失去了工作。我在这里叫他格雷。时值大萧条高峰，他很难再找到新工作。三年时间里，我开始看到一种想法在他的头脑里生根。他会说，“好吧，我太老了。”他还有两个研究生学位。然后他的想法变成，“我学历过高。”格雷的处境很艰难，这一点没有疑问。但是罪魁祸首并不是他的年龄或是学历，是他看待年龄和学历的观念。

尝试逐字记下你的自我设限性观念。通过文字表达，可以将观念客观化，然后就可以对其进行评估。

第三，反思自我设限性观念。首先，评估这种观念能否赋予你力量。尝试用客观的眼光看待。这种观念是否能让你得到想要的结果？还是会阻碍你的行动？要诚实。“文字形式让我感到难受，我意识到我开始反思自己。”娜塔莉说，如果她不把一种观念写下来，这种观念就会一直蒙蔽她的思维。通过将一种观念客观化，她就能够坦然面对这种观念。人们有时候会沉浸在自己的自我设限性观念中，就好像前文提到的查理。可能自我设限性观念能够给他们一种确定感，也可能是给了他们戏剧感或是存在感，因为他们认为自己理解了世界。诚实的评估是通往自由的关键。

第四，摒弃或重构自我设限性观念。如果一种自我设限性观念是完全错误的，你大可直接摒弃。就像上文我个人的例子一样，有时候这只是简单直接的交换。这也是娜塔莉的做法。“看到自己写下的自我设限性观念，我意识到这些观念似乎来自某个黑暗处。”她说，“这不是我。这些东西似乎来自异界。当我写下这些观念的对立面——自我开放性观念，我便能够发现自己积极的一面，开始尝到自信的滋味，看到如果我开始相信自己，会有什么样的希望和可能，这种感觉非常好。”

要开始这个过程，你可能要先和自己进行一次辩论，就像鲍勃·戈夫为唐·米勒做的事一样。鲍勃带走了唐的自我设限性观念（我不擅长恋爱），作为交换，鲍勃给唐带来了一个自我开放性观念（我擅长恋爱），并且要求他用实例来证明自己的观点。

重构限制性要稍微复杂一些。很多自我设限性观念都蕴含着一小部分真理。这也是它们具有说服力的原因。但它们不完全真实。如果一种自我设限性观念是真实的，或者有一部分是真实的，你也不用就此认输。故事总能被改写。想想媒体是怎么做的。没错，每天都有很多不好的新闻，但这只是事实的一部分。和新闻报道相反，证据显示，世界在很多关键方面都在不断取得进步：

· 每年的工作小时数持续下降。

· 民主国家数量持续增加。

· 受奴役人数持续下降。

· 暴力犯罪持续减少。

· 战争持续减少。

· 世界预期寿命持续延长。

· 女性薪资持续增长，取得大学文凭的女性数量持续增加。

诸如此类，不胜枚举。

格雷认为年龄是他找不到工作的理由，我向他指出，资深员工常常拥有令雇主垂涎的资本，包括生活经验、智力资本以及深层社交网络，这些资本都非常适合企业环境。杜克大学和哈佛大学的研究人员发现，年收益超过一百万美元的创业公司创始人的年龄最多在三十九岁。“年龄在五十岁以上的人数是二十五岁以下人数的两倍。”这个研究团队领导人维韦克·瓦德瓦说，“在一个后续项目中，我们对12个高成长行业中的549名成功企业家的背景进行研究，发现男性创始人的平均年龄和最多年龄是40岁，并且有很大一部分男性创始人年龄在50岁以上。”可见年龄是一种优势。

年轻也同样有其优势。在职业生涯早期，我觉得自己太年轻，不能成功，我也总是听到人们说类似的话。但年轻是一个方便的借口。在我的“自由专注”高效率培训课中，一些最有活力、最高效的管理者或企业所有者也只有二十多或三十多岁。我稍后会继续讲述娜塔莉的创业故事，但她的情况也相似。我的另一个朋友还不到三十岁，就拥有价值数百万美元的在线资产，拥有的便利店和加油站加起来接近一百家。如果你认为年龄是个问题，说明你需要重构观念。

如果我们不停地思考什么不对，就会忽略什么是对的。这种习惯扭曲我们的视野，导致我们看不见周围的机会。可能你会想，“我不是注重细节的人。”好。那么注重细节对你而言是必要的吗？你可以就此接受现实。你也可以重构观念，说，“我不是注重细节的人，但我总是能够和注重细节的人合作，或者外包细节工作。”

第五，修正自我设限性观念。这是有趣的部分。这里并不是指简单地下结论，虽然这也有一定作用。我是指围绕一个新的自我开放性观念重新定位你的思想。例如，如果你本来认为，“我年纪太大，不能得到那份工作。”你现在可以说，“我的经验比其他求职者丰富。”相反，如果你认为“我资历太浅。”你现在可以告诉自己，“我比其他求职者精力充沛，对工作更有热情。”不同的思维视角会带来不同的面试表现。旧的观念阻碍你前进。新的观念为真正的进步提供了立足点。不要忘记写下修正后的观念。

你的自我设限性观念是什么?

What Are Your Limiting Beliefs?

现在我问你：你的自我设限性观念是什么？可能是对世界、对他人，也可能是对自己的自我设限性观念。是什么样的经历或期待让你没有过上自己想要的生活、你本来应该拥有的生活？如果现在的生活和你的理想不符，我建议你把自我设限性观念写下来。在本子上画一条竖线，一栏写自我设限性观念，另一栏写对应的自我开放性观念。根据自我开放性观念一栏思考你实现目标的新宣言。

你已经具备应有的条件。升级你的观念，是进入最好的一年的第一步。下一步就是在过去的经历中寻找解决方案，更加自信地走进未来。

第一步 行动计划

●1.认识信念的力量

如塞尔维亚维托夫尼卡的僧侣撒迪厄斯所言：“我们的想法决定我们的生活。”无论是积极的信念还是消极的信念，都会对生活经历产生巨大影响。明白这个事实，是进入最好的一年的第一阶段。

●2.直面自我设限性观念

我们都会有对世界、他人、自己的自我设限性观念。四个检验你是否陷入自我设限性观念的指标，你的观点是否由以下思维形成：

·非黑即白

·主观化

·小题大做

·普遍化

还有很重要的一点，就是要识别出自我设限性观念的来源，即你的自我设限性观念是来自过去的经验、新闻媒体、社交媒体，还是负面关系。

●3.观念升级

拿出笔记本或一沓纸，在一页纸中间画一条竖线，将其分为两栏。用六步法把自我设限性观念替换成自我开放性观念。

·识别自我设限性观念。升级观念要从认识观念开始，因此，首先要仔细思考阻碍你前进的观念。

·记录自我设限性观念。在左边的一栏写下自我设限性观念。文字表达有助于将自我设限性观念客观化。

·反思自我设限性观念。评估某种观念对你的贡献。这种观念赋予你力量了吗？对你实现目标有帮助吗？

·摒弃/重构自我设限性观念。有时候你可以直接否定一种自我设限性观念。有时候你可能需要论证推翻它，或是从另一个角度审视障碍。

·修正自我设限性观念。在右边的一栏针对旧的自我设限性观念写下新的自我开放性观念。

·重新定位。相信新的真理，重新投入生活。

STEP 2
总结过去

Complete The Past

记得电影《大人物拿破仑》里的里科叔叔吗？他人到中年一事无成。但在听说拿破仑邮购的时光机时，他开始回忆过去：“啊，真希望可以回到过去。我本来可以拿州冠军的。”

因为没有机会在高中橄榄球赛中取胜，他一生都为此耿耿于怀。“教练应该在第四节让我上场，我们本来可以成为州冠军的。”他说，“我觉得没问题。”

人们都会陷入同样的困境，我们自己也在某种程度上处于这种困境中。除了自我设限性观念，第二个最常见的障碍就是过往的经历。我们把过去绑在身上，就像拖着一辆载满了破旧家具的拖车。因为我们太过受制于过去，所以才不能充分考虑未来。

我不希望这种情况也发生在你身上，否则这种心态将成为你未来一年的阻碍。步骤2将告诉你这个问题应该如何解决。

4 后向思考

Thinking Backward Is a Must

没有后视镜，我们就不能驶向未来。

——马歇尔·麦克卢汉

我职业生涯的大部分在出版业度过。营销、编辑、管理——出版业的工作我几乎都干过。我甚至还干过文学代表和艺人经纪。我的一个客户名下有很多非常成功的项目，我和我的商业伙伴希望能和他达成一个新的大额交易。

我一整年鞍前马后把重心全都放在了这个客户身上。在把他的新书介绍给出版商之前，我和我的合作伙伴为这名客户安排了历时九十天、覆盖三十个城市的巡回宣传。巡回宣传的效果令他很满意。每天晚上现场都有五百到两千人。宣传结束后，我和我的团队都已经筋疲力尽。但一切都是值得的。宣传成果引起了客户后来的出版商的注意，出版商希望以每本书一百万美元的价格购买这名客户两本书的优先出版权。我们的高投资终于取得高回报了。

我们把这个消息告诉了客户，期待着他的热烈回应。但我们却迟迟没有收到答复。那边是一片冰冷的沉寂。有什么事发生了。通过几周的不断尝试，我终于收到了回复。我收到一份文件，满篇都是法律术语，但信息很明确。在即将达成有生以来最大一笔交易之际，我被解雇了。

我为这名客户争取的是一笔巨额交易，但这却让他觉得自己可以得到更多。另一名经纪人承诺能给我的客户带来更大的收益，他便和他签了约。此时我却孤立无援，整整一年的投资都打了水漂。我意志消沉，魂不守舍。我的事业似乎走到了绝路。

后向思考

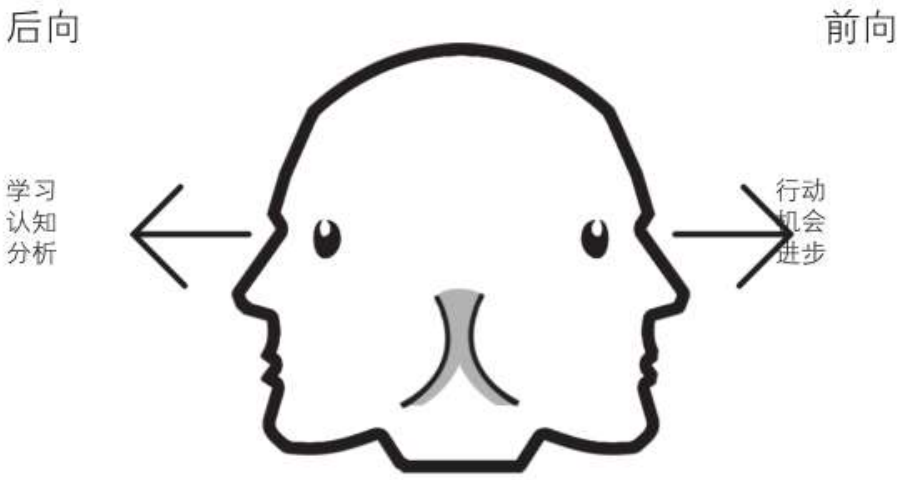
Backward Thinking

总结过去是设计未来的一个关键部分。正如著名心理学家丹尼尔·卡内曼和戴尔·T.米勒所言：“推理不仅仅是前向的，而且还是后向的，即通过经验得出与之相关的回忆或思考。”心理学家将这个过程称为“后向思考的力量”。要规划最好的一年，就要利用这种后向思考的力量。

如果不愿承认过去，过去就不会完整。一个朋友告诉我，“如果我们不能记住一次经历，这次经历就是不完整的。”我们不能无视一次经历，或是希望这段回忆消失。不管我们在过去十二个月里经历过什么，都必须处理这些经历。如果采取无视的态度，不好的事就会重现。怎么重现？有时候我们生活在自己的故事里，而这些故事对我们的发展毫无帮助。有时候我们用怨恨来解释自己的行为，有时候我们因为受到某种怠慢或忽视而怀疑自己的价值。如果不寻求解决办法，我们就会把过去遗留下来的东西带到未来，破坏我们对未来的精心设计。

在开始下一步之前，我想强调一件事。以下方法的目的是帮助你处理过去的失意和挫折，并不是针对重大创伤。有些人可能遭受了重大打击，甚至经历过灾难。可能婚姻失败。可能你失去了爱人。可能你经历过一起事故、一场疾病、一次暴力袭击，或是生意失败。如果你不能妥善应对创伤性事件，这些事件就会以一种极度不健康的方式影响甚至决定你的未来。

接下来的内容只能为你提供有限帮助。如果有需要，你也可以寻求如心理治疗师等外部资源。如布琳·布朗所言，那是一种“纯粹的勇气”。对于我们其他人而言，列出过去的挫折并对其进行处理就已经足够了。



我们可以后向或前向思考。后向思考让我们学习、成长，促进未来取得更大进展。

事后回顾

The After-Action Review

美国军队有一种后向思维方法，叫作事后回顾。事后回顾方法于1981年形成开始，美国武装军队一直使用这种方法来提高军队水平。事后回顾对每次事件进行分析，目的是了解发生了什么，为什么会发生，以及探讨改进方法。很多公司都会使用这一方法，我们也可以。这种后向思考将为你建立一种思维框架，为计划未来以及体验最成功的一年做准备。

玛丽莲·达林、查尔斯·帕里以及约瑟夫·摩尔在《哈佛商业评论》对事后回顾程序进行了研究。这项研究以在加利福尼亚沙漠进行的模拟战斗为例。以下将对战双方称为1组和2组。1组是一个顶尖团队，几乎没有被打败过。1组的任务是通过营造逼真的战斗场景来帮助训练2组。但在这次模拟战斗中，2组准备了一个难以预测的进攻计划。结果2组在战略和火力上都压倒1组，一举攻破了1组的防守。

那么，教员有没有因为战败而羞愧难当、垂头丧气呢？并没有。相反，他们进行了一次事后回顾。他们分析了训练过程中的成功之处与失败之处，并探讨改进策略。事实上，1组指挥官将这次模拟战斗称为对即将到来的战争的一次“成功的演练”。为什么事后回顾如此重要？因为总结过去是为了进入未来。正如《哈佛商业评论》这项研究的作者所言，事后回顾是“连接过去与未来的一个真实的、普遍的过程”。

接下来我会把事后回顾过程拆分为四个关键步骤。每个步骤有几个问题，建议准备一本日记本或笔记本用于记录答案。文字记录是发挥后向思考杠杆效应的有力工具。根据加利福尼亚大学研究人员索尼娅·柳博米尔斯基、洛里·索萨和雷尼·迪克胡夫的研究，“用文字记录或口头描述处理负面经历的受试者，相对于仅仅做出思考的负面经历的受试者，表现出更高的生活满意度和身心健康程度。”准备好开始了吗？

步骤1：陈述理想结果

State What You Wanted to Happen

在军事上，这个步骤简单明了，理想结果就是作战计划或任务目标。在我们身上可能就是上一年的计划表。也可能理想结果并不是那么具体明确。可能是一份希望、一个梦想，或是没有说出口的期待。

首先问问自己，怎么看待现在这一年。你的计划是什么、梦想是什么，如果你有具体的目标，这些目标又是什么？不要只关注一两个领域。记住，我们的生活包括十个相互关联的领域：精神、智力、情感、生理、婚姻、亲子、社交、职业、娱乐、财务。首先，明确自己对这十个领域有什么期望。在上文我自己的例子中，我希望提升客户的知名度，增加出版商对他的需求度，以及达成当时我职业生涯中最大的一笔交易。

布莱克曾经是“五天即达最棒的一年”学员。他打算搬到纽约，找一份新工作，投资一段长久的感情。但他还没有开始行动，生活就变了样。他在纽约旅行的时候，女朋友向他提出了分手。当时是周一。周三，他的邻居打来电话告诉他，一棵树倒在了他的房子上。“幸好没有人受伤。”布莱克说，“但我的房子被列为危房。”如果这还不够，还是同一周，他妈妈打来电话，说她卖掉了她的房子——这又是一次情感上的打击，因为布莱克在那所房子里长大，对那里有许多依恋。“我本来打算追随一个女孩来纽约，开始新事业，但我现在单身、无家可归，还失去了童年的家。”布莱克说，如果这年是一场电影，名字应该叫《措手不及》。

你可能会产生共情。如果思考每个领域的理想结果引起你的不适，也无需感到诧异。从以前学生的经验来看，你可能会有强烈的情绪波动。有人失落。有人悲伤。有人愤怒。“目标失败、健康问题、人际冲突，我有很多感情包袱。”另一名学员雷说，“我从未经历过在‘总结过去’练习中那样的情绪变化。”还有一些学员也可能会感到很兴奋。

当然，每个人的情况都不一样。如果你没有感受到任何强烈情绪，也是正常的。重要的是在完成这四个步骤时，要清楚自己的感受。

步骤2：承认实际结果

Acknowledge What Actually Happened

在陈述理想结果时，你可能已经意识到了差距。你想从洛杉矶开车到新泽西，车子却在阿肯色州抛了锚。理想和现实之间总是有距离的。你可能还有一些目标甚至很多目标没有实现。所以问问自己：你在过去的一年中有什么失意或遗憾？

对于让我们感到痛苦的记忆，我们往往会选择忽视或忘记。正如记者卡瑞娜·科卡诺所言：“悔恨的意义不是让你奢求改变过去，而是让你更好地思考现在。”你不应该无视这些经历，或是装作这些经历无关紧要。因为这样你就无法在当下采取有意义的行动。下一章我们会回到遗憾的问题。我将展示一些能够促进个人成长和职业发展的研究成果。但现在你只需要写下过去一年中的失意，然后着手处理这些事。

再问你自己一个问题：有没有经历过你觉得自己应该受到认可，却没有被认可的时候？“五天即达最棒的一年”课程学员詹姆斯认为这个问题很有意义。“我的很多自我设限性观念都来自过去以及失败经历。”他说，“的确，这些都不是什么严重的失败，但是我当时的心态就是‘我失败了，我失败了，我失败了’。在很多没有被认可的时候，我都对自己说‘一定是你做得还不够好’。”后来他学会了重构观念，“不。”他告诉自己，“你不被认可是因为你没有找到自己正确的位置。”意识到这一点后，詹姆斯重新找回了自信，并迎来了一次重要的职业变动。

让我们面对现实：类似的故事也发生在我们所有人身上。可能你是一位单亲妈妈，努力工作，独自抚养孩子，每天都要克服各种困难。又或者在你真的很想放弃一段婚姻的时候，又勇敢地选择坚持下去。或许虽然你的日程很满，但还是决定留出一部分时间用于锻炼。我们希望他人看到并认可自己的努力，但并没有人认可我们。承认这一点，就已经获得了一种精神力量。

这还没结束。在过去的一年中，什么事情让你感到最自豪？总结过去不仅包括处理失败和失意。还包括认识胜利、庆祝胜利。不仅要关注什么事情不成功，还要关注什么事情成功，分析是什么信念或什么行动带来了这种成功。我们常常以为分析成就不重要。但这种分析对认识自己的力量以及总结过去战胜困难的方法具有重要作用，同时也会增加我们对未来的信心。这种成就，可以是你跑了10千米，或者是跑完了半马，又或者是工作中或婚姻中某个里程碑式的事件。也可能是你终于取得了学位，或者偿还了助学贷款。或许你启动了一项新业务，或许出色地完成了销售目标。不管是什么样的成就，认识到自己过去一年的成就至关重要。你会发现你取得的成就超乎自己的想象。

我在步骤1中介绍过的“五天即达最棒的一年”学员娜塔莉，说这个练习对她起到了“至关重要”的作用。通过分析她在上一份工作中为他人带来的积极影响，她感到自己获得了新的力量。“我发现自己做过一些非常好的事。”她说，“认识到这一点让我自我感觉非常好。”她说，“我不远万里来到新的城市，开始新的人生，也是很好的事。我为了家人辞去了我曾经热爱的工作。我很庆幸自己能够静下心来庆贺自己的成就。”

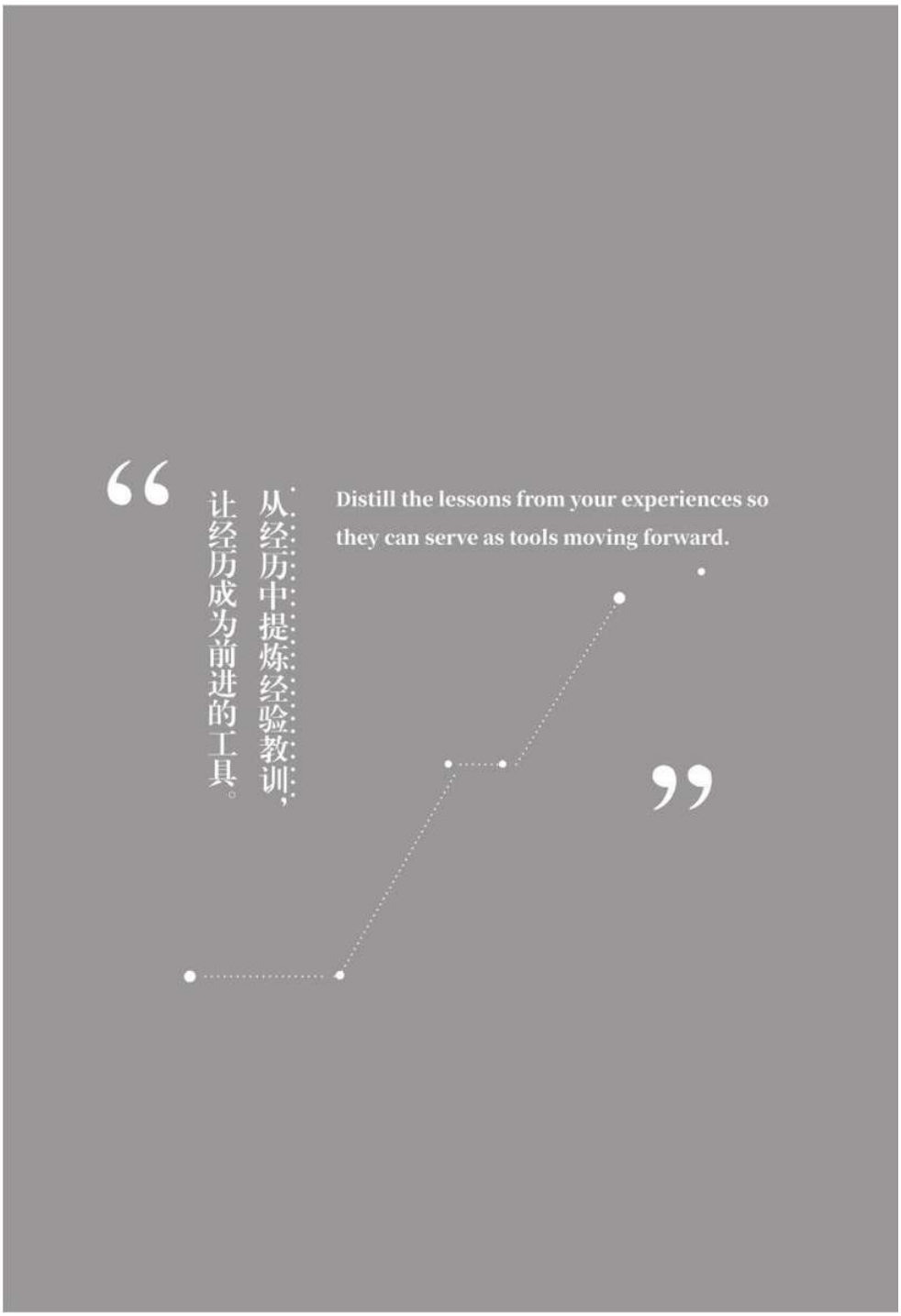
梳理主题将有助于你完成这个步骤。有没有哪几个主题是反复出现的？可能会是独立的单词、短语，甚至是完整的句子。对我而言，过去一年的成就就是在保证高利润的同时完成了超高的产量。我们不仅发行了新书，还创作并发行了新的网络课程。但适当的休息和放松是保证高生产力的前提，这对我而言很重要。这只是我个人的情况。可能你的主题是在经济不景气的时候做出艰难的决定。或者是扩大规模，发展新业务，又或者是挽回了一段感情。每个人都有自己的故事。

步骤3：从经验中学习

Learn from the Experience

让我们回过头来看本章的第一个故事。在我即将做成有生以来最大交易的时候，我的客户解雇了我。我受到了重大打击。我自认为工作非常出色，我和这名客户之间也有长期的合作关系。我一整年奔波劳碌，只为这一个客户服务。但我的努力并没有打动他。他想要更大的天地，我给不了。所以他选择了别人，没有商量的余地。

这次经历虽然屈辱，但也给了我启示。我学到了三个重要的经验。第一，客户（以及顾客）变幻无常，不能孤注一掷。如果不分散风险，我很可能会再次陷入同样的困境。第二，不能假定今天的胜利一定会被铭记、被感激。我必须不断提升自己。最后，我必须和所有相关方结盟。事实证明我的客户和他的董事会对我的工作持有不同意见。这三条经验在我以后的人生中发挥着重要作用。



你呢？过去的这些年你总结出了什么重要的人生经验？不从经验中学习，我们就无法成长。西班牙哲学家乔治·桑塔亚那说过，“不能铭记过去的人，注定会再犯同样的错误。”如果你不能总结过去的经验教训，还有一个办法，就是问问自己，你的成就中缺少了什么。可能你缺少了战略规划——你觉得自己本来还能做得更多。可能你觉得

自己本来应该多存一些钱，多陪伴侣和孩子，或者应该休假，或者应该多读书。列出成就中的缺失成分，能够有效帮助你总结过去的不足，思考改进方法。

桑塔亚那还说过：“记忆力是进步的基础。”要记住这些经验教训，就要把你的发现提炼成简明扼要的结论。这样能够把经验转化为智慧，为将来提供参考。例如，我几年前曾经写过一条经验：“我常常会有一种感觉，这件事已经做到这个份上，我不想放弃，但这件事又不太可能成功。这时候如果我选择继续坚持，最终就能实现目标。”当时这是一条很重要的人生经验，直到现在，当我遇到类似情况时还是会想到它。我还有一条经验：“无需过多考虑结果，只需专心做好下一步。”或者，“想做什么就去做，可以。想做什么都去做，不行。”我现在依然还在不断地学习。

从经历中提炼经验教训，让经历成为前进的工具。

步骤4：调整行为

Adjust Your Behavior

如果是你的某种观念或行为造成了理想结果与实际结果之间的差距，那么你就是时候做出改变了。如果听之任之，这种差距就只会越来越大。仅仅承认差距还远远不够。如果不改变观念进而改变行为，你的境况就不会得到改善。

如果我被解雇之后没有调整我的行为，那么就是白白遭受了这次不幸。我还会一次又一次地陷入这种困境中。因此，随着事业不断发展，我吸取了教训，避免了历史重演，为自己省去了很多麻烦。

我在上文提到，企业常常采用事后回顾来改善业绩。但并不是每次事后回顾都能达到改善业绩的效果。根据《哈佛商业评论》，出现这种现象的原因就是企业没有坚持到最后的关键一步。他们并没有将总结出的经验应用到实践中，因此他们的经验往往只是纸上谈兵。

更上一层楼

Going Forward

虽然刚开始不太顺利，但在完成事后回顾之后，学员雷说这是“整个课程中最有用的部分”。为什么？“我感到很清醒。就像是电脑里同时打开了一千个窗口，而我可以一键关闭所有窗口。事后回顾让我解放了自己。”

我相信你也会有一样的感受。后向思考能让你从过去的经历中成长，建设更好的未来。有效的事后回顾对总结过去大有裨益。但同时也要认识到，过去一年中的最大失意可能会带来未来一年的最大机遇。这就是我们接下来要介绍的内容。

5 在遗憾中看到机会

Regret Reveals Opportunity

我的新原则：不管遇到什么困难，都要耐心等待转机。

——斯科特·凯恩斯《短途旅行》

在职业生涯早期，我是一个忙碌的经理，渴望在出版行业留下自己的一点痕迹。书就是我的世界，我热爱我的工作。我满腔热血，渴望进步。但工作只是生活的一部分。结婚几年后，我和妻子盖尔有了自己的孩子。不到十年，我们就有了五个女儿。你也知道，生活可以很疯狂的。

养活一个七口之家需要背负巨大的经济压力。加上我与生俱来的野心，生活变成了一杯浓烈的鸡尾酒。我不停地工作，希望可以继续升职加薪。那些年为了养家糊口，也为了增加储蓄，我也做了一些额外的工作。

简而言之，我常常感到不堪重负。不能多花时间陪伴家人，让我感到很愧疚，我自己也常常感到身心俱疲。工作的风险很高。但在家的风险更高。虽然经历了几次企业危机，但我还是坚持下来了。但最后我发现我和女儿们越来越疏远，盖尔有时候也感觉自己像是一个单亲妈妈，我的工作抢走了她的丈夫。

的确，有时候形势一触即发。当我意识到我对工作的专注给我的家庭带来的伤害，悔恨就像一枚巨大的炸弹，突然在我胸前爆炸。你也很可能在某种程度上感受过这种悔恨。

文身针没有自动更正功能

There’ s No Autocorrect for Tattoo Needles

在我年轻的时候，只有飞车族、囚犯和水手才会有文身。这种情况在过去几十年发生了巨大的改变。我住在田纳西州那什维尔附近，出门总是能看见各类精致复杂、色彩斑斓的文身，或是完整地展现在眼前，或是从衣领、衣袖或裤腿中探出头来。其他地方也是一样。最近的哈里斯民意调查显示，有文身的美国成年人接近三分之一。在我家，这个比例还要更高。我的五个女儿中有三个都有文身。

到目前为止，我的女儿们还很喜欢自己的文身。大多数人也都喜欢自己的文身，但后悔的人也不少。四分之一的人都会后悔文身。因为冲动只在一时，文身却会保留一世。除此之外，并不是每个文身师都是米开朗琪罗，文身针也没有自动更正功能。以下是一些文身失败的例子：

“Never Forget God isint Finished with me Yet”（意为“主与我同在”。正确的写法为“Never Forget God isn’ t Finished with me Yet”。）

“Everything happends for a reason”（意为“存在即合理”。正确的写法为“Everything happens for a reason”。）

“Life Is a Gambee So Take the Chance”（意为“生活是一场赌博”。正确的写法为“Life Is a Gamble So Take the Chance”。）

“No Dream Is To Big”（梦想从不遥远。正确的写法为“No Dream Is Too Big”。）

“Regret Nohing”（从不后悔。正确的写法为“Regret Nothing”。）

根据哈里斯民意调查，文身效果欠佳是人们后悔文身的主要原因之一。我曾经在一个网站上看到过九百多个失败的文身。难怪洗文身是现在世界上发展最快的整形技术。也难怪失败的文身就是悔恨的象征。这还不是事情的全部。

布琳·布朗在为她的新书《成长到死》进行以遗憾为主题的调查时，一个朋友发给她一个类似的例子。詹妮弗·安妮斯顿主演的电影《冒牌家庭》中的男友就是父母们的噩梦。他自豪地向别人展示他的“No Ragrets”（没有遗憾。正确的写法为“No Regrets”）。

“这是一个很好的隐喻。”布朗说，“如果你没有遗憾，或者你有意要让生活没有遗憾，你就会错失遗憾的价值。”

价值？大多数人在总结过去的过程中都会面临一个挑战，那就是失败感。失败感不是文身。它与生存有关。只要你还活着，你就能想到自己在至少一个方面落后于人。再加上一点“后向思考”，你就可能会想到十几个方面，甚至几百个方面。这可能会让你很失落。

但这不是什么悲剧。有些人可能很难理解遗憾中到底会存在什么价值。遗憾的价值在我们的文化中也往往会被忽略。遗憾带来的痛苦是真实而强烈的。我们往往希望能够从痛苦中快速走出来。因为遗憾停留的时间太短，所以我们享受不到遗憾带来的好处。这是我们的损失。在最好的一年开始之前，我们可以在遗憾中发现隐藏的机会。只要以正确的方式看待，遗憾就是来自上帝的礼物。密歇根大学心理学家珍妮特·兰德曼在她一本有关遗憾的书中说过：“处理方式决定一切。”

遗憾的作用

The Uses of Regret

在讨论遗憾的作用之前，先来看看一种普遍但无用的遗憾方式：自怨自艾。“‘我失败了’和‘我是一个失败者’之间看起来似乎没有太大差别。”布朗说，“但实际上二者相去甚远。”如果我们关注的重点是我们自身，而不是我们的表现，那么就更难取得进步，因为进步并不是我们关注的焦点。

例如，你对你的一个孩子或朋友发了脾气。或者因为你搞砸了一份报告，公司失去了一个重要客户。你可以继续自我批判。这可能会给你的朋友和同事些许安慰，但对你未来的行为起不到任何实际作用。知道自己犯了错，不仅应该弥补当前的错误，还要避免在未来重蹈覆辙。

更严重的是，自我审判式的遗憾在我们的头脑中，就好像是刑事法庭上不断堆积的证物，一步步地证实我们对于自己的自我设限性观念，更不用说还有证实性的偏差的作用。我们都难免会犯错，所以你一旦相信“我是个失败者”，你就永远都会有新的证据来证实这个观点。每一个新的例证都会进一步巩固你的看法。又因为我们相信什么，就往往会经历什么，所以你更加会一次又一次地得出相同的结论。但如果你只是认为“我这次失败了”，你就会开始思考自己的不足，寻求补救的方法。因为你不是失败者，所以偶尔的失败才会像是一个不和谐的音符，需要你主动去校正。就像当时我意识到我的工作方式让我疏远了我的家庭。我的妻子和女儿对我很重要，比工作重要。但我的行为却和思想不一致。于是我调整了工作方式，改善了家庭关系。

兰德曼总结了遗憾的几个作用。首先，遗憾为我们提供前车之鉴。这一点可以和事后回顾的第三步结合起来考虑。遗憾是一种知识形式，反思自己的错误能够有效避免以后重蹈覆辙。其次，遗憾为我们提供改变的动力。如兰德曼所言：“遗憾不仅能为我们指出问题所在，还可以激励我们采取相应的行动。”最后，遗憾让我们更加正

直。遗憾就像是道德指南针，在我们偏离正轨的时候为我们提供指示。

这三个理由足以让我们改变对遗憾的态度。每当悔恨的炸弹在生活中爆炸，我都能重新分析现状，重新调整轻重缓急。挽救人生中最重要的关系不是件容易的事，但如果不是遗憾的作用，我可能永远都不会有所行动。我可能会意识不到自己的错误，或者只会抱怨别人没有做好分内的工作。遗憾让我承担起自己的责任，纠正自己的行为，我和女儿的关系得到了极大的改善。但遗憾带给我们的不止这些。

机会原则

The Opportunity Principle

几年前，伊利诺伊大学两名研究人员对人们生活中的最大遗憾成因进行了排名。尼尔·J.勒泽和艾米·萨默维尔对多项研究结果进行重新分析，并结合自己的研究，得出最终结果。家庭、财务和健康问题都榜上有名，但位居榜首的六大遗憾分别来自教育、职业、爱情、育儿、自我提升以及休闲娱乐。这些高遗憾领域和我在篇首列出的生活十大领域紧密相关。如果你的人生质量测评在某个领域得分很低，那么你是个正常人。你并不是特例。

勒泽和萨默维尔提出了行动、结果和回忆三步走。首先我们根据目标采取行动。其次我们的行动产生结果。如果结果失败，就会触发遗憾。这时候就会进入第三步，回忆。研究发现，“采取纠正措施的机会越大，不满和失望的感觉就越强烈。”换句话说，遗憾并不是像堵塞的下水管道一样，一边回流，一边渗出令人不悦的回忆。遗憾还指向新的机会和希望。研究人员将这个发现称为“希望原则”。“希望原则”和我们平常的认知几乎相反。

遗憾不仅激励我们采取纠正性行动，研究表明，当改进的机会最大时，我们感受到的遗憾最为强烈。如果遗憾造成过重的心理负担，我们就不能发挥出自己的能力。幸运的是，我们的思维能够通过类似于再构造的自然过程，为我们减轻负担。这个过程在我们没有希望解决某种问题的时候作用尤其明显。人类很早就发现了这个现象。这就是“时间治愈一切伤痛”的民间智慧。

我们有时候意识不到，遗憾的感觉之所以挥之不去，正是因为它预示着有改善的机会，例如重返校园、改变职业，或者挽回关系。勒泽和萨默维尔说：“正是在有充分的机会采取积极行动的时候，遗憾才会持续存在。”这可能也是兰德曼把新书的副标题定为“持续存在的可能性”的原因之一。遗憾是机会的有力指标。

是路标，不是路障

A Road Sign, Not a Roadblock

“机会原则”改变了游戏规则。想想你的人生质量测评（如果以前没有进行过人生质量测评，请登录BestYearEver.me/lifescore）。你在哪个领域得分最低？是社交生活、业余爱好，还是精神生活？或者职业发展、财务健康？不管是哪个领域，你现在都可以重新认识遗憾的力量。遗憾并不是你的路障，相反，它是为你指引方向的路标。

遗憾的积极特征也存在于我们的神经系统中。我们通过眼睛上方的眶额部皮质中线部感受遗憾。如果这部分大脑被损坏，患者不仅会缺少遗憾的感受，而且不能像正常人一样纠正触发遗憾的行为。换句话说，我们会感到遗憾，就证明我们具有在严峻形势中采取积极措施的能力。真正没有希望的，是那些没有遗憾的人。

过去一年中最大的失意，会不会指向未来一年最大的机会？是否遗憾并非在提醒我们什么不可能，而是提醒我们什么有可能？我们不应该将遗憾视为成长和发展的阻碍，而应该将其看作是我们最渴望的成长与发展的指引。用自我开放性观念替代自我设限性观念吧！

在我们进入下一步时，希望你能继续保持对可能性的信念。接下来我还有一个建议。



我们可以把遗憾当成阻碍进步的路障，但也可以将遗憾视作路标，指引我们走向更好的未来。

“真正没有希望的，是那些没有遗憾的人。”

The only people with no hope are those with no regrets.



6 学会感恩

Gratitude Makes the Difference

人生因感恩而富足。

——迪特里希·潘霍华《狱中书简》

杜克大学的迈克·沙舍夫斯基教练是大学篮球队最有名的教练之一。他训练的球员曾在一千多场球赛中获胜，取得过五次全国总冠军。我知道他的秘诀。2015年全国锦标赛之前，老K教练和他的球员将帮助过他们的人的名字写在一个篮球上。老K教练在一次采访中对记者唐·耶格说，“我们告诉球队的成员，‘在整个锦标赛中，我们都会把这个篮球带在身边，如果有谁给了你今天站在这里的机会、对你具有重大意义，你也可以把他的名字写下来。’”

球员们不管去哪里，都把这个篮球带在身上。“不管是聚餐、登机、训练，还是更衣，球员们都随身携带着这个球。”老K说，“有些球员甚至和这个球睡在一起——把它放在自己的房间里。”球队获胜后，篮球上的每一个人都收到一张便条，上面写着，“谢谢。我们走过的每一步都有您的陪伴。”

篮球为球队保存着感恩之情，帮助他们赢得了比赛。为什么？

感恩优势

The Gratitude Advantage

很长一段时间以来，研究人员都对心存感恩和实现目标之间的关系持有疑问。有一种未经证实但广泛存在的观点，就是心存感恩会导致自满心理。“如果我得到的已经足够多，那么我可能就不需要继续努力了。”这样感恩心理就会扼杀目标。如果生活已经足够美好，那为什么还要设定目标？但研究人员罗伯特·A.埃蒙斯和安加利·米什拉并不同意这种观点。

罗伯特和米什拉进行了一项研究，将感恩组与非感恩组的目标实现情况进行对比。他们要求受试者列出两个月内的目标，并在这段时间内坚持写感恩日记。十周后，罗伯特和米什拉发现感恩组的受试者实现目标的进度比对照组要快得多。他们说，感恩并不会导致自满心理，相反，“感恩有助于我们实现目标”。

出现这种结果的原因有几个，都和适应力有关。我见过的所有能够长时间保持高成就的人，都具有强大的适应力。我将这几个原因统称为“感恩优势”，这个理论不仅适用于篮球运动员，还同样适用于领导者、律师、企业家、父母、牧师、医生等所有人。



感恩给我们带来很多好处，但有一个好处常常被我们忽视，就是感恩能够增强我们的适应力。

首先，心怀感恩就会心怀希望，进而获得适应力。感恩是一个相比较的过程。我们原本的境况是什么样；后来什么事改善了我们的境

况。当我们意识到前后境况的差别，就会产生感恩心理。这时我们就会对某件事心存感激。这个过程给了我们一个重要的暗示：即使现在的情况可能不尽如人意，但生活还是会越来越好。我们自身的经历也一次又一次地证实了这个观点。正是因为感恩心理，我们才能保持积极乐观，才能在遇到阻碍的时候屡败屡战。

其次，感恩心理让我们感受到自己的力量。如前文所述，我们有能力改变生活。让我们感受到自身力量的说法似乎有些违反常理，因为感恩就是感激他人为我们做的事。但这只是一个错觉。他人的馈赠就像是一份没有打开的礼物，我们最终还是要靠自己的能力去接受并利用这种馈赠。老K教练和他的球队把感激写在篮球上，如果没有这些人的帮助，球队就可能没有机会参加锦标赛，但他们还是一样懂得如何防守、投篮、抢篮板。但有了自己的努力，加上别人的帮助，他们才能在锦标赛中防守、投篮、抢篮板，直到最终夺冠。

感恩心理还能够提高我们的耐心。很多时候，正是因为我们没有耐心，所以才会选择相对简单的路。但是远大的目标需要耗费大量的时间和精力。我们在遇到困难的时候可能会想着敷衍或放弃。幸运的是，感恩总能让我们坚持下去。

美国西北大学的大卫·德斯特诺进行了一项研究，要求受试者回忆一件令其感激、高兴或是无感情的事。受试者在写出事件后报告自己的情感。实验结束后，受试者可以选择当场领取报酬，或是在一段时间后以邮件方式接收一张金额更大的支票。报告情感为感激的受试者更愿意选择等待。“平均来说，我们将受试者的财务耐心提高了约12%。”德斯特诺说，“想想如果我们能以这个比例提高人们的储蓄会是什么效果。”

最后，感恩心理能够提高我们的应变能力。感恩让我们变得更加乐观、慷慨、和善、机智，更有创造力。如果受稀缺性思维的影响，我们就会变得保守、封闭、吝啬、阴郁，甚至刻薄。研究表明，感恩等积极情绪“拓宽思想-行为集合，扩大脑海中的认知和行为范围。拓展了的思维又会构建个人的身体、智力和社会资源”。换句话说，就是让我们具有更强的应变能力。这就是“扩建理论”。大多数人都能

从实际生活中体会到这个理论。当我们心存感激时，就能更好地发挥出自己的能力，更灵活地应对生活中的盛衰起落。

罗伯特和米什拉综合多项研究得出结论：“证据充分表明，感恩心理能够提高应变能力，促进个人成长。”

感恩原则

Disciplines of Gratitude

不管我们现在过得好不好，我们都拥有自己的资产，享受着庇佑和恩赐。世界上有很多东西我们都得不到，但我们应该对已经拥有的心怀感恩。不管我们有怎样的过去，只要我们怀着感恩的心看待现在，就会发现我们所拥有的比想象中要多得多。感恩能够放大生活中的一切美好事物。感恩是能够消除稀缺性思维，培养富足性思维的最好方法。

我问过一些成功企业的领导者，如何为实现未来一年的目标做准备。一些领导者告诉我，感恩给了他们优势。有些人说，他们会特地留出时间来感激过去的美好经历。播客的获奖主播埃里克·费舍尔告诉我：“我喜欢在感恩节的时候，向过去一年中的所有美好经历表示感谢，以及思考如何改变我对负面事物的看法。”安迪·安德鲁斯的品牌经理罗伯特·D.史密斯说：“我为新的一年做准备的方法就是写下我感激的五十件事。我发现花时间细数我的运气能够让我集中精力帮助他人，并在下一年取得比过去一年更多的成就。”

根据我看过的研究以及我的个人经历，我相信感恩对实现目标起着基础性的作用。畅销书《活力巴士》的作者乔恩·戈登告诉我：“如果每天都心怀感恩，你就会发现它能带来无限的好处，生活将会出现非凡的变化。”

以下三条感恩原则让我受益良多：

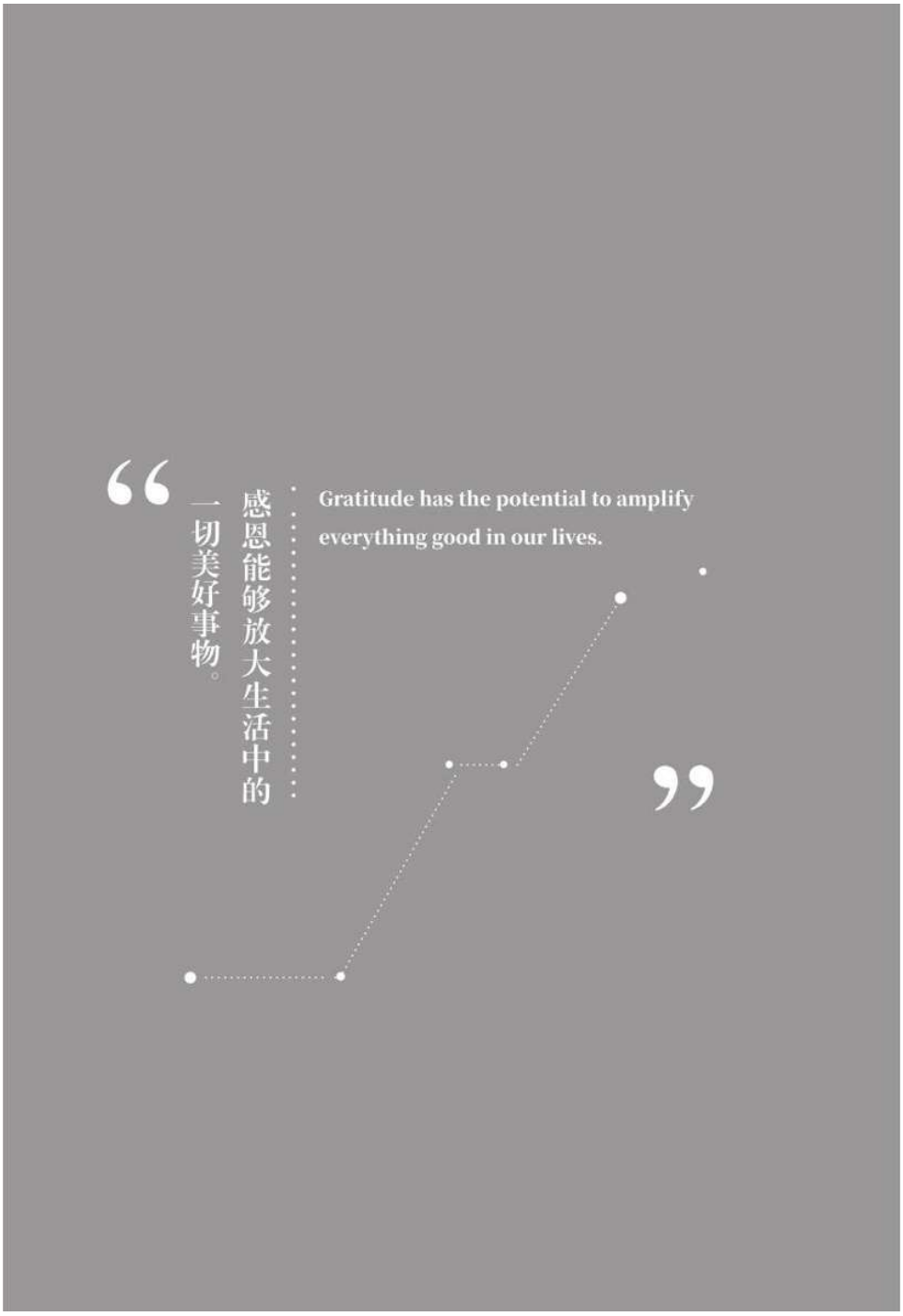
1.每天起床时、入睡前，我都会进行祷告。我不会在每天的开始和结束时思考我没有得到什么——例如睡眠、成就等等。相反，我关注的是我得到了什么，并在祷告时表示感激。

2.我不断练习感激。在陷入无止尽的比较之前，我会为我蒙受的恩赐表示感激。我发现餐前祷告让我每天都拥有几个表达感激的自然时间点。

3.我在日记中表达感激。记日记有很多好处，表达和保存感激就是好处之一。这种做法不仅能给我带来即时的好处，还有利于日后有

需要时进行回顾反思。

虽说如此，但这种感恩练习也不一定适用于每一个人。如果你现在没有深刻的感激之情，也没有什么不对。常见的原因有几种。一种是你当前的情绪让你很难感恩生活，例如你正在与人争吵，或是处于愤怒或怨恨的状态中。你可以先处理这些不良情绪。或是在这些事情以外寻找值得感恩的事物。



还有一种原因就是，因某种情况经常出现而导致奇妙感和神秘感消失。曾经让我们感到愉悦和惊喜的事，在一段时间后可能会变得平常而乏味。心理学家蒂莫西·D.威尔逊将这种现象称为“愉悦悖论”：我们有过某种愉悦的体验后，为了更多地获得这种体验，就会尝试去

理解这种愉悦感。但是在我们理解之后，这种愉悦感就会被削弱。有一种方法可以避开愉悦悖论，威尔逊将其称为“乔治·贝利法”。

在电影《生活多美好》中，乔治·贝利认定没有他的世界将会更美好。这时候天使克拉伦斯向他展示了一条平行故事线，让他看看没有他的世界。他发现，如果没有他，世界反而会变得更糟。那么如何将“乔治·贝利法”运用到现实中呢？威尔逊说，“在我们的研究中，我们让受试者想象自己珍视的某种事物从未出现过。”在一项研究中，威尔逊和他的同事要求一组受试者想象自己从未与现在的配偶相遇、约会、结婚，另一组受试者只叙述自己与配偶相遇、约会、结婚的经历。“根据报告结果，跟仅叙述经历的受试者相比，乔治·贝利情境中的受试者表现出更强烈的幸福感。”这就是平行故事线的作用。威尔逊说，“想象某种美好的事物从未出现，能够重新感受到惊喜，让这种事物重新变得特别。”

前途是光明的

The Future Is Bright

如果不学会感激你已经拥有的，你就不能得到更多。忘恩负义是稀缺性思维的直接原因。但感恩怀德却能让我们远离恐惧感、失败感和不满足感，帮助我们获得成就感、愉悦感和满足感。

我不希望你在规划未来一年时受到稀缺性思维的影响。相反，我希望你能带着感恩开始新的一年。我在步骤1的开篇引用过一句话，“历史不会重演，却总是前后呼应。”升级观念、总结过去，用一颗满怀希望和感恩的心展望未来，才能改变历史的格律。现在准备开始设计你的未来吧。

第二步 行动计划

●1.事后回顾

事后回顾分为四个步骤：第一，陈述理想结果；第二，承认实际结果；第三，从经验中学习；第四，调整行为。以下七个问题有助于提高事后回顾的效果：

1.你如何看待过去的一年?

2.你在过去一年中有什么计划、梦想，以及明确的目标?

3.你在过去一年中有什么失意或遗憾?

4.过去一年中有没有你认为自己应该被认可却没有被认可的时候?

5.过去一年中最让你自豪的成就是什么?

6.有没有两三个反复出现的主题?

7.你在过去一年中学到了什么重要的经验教训?

●2.在遗憾中看到机会

回到上面的第三个问题：“你在过去一年中有什么失意或遗憾?”采取积极补救措施的可能性越大，遗憾的感觉就越强烈。所以，问问自己，你的遗憾中隐藏着什么机会。

●3.感恩练习

感恩不是一种情绪，而是一种行动。尝试以下三个练习：

·早晚自省。

·通过感激生活的恩赐，练习感恩。

·记感恩日记。

如果这些还不足以为你提供帮助，试试“乔治·贝利法”。想想生活中美好的事物，再想想如果没有了它们，生活会是什么样子。

STEP 3
设计未来

Design Your Future

福音书中有一件有趣的事，耶稣曾在不同场合分别问过三个需要帮助的人：“你希望我做什么？”为什么说它有趣呢？

从基督教的角度来看，耶稣不仅知道这些人需要什么，而且能立刻给他们提供帮助。但是他没有。相反，耶稣要他们说出自己的需求。似乎他们表面的需求并不是他们最深的需求。他们不仅需要帮助，而且更需要知道自己需要什么样的帮助。在这些人知道自己想要什么之前，耶稣不愿意为他们提供物质上的帮助。耶稣的做法是先要他们说出自己的需求。

顺其自然不会等来非凡的成就，随波逐流不能到达想去的终点。你只能有意识地去思考自己想要什么、为什么想要，并根据目标制定行动方案。步骤3旨在帮助你理清自己的需要，创造理想生活。

这是乐趣的开始。

7 目标七原则

Great Goals Check Seven Boxes

不做无目的的思考或行动；没有目的地的旅程注定徒劳无功。

——僧侣马克《论精神法则》

2002年，通用汽车公司决定要占据29%的美国汽车市场。自1999年开始，通用汽车公司就从未达到过如此高的市场占有率。通用汽车对这个目标过分着迷，推出了零息贷款等一系列不计后果的促销措施。公司高管甚至把数字“29”别在胸前，以突显这个目标的核心位置。但他们最终还是失败了。为什么?

通用汽车把失败的原因归结于竞争激烈，尤其是来自韩国的竞争。一位高管抱怨道：“如果竞争稍稍公平一些，我们的目标就能实现。”但分析师认为，通用汽车为了占据市场份额不惜牺牲营业利润，最终导致目标失败。因为追求不切实际的目标，通用汽车公司在几年后最终破产，向美国政府申请破产保护。

不仅仅是通用汽车。其他组织也曾经陷入过类似的目标陷阱，例如美国安然公司。从这些例子来看，设立目标似乎很容易带来和预期相反的甚至是灾难性的结果。但我不这样认为。

我从事目标制定实践与教学已经有相当长一段时间。我也见证过、经历过无数的成功案例。我们不仅可以避开陷阱，而且还能从目标设计阶段开始就彻底防止陷阱出现。我们可以将自己的决心、抱负和梦想转变为符合七大原则的目标。在介绍这个框架之前，我先解释为什么我们要把目标用文字写下来。因为写下目标是规划最好的一年的基础，所以我有必要对其进行说明。

写下目标的重要性

The Importance of Written Goals

一项经常被引用的常春藤学校研究认为，表述目标有助于实现目标。可惜这项研究是伪造的。人们发现这个事实之后，就认为把目标写下来的好处也是假的。但事实并不是这样。

美国加州多明尼克大学教授盖尔·马修斯不久前进行了一项研究，证实了写下目标的效果。她的研究对象是来自不同国家的267名企业家、高管、艺术家、医疗专业人员、教育家、律师等各行业的专业人员。马修斯把所有人分成五组，并对他们进行了为期几周的追踪。她发现，仅仅是写下目标这一做法，就能够将个人成就水平提高42%。我个人以及我学生的实际经历和马修斯的研究结论完全吻合。

写下目标不是最终目的。但这是成功的基础。理由如下。第一，写下目标让你看清内心的渴求。想象一次没有目的地的旅行。要收拾什么行李？走什么路线？如何知道自己是否到达？所以，确定目的地是旅行的开始。思考目标是写出目标的前提（你可以去问问文思枯竭的作家。他们之所以无字可写，是因为他们无话可说。）。

第二，写下目标帮你克服阻碍。我们把目标写下来，并不是在痴人说梦。我们动用了自己的智力，经历了处理、检查、分析一系列程序。每一个有意义的打算、目标或梦想都会遇到阻碍。从你定下目标的那一刻起，你就能感受到阻碍。但是，这种情感和智力的参与有助于我们深刻理解自己的目标，并锻造自己对于目标的决心。这一点我们会在步骤4中详细讨论。

第三，写下目标激励行动。写下目标只是一个开始。清晰地表达自己的意图是很重要的，但是还不够。更重要的是要付诸实践，要采取行动。我发现，写出目标并定期反思，能让我快速投入到下一步行动中。

第四，写下目标帮你筛选机会。你越是成功，机会就越是泛滥成灾。这些新的机会很容易让你注意力分散，偏离正轨。这时候唯一的

应对方法就是对照自己的目标表来筛选这些机会。分清轻重缓急能有效避免“新奇事物干扰综合征”。

第五，写下目标帮你跟踪进度。看不到进步是一种煎熬。似乎自己劳心劳力却一无所获。但写下目标就像是高速公路上的里程标记。你可以看到自己已经走了多远，还有多少路要走，知道自己是否已经到达终点。我在步骤5中还会再提到第三至五个理由。

但如果想从写下目标中收获更多，还需要保证目标符合七个标准。你可能已经听说过SMART目标管理原则。SMART是一个首字母缩略词，分别代表Specific（明确）、Measurable（可衡量）、Action-oriented（行动导向）、Realistic（现实性）、Time-bound（时限性）。我和丹尼尔·哈卡维在我们合著的《生命向前》中采用了这个框架。这个框架由通用电气公司在20世纪80年代初期率先提出。后来不断有人对这个框架进行修改和扩展，其中也包括我自己。我以结果为导向，以最可靠的目标研究为基础，对这个框架进行了调整。下面我将介绍SMARTER目标管理原则。

“

写下目标能帮助你克服阻碍。

Writing down goals helps you overcome resistance.

”



原则1：明确性

Attribute 1: Specific

SMARTER目标管理的首要原则就是明确性。水从水管中流过，水管直径越小，水的冲力越大。同样的道理，每个目标的范围要足够狭窄。研究表明，目标越明确、弹性越小，我们就越可能投入更多的注意力、创造力、智力，以及毅力。模糊的目标不能真正起到激励作用。因为即便我们有努力的意愿，也很难找到努力的方向。而明确的目标能够为我们的技巧、能力等资源提供渠道。

要制定符合SMARTER标准的目标，首先要明确自己想要的是什么。例如，我可以说“我想写一本书”，但是这个目标太模糊了，我想要写一本什么样的书呢？就我个人而言，我应该说，“写完《自由专注》。”“自由专注”是我的一个有关高效率培训的网络课程，也是我正在写的一本书的暂定标题。又比如说，“学习摄影”。这个目标明确吗？不明确。你究竟想学习摄影的哪一个方面？明确的目标应该类似于“完成Lynda.com网站上的‘摄影101’课程”。



写下的目标要明确、可测量、可行、有一定风险性、有时间限定、更准确，具有相关性。通过与这个检验表核对检验，我们的目标会更易达成。

原则2：可衡量性

Attribute 2: Measurable

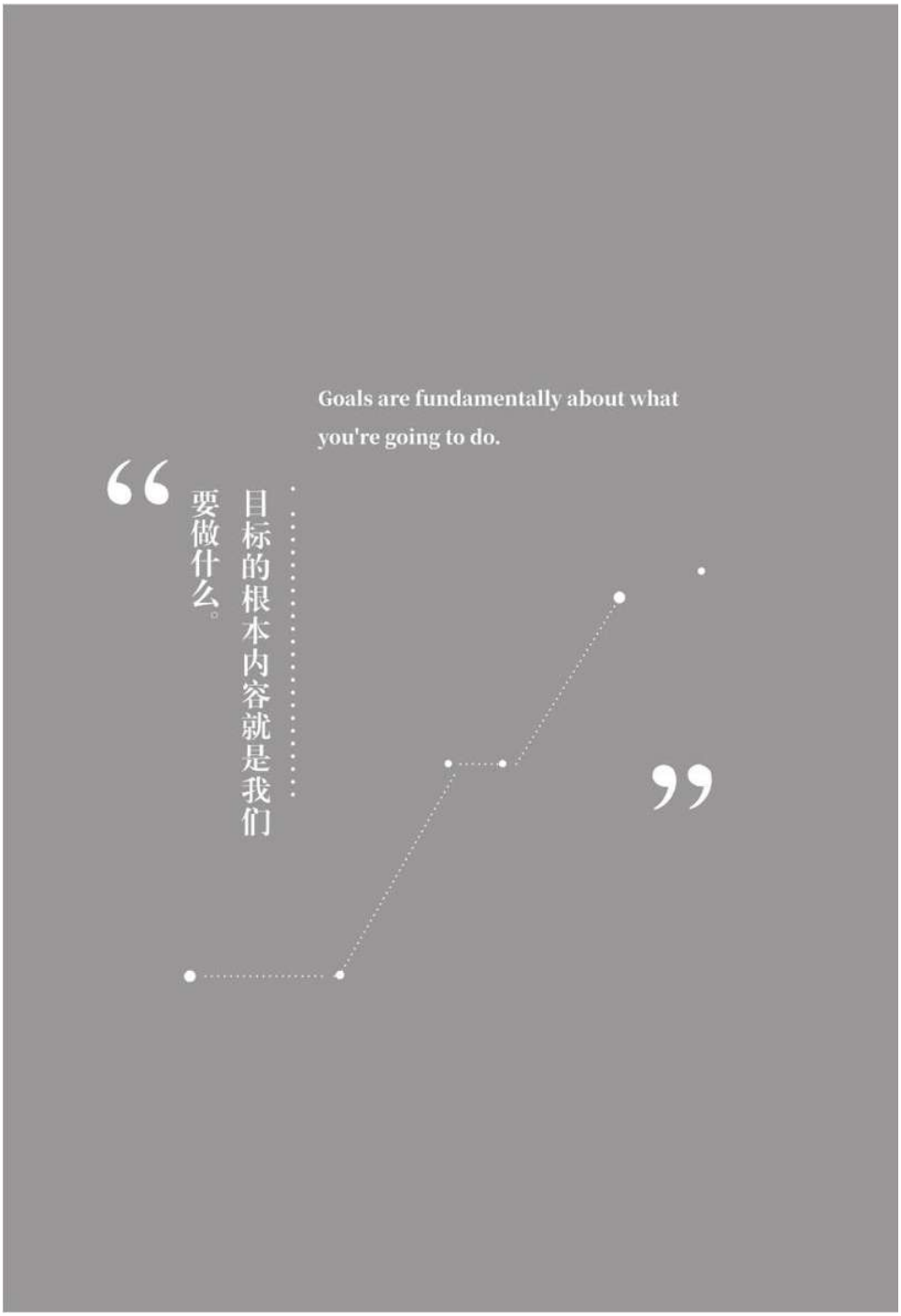
SMARTER目标管理的第二个原则是可衡量性。换句话说，目标应该要有内置标准，你可以用这些标准来衡量自己。可衡量性之所以重要，原因有两个。首先，你如何判断自己是否已经实现目标？“我今年要比去年赚得更多”并不是一个有效的目标。比去年多多少？可能只生活成本轻微上涨，也可能是佣金提高30%，这两者之间还是有很大区别的。健身也一样。“我要多运动”不是有效的目标。因为这个目标是模糊的。清晰的目标应该类似于，“我计划每周去四次健身房”，可衡量的目标才能提供成功与否的判断标准。

其次，你要能够判断目标的进度。如果你的目标是具体的，你就能将整个过程划分为不同的阶段。也就是说，你要能够跟踪记录自己的进步。实现目标的乐趣，有一半就在于不断见证自己的进步。心理学教授蒂莫西·A.皮切尔说过：“如果我们最困难的目标取得了进展，就会获得最强烈的积极情绪反应。”而经济学家理查德·莱亚德说过：“任何一个快乐的人，名下都有一个项目。”

原则3：可行性

Attribute 3: Actionable

SMARTER目标管理的第三个原则是可行性。行动是目标最根本的内容。因此在制定目标时，明确主要行动至关重要。如何明确?



听起来可能很简单，但我认为最好使用明确的动词来表述计划中的行动。例如，不要用“更”“多”等词，最好用“进行”“完成”“消除”等明确的动词。例如，“更新博客更有规律”。这个目标可行性高吗？不高。因为“更有规律”描述的是一种状态。但“每周写两篇博文”却是一个高可行性的目标。因为动词“写”直接清晰地指明了行为动作。又如，“更注重健康”，可行性高吗？不高。但如果目标是“每周散步五次，每次三十分钟”，可行性就大大提高了。

原则4：风险性

Attribute 4: Risky

SMARTER目标管理的第四个原则是，目标必须具有一定风险性。通常我们都说目标一定要现实。SMART目标管理原则中的“R”通常都代表现实性（Realistic）。但如果我们一开始就关注现实性，就可能会把目标定得太低。

我在上文介绍过“五天即达最棒的一年”课程学员詹姆斯。学习这个课程时，他的收入是六位数，但他的工作不能给他带来成就感。他认为自己的贡献没有得到应有的认可，对企业也不再有使命感。他知道改变的时候到了。他可以制定一个保守的目标，例如，和雇主协商解决他的问题。但他没有。“我受够了。”他回忆道，“我和老板说，‘我不干了’。”辞了职，他的目标就是成立自己的公司。詹姆斯家中还有妻子和两个不到五岁的孩子，但詹姆斯有信心干出自己的一番事业。他做到了。他甚至还还清了此前欠下的三万美元贷款。

风险成就了詹姆斯。如果当初选择了安全路线，他就不会取得今天的成就。为什么呢？目标理论家埃德温·A.洛克和加里·P.莱瑟姆说过：“目标难度和个人表现之间存在线性关系。”他们从接近400项研究中得出结论，“目标难度最高的实验参与者的个人成就比目标难度最低的参与者高250%。”挑战使人强大，安逸令人怠惰。

但是保守的目标还是持续诱惑着我们。心理学家丹尼尔·卡尼曼率先进行了有关风险厌恶的研究。“我们往往更倾向于避免损失，而不是取得收益。”他说，“人们对失败的厌恶远远强于对成功的渴望。”每个人的风险厌恶程度不同。而风险厌恶也有明显的好处，例如减少困难产生。但是风险厌恶却不利于我们制定目标，尤其是在我们不了解其影响的时候。由于目标失败带来的挫败感，我们往往会以“现实”的名义制定容易实现的小目标。而一旦我们实现了这些小目标，就会立刻变得松懈。

我不是说每个人都应该有破釜沉舟的勇气。但是如果一味追求所谓的“现实”，我们可能就会无意中触发风险规避的本能，错失原本

应该属于我们的成就。我也不是让你去追求不切实际的目标。我们的目标应该要有一定的难度，才能激发我们的潜能。我会在第 9章进一步讨论这个问题。

原则5：定时性

Attribute 5: Time-keyed

SMARTER目标管理的第五个原则是定时性。定时性可以通过截止期限、频率、定时任务实现。例如，如果将目标定为“多读书”，就会缺少一种紧迫感。这个目标可以十年后完成，也可以二十年后再完成。即使这是我的新年目标，也就是说这个目标要在今年完成，但具体是今年的哪个时候，仍然不能明确。我照样可以推迟这个目标，然后将其置之脑后。但如果我的目标是每个月读两本书，那么这个目标就有了挑战性，也会引起更多的关注。截止期限能够激发紧迫感，提高行动力。

又如，“争取五个新客户”。什么时候争取五个新客户？“12月31日前争取五个新客户”，这就是有时限性的目标。但要注意一点：不要把所有的截止期限都定在12月31日。

过于遥远的截止期限对执行不利。你心里会想，“我还有很多时间。还有十个月/十二个月才到截止日期。”充裕的时间会稀释努力的程度。同理，时间越紧迫，努力的强度越高。截止期限越临近，效率就会越高。洛克和莱瑟姆在一次现场实验中发现，即便工人的生产时间被缩减40%，生产量仍然可以达到100%。新的截止期限大大提高了生产力。我们在制定短期目标时也可以采取同样的方法，压缩单个目标的时间，就可以在有限的时间内做更多的事。

要注意你的承受力。建议每年制定七到十个目标，但每季度最好只有两到三个截止期限。如果目标太多，注意力就会分散，最终的成果也会大打折扣。

设定截止期限是实现成就型目标的关键一步。但如果是习惯型目标呢？我会在下一章进一步解释这两种目标的区别，现在我们先来解决定时方法的问题。对于持续进行的活动而言，截止期限是没有意义的。但截止期限并不是唯一一种定时方法。我们可以利用固定频率和定时任务来培养习惯。“多运动”是一个容易被遗忘的目标。但“每个工作日早晨七点到公园跑步半小时”却是取得胜利的第一步。这个

目标明确规定了你要做哪种运动、去哪里做、做多久，以及什么时候做。

习惯型目标的定时方法提供了触发行动的外部动力。

原则6：激励性

Attribute 6: Exciting

SMARTER目标管理的第六个原则是激励性。换句话说，你的目标要能够唤起你的激情。研究表明，如果我们有实现目标的内在动机，实现目标的概率就会大大增加。外部动机在一定时期内有效，但如果制定的目标不能激发我们的内在动机，我们很快就会失去执行目标的兴趣。

这就是詹姆斯在上一份工作中遇到的情况。詹姆斯的目标是别人给制定的。“这是个大问题。”他说，“我陷在别人为我设计的目标中。我自己却从未静下心来自己设计目标。”后来他终于决定重新掌控自己的命运。“最大的改变，就是我的目标不再是我的负担，而是成了我的动力。”所有的改变都可以归结为一个原因：他设立了具有激励性的目标。

另一位“五天即达最棒的一年”课程学员的目标是自己有一家小公司，她的目标是把公司的会计资料补充完整。这个目标重要吗？重要。有激励性吗？对她而言没有。所以她很难保持动力。我们也是一样。

芝加哥大学布斯商学院的阿耶莱特·费斯巴赫和凯特琳·伍利对新年目标进行了研究。她们首先要求实验参与者评估新年目标的乐趣级别，然后在几个月后进行跟进。结果显示，乐趣级别是成功概率的关键预测指标。但根据爱丽丝·G.沃尔顿在《布斯评论》上发表的研究，“通常人们制定目标的依据都不是个人喜好，而是重要程度。费斯巴赫认为，制定自己认为重要的目标没有问题，但尽量不要完全抛弃自己的喜好。‘新年目标不能是你不想做的事’，因为不想做就是失败的前兆。相反，你要深入挖掘自己的内在动机。”

找到自己的兴奋点。如果你的目标不能让你感到兴奋，在遇到困难的时候，或者沉闷乏味的时候，你就找不到坚持下去的动力。这个时候要对自己诚实。问问自己，“这个目标能激励我吗？”“我能用心对待这个目标吗？我愿意为这个目标付出努力吗？”你甚至还可以

问问自己，是否觉得这个目标有趣。每年我都会保证至少有几个目标符合有趣的标准。我们会在下一章重新回到这几个问题。记住，我们的目标是具有风险性的，所以我们中途可能会想放弃。而具有激励性的目标才能够激发我们的内在动机，让我们坚持到底。

原则7：相关性

Attribute 7: Relevant

SMARTER目标管理的最后一个原则是相关性。有效的目标与生活密切相关。相关性就是目标与实际生活的统一性。之所以把这个原则放在最后，是因为你可以在将目标付诸实践之前，用相关性原则对其进行检验。通用汽车公司就是败在了相关性上。但如果不够小心谨慎，我们都可能会在这一点上出错。

要想实现目标，就必须先保证我们的目标与生活的合理需求相一致。如果你是需要照顾孩子的年轻父母，你的目标和空巢老人或者在校大学生的目标就大不相同。根据你的个人情况，你现在或许没有进入医学院学习的可能；一到周末就纵情吃喝的习惯可能会给你的家庭带来不必要的经济负担。你的目标必须和你的实际情况和真正兴趣相关。



当一个目标符合你的人生阶段和价值观，具有内部一致性，那么成功的机会就大大增加。

你的目标还必须符合你的价值观。这一点本来不言自明，但是有时候我们会迫于外界压力，设立一些违背个人价值观的目标。这种外界压力可能来自社交、职业等等。但是我们要避免过分在意他人的看法——尤其是在涉及自己价值观的时候。

最后，你还要保证不同目标的内部一致性。所有的目标必须是一个和谐的整体。互相矛盾的目标只会导致纠结和失望。自我拉扯带来的更多是焦灼，而不是进步。这可能也跟目标数量过多有关。

新闻工作者麦克·盖尔在回忆录《待办清单》的开头写道，在三十六岁生日时，他感到自己的一生还有太多事情没有完成。所以他制定了一些目标——准确来说，是1,277个目标。后来他一共实现了1,269个目标。但这个故事的喜剧性在于故事主人公在追求目标期间的种种疯狂行为，而他的妻子也不得不忍受他的疯狂举动。在我看来，阅读一场闹剧是一种乐趣，而经历一场闹剧则不然。所以，你只需要制定七到十个目标，并且保证这些目标与你的生活、价值观和个人理想保持一致。

你自己的目标

Goals of Your Own

总而言之，SMARTER目标管理原则就是目标的明确性、可衡量性、可行性、风险性、定时性、激励性和相关性。现在你就可以开始制定你自己的目标了。建议在制定目标之前先参考自己的人生质量评估测评结果。如果还没有测评过，请登录BestYearEver.me/lifescore完成测评。测评只需要大约十分钟时间。人生质量测评能够帮助你制定出符合个人成长道路的一套目标。

目标的数量最好是七到十个。过多的目标会稀释分配到每个目标的精力，导致注意力无法集中。而目标过少又会导致能力不能完全发挥。建议按照季度设定目标，保证全年的精力平均分配。

如前文所述，你的目标应该囊括人生质量测评的几个不同领域。我发现人们往往只设立与职业相关的目标，而忽视了生活中的其他领域。这种做法有时候会给其他领域带来灾难性的影响。因此，我针对每个领域分别列举了三个例子，希望能够帮你启动思维。

你会发现以上有一些是成就型目标，而有一些是习惯型目标。我会在下一章详细分析这两种目标的区别。

为了帮助你制定自己的目标，我提供了一系列填空型目标制定模板：三个用于成就型目标，一个用于习惯型目标。这些模板将确保你的目标满足SMARTER目标管理原则。同时你也可以参考本书末尾的目标模板样本。

精神

- 早上阅读 15 分钟。1 月 1 日开始，每周 6 次。
- 冥想 30 分钟。2 月 1 日开始，每周 4 次。
- 每天睡前至少用 5 分钟时间写日记。

智力

- 每个月至少阅读两本书。1 月开始。
- 至少参加两场会议，2 月 15 日前登记。
- 11 月 1 日前购买外语教学课程，学习西班牙语。

情感

- 春天重新开始园艺劳动：4 月 15 日前种植土豆、胡椒、黄瓜、南瓜、香草。
- 3 月 1 日前找到心理治疗师 / 顾问，每月定期复诊。
- 2 月 15 日前重新装修办公室。

生理

- 工作日从家里带健康午餐，不吃快餐。
- 早上 6:30 开始跑步半小时。每周 4 次。
- 按时睡觉，每天保证 8 小时睡眠时间。1 月 1 日开始。

婚姻

- 5 月整理约会专用网飞（Netflix）剧目表；
- 准备 20 部电影，每周一起看一部。
- 每月约会 2 次，1 月 15 日前确定日程。
- 帮配偶完成 3 件他 / 她定期做，但不喜欢做的事。4 月 1 日开始，每周一件。

亲子

- 1 月开始每天下午 5 点前离开办公室，确保有时间在家吃晚餐、陪孩子游戏。
- 和孩子们集体决定 25 顿饭的菜单。每周末至少下厨 1 次。2 月开始。
- 预留 7 个休假日，和家人一起去他们喜欢的地方度假。3 月 15 日之前做好旅行计划。

社交

- 2 月 1 日前加入运动俱乐部 / 锻炼小组，认识新朋友。
- 7 月 1 日前参加人类栖息地志愿活动。
- 8 月 1 日前参加绘画 / 品酒课程，认识新朋友。

职业

- 3 月 30 日前发布新产品。
- 6 月 15 日前在资料库中新增 5,000 个电子邮件用户。
- 10 月 1 日前辞职，开一家公司。

娱乐

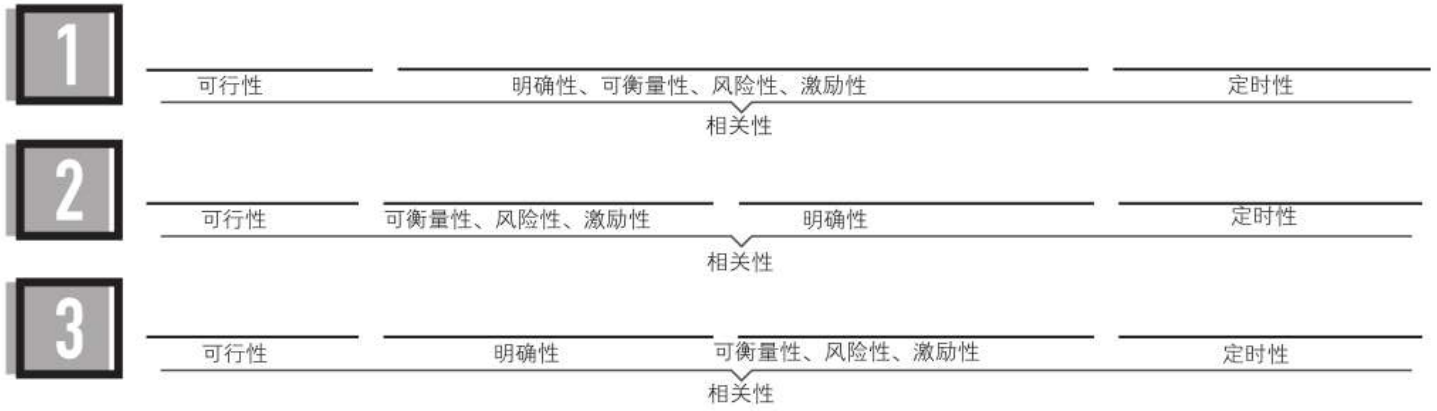
- 3 月开始参加城市传教团志愿活动。
- 每月去 2 家没去过的餐厅。1 月 30 日前列出清单。
- 找出 12 部最好的动作片 / 喜剧，1 月开始每个月看一部。

财务

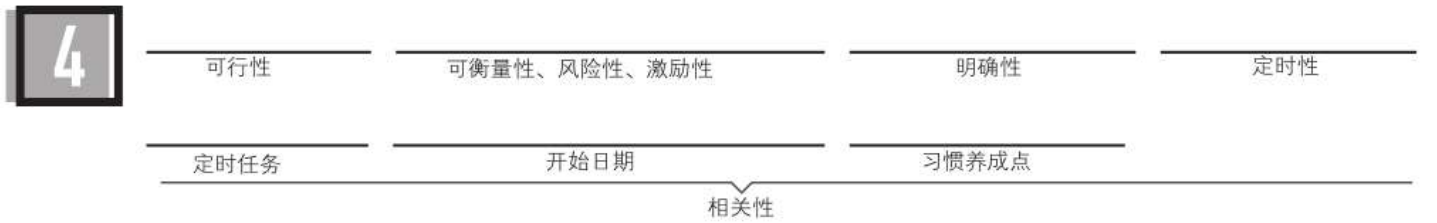
- 8 月 25 日前还清剩下的 8,000 美元车贷。
- 1 月 1 日开始将外出就餐次数减少到每周一次。
- 5 月 1 日前还清 5,000 美元的信用卡债务。

SMARTER 原则目标制定模板

成就型目标



习惯型目标



SMARTER 原则目标制定模板



成就型目标

1

跑（可行性） | “乡村音乐”半程马拉松（明确性、可衡量性、风险性、激励性） | 4 月 21 日前（定时性）

相关性

2

阅读（可行性） | 50 本（可衡量性、风险性、激励性） | 商业书籍（明确性） | 12 月 31 日前（定时性）

相关性

3

降低（可行性） | 高尔夫差点（明确性） | 从 22 降到 18（可衡量性、风险性、激励性） | 9 月 30 日前（定时性）

相关性



习惯型目标

4

散步（可行性） | 两英里（可衡量性、风险性、激励性） | 在平克顿公园（明确性） | 每周一、周三、周五（定时性）

早晨 6 点（定时任务） | 从 6 月 1 日开始（开始日期） | 持续 12 周（习惯养成点）

相关性

8 成就与习惯相辅相成

Achievements and Habits Work Together

大多数人之所以不能实现目标，是因为他们的目标不够具体。

——丹尼斯·沃特利

苏珊的身体越来越好了。她从三十多岁的时候开始跑步，几年后，她参加了人生中的第一场马拉松。到了四十岁，她希望自己的目标更具挑战性和激励性，于是她决定在五十岁生日之前去五十个州跑五十场马拉松。她把这个目标称为“50/50×50挑战”，并且正在付诸实践。苏珊现在四十多岁，已经完成了人生清单上二十个州的任务。

五年前理查德从空军退役，现在在当地的社区大学担任历史老师。他发现这里的学生缺少领导者所必须的辩证思维和社交技能，便向咨询委员会反映了这个情况。咨询委员会也认为培养领导能力十分必要，因此请他为秋季的学期设计一个领导力新课程。理查德利用公休时间完成了这个项目，新课程准时开始实行。

在汤姆为室内装潢业务设计配色系统时，他的搭档伊莎贝尔想到了一个好办法。伊莎贝尔找了一个开发商帮他们设计了一个应用软件，通过这个应用软件，用手机或平板电脑相机就可以调配颜色，她还建议设计一个“调配调色板”选项。这个拧巴的工作花了好几个月时间，但在用户进行β测试后，他们就确定了可以在3月1日投入使用。汤姆和伊莎贝尔有望在两周内完成剩余工作。

50/50×50挑战、领导力课程、配色软件，这些都是一次可完成实现的成就。这些目标有一个共同特点：它们都有明确的范围和时间框架。这就是成就型目标。但我们还有另一种目标类型。

比尔和南茜的婚姻很美满。不仅仅是因为他们有幸能遇到对的人，还因为他们能用心去经营夫妻感情。二十多年来，他们风雨无阻每周坚持外出约会一次。方法就是这么简单。这个习惯让他们每周都有机会和对方进行真诚而深入的交流。

斯宾塞拥有强健的体魄。每次年度身体检查，医生都为他的健康状况感到惊叹。过去五年，他一年比一年健康。重点是，斯宾塞去年就已经满六十岁了。身体健康不是靠运气，而是因为斯宾塞养成了每周进行四次力量训练的习惯。

拉瑞莎只用了短短三年时间就把业务拓展到了七位数。你可能会认为她的成功不过是因为刚好在正确的时候有了正确的想法。这是一个原因。但如果你问她成功的秘诀，她会把自己的成就归功于每周拨打五个销售电话。

和前面三个例子不同，后面的三个例子没有明确的范围和时间框架。相反，它们都是持续的活动。这就是习惯型目标。如果我们能够理解成就型目标和习惯型目标的区别，并把这两种目标组合起来，就能更好地设计未来。

Both achievement and habit goals can help us design the future we want.

“成就型和习惯型目标都能帮助我们设计自己想要的未来。”



两种目标

Distinctions with a Difference

从上面的例子可以看出，成就型目标关注的是一次性的成就。这种成就可能是还清信用卡贷款，达到财务基准线，或者写完一本小说。截止期限是成就型目标中的关键要素。

而习惯型目标针对的是规律、持续的活动，如日常冥想、每个月和某位朋友喝一次咖啡，或每天饭后散步。这种目标没有截止期限，因为你的目的不是取得某一项成就，而是培养一种习惯。但这种目标有一个开始日期。以下是成就型目标及其对应的习惯型目标的例子。

以上成就型目标满足SMARTER目标管理原则，明确、可衡量，并且包含时间期限，截止期限一到，就可以判断出目标是否实现。

成就型目标	习惯型目标
6 月 1 日前完成一次半程马拉松	1 月 15 日开始每个工作日早上 7 点跑 3 英里
第三季度末实现销售收入增长 20%	3 月 1 日开始每周致电 4 名潜在客户
12 月 31 日前读 50 本书	即日起每天晚上 8 点看书 45 分钟

习惯型目标同样也满足SMARTER原则。制定习惯型目标最重要的就是明确自己要进行什么活动、以什么频率进行。习惯型目标没有截止期限，但有四种时间限制：

1.开始日期。什么时候开始培养习惯。

2.频率。这件事你多久做一次。可能是每天、一周几次、每周一次、每月一次等等。

3.定时任务。在一个固定时间点执行某项任务。这个时间点可能是每周每天的一个特定时间。用固定的时间来培养一个习惯，习惯更容易养成。

4.习惯养成点。连续做一件事多少次，可以认为习惯已经养成——也就是说这种活动已经成为第二天性。

养成一种习惯后，维持这种习惯也有一定的难度。培养一种习惯需要一定的时间，而且可能比你想象中的时间要长。我会在步骤4中继续讨论这个问题。本书末尾的目标模板示例不仅包含时间限制，而且还可以通过习惯追踪目标进度。



时间限制对实现目标至关重要。对于成就型目标而言，设定截止期限是最有效的。对于习惯型目标，则可以综合运用开始日期、频率、定时任务，以及习惯养成点。

目标组合

Which Works Best?

在你制定的七到十个目标中，最好既有成就型目标，又有习惯型目标。诀窍在于要知道不同目标的不同用法。成就型目标适用于有明确范围和时间框架的计划。例如，如果你的目标是增加收入，你就可以对这个目标进行具体化，并划定截止期限。你可以说，“本财年内将销售佣金提高20%。”如果你想增加新业务，你就可以这样设置目标：“6月1日前增加咨询业务。”

而习惯型目标则适用于没有明确范围和时间框架的计划。例如，如果你希望自己的精神生活更加充实，那么这就不是一个一次实现的成就，而是一种持续的状态。你可以这样设置目标：“早晨6点用20分钟时间阅读《×××》，每周五次。1月1日开始，连续坚持70天。”如果你想和自己的伴侣更加亲密，就可以这样设置目标：“每周五晚6点和他/她外出用餐，并共同度过一个晚上。3月1日开始，坚持52周。”

同时，习惯型目标还可以是成就型目标的实现方式。例如，如果你想在6月30日之前写一本50,000字的书。那么你就要划分几个写作阶段，或者是养成一个写作习惯，如“2月1日起每周写作5天，每天500字，早晨6点开始。”如果你想年底实现收入增长30%，你也可以把目标划分为几个阶段，或者是针对这个目标培养一个习惯。还记得拉瑞莎的例子吗？你可以通过制定习惯型目标来实现成就型目标：“每周致电五个合格的潜在客户。1月1日开始，坚持52周。”

不同的人适合不同的目标，你需要根据自己的物质和精神需求，制定适合自己的目标。例如，有些人根本无需制定有关健康的目标。但对于有些人而言，针对健康状况的目标却能激发内在的动力。因此，你要知道什么目标对自己有用。可能你的需求是显而易见的，也可能需要反复尝试才能制定出最适合自己的目标。

量体裁衣

The Right Mix for You

你现在的任务就是根据自己的情况找到成就型目标和习惯型目标的最佳组合。我们会在下一个步骤讨论如何在漫长的努力过程中保持前进的动力。但在这之前，让我们重新回到风险的话题，讨论如何利用风险实现目标。

9 风险是朋友

Seriously, Risk Is Your Friend

我们常常追求看似不可能的目标时，把不可能变成了可能；即使最后没有成功，也会在追求的过程中超越过去的自己。

——杰克·韦尔奇

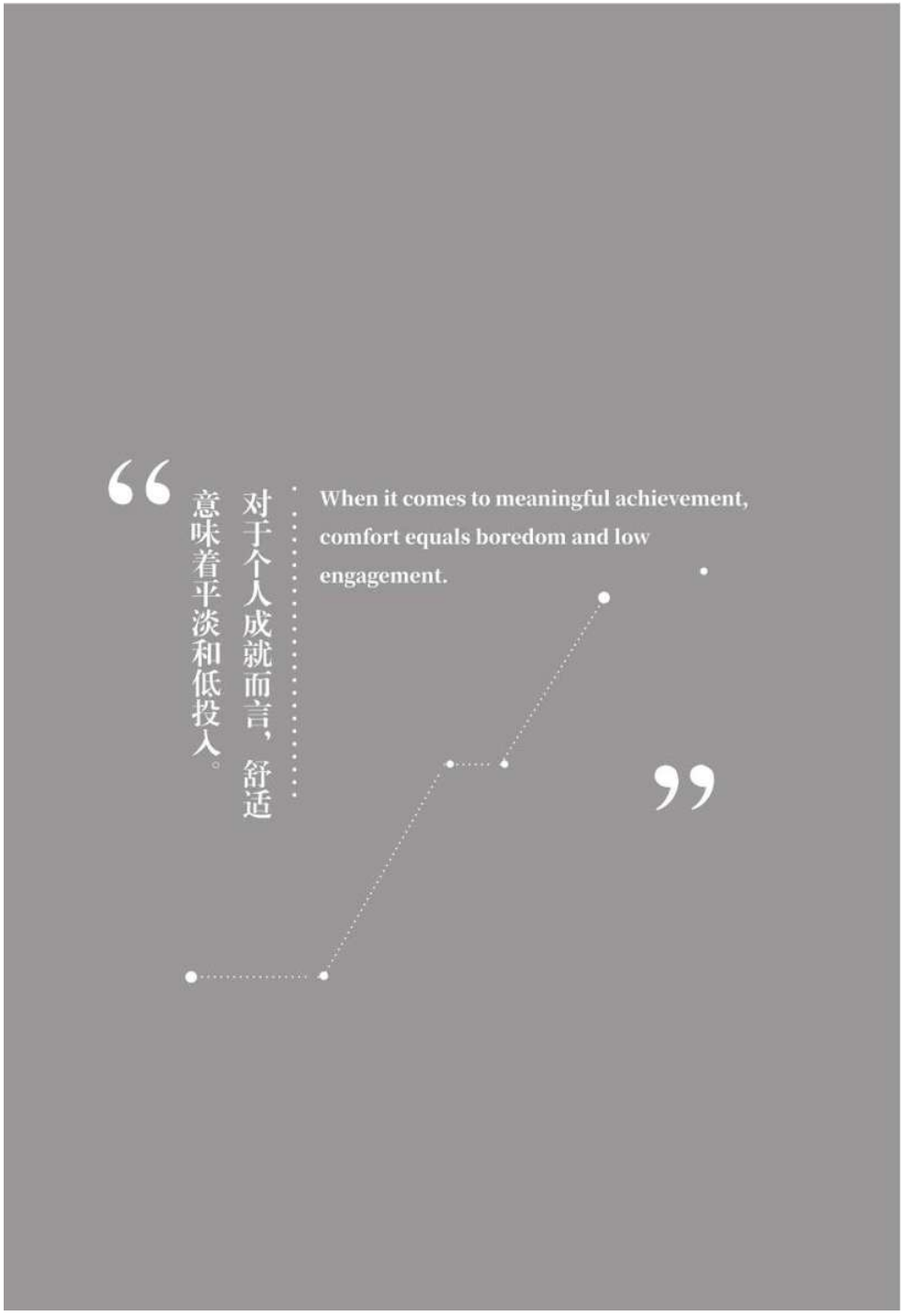
相信大家都听说过马拉松第一人的传说。公元前490年，雅典人在马拉松海边打败了波斯侵略者，一位信使跑了36英里（41.84千米），把这个好消息带回雅典。但超级马拉松运动员迪安·卡纳泽斯在《奔向斯巴达》一书中却为我们讲述了这个传说的真实版本。菲迪皮茨在战争开始前一路从雅典跑到150英里（241.40千米）外的斯巴达，然后又折返回来。卡纳泽斯说，加上报捷的最后一程，菲迪皮茨可能累计跑了超过325英里（523.04千米）！

这个故事可能有点遥远，但卡纳泽斯还讲了另一个故事。1982年，英国空军司令约翰·福登带领一小支队伍，用不到三十五小时的时间从雅典跑到了斯巴达。一年后，福登按照自己的路线，组织了一场153英里（246.23千米）的赛跑，这就是“斯巴达松”。

2014年卡纳泽斯也参加了斯巴达松。作为超级马拉松运动员，他曾经不间断地跑过350英里（563.27千米）。斯巴达松本身就是一项极具挑战性的赛事，在此基础之上，卡纳泽斯还决定比赛全程只吃菲迪皮茨当年吃的食物：橄榄、无花果、腌肉。一个人为什么会愿意去经受这种磨炼呢？“西方文化中存在落后的因素。”卡纳泽斯在接受《户外》杂志采访时说：“我们认为只要生活舒适就会过得开心。我们将舒适和幸福等同起来。但现在我们就是过得太舒适了。生活中没有挑战。我们缺少冒险精神。”卡纳泽斯的观点适用于每一个人，尤其适用于我们的追求目标。对于个人成就而言，舒适就意味着平淡和低投入。

几年前我初次听说卡纳泽斯的故事，受到了极大的鼓舞。于是我决定参加人生的第一次半程马拉松比赛。到现在我已经跑过几次半程

马拉松，虽然每次参加对我来说都是一个挑战。这是好事。不管是有意选择，还是被迫面对，我们都应该拥抱不舒适，原因至少有三个：



第一，舒适是被过誉的。舒适并不能带来幸福，只会带来自我放纵和对生活的不满。

第二，不适是成长的催化剂。不适让我们有更多追求，迫使我们改变自己、提升自己、适应环境。

第三，不适是进步的标志。只有在你迫使自己成长的时候，你才会感到不适，但这种不适会给你带来好处。

如果目标具有风险性，参与感、满足感和幸福感都会随之而来。有风险的目标可能是发布新产品、返校深造，或者挽回关系。如果你的目标让你感到不安，那就对了。怎样才能知道自己的目标方向是否正确？可以看看自己的目标在以下三个区域的哪个区域中。我也会用这种方法评估我的目标。这三个区域就是舒适区、不适区，以及妄想区。

舒适区

The Comfort Zone

我们都希望未来更加美好。我们制定目标，立志改善自己的健康状况、亲情、友情、财务、事业等等。然而，设想未来，我们的抱负却似乎太渺茫、太遥远。于是我们开始担心，我们要“怎样”实现这些目标。因为我们对“怎样”的考虑超过了对“什么”的渴求，所以就降低了目标的档次。我们看不到怎样才能取得成就，就收回愿景，告诉自己，目标必须是“合理的”“现实的”。我们的期待值降低了。于是期待就变成了新的现实。

古语有云：“不入虎穴，焉得虎子。”芝加哥建筑师丹尼尔·彭汉在1907年说过：“不要制定没有难度的计划。简单的计划不能给人激情，最后可能会导致连简单的事也做不成。所以，理想要高，志向要远。”他的说法得到了科学的支持。研究表明，目标难度与实现目标的可能性之间存在直接关系。不用说，和目标难度存在直接关系的还有动力、创造力和满足感。

一个有意义的目标必须能让我们提升自己。这就意味着我们必须离开舒适区。如果你明确知道一个目标应该怎么实现，那说明这个目标还是太简单了。我最近看了一部纪录片，一群业余超级马拉松爱好者跑了600多英里（965.61千米），穿过了四个沙漠。其中一个参与者以前只参加过几次短途赛，但他还是决定报名。他报名的原因很有教育意义。他说，他以前从未这样挑战自己，但只要下了决心，他就一定会去做。当然，我不是让你去世界上环境最恶劣的地方跑上几百公里。但是如果你现在就有实现目标所必须的经济资源、情感和身体条件，也就是说你能轻松完成任务，那么你的目标可能难度还不够大，激励性还不够强。

从目标设定的科学中可以看到，目标的内在风险能够为我们带来巨大的精神动力。钱斯勒大学的史蒂夫·克尔和道格拉斯·勒佩莱认为，“低标准的目标通常都可以实现，但是后续的动力和精力就会衰退，并且最终的实际成就也不会比目标值高出多少。”但是，“有一定难

度的目标更可能激发持续的热情，最终带来高成就。”换句话说，就是投入越多，收获越大。

打个比方，如果你是一家小型制造工厂的销售经理。你的销售额每年都能增长5%，今年你决定把目标定在6%。这个目标能够帮你提升业绩、激发创造力、提高工作热情吗？不能。小目标通常不具有激励性。要想胜出，我们就必须克服规避风险的天性，跳出舒适区，制定具有风险性的目标。想象一下，如果这个增长目标是20%，那么实现这个目标的方法就超出了你现有的认知范围。这时候你就开始成长了。

再举一个生活中的例子。如果你现在可以跑5公里，那么对你而言跑10公里可能不是最好的目标。为什么不尝试跑半程马拉松呢？风险性目标的精髓在于跳出舒适区，进入不适区。降低风险就意味着降低回报。

不适区

The Discomfort Zone

你可能已经体会过不适区带来的好处。可能是学习一项技能、遇见一个人，或是接受一个新的挑战。当时我们可能会很累，但回过头来，我们不得不承认：人生中所有重要的事都发生在舒适区之外。我们在舒适区之外成长，在舒适区之外寻找出路，在舒适区之外获得成就感。我们不必等不舒适发生之后才对它进行回顾，我们可以通过设立风险性更高的目标，主动经历不舒适。

杰克·韦尔奇把这种思维称为“子弹头列车思维”。这个名称来源于日本的一场交通运输革命。以前，坐火车从东京到大阪要用六个多小时。企业管理者们认为企业的运营速度受到了影响，要求提高交通运输效率。但他们并没有提出“现实”的要求，例如，把运输时间降低到六个小时以下。他们的要求是，时间减半。为了实现这个目标，工程师抛弃了传统的方法，从新的角度考虑问题，最终在解决这个问题的过程中实现了日本交通运输的革命。

有意义的目标一定是处于不适区的。如果你感受到了传统认知中的负面情绪，如焦虑、不确定感、怀疑等，那么你就是处于挑战区了。如果我们能够正确理解这些情绪，这些看似负面的情绪就能成为指示灯，提示我们当前正处在不适区。如果对未来进展不能完全确定，或者不确定自己是否具备实现目标的所有资质，就差不多可以说你设立了一个有价值的目标了。

当然，每个人的不适区都不一样。我的私人教练指导我已经有一段时间了。有一天早上，他让我做了一个强度很高的腿部训练。那天下午我们的团队为一个新项目拍摄视频，我站在摄像机前，感受到强烈的肌肉酸痛。但说实话，我很高兴。这种不适告诉我，我有进步，我正在变得更强壮。我不会躲避不适，而是会跟随不适走向成就。很多人都会因为负面情绪而退缩。千万不要。这些情绪可能只是告诉你，你正走在正确的道路上。

但你也要注意分寸。在商业环境中，大胆设定目标和达成目标之间还是有很大距离的。有一些目标可能是不适合公开的。公开舒适区以及舒适区以外的某些目标可能问题不大。但是你知不知道自己的目标到底是具有挑战性，还是不切实际呢？这就是不适和妄想的区别。

妄想区

The Delusional Zone

通用汽车公司29%市场份额的梦想破灭时，很多人都将这件事视作制定危险性目标的警告。他们认为设立目标带来的问题比解决的问题要多。但通用汽车公司之所以失败，不是因为它的目标具有挑战性，而是因为这个目标误入了妄想区。

不切实际的目标导致公司管理层视野狭隘，战略鲁莽。通用汽车公司一心想着实现29%的目标，忽视了其他业务，并且为了实现这个目标，不惜牺牲财务健康。SMARTER原则中的相关性原则能够有效避免这种自我毁灭式的目标追求。有一些目标不仅不可能实现，而且和我们的其他重要目标不能兼容。这种目标没有激励性，只有破坏性。

我们都有不慎进入妄想区的可能。例如，如果我说我想进入PGA锦标赛，那就是妄想。和我打过高尔夫球的都明白。那么那个准备穿过四个沙漠的运动员呢？他也是妄想吗？如果你知道他拥有运动员体格，意志坚定，并且还有一个具有高度凝聚力的团队为他提供支持，你就不会认为他在妄想了。

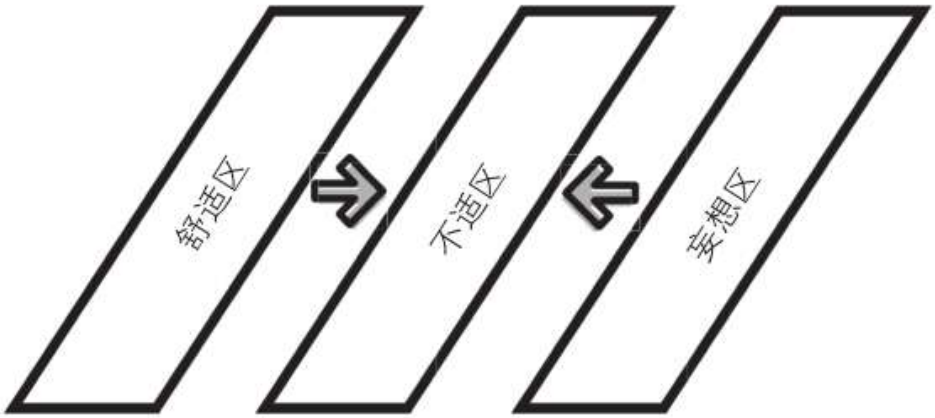
如何判断自己是否正在驶向妄想之地？有时候这只是简单的算术题。戴夫·拉姆齐在一次领导力课程中提到，一名销售人员定下目标，在一定时期内致电的潜在客户数量要达到某个庞大的数字。拉姆齐是在称赞这名销售人员有胆识吗？不是。他认为这个目标是鲁莽的。因为这名销售人员根本没有足够的时间完成这个目标，他直接跳过了不适区，进入了妄想区。

向伴侣或其他关系亲密的人倾诉我们的想法也有助于避开妄想区。别人总是能够比我们自己更清楚地看到我们的盲区。他们能够看出我们的目标并不具备我们自认为的具有可实现性。

需要注意的是，有时候我们并不是被某一个不切实际的目标带到妄想区的，而是多个目标累计起来，导致我们不可能完成任务。例

如，把多条截止期限堆在一起，或者各种项目一个叠一个，就会导致这种情况出现。接下来的事你也知道。列车就要失事了。

不适区的目标给我们带来挑战，让我们最大地发挥自己的能力。而妄想区的目标只能导致失败，带来沮丧和失望。我通常的做法是设立一个接近妄想区的目标，然后再把它稍稍拖回来一些。这样我就是处在不适区中了。



目标中不可缺少风险性。这就意味着不适是一个好的迹象。在设定目标时，既要避开舒适区，也要避开妄想区。

准备出发

Preparing for the Journey

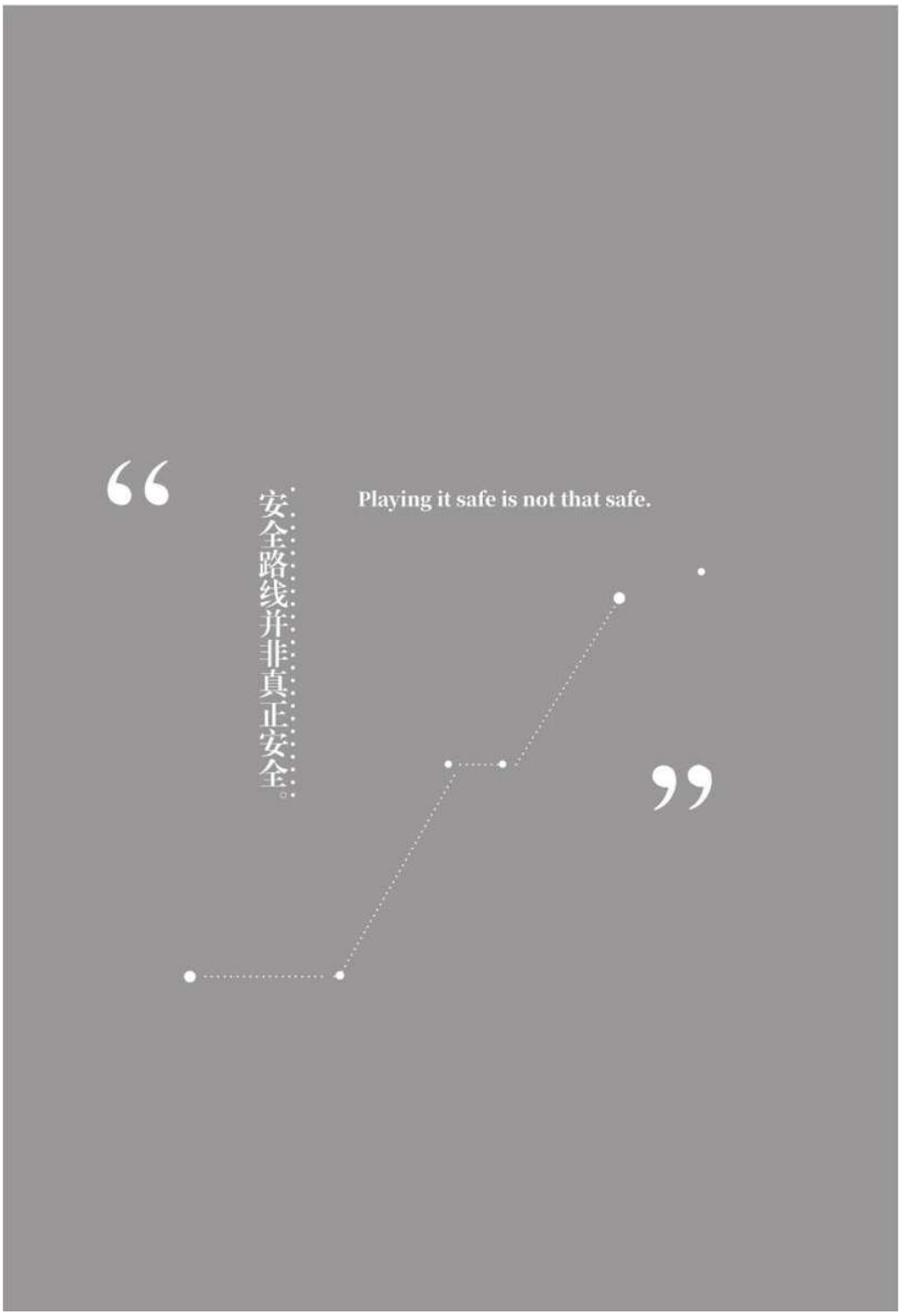
回到“五天即达最棒的一年”学员娜塔莉的故事。在和家人一起搬到新城市之前，她经营着一家在线品牌与营销咨询公司。她以前还开过另一家公司，现在准备再开一家。

娜塔莉的第一个客户来自她以前的一个合作方，但创业初期总是不容易的。她说：“我希望能够扩大业务。我希望自己能更有创业精神。”但因为刚来到新的城市，还要照顾孩子，所以创业并不容易。但她还是克服了所有风险和不确定性，决定壮大她的公司。虽然中途遇过困难，走过弯路，但她都坚持下来了，现在她的公司已经有了六个客户。“我很享受作为创业者的感觉。”她说，“做自己一直想做的事，让我感到解放了自己。我对自己做的事感到很自豪。我在这个世界创造了价值。”

经营自己的公司最初只是娜塔莉的一个梦想。后来这变成了一个有难度的目标。再后来就成了她的日常工作。今年，娜塔莉的目标是公司一个月收入达到10,000美元。这是有难度的。她自己也承认这个目标已经接近妄想区。她说，“我以为这个目标要到十二月才能实现。”但实际上，她在3月30日之前就已经完成这个目标了。“我完全震惊了。”她说，“我彻底粉碎了自我设限性观念。”

娜塔莉从挑战性目标带来的增强效应中受益。你也一样可以。你最成功的一年存在于舒适区之外。如果在舒适区之外注定会产生负面情绪，那么你应该如何为应对这些负面情绪做准备呢？我有四个建议。

第一，承认走出舒适区的价值。只有我们认为有价值的事才能吸引我们。首先要承认，走出舒适区对你而言是一件好事。这就是以自我开放性观念替代自我设限性观念。如果你觉得有需要，也可以大声说出来：“离开舒适区是为了我自己！”记住，只有离开舒适区，你才能成长，才能找到出路，才能获得成就感。安全路线其实并不是那么安全。



第二，直面痛苦。很多人都会在经历痛苦时放弃。问题是，这种做法可能会成为一种习惯，甚至成为一种生活方式。我们要拥抱不舒适，走向不舒适。“在我用尽全力的时候、感觉到痛苦的时候，我才能感受到自己真正活着。”卡纳泽斯说，“似乎抗争的过程会产生一

种神奇的力量。”直面痛苦是取得成就的重要一步。不管要实现什么人生目标，不适区都是你的必经之地。

第三，克服恐惧。如果你感到焦虑、恐惧或不安，这都是正常的。但是你不能被这些负面情绪控制。没错，恐惧可能预示着危险。但恐惧也同样可能预示着你即将取得突破。几年前，一位瑞士定点跳伞运动员告诉我，每次跳伞的时候，恐惧感都几乎将他吞噬。从他的脚离开地面，到降落伞张开之前，他都被无尽的恐惧笼罩着。他说“可能今天就是我的降落伞打不开的那一天”，但快感总是比恐惧感更加强烈。每次当负面情绪喷涌而出时，他就努力让自己从负面情绪中抽离出来，一心专注于接下来的跳伞动作。成功者和失败者的区别往往在于能否在恐惧中继续前行。

第四，避免过度分析。我总是想看见整条路线。我想要一张地图指引我到达终点。但是我不能。没关系。你只需要知道自己下一步应该做什么。当你知道下一步应该怎么走，就大胆地去走，要相信路上总会有灯光。

在旅途中成长

Growth in the Journey

如果你决定出发去追求人生中重要的东西，就注定会在舒适区之外度过大部分时光。你可能会在这个过程中收获很多。你可以选择舒服，但你会停滞不前，你也可以选择不舒服，同时你也会不断成长。你可能会认为舒服就会带来幸福感。其实不是。幸福感实际上来自于进步和成长。

在制定风险性目标之前，首先要明白目标存在的意义。制定目标是为了完成某件事。没错。但目标的意义不限于此。目标的意义不仅在于让你做到什么事，更在于让你成为什么人。目标关乎成长。一个好的目标能让我们成长，让我们变得更加成熟。因为实现目标的过程和结果一样重要，甚至比结果更加重要。这就是为什么要在舒适区之外设定目标的原因。

第三步 行动方案

●1.设立目标

每年设立七到十个目标。目标要满足SMARTER原则：

明确性

可衡量性

可行性

风险性

定时性

激励性

相关性

根据不同的生活领域制定相应的目标。将目标分散到各个季度，以保证注意力集中以及全年节奏稳定。

●2.成就型与习惯型目标合理组合

成就型目标代表一次完成的成就。习惯型目标代表持续且规律的行动。两种类型的目标都对规划最好的一年有所帮助，但是你要根据个人需求来平衡这两种目标。对你有用的组合就是正确的组合。

●3.在不适区设立目标

最好的事往往发生在我们不得不成长的时候。这在我们对未来一年的规划中是绝对真理。但这违反了我们规避风险的本能。以下四点将有助于你克服阻力：

1.承认走出舒适区的价值。首先转变思维。只要你接受了挑战区的价值，接下来的事就简单多了。

2.直面痛苦。大多数障碍来自我们的内心，但转变思维还不够。通过直面痛苦，我们改变的还有我们的意愿。

3.克服恐惧。负面情绪不可避免。不要无视负面情绪。你只需要将实现目标带来的成就感和负面情绪进行对比，是成就多，还是恐惧多？

4.避免过度分析。分析瘫痪是真实存在的。你不需要在开头就看到结尾，也不需要知道目标实现的整个过程。你只需要清楚自己下一步应该做什么。

STEP 4
找到动力

Find Your Why

唐纳德·米勒在《一千年，一百万英里》一书中用横穿一片水域的经历比喻我们所经历的一切有意义的事情。我们心潮澎湃，满怀着希望与憧憬出发。到头来希望褪去，憧憬迟迟无法实现。过不了多久，我们就可能陷入泥沼，怀疑自己是否有能力到达彼岸——不明白自己的初衷是什么。

最后一步，我们来讲讲如何利用目标管理（SMARTER）七原则框架写出有效的目标。切记，目标的设定须明确、易于衡量、有章可循，且无太大风险，节点清晰、振奋人心并与自己的生活息息相关。第四步将讲述目标的识别，以及动机与目标相关联的重要性。

这一点至关重要，因为你注定会陷入泥沼。无论哪个梦想、哪个目标、哪次尝试都逃脱不了这样的命运。我们有时会想，要是有更好的计划，到达终点的路便会少些痛苦、少些风雨。然而往往事与愿违。要走出困境，必须善加利用你的动机。只有这样，才能获得动力与毅力，不畏险阻，不言放弃。

10 给你的目标一个理由

Your What Needs a Why

凡事无非动机使然。无论决心做些什么，都须不辞辛劳。

——埃德蒙·希拉里爵士

每个礼拜，有种想法不止一次出现在我脑中——放弃。几天前，我跑到一半就想放弃。刚跑出一千米，就开始有了惰性，我问自己："为什么不干脆走走？"有那么一会儿，我每迈出一步，那个声音便更大一些。不单单是跑步，其他的事也是一样的：我的婚姻、我的生意、我的友谊，甚至包括信仰。这就是生活的真谛。想要放弃的心才是永恒的主题。若是我们脑中的声音还不够棘手，社会也会逼着我们"认输"、逼着我们"改变"、逼着我们"放纵自己"。只是这些声音不会告诉你，梦想与努力是有区别的。

"一开始，每个人似乎表现得都不错，"美国艺术家保罗·索恩唱道。起步轻而易举。过程却异常艰辛。山峰远比你想象的要陡峭。道路远比你想象的要漫长。你不知道如何才能走到终点。我常常陷入这样的窘境。每当马拉松跑到一半，我便会陷入这样的窘境。我的生意如此，我的企业亦是如此。我的婚姻令我迷茫，为人父母令我彷徨，养育孩子更是让我不知所措。

项目伊始，人人激情澎湃。新鲜感、创造性令我们热血沸腾，信心满满。然而一时兴起却无法改变整个旅程的死气沉沉。这就是为什么新年计划大都短短几周便不幸夭折。要离目标近些，我们需要得到更加强有力的帮助。

快乐、立竿见影、一蹴而就背后的谎言

The Myth of Fun, Fast, and Easy

任何重要的事都需要付出努力，然而横在梦想与实现之间的却是漫漫长路。只有少数人能够欣然接受这真相。布琳·布朗在《不完美的礼物》一书中，指责我们在快乐、立竿见影、一蹴而就面前徘徊、止步不前。现在的我们习惯索取——最晚明天就要到手。我们想不费吹灰之力便心想事成。当然，过程还必须快快乐乐。要是做起来枯燥乏味，干脆就做下一件事吧。然而除了少数几个幸运儿，我们的努力很难立刻获得回报。

无法如期望般瞬间成功，我们伤心欲绝、半途而废。这种事我在书中见过不下百次：

· 几年的婚姻搞得夫妻焦头烂额，其中一方准备走出围城。

· 不着家的孩子令父母手足无措，他们想着干脆撒手不管。

· 企业家在新项目上投了几个月，甚至数年的钱却毫无回报，早已没了动力，信心全无。

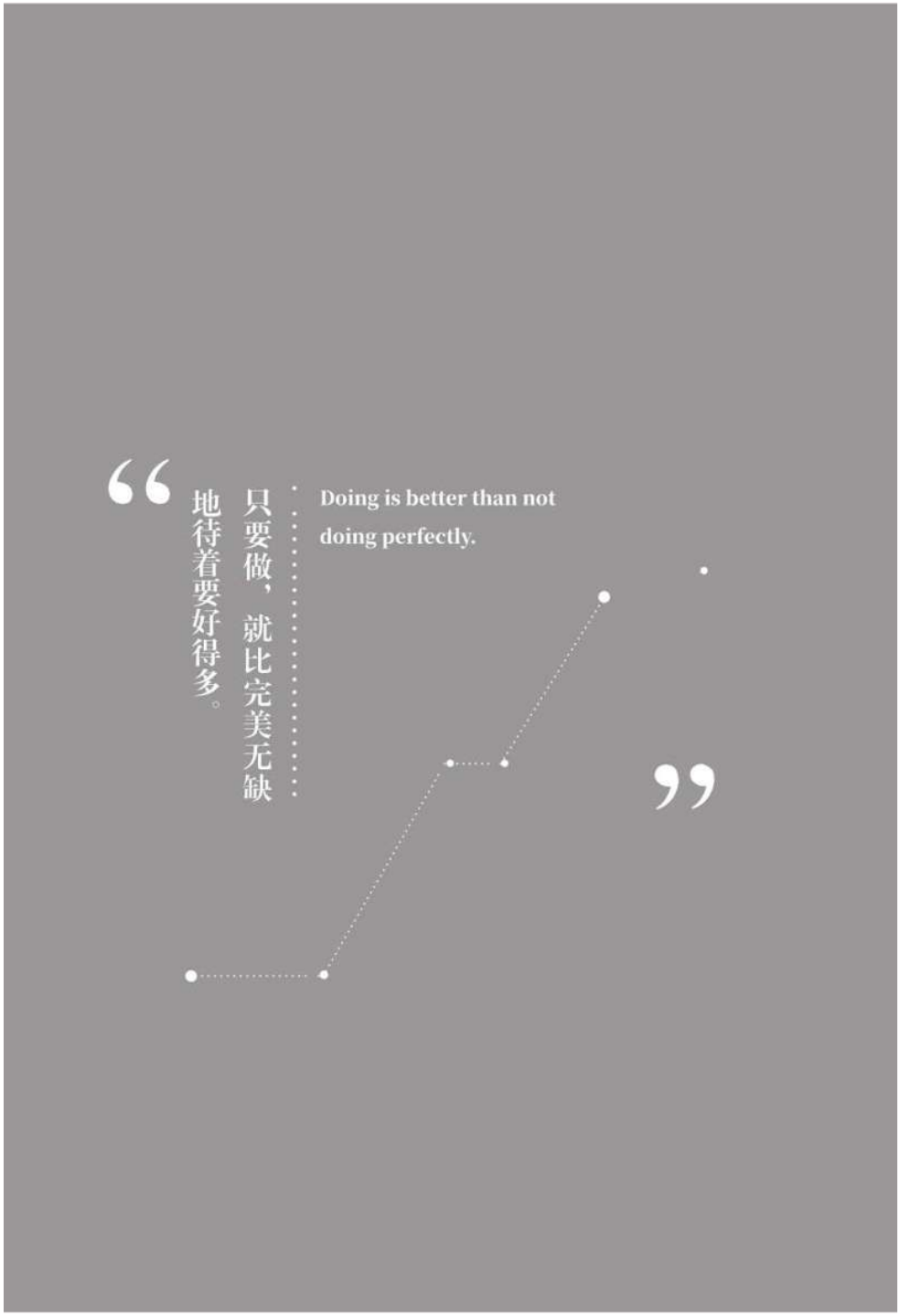
· 作家为新的创作灵感兴奋不已，却拖沓磨蹭四个月不曾动笔。

· 老板的公司没有实现收入目标，琢磨着关门大吉。

· 领导想着变更营业范围，却以举手投降告终。

这种事在我自己身上出现过不止一次，我相信你们也和我一样。事实上，并非所有值得做的事都令人快乐，它们很难立竿见影，也一定不会一蹴而就。比如运动，我知道自己需要做更多力量训练；这是平衡力与耐力养成的关键之一，人过半百后更是如此，然而却没什么起色。我独自试了不下六次，却没什么进展，只得雇了健身教练。训练艰苦异常。教练不时把我推出安乐窝。我上了岁数，进步得很是缓慢。

一开始，我总想着放弃。好在最终坚持了下来，这多亏了五元素的帮忙。



元素一，态度。纵观了不起的领导、革命家和运动员的一生，难道他们的成功不费周折，会一蹴而就？并非如此。他们的成功之路布满荆棘，时有失败，但也峰回路转。我们每个人的路亦是如此。我们无法盼着自己与众不同——那不过是痴心妄想，只会比困难本身更令人不知所措、更令人失望。

元素二，新思路。正如之前所说，期望决定经历。换个角度想想先前的失败，我们总能找到前进的方向。与其沉浸在失败的痛苦中无法自拔，我更愿意问自己些问题，让自己挺过眼前的难关。比如，这些困难是如何出现的？我怎样才能挺过这关？我能从中学到些什么？

元素三，自我同情。完美主义、自我批判只会让我们不知所措。“值得做的事也值得把它搞砸。”吉尔伯特·基思·切斯特顿曾经说过。这句话总令我忍俊不禁。却道出了一个真理：只要做，就比完美无缺地待着要好得多。休息一下，坚持走下去。

元素四，行动力。这点不容忽视。正如布朗所说，成就感让我们误以为自己理应成功。行动力则恰恰相反。它告诫我们，只有努力，才能成功。当行动力遭遇阻力，它会说：“我能战胜它们。”而成就感却抱怨着怎么还不成功。只有拥有行动力，当梦想不再快乐，无法立竿见影、一蹴而就时，我们才能挺过去。

元素五，动力。这点很重要，本章接下来的内容都与它有关。以我多年的经验，我之所以能一直向前，都得益于一个问题：“我的初衷是什么？”而后，我记起自己的梦想，想象着自己最初期盼的样子，唯有如此，我才能在道路变得艰险时，有勇气继续前行。只有真心企盼对岸的美景，才能挺过痛苦、趟过泥沼。想想养育孩子、健身和伟大职业目标的实现。这些挑战无不考验着我们的毅力。这意味着，我们得利用好研究员偶尔挂在嘴边的“自主动机”——藏在我们内心深处、对我们最具吸引力的缘由。这事儿对你来说为什么重要？

识别主要动机

Identify Your Key Motivations

一旦过程变得困难重重，我们很容易分心，甚至摒弃目标。研究表明，若丧失动机，“实现目标的努力不过昙花一现，令人痛苦不已。”换言之，我们会倦怠，并最终放弃目标。另一项研究表明：“自主动机能够客观地提高意志力，让人们在日益严峻的形势面前不畏惧退缩……若人们能够带着自主动机奋斗，便获得了战胜困难所需的更锋利的武器。”动机让世界变得迥然不同。

布莱克就是“五天即达最棒的一年”里提到的校友。他刚刚被女朋友甩了两天，家里便被一棵大树砸毁了。他像我们多数人一样自暴自弃：大吃大喝麻痹自己。他没再锻炼，一下子胖了45磅（20.41千克）。他知道不能再这样下去。为了坚持下去，他找到了十个目标背后的动机。“只要行动起来，我便能立刻识别出它对我的意义。”他说，“并非迫于外部压力不得不做，而是它的确对我意义重大。我将目标和动机联系起来才发现，目标并非纸上的几个字，而是，没错儿，我也是其中的一份子。”

布莱克讲了自发动机的魅力。此类动机源于我们的希望、价值和野心。而外部动机则源于外部，比如社会、朋友、老板等因素的影响。外部动机远不及自主动机来得长久、来得实用。“若能在实现目标的路上认可自己、珍视目标的意义，我们才会更加努力，才能持之以恒。”上文提及的第二项研究指出。“相反，若目标不过是迫于压力亦或是外部偶发事件使然，我们便在‘铤而走险’，也很难实现。”你若想走得远，就必须找到对你来说强有力、独一无二的动机。

马拉松跑了不到一半，我就得问问自己我的动机是什么。这不是其他人盼着我的身体如何的问题，也不是某个组织的筹款人希望我能为他们赢得赞助金的问题。相反，我识别出对自己来说意义重大的一系列动机。正如我所写：

1.我不想再胖下去。

2.我希望能过上最精彩的生活。

3.我希望自己能有毅力和精力收获更多。

我想识别自己的动机。我想知道要是实现了目标，会有什么风险；要是实现不了，又会怎样。

我认为史蒂夫·乔布斯堪称典范。他20世纪90年代回到苹果时，公司濒临破产。要是乔布斯不插手救公司，就不会有苹果的今天。就没有iPhone，没有iPad，没有iMac，没有MacBook Pro，也没有AppleTV。这些产品我每天在用。而乔布斯的动机是更深层的动机。他不但重建公司，还拥有简单机械的先进理念。这一理念改变了产品生产线，他的营销策略不但拯救了公司，还将公司推上顶峰。乔布斯和他的团队清楚自己的动机，他们改变了世界。

那么，你们目标背后的动机又是什么？

记录并优先处理主要动机

Record and Prioritize Your Key Motivations

我笔下的主要动机如同一串子弹，常常写下五到七个才能停。我建议，在你没主意前，把它们一一列出来。列好后，你需要把它们排个序。不过无须全部排列。我建议，识别出最重要的三个。你的主要动机没准还有不少，但我发现，精简列表，留下真正打动你的几个才最为有效。看下列表，给动机排个序。这个动机为何重要？识别出最为强烈的动机，就能找到让你坚持下去，实现目标的几个理由。

举个例子，我和卡兰一吵架——没错，我们的确吵架——我便问：“我为什么要维系这段婚姻？”与其把这个问题当作沙滩球藏在水底，倒不如将它拿出水面，接受它。“到底出了什么问题？”注意：我没有问“我为什么要离婚”，因为我也能给那个问题找到答案。思绪很狡猾。不论你提什么问题，它都能找到答案，因此，提问需谨慎。所以，我把注意力放在积极的地方，寻找继续下去的理由。

这是我为婚姻留着的列表。一旦婚姻出了状况，问题便出来了：“我为什么要维系这段婚姻？”我有现成的办法来劝自己：

1.因为我喜欢现在的生活。要学会爱别人，没有比婚姻更好的教材。我的确全心全意爱着这个女人。

2.因为我想当领导，先领导好自己，才能领导家人。无论领导有什么其他特征，他首先得学会主动与牺牲。这才是领导该做的事。

3.因为卡兰是我最好的朋友，尽管我们有时会惹恼对方，但我信赖她，有了心事总会说给她听。

我会给人生的每个重要场合、订立的每个目标做份动机列表。要是我彷徨无措，想要放弃，便拿出列表，好好看上一看。它立刻让我找到方向、充满能量。它让我脑中的声音安静下来，重新回到赛场。

几年前，我埋头撰写《平台：从喧闹世界脱颖而出》。我的写作目标明确：“2011年11月1日向出版社交份五万字的手稿。”我的计划不错。新年伊始，我便着手写作。直至八月，我遇到无从下笔的五千字，绞尽脑汁也无从下笔。可我还有不少工作要做。接着，我忙忙

乎乎到了秋天。演讲、培训、咨询邀请蜂拥而至。我的事业刚开始不久，我无意拒绝任何邀请。好吧，我自然是被活活埋了起来。可我的手稿还没有一丝进展。

我知道自己的稿子还差得远，11月很难交稿。说实话，我很泄气。我想自己无论如何也完成不了。我全然不顾已经付出的努力，打算就此放弃。这时，我想起妻子之前和我说过多次的话：“一旦失去动机，人们便失去方向。”我还记起自己写下的一连串主要动机。我知道，一旦事情变得棘手，它们的重要性便会凸现出来。

这是我当时列出的三个最重要的动机：

1.我想帮助成千上万的作家、艺术家和未来的创意家。正是缺少了这样的平台，他们没能脱颖而出。这也是我起初打算写这本书的基本动机之一。

2.我想成为平台搭建的权威专家，为自己赢得更多相关话题的演讲邀请。

3.我想证明你们能够搭建平台，并利用它卖出书去。

我又想起自己的主要动机——并非只用脑子想想而已，也用心去体会——重新燃起了激情。我决心继续完成手稿。我不过晚了几周而已，但我的确已经开始了。况且《平台》会成为《纽约时报》的畅销书。这一切都是因为我想起了自己的动机，找到了出发的理由。回首往事，我不敢去想，要是我没有为《平台》准备列表会怎样？有件事是肯定的，我的生意不会像现在这般红火。

感知主要动机

Connect with Your Key Motivations

现在谈谈，所谓感知，主要有两种方式。

首先，用脑子去想。想出动机很重要。你没准做了些调查，或是有什么不寻常的数据、争论，让你发现了必须要做的事。

其次，用心去感受。了解动机是什么的确重要，但感知危险也很关键。想象一下，实现了目标是什么感觉。抑或反过来想想，要是没能实现目标，又会怎样。

我做力量训练的主要动机之一便是让自己精神好、耐力强、动力足。我细想了自己的动机，因为我知道得到这样的结果需要付出怎样的努力。我用心感受，因为我记得常规力量训练并不轻松。即便还未开始运动，我已经感到自己精神好、耐力强、动力足的样子。

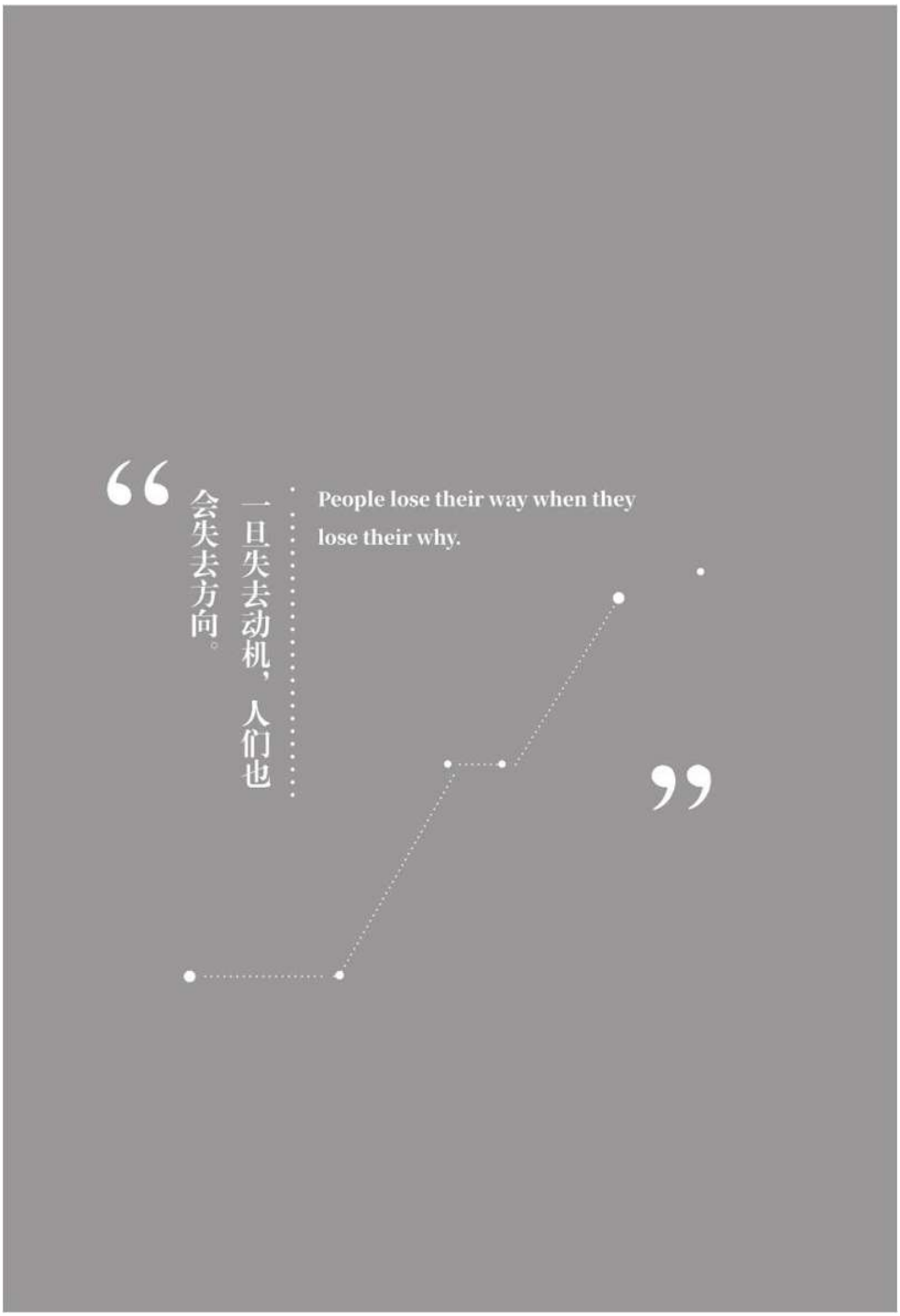
来自新墨西哥州州立大学的研究员调查了人们喜欢运动的原因，他们的调查回到了心灵感知的层面。一个研究组里的九成人表示，他们之所以运动，是想感受运动后的美好。另一个研究组里的七成人表示，他们之所以运动，是喜欢运动带来的成就感。写下动机很重要，感知动机更为关键。

还有个例子，是我的一周规划。

我在“自由聚焦”生产力课程上提到过这个问题。我觉得我的一周像个舞台。我把时间分为表演时间、幕后时间，以及休息时间。表演时间指的是用于做渴望范畴内的项目的时间。这些项目的进项是我生意的主要收入来源，它们也是我最热衷、最擅长的事。我的幕后时间给了琐碎的小事，照顾照顾生意、为表演做好准备。休息时间则用于休养生息。

我以前常常连轴工作，后来才察觉到周末完全放松的智慧——好好休息休息。我的主要动机是给自己充充电，和家人朋友们好好聚聚。我不过只是想想罢了。我理应试试。单这一点就足以让我行动起来，足以让我好好休息休息。然而感知这动机却花了些时间。我热爱我的工作，要全然不去惦记工作并不容易。然而现在，我爱上了休息

日，满心期待着它的到来。我不但用脑子想，还切身体会到它的好处，所以坚持了下来。



每个人都在为坚持下来做着不懈努力。“五天即达最棒的一年”里提到的校友雷便是其中一个。年复一年，他坚持为自己设定健康目标与理财目标。然而，他不善理财，健康状况随之日益恶化。他的生

意做得风生水起，只是花得比挣得多，一下子欠了40万美元的消费贷款。一听到这事儿，我差点从椅子上跌落下来。可那仅仅是个开始。几年前，雷确诊患了帕金森病，这种中枢神经系统退行性疾病会让他变得异常虚弱。

雷说：“我快50岁了，我总和自己说，我总有一天能还清贷款，总有一天能照顾好家人，总有一天能攒下养老金，总有一天能锻炼好身体，总有一天能去旅行、去做结婚时便答应妻子的那些事。可现实突然横在我面前，那一天没准儿永远也来不了。”



我们了解改变自己的益处，然而不用脑子去想、不用心去感受，便永远改变不了什么。

雷的状况真是一团糟，他还发现自己的动机早已深埋了起来。“警钟终于响起，我才发觉，要么现在行动起来，要么干脆就别做了。我知道家里人在看着我。我想为他们拼一把。我想参加儿子的婚礼。我还想见见孙子。”这些理由，加之他想给家人们留下一份兴隆的生意，不让他们为欠款担忧，即便已是风烛残年，他又燃起了激情。“我想停下来、想放弃，我给自己找了无数借口，可这些动机还是让我坚持了下来。”

那年过后，雷瘦了50磅（约23公斤）。他很健康，医生着实吃了一惊。他公司的销售总额首次达到了100万美元，他也还清了欠下的40万美元的消费贷款。

《五天即达最棒的一年》里提到的另一位校友孙迪·乔，也有段感人的经历。2009年，她住进了救赎之家，这里彻底改变了她的生活。她常常去看医生、去祈祷，才挺过了那段折磨人的时光。“那是我做

过的最痛苦，也是最有意义的事。”她回忆道。2012年，孙迪·乔感到心灵的召唤，想要去帮助有需要的女孩获得救赎。有个朋友出了意外，她真正开始行动。每过一年，孙迪·乔便更加认同埃丝特救赎之家。一开始，她不过是想了解下这里的情况，只在白天过来帮帮忙，渐渐地却住了进来。“我遇到了不少问题。”她说，“但我记得自己的初衷。”你无法想象，她告诉我她实现了自己的目标、打开了通往救赎之路的大门时，我有多么兴奋。

重点：你需要写下自己的动机。需要感知它们，不但用脑子去想，还要用心去体会。

你的风险何在?

What’ s at Stake for You?

要趟过泥沼，一旦步履维艰，想想自己的初衷。盯着目标扪心自问：“这个目标为何对我意义重大？有何积极的风险，又有何消极的风险？”回答完这些问题，我建议你们列出立刻浮现在脑中、最强烈的三个动机，并给它们排个序。以上的目标模板是特意为找到主要动机制作的。想更好地实现目标，我将在下一章分享管理动机的几个方法——即便你的希望渺茫也不妨一试。

11 不忘初心

You Can Master Your Own Motivation

若一开始便没有足够的热情，你根本就无法坚持到底。

——史蒂夫·乔布斯

五岁时，爸妈给我报了钢琴课。我一开始并不喜欢弹琴，可上了九年级却变得爱上了它。一时间，我不但钢琴弹得好，还成了崭露头角的摇滚键盘手。我的改变正是源于动机。

几乎同时，我开始学吉他。起初是古典吉他，后来当然还弹上了电吉他。我和几个高中同学组建乐队。我的乐感不错，但仍需学好音阶和弦、记住歌词，还得学会和其他乐手配合。一开始，我们演奏起来就像巷子里乱窜的小猫。但慢慢好了不少。我喜欢克罗斯比、斯提尔斯、纳什和杨（偶尔喜欢），所以也会弹弹原声吉他。上了大学，我加入乐队上台表演，还学会了弹贝斯。

那时候，我经受过真正的挫败。我有时想着放弃，想着做些轻松的事儿。我很高兴自己没有那么不争气。我的本事见长，坚持下来还发现了成功的真谛。一开始，我弹琴不过是想成为摇滚之神。后来却发现弹琴越来越有意思。直到现在我依然坚持弹琴。

我们都见过聪明、训练有素的天才委靡不振、放弃自己的梦想。常人若想成功，需要付出更多的努力。所谓毅力、坚持不懈或是勇气——不过是事情变得棘手而我们却没了激情时，推着我们继续前进的愿望罢了。想想虚拟现实技术、平板电脑技术以及电子书技术的开发人员，若不是当初的那份激情，他们怎么能让这些技术问世。如今，我们依然提心吊胆——包括虚拟现实技术——因为还有人在开发这些技术，他们想办法修补漏洞、想办法提高效率，并最终知道如何去入手，有机会让它们面世。若是我们持之以恒，成功也会发生在我们身上。

牢记初衷，我们还需驾驭动机，才能有毅力趟过泥沼。我想教大家四个方法：让自己有所收获、事实求是、“游戏人生”、衡量自己的所得。

将收获埋在心底

Internalize the Reward

上一章，我提到了自主动机的优势。外部动机固然有效，但远不及自主动机来得长久，要是我们对收获没了兴趣、心灰意冷，还没来得及收获便想着放弃，那么，自主动机的优势便会凸显。更糟糕的是，没准外部动机只是别人的想法——比如，爱人或是老板想要的东西——我们一不留神便会对收获心存怨恨。

自主动机不会有这种风险，因为我们在用心盼着那份收获。你没准觉得都是自主动机搞的鬼。可它们才是我们的最终目标，甚至是我们生命的一部分。我打算继续聊聊这个话题，看看如何才能利用好它们。

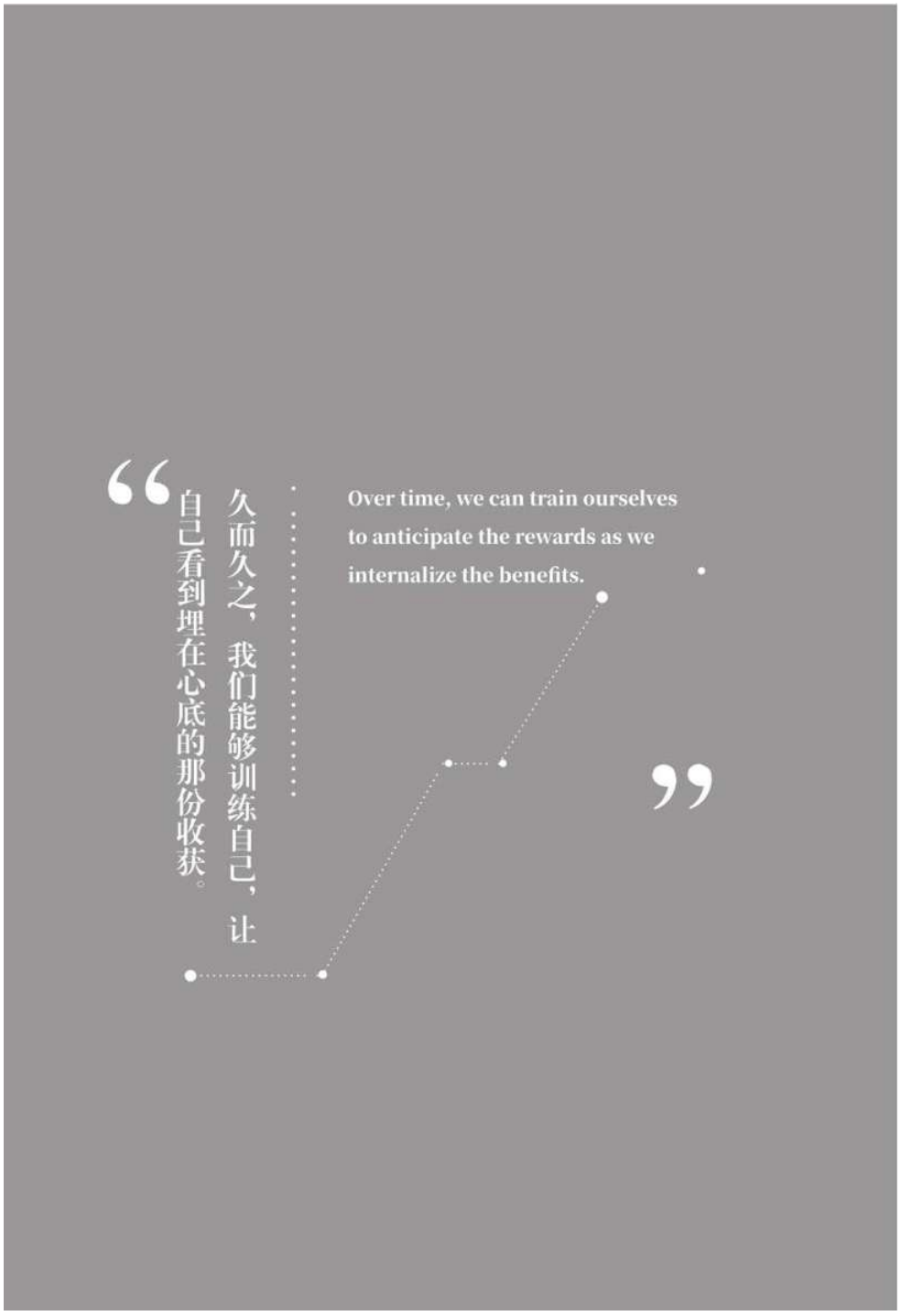
来自芝加哥大学布斯商学院的艾利特·菲诗拜赤与凯特琳·伍利研究发现：我们更珍视过程，而并非憧憬未来，事成之后也很少再回忆些什么。想想自己面对过的挑战，运动、写作、练习演奏无一不是如此。快乐正是源于做的过程。他们的发现意义重大，因为行动本身即是收获，只要开始，我们便有所收获。

久而久之，我们能够训练自己，让自己看到埋在心底的那份收获。要是一开始便有正确的自主动机，比如新的习惯能够带给我们的成就感，我们自然会盼着早日拥有。这样一来，企盼的收获便不再是单纯的刺激，而是转化为前进的精神与动力。如同吃药与再来一勺心爱的冰淇淋一样有着千差万别。我跑步时有过这种经历，一路跑下来觉得神清气爽。一旦开始，便足以让我坚持下去。跑了那么长的路，我想要那种感觉。还没来得及系上鞋带，我便想象得到那种感觉的感觉，一时热血沸腾。

如同我弹奏吉他，驾驭行为才能最终让行为成为习惯。“对演奏专家的研究表明，一旦练上一段时间，就会有效果。”来自佛罗里达州立大学的心理学家安德斯·埃里克森以及科学作家罗伯特·普尔解释道：“技能本身便是动力。你为自己的才华感到骄傲，你因朋友的赞赏而心花怒放，你的被认同感起了变化。”行为被严严实实藏了起

来，等着收获自己。你现在没准是吉他手、赛跑运动员或是无论什么人，只要坚持下来，你会觉得“与其说是在花费，倒不如说是在投资”。

这值得一试，但要想依恋上实现目标的艰辛过程，还需要些时间。



实事求是

Be Realistic about the Commitment

最近这些日子，跑步成了我的一个习惯，我不用提醒自己，自然而然就会去做。但并非一直如此。曾几何时，我跑步需要下不少决心，用不少毅力。从记事起，我就听说养成一个新习惯需要21天，最多30天便能养成。要是你的意志力能坚持上三四周，就成了！可我跑步却不是那么回事。我用了远不止21天才养成跑步的习惯。我敢肯定，但凡尝试着养成新习惯的人都会认同我的观点。我们都知道，习惯背后的故事是更多的努力编织而成的。

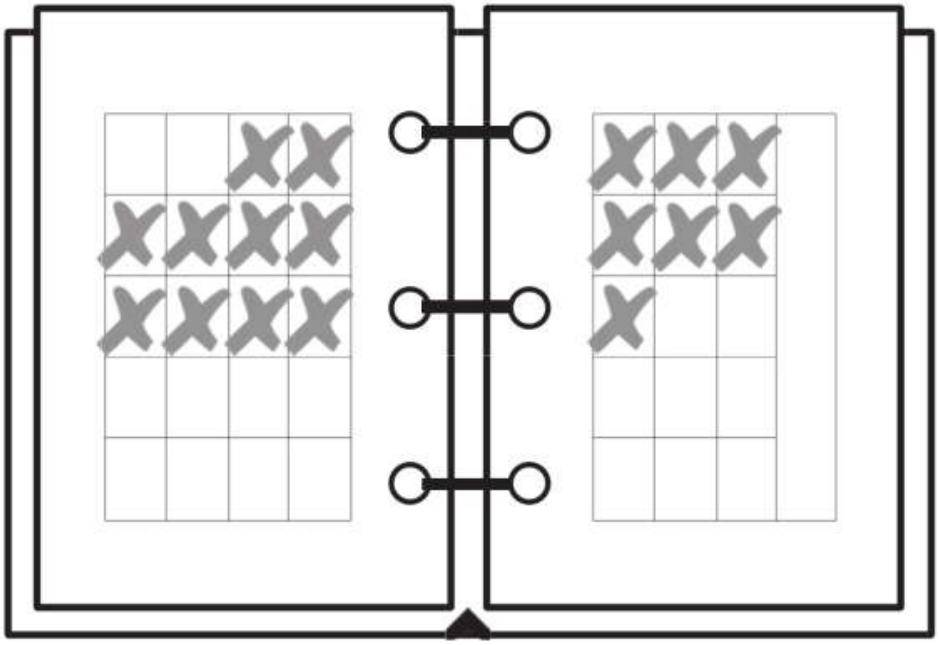
事实证明，“21天法则”不过是个神话，并无科学依据。它用在简单的事儿上没准管用，但复杂的习惯和挑战却要耗费更长的时间。来自伦敦大学学院的研究员跟踪调查了一组尝试着改变习惯的人们。三四周可不行，他们发现，要想让新习惯成为自然而然的事，平均下来需要66天——是人们常说的时间长的三倍还要多。有些习惯，他们说，甚至需要250天才能养成！

然而目标迟迟实现不了，人们很容易失去动力。你可能需要再努力些，才能实现目标。幸运的是，倒是有几个好方法。要是习惯不好养成，我们可以运用动机，将收获与习惯联系起来。一周跑上六天可能不是你们的目标。但要是你们真心打算实现什么目标，像是在8月1日前瘦上20斤，动机能够在早上叫醒你们早些起床，赶到追梦的路上。管用的话，想想习惯，它并非完成任务那么简单，而是为了得到更大的收获。习惯的养成其实是实现目标后，下一步该做的事。若是你能看到更多的收获，便更容易坚持下去。

链条与游戏

Chains and Games

还有个窍门便是跟踪线条。书后的目标模板中就有跟踪线条工具。它简单易行，有时甚至就跟在日历上做个标记一样轻松。正是这种方法，让杰瑞·宋飞[1]养成了写作习惯，这事儿家喻户晓。“几天后，你会看到一根链条。”他解释道，“坚持下去，那根链条每天就会再长出一些。你会喜欢上那根链条，要是一连几周小有成就，你会对它爱不释手。下一步，你只消保持链条不断便好。”你可以利用期刊来做这事儿，抑或是在任务管理系统里建个重复性任务。但是，跟踪线条的方法适用于任何习惯。



日历簿

习惯的养成需要时间，而且总会比你想象的要长。坚持做日历链条能够让你不断努力，直至习惯变得根深蒂固。

无论想实现什么目标，都可以利用这根链条：每天跑上几英里、每周打上几个推销电话、每个月抽时间和爱人在晚上约个会。作家通常需要完成每日字数目标。一次，幽默作家弗兰·勒博维茨站在苏富比外向店里张望。她是来看家具的，却碰到个熟人，他问她想不想看看

马克·吐温的原版手稿。哪个作家会不想？他们翻看了几页，熟人有些诧异。马克·吐温在书缝里写了一串小小的数字“我们还不知道那是什么。”熟人坦言。勒博维茨是个作家，她知道是怎么回事儿。“我并不是研究马克·吐温的专家，但是却对写在各处的数字略知一二。”她说。“他在数字数。”

“真可笑！”熟人说。

“我敢打赌，”勒博维茨说，“数一下。”他们数了数字数——她说得没错儿。

“马克·吐温的稿费一定按字数结算。”熟人猜道。但勒博维茨不那么认为。

“这和稿费按字数结算可能一点关系没有。”她说。“马克·吐温没准是想让自己知道每天需要写多少字，他会想，我完成了吗？就像待在汽车后座的孩子一样——我们到了吗？”我们一下子便能想到《汤姆·索亚历险记》和《哈克贝利·费恩历险记》这两本名著。它们目标宏大，就像场可怕的梦，然而却一点一点被创作出来了，过程也被记录了下来。

另一种跟踪的方式便是“游戏人生”。两年前，我想养成每天喝水的习惯。我下载了一款名为植物保姆的iPhone软件。我受雇照顾一棵电子植物，我每次喝完水，登录软件做好记录，那棵植物一副浇过水的样子。可要是我忘了按时喝水作记录，那棵植物便会枯萎而死。真是不可思议，可我想让那棵植物活着。这款游戏软件让我开开心心地坚持了90天。现在，喝水的习惯根深蒂固，不缺水本身便很有意义。我的精力更加充沛、思维更加清晰、观察更加敏锐。游戏人生让习惯的养成更加快乐，游戏中，我画了足够长的线条，让习惯变得根深蒂固。

[1] 杰瑞·宋飞，美国著名单人脱口秀喜剧演员。

衡量自己的所得

Measure the Gain

要是我们定个宏大的、富有挑战的目标，一下子便会发现面前的路还很长，一时会泄气。我们批评自己，搞得垂头丧气。若你的目标是写本书、还房贷、存退休金，无论如何，你害怕抬头看到面前的长路也无可厚非。这就是差距。我从丹·沙利文身上学到些东西，让我重新思考这个问题。丹说，要衡量所得，而不是差距。

所以，花上一分钟来看看自己的所得。看看自己走出了多远，用进步激励自己，好继续走下去。这便是为什么设置里程碑会有帮助的另一个原因。里程碑不但能将宏图大志化整为零，方便管理，还给出了衡量方法——前进还是后退。衡量过所得，我们的毅力会更加坚定，还能收获更多动力。

要保持动力，就得实时衡量所得。如何衡量？《高效能人士的执行四原则》作者克里斯·麦克切斯尼、肖恩·柯维以及吉姆·霍林区分了预先措施与倒推措施。倒推措施向后看，用于确定目标是否能实现。想想截稿日期、终点和目标。你能按时交毕业论文吗？你能挣到一万美元吗？你能达成销售目标吗？倒推措施能够很好地衡量目标的实现，因为它与终点息息相关。但它往往是一次性的——往往有很长的路要走。若这样衡量，便很难获得动力。

预先措施刚好相反。它不会向后看，只会向前看。它能衡量你的行为能否帮你实现目标。如果实现销售目标是倒推措施，每周打上几个电话便是预先措施。为什么呢？因为这些措施能让你实现销售目标。只有选择正确的衡量措施，才能让我们继续前进，甚至加速前进。

不断变化即获成功

Incremental Wins

成功是不断变化的结果，可我们生活在即时获得满足的观念氛围中，我们等不及。只有把控好动机，我们才能在过程中多逗留些时间，看看不断的变化演变为巨大的成就。我们还可以找个伴儿一起来实现目标。我接下来将讲述这方面的内容。

12 有伴儿的旅程更精彩

The Journey Is Better with Friends

两个人总比一个人好，因为二人劳碌同得美好的果效。

《传道书》4:9

约翰·罗纳德·瑞尔·托尔金创作的儿童文学《霍比特人》意外成功。1937年秋天，出版商请他写本续集。他写道，人们都“嚷嚷着要看霍比特人后续的故事！”托尔金起初并没有写续集的打算。“我有些不安。”他回答，“我想不出霍比特人身上还能发生些什么事。”续集的事也许该就此结束，但事实却恰恰相反。托尔金说，他写了不少中土大陆的事，霍比特人正是生活在那个奇幻的世界。尽管对手稿信心十足，他还是主动拿给出版商过了过目。“克莱夫·斯特普尔斯·路易斯和孩子们给了我不少意见，可我还想听听别人怎么说，问问大家抛开霍比特人，这故事是否值得一看。”

托尔金心下一动。二十年来，他忙着兼职写作，尽管百无聊赖，却足以养家糊口。可是现在，除了没想好续集如何下笔，他琢磨着自己也许能有所建树。“我必须承认，您的来信让我的心底燃起了微弱的希望。”他继续写道，“我想责任（挣钱）和欲望（给予深爱的故事的那份激情）可能（也许）将来不再有重逢的机会。”

从他举棋不定的话中不难看出：这是个好机会，他既能写自己喜欢的故事，还能创收。托尔金知道，改变他人生的机会到了。他只要再写上一部小说——最好多几个霍尔特人的故事。轻而易举，是吧？起初的确是这样。到了圣诞节，他写完了续集的第一章。他启程了！但不久问题出现了。

各种私事、工作，加上祸不单行，他生了场病，他一直没怎么动笔，甚至有那么几次，他差点放弃了这部作品。“我彷徨无措。”他说。从他的信上，你能发现他一路走来，曲曲折折，这情景真是再熟悉不过。他在信心满满地迅速达成目标与没了灵感与精力之间徘徊不定。一次，他说他“快乐的劳动”已然成了“噩梦”。

我之所以说这情景再熟悉不过，是因为我们在实现宏图大志的路上也经历过类似的事。动机、自信如波浪般起起伏伏。托尔金是如何不再彷徨，鼓起勇气写完了《魔戒》这本20世纪的畅销书的呢？答案要先从托尔金的朋友克莱夫·斯特普尔斯·路易斯说起。每当托尔金有了放弃的念头，路易斯总会在危急关头鼓励他坚持下去。“要不是他的支持，要不是他的友谊，我永远也走不到最后。”他说。那时刚好是1954年，第一批书评即将问世。十几年过去了，他依然对路易斯的帮助心存感激：

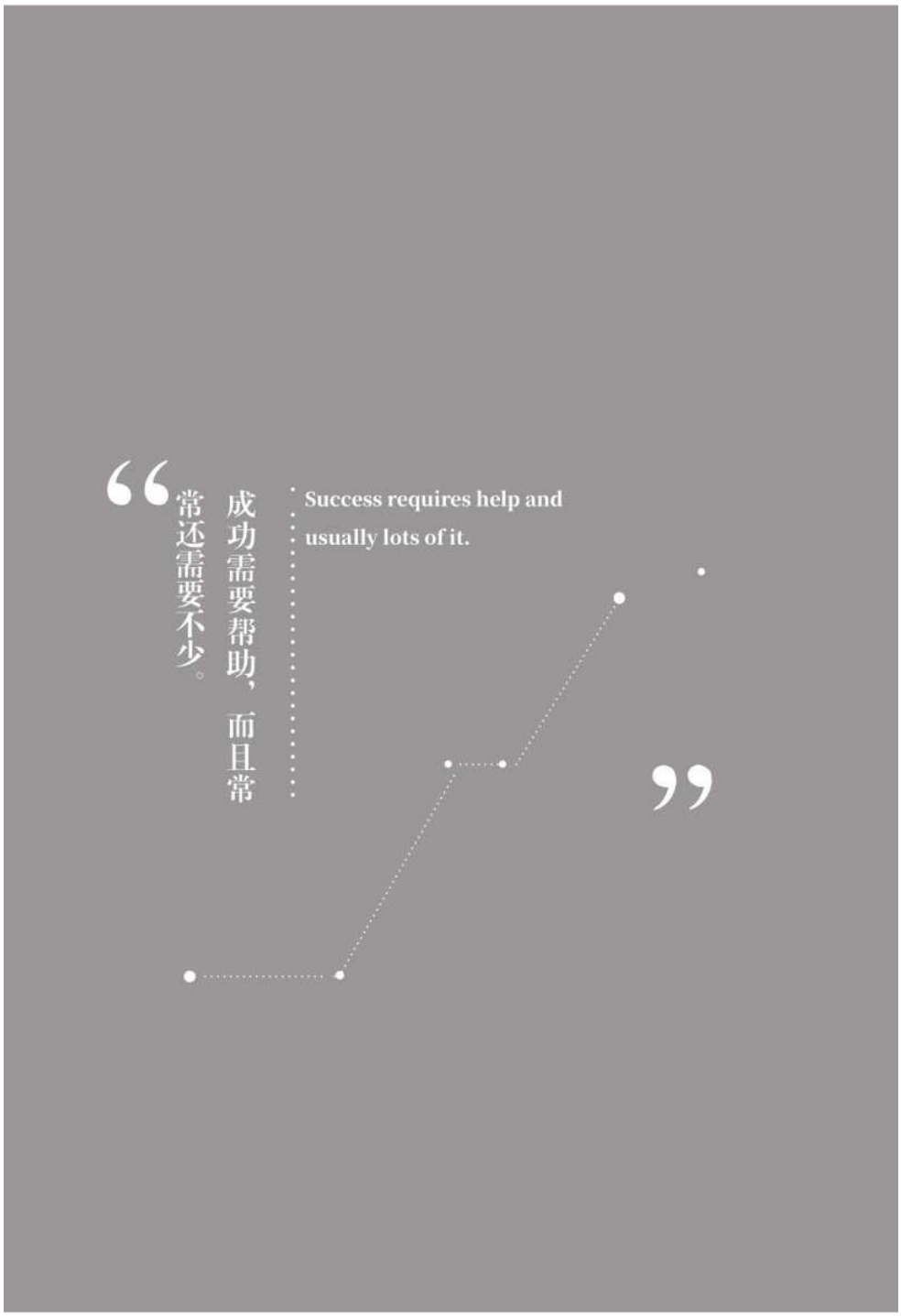
我欠他的永远也还不清，那便是……全心全意的鼓励。一直以来，他都是我唯一的读者。正是他让我有了写书的想法，让我觉得自己的“东西”可以不单是个人爱好。要不是他表现出的浓厚兴趣，要不是他长久以来的热心帮助，我是无论如何也写不成《魔戒》的。

托尔金有宏图大志，然而若是少了朋友的帮助，他也很难坚持下来。喜欢与否，我们都是拴在一根绳上的蚂蚱。

成功即社交圈

Success Is Your Social Circle

我们耳濡目染的文化中有个了不起的神话，单枪匹马便能功成名就。实事求是一些，压根没有这种事。成功需要帮助，而且常常还需要不少。我们不能忽视社交圈的作用。正因如此，所罗门才常把友谊挂在嘴边。“铁与铁摩擦更锋利，人与人配合更优秀。”他说。他还提醒我们注意不良的人际关系：“不要和怒气冲冲的人做朋友，爱生气的人只会拖后腿，别让他们影响你，让你的灵魂停滞不前。”



同伴很重要。“特别是想让自己变得更好时——打算减肥、戒瘾时——我们需要别人的帮助，需要他们在过程中给我们力量。”心理学家亨利·克劳德说。“研究表明，要是你生活在一群健康的人身边、生活在一群努力克服困难的人身边，你成功的几率便会大大提高……积极的力量可以感染他人。”

一开始便利用好那股积极的、有传染力的力量，让我们过上最好的日子。我们不知不觉便会与人接触。也许是同事、也许是孩子学校的老师，亦或是教堂的神父，都无所谓。重要的是，你多久能和他们接触一次。和他们接触并非刻意而为。但若是铁与铁摩擦更锋利，我们需要留意别人给的恩惠。与其乱交朋友，倒不如组建个团体，大家齐心协力帮助彼此实现目标，就像路易斯和托尔金一样。



任何人都无法独自生活。实事求是些，工作至少是两个人的事。同心协力，才能更容易实现目标。

主动交朋友至少在四个方面价值斐然：

· 学习。和优秀的人在一起，你会学得更快，观察力也会更强。优秀的人还会帮你想办法，教你做得更好。

· 鼓励。不论是为做生意、家庭生活，还是坚持信仰定的目标，似乎都不是轻而易举便能实现的。好的朋友能够给你需要的支持与鼓励，让你坚持下去，无畏风雨。

· 责任。我们需要能鼓励我们的朋友，需要能帮助我们做出改变的朋友。只有这样的朋友才能让我们知道自己的责任。

· 竞争。回想第一步的内容，有想法的人大都不畏惧竞争，甚至珍视竞争。这是为何？社会压力才是真正帮助我们实现目标的力量。宾夕法尼亚大学的研究员对工作了十周以上的四个小组做了对比。第一组成员独自工作。第二组的成员可以向社会求助。第三组成员两两

竞争。第四组成员则分组竞争。最后两组成员的得分相当，而前两组的得分却相差甚远。结果呢？有竞争的两组的得分差不多是另外两组的二倍，即便第二组可以向社会求助也无济于事。

当然，这不仅仅是能得到些什么的问题，你也会将学到的勇气、责任与压力分享给组里的其他成员。这意味着，你要做出选择，把自己的目标告诉能帮到你的人。

注意，我说了做出选择。

明智选择社交圈

Choose Your Circle Wisely

说实话，我有时并不相信社交圈。我曾经和别人提起过我的目标。事实上，我还把目标发布在博客上，展示给全世界的人看。后来，我听到CD宝贝创始人德里克·席福尔在TED演讲上说：“心理测试一次又一次证实，和别人说起你的目标反倒让目标变得更加渺茫。”为什么会这样？因为你的大脑享受到同样的满足感，似乎自己已经实现了目标一样，处处与你作对。但我知道事情并非都是如此，对吧？

我重新翻看了盖尔·马休斯的作品。她发现，把目标写下来，同支持你的朋友分享，远比把它们藏在心底要好得多。我们怎样才能处理好这两个完全相反的观点？这样便好：分享目标，但不要分享给所有人。相反，我们要做出选择——同支持我们的朋友分享、同了解目标始末的人分享、同愿意帮着我们信守诺言的人分享、同可以把我们从借口堆里拉出来的人分享、同鼓励我们趟过泥沼的人分享。

匿名戒酒会就是个典型的例子。查尔斯·都希格在他的书《习惯的力量》中调查了酒会成功的秘密。正如我在第一步里指出的一样，相信能戒掉酒让成败变得有所不同。正是有了一群充满活力的后盾，信念才变得更加坚定。“有时，参加匿名戒酒会上的人环顾四周，心里默默想着，要是这方法对那个家伙奏效，对我也一定管用。”一个研究员告诉都希格。“这便是团体与经验分享的重要性。”都希格做了进一步调查，找到几个例子，正是因为“融入了社会”，人们才能有所变化。一个女人将融入团体比作打开潘多拉的魔盒——从好的方面分析。自从融入了团体，她打开眼界，便不会再回头。“我再也受不了自己现在这个样子。”她说。“我得脱胎换骨才行，”都希格做了总结，“团体里的信念更加坚定。”

“五天即达最棒的一年”里的校友斯科特是我们这群人的典型代表。成功实现目标后，他说：“能有朋友和我一路走来，鼓励我走到最后真是太棒了。”而且好处并不是单方面的。“我也会帮助他

们。”他说。斯科特和朋友们一起在谷歌上建了个目标页，定期监督彼此。“最好的建议是让别人加入进来。”他说。“这方法对我最有效——被监督，还能追究别人的责任。绝对值得一试。”

“好的同伴就像支撑结构，帮着我们释放真理。他们坚定了我们的信念，即便陷入泥沼，我们也依然能够坚持下去。重要的是社区里的人们以及他们共同的信念。要是你周围有想法的人不多，你就得想办法在实现目标的路上保持动力。可要是你周围有想法的人不少，你便能获得勇气，获得精神与物质上的支持，获得解决问题的方法，开阔视野，学到更多的东西。好的想法并不是凭空想出来的，而是和别人聊天聊出来的。生活在好的同伴周围，我们会越来越好，会想出更有效、更新鲜的方法来应对挑战。”经济学家恩里克·莫雷迪说：“与聪明人相处能够让我们更加聪明、更有创造性，能够收获更多。越聪明，效果越明显。”

一开始，我提到了托尔金和路易斯。其他有创意的同伴也一样有活力。保罗·麦卡特尼和约翰·列侬有时会争论一番，但常常通力合作。无论怎样，若是缺少了彼此，他们便不会有现在的成就。

哪类团体最有效?

What Groups Work Best?

不同的团体特点各异，这取决于你对在团体里交上几个知心朋友的意愿。以下是几个不同的团体，没准儿对你有用。

网络社区。我很骄傲，读者和博客听众帮我在Michael Hyatt.com建了网络社区。从那里，成千上万优秀的企业家和领导，包括我自己，都能够获取信息，获得鼓励。我们还在脸书上为“五天即达最棒的一年”、高效率课程、自由聚焦课程以及平台大学建立了社区。每个星期，我们都能目睹参与者的自我突破与改变。无论你想实现什么目标，这种团体都能帮你们抵达终点。

跑步健身社区。你可以加入已经成型的社区，比如健身课程或是跑步俱乐部。我第一次参加半程马拉松前，是独自一人做训练。然而第二次、第三次，我盼着能有人来帮帮我。我女儿梅根为当地一家慈善机构建了个跑步小组。比赛前，一连四个月的时间里，我们三十来个人一到周六，就在早上聚在一起跑步。几乎所有的社区都有共通之处。要是当地没有社区，干脆自己建一个吧?

交流社区。一对一辅导能够教你好的习惯、给你意见、告诉你别人是如何挺过你眼下的难关的。这类团体更适合在行业内小有成绩的人，适合愿意把经验分享出来的人。几年来，我参加过几个这样的团体，它们帮我在实现个人目标和职业目标上取得了巨大的进步。

指导型社交圈。每个人都需要引导，并且越多越好。导师面对面分享经验，在线分享经验，鼓励我们，刺激我们。我就是这种团体的一员。几年来，我领导了几个指导小组，把年轻的专家聚在一起，分享痛苦，分享喜悦，不断成长。最近，我们还为“五天即达最棒的一年”以及自由聚焦课程创建了这样的团体。我们聚在一起解决问题，学习新方法，逼着彼此成长、进步。

读书学习小组。无论是生命、信仰，还是家庭、生意，我们需要学习的东西还有很多。有时，最有效的学习方法便是几个人围坐在桌

旁，一起读读这方面的书。书给了我们前进的方向，积极的人际关系能够让大家聊些比书更重要的东西。

责任小组。有些责任小组很严肃，比如匿名戒酒会、萨姆森协会，但有些责任小组却很随意，比如斯科特和他的朋友们。责任小组是为了邀请组员监督彼此，他们事先定好了奋斗路线，要是出了什么岔子，就鼓励、刺激下对方。

好朋友。任什么也取代不了好友。路易斯和托尔金的友谊持续了数年，即便二人的关系有些紧张，也都让彼此获益不少。路易斯偷偷向诺贝尔委员会推荐了《魔戒》。虽然没有获奖，却足以证明托尔金的作品在他朋友心中的地位。我发现我的朋友也是一样。我总是忙着工作、忙着照顾家人而顾不上他们，但好友却像支撑着你生活的支柱。要是好友知道了我们的梦想和目标，他们便竭尽所能支持我们，让我们激情澎湃地前进。

千万别错过机会

Don’ t Miss Out

主动交朋友会让我们收获更多，让我们变得更有创造性、更有价值，要比我们单枪匹马有意义得多。如果你和我一样，交朋友可并不容易。工作和家庭琐事让你交不上朋友，特别是交不上什么知心朋友。但要是你想过上最好的生活，千万别错过机会！朋友能在工作和生活上帮我们大忙，他们的价值不可估量。

第四步 行动计划

●1.回忆动机

从识别主要动机入手。你的初衷是什么？它对你来说为什么重要？找个本子，要不就拿出张纸，一一列出主要动机。只列动机还远远不够，记得给它们排个序。把最好的理由写在前面。最后，用脑子去想，用心去体会。

●2.驾驭动机

追逐目标的过程中，有四个方法能让你坚持不懈：

（1）识别、憧憬未来。最终，事情本身便有了意义。

（2）要知道新习惯不是几个礼拜就能养成的。没准需要五六个月。所以别期望太高。

（3）游戏人生，请习惯使用一些养成软件和日历薄帮个忙。

（4）正如丹·沙利文所说，要衡量所得，而不是差距。珍视每个小的成就。

●3.组建团体

若是有朋友同行，目标的实现便会容易不少。主动交朋友给了成功四个好处：学习、鼓励、责任、竞争。至少有七种朋友，能够帮你成长，帮你实现目标：

网络社区

跑步健身社区

交流社区

指导型社交圈

读书学习小组
责任小组
好朋友
若是找不到合适的团体，千万别犹豫，干脆自己建一个吧。

STEP 5
付诸实践

Make It Happen

开始步骤5之前，我们先简单回顾前面的四个步骤。这四个步骤涵盖了多方面的内容。

在步骤1中，我们谈到，要创造最好的一年，首先就要升级观念，树立自我开放性观念，相信一切皆有可能。

步骤2讨论的是通过后向思考总结过去，在遗憾中发现机会，以及利用感恩优势培养富足性思维。

在步骤3中，我们学习了如何根据SMARTER目标管理原则建立成就型目标与习惯型目标的最佳组合，以及为什么要在舒适区之外设立目标。

在步骤4中，我们讨论了如何深入挖掘自己的内在动力，以及防止迷失自己的方法，与朋友同行。

接下来在步骤5中，我们将讨论如何将目标付诸实践。规划是基础，行动才是关键。

13 成功多步走

One Journey Is Many Steps

伟大并非来自一次冲动，而是由一系列小事汇集而成。

——摘自文森特·梵高写给弟弟的一封信

美国南北战争初期，乔治·布林顿·麦克莱伦将军是战场上一颗耀眼的明星。前期的连续胜利为他赢得了“美利坚拿破仑”的称号，华盛顿的领导人也注意到了他。不久后，林肯任命他为波多马克军团司令，后来又提拔他为北方联邦军总司令。

北方人民为之欢欣鼓舞。《费城询问报》在麦克莱伦晋升的报道中写道：“北方军队将在麦克莱伦的带领下战无不胜。”但这种热情并没有持续太久。新任总司令训练时雷厉风行，打仗时却优柔寡断。麦克莱伦不断地计划、准备，但就是永远都准备不好。为麦克莱伦作传的历史学家史蒂芬·西尔斯说，即使是在明显占据上风的时候，麦克莱伦也会表现出一种“强迫性谨慎”。过度的计划和准备带来的是反应慢、不作为。

麦克莱伦的不作为直接导致北军在安提塔姆会战中惨败，给了罗伯特·李将军进入北方的机会。“北军人数是敌军的两倍。但即使在这种情况下，乔治·麦克莱伦的目标仍然是不被敌军打败，而不是击溃敌军。”西尔斯说，“到了第二天，他仍然不敢追歼罗伯特·李。”麦克莱伦在应该进攻的时候却选择了防守。林肯说过一句很有名的话，“如果你不想用你的军队，不如把军队借给我。”

麦克莱伦的一个问题就是，他经常高估敌军的规模。他心中越认为敌人强大，对自己就越没有信心。最后，他失去了林肯的信任，耗尽了自己的机会，拉长了战争，南北双方成千上万的士兵因此而牺牲。在我们对未来一年的规划中，麦克莱伦的故事具有重要启示意义：确定目标是成功的一半。成功的另一半在于采取行动。

开头的艺术

The Art of the Start

我总能看见一些人把自己陷在计划和准备中。他们希望发布新产品、找一份新工作、写第一本书，却迟迟不愿行动。他们和麦克莱伦一样，永远都觉得自己没有准备好。所以就把宝贵的时间用来幻想、调查、计划。别误会，有时候详尽的计划是必不可少的，比如说制造核潜艇的详细计划。但是，对于我们通常的目标而言，制定过分详细的计划就容易发展成变相的拖延。因为制定计划比采取行动要简单得多。

在这个阶段，最重要的就是运用开头的艺术。你不一定在开头就要看到结尾。对于远大的目标，你也很可能看不到结尾。不过还好，你也没必要看到。你只需要看到下一步就够了。不管是什么样的目标，一次都只能走一步。但如果我们和麦克莱伦一样，把对抗力量想象得坚不可摧，我们就会犹豫不决，灰心丧气，甚至不战而败。

我们可以做些什么呢？

先做最简单的事

Do the Easiest Task First

多年前，一位励志演说家曾鼓励人们“吃掉那只青蛙”，意为先完成最困难的任务。这句话有它的道理：停止拖延，先做让你害怕的事，一旦完成了最困难的任务，剩下的事就简单多了。这个方法对克服拖延可能有帮助。但实现大目标、大项目的方法却恰恰相反，最简单的任务应该最先处理。

我写过好几本书，写每一本书的步骤都一样。首先写最好写的部分，例如书名页、献词、目录。然后思考章节编排，先把最简单的一章写好。写一本书似乎是一个艰巨的任务，但是写一章还是可以接受的，尤其是最简单的一章。不管是发布新产品、新课程，还是完成任何重大目标，我都会采用这个方法。

设立目标要在舒适区之外考虑，但执行目标却要从舒适区之内开始。原因有几个，首先是动力原因。万事开头难。但如果你从最简单的事入手，就相当于降低了行动的门槛。大脑接受这个暗示后，就会很快开始投入工作。

其次是情绪原因。快速取得初步胜利可以振奋精神。研究人员弗朗西丝卡·基诺和布拉德利·斯塔茨认为：“完成简单且程序化的任务能够有效提高能力，为处理困难且重要的任务做好准备。目标完成时，大脑会分泌多巴胺。又因为多巴胺能够提高注意力、记忆力，以及动力，所以即使是实现一个小目标也会产生积极反馈回路，这种反馈回路对后续努力具有激励作用。”这与我的个人经验完全吻合。我的情绪随工作进展而高涨，自信水平也随之升高。

最后是持久力原因。开头简单、进展顺利，才能获得源源不断的动力，就像我写书一样。基诺和斯塔茨认为，先完成一部分任务，就可以把思维和精力全部集中在剩下的任务上。可能你会渐渐发现后面的任务也并不是那么难。但如果反过来，先处理最困难的任务，你很可能在完成前面的几个任务之后就已经力倦神疲。在你筋疲力尽的时候看着一长串待办清单，即便是简单的事情看起来也不那么简单了。

这种方法是持久力杀手。你很可能会备受打击，甚至放弃整个计划。就好像我的私人教练不会在我刚走进健身房的时候，不让我热身，上来就让我做150磅的仰卧推举。这就太傻了。先热身后锻炼才是正确的做法。这就是执行计划要从舒适区开始的道理。

以健身为例。如果你的计划是今年跑一次半程马拉松。这个目标就是在你的不适区了。你也不能完全确定实现这个目标的方法。可能你以前也这样挑战过自己，然而不幸失败了。难度不是放弃梦想的理由。刚开始不要去想自己能不能成功，只需要思考下一步行动，例如找一个教练。

你现在只需要一个独立的任务。只要第一步的难度足够低，你就随时可以行动。完成第一个低难度任务后，你又可以立刻开始计划下一步。不管总体的目标有多大，只要一次只走一步，目标总是可以完成的。你可以参考本书末尾的目标模板示例，从总目标中拆解出后续步骤。

如果你不能确定下一步，也没关系。这时候你可以做尝试性行动，不必担心出错。一个目标可能有风险，但一个行动没有。你只需要试探性地迈出一小步。如果这一步不对，就换个方向，再试一次。还是半程马拉松的例子。如果你找了很多私人教练，还是不能确定最终人选，试试发一条朋友圈，看朋友们有什么建议。说不定当地就有一个跑步俱乐部，你可以和大家一起训练。不管情况如何，都要先进行尝试，尝试失败了，就做另一个尝试。有时候你可能要尝试很多次，才能得出可行的方案。



远大的目标总是看似遥不可及，因此你可能很容易气馁。解决方法很简单，只需要将不适区的目标分解成一系列舒适区内的目标即可。

“快速取得初步胜利可以振奋精神。”

Getting some quick wins boosts your mood.



寻求帮助

Seek Outside Help

有时候我们之所以想不到下一步，是因为我们不知道自己有哪些选择。幸运的是，不管我们的目标是什么，都会有人知道实现这个目标的方法，或者至少有比你可靠的直觉。这个人可能是朋友、可靠的搭档，或者是某个专家。你不一定要从零开始。

几年前，我自己认真努力地做力量训练。虽然多年来我一直坚持跑步锻炼，但力量训练是很难靠自己独立完成的。我告诉朋友：“近几年来，我每年都把这件事当成目标，但一直没有取得任何进展。”他说：“兄弟，你需要一点外部资源。找个教练吧。”我恨不得扇自己一巴掌。我怎么就没有想到呢？我想学摄影，就报了摄影课程。我想学吉他，就请了吉他老师。我想学飞蝇钓法，就找了老手带我。这次也不应该有什么不同。于是我请了一个健身教练，每周为我指导三次。我突然就有了动力，训练也取得了进展。

外部资源有助于寻求方案、加快进程。外部帮助有很多种形式，不一定是专业指导，也可能是一本书、一篇文章，或者一条播客，有可能来自朋友，也有可能来自陌生人。无论资源是什么形式，最终你都能找到自己需要的帮助，投入到行动中。

如果你对如何增进夫妻感情、启动新业务、写书、与青春期的孩子沟通等问题束手无策，那么我有一个好消息要告诉你：有人已经成功解决了这些问题。虽然你的具体情况和他们可能不尽相同，但他们同样可以为你出谋划策。你不懂的问题，总有人会懂。你的下一步可能就是在谷歌上搜索谁是你的援兵。

非做不可

Commit to Act

不管你是独立思考得出行动方案，还是有人为你提供建议，你都要先把下一步行动规划进日程安排中。如果不把下一步行动写进日程表或任务表中，你可能永远都不会去做。不要想着先把其他事做完，用一天中的剩余时间来做某件事。因为你永远都不会有剩余时间。你只能主动预留时间。你必须提高这件事的优先级，把它当成一个约会，就像你和其他任何人的约会一样，保证准时赴约。

“我试试”和“我要做”这两句话大不相同。“我试试”就像是说，“我就试一试。如果有成效，那很好。但是在我没有看到最终结果之前，我不会全力以赴。”

但问题是，如果你不全力以赴，你根本不会看到最终结果。研究表明，如果你设计了备选方案，原始方案的成功率就会降低。只要B计划一出现，A计划就会被削弱。为什么？因为我们的注意力会被分散，也可能在付出努力之前就退而求其次。

苏格兰登山运动员W. H.默里说，“犹豫不决带来的是踌躇、畏缩、低效。纵观所有的主动行为和创造性行为，有一条法则是永远适用的：全力以赴，必得天助。机遇、伯乐、物质援助，所有这些其他人求而不得的眷顾，都会从你下决心的一刻起向你席卷而来。”

还有一半

The Other Half of the Job

麦克莱伦将军非常清楚自己目标的重要性。“上帝把一项重要的使命交到我的手中。”他在接手波多马克军团时说，“似乎我的前半辈子都在为这个使命做准备。”但他并没有完成这项使命。

美国的另一名将军，乔治·史密斯·巴顿，也和麦克莱伦将军拥有同样的使命感。巴顿年轻时就把自己想象成建功立业的军事指挥官。他出生于军人世家，擅长马术、击剑等多种运动项目。他的职业生涯早期也和麦克莱伦将军一样光芒夺目。巴顿以上尉的身份参加第一次世界大战，战争结束后晋升中校。巴顿是坦克战的先锋，他在作战时走在部队最前方，甚至亲自开着坦克冲锋陷阵以鼓舞士气，英勇事迹为人们所传唱。乔治·马歇尔将军评价巴顿，“乔治可以带着他的军队穿过地狱与海洋。”

1942年，马歇尔任命巴顿负责火炬行动，进攻当时由轴心国控制的北非。巴顿也面临着麦克莱伦遇到过的困难。上任后不久，巴顿就发现军队人数和物资数量不足的问题。他并没有把这两个问题当成不作为的借口，而是把这支规模不足的军队打造成了战斗力高强的精兵。巴顿改变了历史的走向。“似乎我的一生都是为了这一刻。”巴顿在登陆北非前写道，“只要我尽职尽责，剩下的事上天自有安排。”

他的确尽职尽责。他告诉他的军队，“我们要进攻，进攻，进攻到筋疲力尽，再继续进攻。”正是这种决心成就了巴顿的丰功伟绩。北非登陆战役告捷后，巴顿又率领军队在西西里岛登陆战中获胜。诺曼底登陆后，1945年，巴顿率领军队穿越欧洲六百英里（965.61千米），从纳粹手中解放了德国。

定下目标只算成功了一半，只有行动才能成就最好的一年。下一章我们将讨论如何用正确的计划来触发行动。

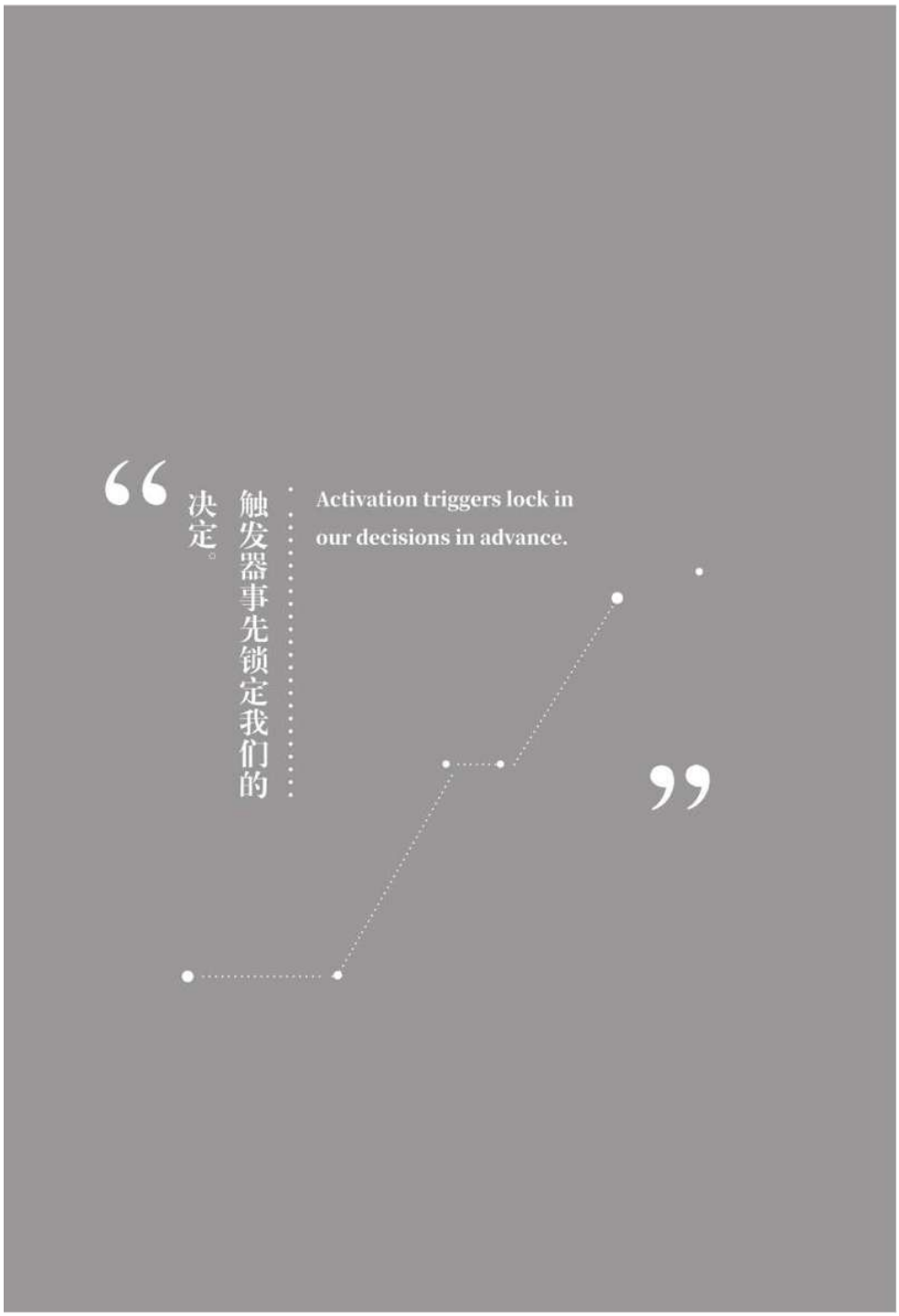
14 激活成功

You Can Trigger Success

激情是马鞭，理智如缰绳。

——本杰明·富兰克林

我一直有一个习惯型目标：周一至周五每天早上6点运动三十分钟。问题只有一个，就是我不能坚持。如果你的新年目标也中途夭折过，你应该理解我的感受。通常每周刚开始都还不错，我周一会运动，周二也会运动。到了周三，床对我的诱惑力就会突然增大，于是我早上就睡过去了。显然，如果我要实现这个目标，就要做出一些改变。因此我决定在前一天晚上就把第二天的运动服准备好。听起来很简单，但这个小小的改变的确让我成功培养了规律运动的好习惯。



最近我发现，我使用的是目标研究人员所说的“执行意向”的其中一种模式。我称它为“触发器激活事件”。触发器激活事件是能够将目标实现过程中的简单语句或行为程序化。首先预测所有可能发生的事件或干扰，当特定事件出现时，触发程序被激活。由于我们的决

定由触发器事先锁定，因此当特定事件出现时，我们无须再临时做出决定（此时我们的思维能力和情绪状态都可能处于最低水平）。

激活触发器的事件可以看作是if/then（“若-则”）条件语句。心理学家海蒂·格兰特·霍尔沃森认为，“由于事件表存储在神经网络中……如果人们提前设置好何时、何地、如何实现目标，大脑中就会建立起某一特定情况或诱因（‘若/当x发生’）与后续行为（‘则我进行y’）之间的联系。通过这种方式，就能在大脑中创建有力的触发器。”

这种计划方法减小了实施目标的摩擦力，有助于保存动力、克服困难。研究人员托马斯·韦伯和帕斯卡尔·希兰指出，激活触发器帮助我们在“知觉上做好准备”。“证据表明，通过‘若-则’条件语句提前创建的回应方式，能在特定事件出现时更快速、更高效地发挥作用，并且对主动意识的需求程度更低。”根据总计共数千名参与者的两百多项研究，使用“若-则”条件语句制定计划的参与者，实现目标的概率是其他参与者的大约三倍。



陷在行为定式中很难取得进步。触发器激活事件能够打破我们的行为定式，帮助我们找到更好的行动方式，最终实现我们的目标。

步骤1：找出最佳激活事件

Brainstorm the Best Triggers

制定出符合SMARTER原则的目标之后，你现在要做的就是确定对实现目标最有帮助的激活事件。注意，激活事件必须比实际目标简单。只有这样，你才能利用杠杆效应，借助简单的任务完成困难的任务。

先列出两三个你认为有效的激活事件，然后再从中挑选出最有可能帮助你实现目标的一个。以下列举几个我曾经用过或正在使用的激活事件：

· 办公室电灯设置每天下午6点自动关灯，以实现每天6点准时下班的目标。

· 请助理每周帮我预订周五下午6点的餐位，以实现每周五晚约会一次的目标。

· 在计算机上设置宏指令，特定时间自动关闭所有程序，并打开我需要的唯一程序，以实现每天早晨祷告、阅读、内省的目标。

· 聘请健身教练，以实现每周一、周三、周五进行力量训练的目标。

· 清理冰箱及食品储藏室中的所有加工食品，以实现只吃健康卫生有机食品的目标。

· 请我的助理预约作者面谈，以实现每周阅读一本书的目标。

· 储蓄账户定期自动存款，以实现积累一定数量存款的目标。

· 为防止回家后再次打开电脑，不把笔记本电脑带回家，以实现享受更多私人时间的目标。

有效的激活事件能够激活触发程序。你的激活事件可能和我的很不一样。但最重要的是，找出有效的激活事件，并将这些事件融入到生活中。

步骤2：优化触发器

Optimize Your Activation Triggers

依靠理性思维而非依靠毅力实现目标，是触发器的一个重要部分。记住这一点，你就可以通过优化触发器来进一步推动成功。从上文列举的触发器中也可以看到，我通过清除诱惑、自动化、委托授权等手段，尽可能地保证触发器的控制权不在我自己手中。例如：

· 清除可能导致目标失败的诱惑。清理了厨房中所有的加工食品。不把笔记本电脑带回家里。

· 通过技术实现触发器自动化。在计算机上设置宏指令，为精神生活预留时间。办公室电灯设置每天下午6点自动关灯程序。设置储蓄账户定期自动存款。

· 委托助理为我激活触发器。助理帮我预订晚餐、预约作家面谈。

只要触发器的控制权不在你自己手中，你就无须依靠自控力来完成目标。你已经预测了可能事件（如加班、忘记预订餐位等）并提前处理了这些事件。当这些事件出现时，你就无须再次进行处理。

步骤3：预测干扰，预置回应

Anticipate Obstacles and Determine Your Response

即使创建了事件表，也有可能在执行计划的过程中被干扰事项打断。因此你需要预测干扰事项，并提前计划好干扰事项的应对方法。例如，我制定了每天下午6点准时离开办公室的习惯型目标，但在下班前的几分钟可能会接到一个电话，或是有人突然拜访，这样我的计划就被扰乱了。应对这些情况的关键就是，提前计划好这些情况的处理方法。以下是我的一些应对方法：

若下午5:45之后电话铃响，则转接语音信箱。

若出门时同事找我聊天，则示意他明天再聊。

若下午5点必须参加会议，则告诉会议组织者我5:55必须离开会议。

若收到重要邮件，则在5:30前回复，5:45后不再查看邮件。

这类“若-则”条件语句通过预置触发器激活事件，避免了临时做出决定。目标理论家彼得·戈尔维策和加布里埃尔·奥廷根认为，“当头脑中形成了执行意向，人们就会发出（自动的）行动，无须刻意决定什么时候行动以及如何行动。”困难的工作已经预先完成了。

步骤4：及时调整策略

Experiment until You Nail It

这一步是成功的关键。只要你是正常人，在实现目标的过程中就会遇到挫折。我在“五天即达最棒的一年”课程中对我的学生说，撞到墙就知道该拐弯了。目标是不可改变，但策略可以变通。可能你无须放弃目标，只需调整策略。

这就意味着在找到正确答案之前，你需要不停地修改触发器激活事件。例如，在我刚刚决定每天晚上享受更多私人时间时，我以为只需要把笔记本电脑关掉就足够了。

开始几天都还保持得不错，但几天后，我又掀开电脑开始刷社交网站。后来我把笔记本电脑放在了办公室，问题就解决了。

不管你的目标是什么，都要提前预测可能事件和干扰事项。事先考虑可能出现的阻碍，就可以提前思考对策，在阻碍真正出现时快速做出反应。思考潜在干扰事项可能需要花费一点脑力，但这是值得的。坚持一个习惯，这个习惯就会成为你的第二天性。

15 可视化是关键

Visibility Is Essential

对于一件好事，重复或回顾两三次也不为过。

——柏拉图《高尔吉亚篇》

震惊世界的珍珠港偷袭事件过去四个月后，“吉米”杜立特将军英勇地率领轰炸机空袭日本东京，这可能是杜立特最广为人知的一项功绩，但他早在多年前已经对航空业做出过重要贡献。

1922年，杜立特成为首个在二十四小时内成功横跨美国本土的飞行员。杜立特原本计划借助月光飞行，但恶劣的天气导致他在伸手不见五指的环境下连续飞行了几个小时。幸运的是，飞机上安装的转弯倾斜指示器让他平安度过了危险。“虽然过去五年来我一直凭直觉判断飞机的方位，并自认为在这方面积累了一定技术，但经过这次飞行，我坚信正确使用导航仪器对恶劣环境飞行有重要作用。” 仪表飞行在当时是尚未普及的新技术，但如果当时杜立特的飞机上没有安装指示器，他可能就要和其他飞行员一样，被迫在跳伞和盲飞中选择其一了。

技术革新势在必行。杜立特说：“近年来，飞机设计、导航仪器，以及无线电通信的研究都取得了进展，如果能将这些技术融为一体，我相信天气对飞机飞行的影响将大大减小。”正确的仪表组合让驾驶员在黑暗中也能找到方向。几年后，他发现通过组合使用无线电和陀螺仪，就可以在能见度极低的环境中安全飞行。1929年，杜立特亲自操纵飞机，实现了人类史上首次完全依靠仪表盘而非驾驶舱外的视野完成了起降和飞行，证明了这项技术的可行性。

杜立特的故事有几点借鉴意义。第一，我们通常都没有为自己的目标争取足够的支持。如果没有仪表的帮助，在遭遇恶劣天气的时候（恶劣天气几乎是不可避免的），我们就只能跳伞逃生或是祈求好运降临。但好运并不能随传随到，这就是为什么只有一小部分人最终能够实现新年目标。和杜立特一样，我们要实现新年目标，就要使用正确的仪表组合。

你现在已经有两个仪表：（1）根据总目标设计后续步骤的简单程序；（2）一系列触发器激活事件。现在你需要再增加一个：定期目标回顾程序。你不仅要写下目标和动机，而且还要定期回顾。只有这样，才能牢牢记住自己的目标和动机。

拉夫堡大学的谢丽尔·J.特拉弗斯教授在一项研究中对写出目标并每天记录进度的学生进行追踪。她发现，这部分学生对自己的目标和进度有更深刻的认知，并能够发现某种目标的实现过程如何对其他目标产生影响。他们能更好地分析阻碍因素以及继续追求目标的必要条件。回顾目标与动机促使我们不断对目标实现进度进行思考、检查、分析，有助于提升决心、培养灵活思维。

我将目标回顾分为三个层次：每日回顾、每周回顾、季度回顾。

每日回顾

Daily Review

中途遗忘目标是我们在实现目标过程中面临的主要挑战之一。我们有时候会分散注意力，把精力集中在其他事情上，几个月后猛然发现，当初的目标已经搁置多时。定期的目标回顾能够有效避免这个问题。

首先列一个简单的目标列表。你可以使用纸质笔记本或规划簿，如我的“全幅对焦规划簿”，或是“印象笔记”、Nozbe等电子笔记本。你甚至可以把目标列表框起来挂在墙上（我用的是“全幅对焦规划簿”和Nozbe混合系统，同时将目标列表挂在墙上。你只需要找到适合自己的方法）。你可以每天浏览一遍自己的目标列表，以充分发挥目标回顾的作用。看起来好像很麻烦，但实际上每次只需要一分钟，因为你的目标只有七到十个。浏览目标列表也是我每天早上必做的事情之一。

很多人的计划之所以未能取得进展，是因为没有建立起年度目标与每日任务之间的联系。于是他们的愿望只能留在抽屉里某张发黄的皱纸上。这在企业战略规划中是常有的事。企业每年关于重大战略目标的文件数不胜数，却没有任何机制能够将这些年度或季度目标转化成日常工作内容。最终，这些战略目标只能夹在某个大文件夹里，和其他无数文件夹一起被塞进文件柜中，此后无人问津。

每日目标回顾的作用就是建立总体目标和日常任务之间的联系。在浏览目标列表的时候，我会思考下一步行动。我会问我自己：今天我要做些什么，才能离我的目标更近一步呢？我用目标列表指导任务列表，但是任务列表不能太多太杂。在“自由专注”课程中，我将每天的任务列表限定在“每日三大事”内。所以我每天的重要任务不会超过三个。但这三个任务都是我精心挑选，为实现我的目标而服务的。

很多人每天早上起来，就给自己列出十到二十个任务。一天结束时，他们发现自己只完成了列表上的一半，便因此产生一种失败感。

这就好像是自己设计了一个自己不可能赢的游戏。何苦挫伤自己的士气呢？如果你真的想每天都离自己的目标更近一步，你只需要一个简单快捷的方法，就是将这些大目标分解成可实现的日常任务。

每周回顾

Weekly Review

每周回顾比每日回顾更深刻，需要的时间也更长，但也只需要二十分钟。每周回顾有三个重点。第一，思维与情感始终围绕初始动机。相信你通过步骤4已经明确了自己的动机。但明确目标不是为了空谈，而是为了记住自己出发的理由。只有这样，才能在每次想放弃的时候坚持前进。

我还记得第一次跑半程马拉松的艰难过程，因为我从来没有跑过这么长的距离。在平时的训练中，我的最高纪录也没有超过九英里。参加半程马拉松真不是个好主意。跑到11英里（17.70千米）的时候，我一心想的是放弃。但我也知道，通往胜利的道路往往是很曲折的。于是我努力回想自己今天为什么会出现在跑道上。首先，几乎所有人都知道我要参加半程马拉松，我要保住面子。其次，我还说服了好些同事和我一起来。CEO自己出的好主意，自己还中途放弃，这像什么话？所以我对自己说，“我非跑完不可。这是领导的尊严。”

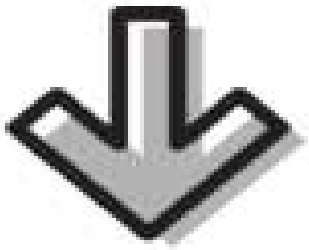
每周回顾能让我们牢牢记住自己的动机。有时候我们忙得不可开交，可能就会在千头万绪中忘记自己的出发点。但如果我们周复一周地回顾自己的动机，就能够内化激励因素，利害关系也了然于心。

第二，每周的回顾都是一次微型的事后回顾。我们在步骤2中介绍过事后回顾的方法，不同的是，这里只需要对过去一周进行回顾。首先，总结进步，列出得失。其次，总结本周的经验教训，思考改进方法。并写出今后将如何调整自己的行为。记录自己的改变能帮助你理清思路，巩固决心。

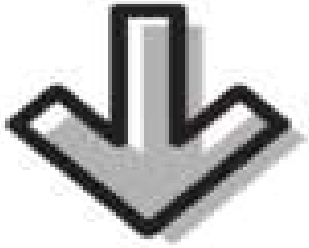
第三，通过每周回顾对下一周的任务形成大概印象。从上文麦克莱伦将军的例子可以看出，必须根据总目标设计后续步骤。现在我们要做的就是将后续步骤进一步分解，得出下周要完成的任务，我称之为“每周三大事”。我认为这是获得动力并保持动力的最好方法。“每周三大事”确定了下一周必须取得的成果。“每周三大事”和“每日三大事”之间有什么联系呢？“每日三大事”以“每周三大

事”为指导。总体过程如下：总目标→后续步骤→每周三大事→每日三大事。

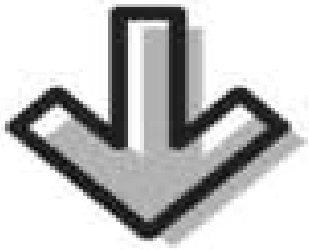
总目标



后续步骤



每周三大事



每日三大事

我们可以通过一个例子来看这个过程。例如，你想修复一辆经典款大众甲壳虫，作为女儿十六岁的生日礼物。你女儿的生日在10月18日，现在是3月1日。时间不算充裕，但还是够用的。你现在压力很大，因为十六岁生日是女儿的一件大事，你想给她一份特别的礼物。

后续步骤中最重要的应该是买一辆预算内的车，然后把这辆车运到家里，因为你要在家里对它进行修复。那么接下来呢？你可能会做一份完整的项目进度表，但其实没有这个必要。首先把车买回来，这一点是可以确定的。接下来你就可以通过每周回顾，将总计划分配到日程安排中了。

买车必须是第一周的“每周三大事”之一。根据当周其他事项的轻重缓急，你可以安排在周一与妻子商量预算事宜，周三上易贝、Autotrader了解行情，周四下单订购。同时这些任务又会成为你当天“每日三大事”之一。

从总目标到日常任务，我们的目的就是以目标指导行动，保证每周都在不断向总目标靠近。我设计了“全幅对焦规划簿”，其中的“目标-任务”布局能帮助使用者形成清晰明了的思路。但不管你用的什么工具，只要每次都用心总结，回顾的过程就会像一幅线路图，带着你一步步实现目标。

季度回顾

Quarterly Review

我在步骤3中提到，最好将一年的目标分配到各个季度中，才能立刻开始行动，避免由遥远截止日期造成的态度闲散。按照季度设定目标，就意味着我们每三个月都要对本季度的目标实现情况进行一次深度回顾。你可以把季度目标看作是缩小版的新年目标，用“5步实现新年目标”的方法进行审视。如果没有这么多时间，那么季度回顾的主要目的就是分析目标和现实生活之间是否仍具有高度相关性，如果没有，那么需要做出什么调整。我会用一整天的时间来进行季度回顾。但如果时间紧迫，我也会用一到两个小时的时间来完成。

在季度回顾的过程中，你可能有五个选择：

1.庆祝胜利

2.重新开始

3.修改目标

4.删除目标

5.替换目标

选择一，庆祝胜利。可能某个目标已经取得了里程碑式的成功。这时你就可以庆祝这胜利的一刻。我是非常支持庆功的。最近，我把整个公司（以及员工家属）带到加勒比海的一艘游轮上庆祝我们的一次重大胜利。并不是非得等到实现整个目标才能为自己欢呼，庆祝小成就也很重要。事实上，目标越大，在漫长过程中对小成就的庆祝就越关键。

《创世纪》中的造物记录告诉我们，上帝欣赏、称赞他自己创造的每一样东西。他也没有等到整个造物过程全部完成，而是在每个阶段都记录下来。这也给我们树立了一个好榜样。

欣赏自己的进步，从进步中获取愉悦，才能在漫长的旅途中保持情感的投入。庆祝行为能够激发大脑中的奖赏效应。耐力运动员克里斯托弗·伯格兰说：“奖赏效应是推动你追求目标的重要动力……自我庆祝并不是狂妄自大，它利用的是大脑的奖赏通路，刺激大脑释放更

多的多巴胺。”越是胜利，兴致就会越高。所以千万不要轻视庆祝胜利的作用。

选择二，重新开始。有时候你可能会很想放弃。你转身离开赛场，却又突然发现比赛还未结束。一切皆有可能，你永远不知道下一秒会发生什么。你只知道一件事，那就是如果你现在离开，你就输了。

有一次我的女儿玛丽莎定下了一个销售目标，但还没有到月底就放弃了。她觉得自己已经没有足够的时间实现了。我质疑她的观点，问她怎样做才能够实现目标。这有点像步骤1中棒球投手穆拉和教练多尔夫曼的故事。自我设限性观念阻碍了她的进步。但她还有时间！她还有机会改变这个月的结果。从自我开放性观念形成的那一刻起，她就相信自己拥有改变结果的力量。于是她重整旗鼓，召集团队，最终不早不晚，刚刚好在截止日实现了目标。

面对这种情况，关键就是重新审视原始目标，回顾你的“为什么”。换句话说，就是列出这个目标的利害关系。你会得到什么？你会失去什么？这样，你就会开始思考新策略，或是寻找新资源。但你内心深处已经决定：“我不会就此放弃。”

人们常犯的一个错误就是死守自己的策略。不要混淆了目标和策略。目标是“为什么”，策略是“怎么做”。策略并不是神圣不可侵犯的。你觉得它不行，随时都可以把它换掉。死守着无用的策略，只会损害我们的目标。但如果我们坚守的是目标，就可以根据目标的需要大胆地变通策略。

如果你不想再坚守现在的目标了，那么你有第三个选择——修改目标。这是完全合理的。毕竟每个人在做计划的时候知识都是有限的。可能你现在发现，你把目标定在了妄想区，而不是不适区。也有可能出现了某些你以前无从预测的情况，并且这些情况并非你能控制。但你在修改目标时必须小心谨慎。千万不要为了回到舒适区而修改目标。但你也不需要为了证明些什么，就去下一盘毫无胜算的棋。就我个人而言，如果我还有可能实现某个目标，我会重新开始，但如果已经没有可能，我会选择修改。

如果不能重新开始，也不想修改目标，那么还有第四个选择——删除目标。拿起橡皮。按下删除键。不要因此不悦。这是最后的办法，但有时候也是必须的。我会用尽全力追求我的目标。但是，“安息日因为人而存在”，并不是人为安息日而存在。选择在你手中。删除目标并不犯法，没有人会因为你划掉一个目标而把你拷进警局。如果某个目标不再具有相关性，或者不再具有激励性，或者你做出了修改目标的尝试，但没有成功，那么你就可以删除这个目标了，否则它可能还会反咬你一口。我们就没必要为这种事情交情商税了。

如果你已经决定删除目标，我建议你用另一个目标来替换它。

说不定你以前遗漏了一个目标呢？不用纠结。时间往往是很难控制的，对于重要目标而言尤其如此。我也不是每次都能在截止期限之前完成目标。如果你的目标很远大，偶有失误也很正常。重要的是，不要退出游戏。

总的来说，在季度回顾中，我建议用决策树的方法进行选择：

如果已经取得完全/阶段性胜利

- 庆祝胜利

如果还没有取得任何形式的胜利

- 重新开始，努力实现目标

如果不能重新开始

- 修改目标，然后追求修改后的目标

如果不能修改目标

- 删除目标

如果已经删除目标

- 用另一个目标来替换上一个目标

“庆祝胜利是对努力的认可。”

Celebrating your wins
validates your work.



为什么要庆功?

Why Celebrate?

在结束本章之前，我想重新回到庆祝胜利的问题。高成就者有时候很难做到这一点。我以前也是。在一件事成功之后，我往往不会停下来庆祝自己的成就，而是直接就投入到下一个项目中。但还记得心理学教授蒂莫西·A.皮切尔说过的话吗？“如果最困难的目标取得了进展，我们就会获得最强烈的积极情绪反应。”这句话千真万确，但前提是我们自己必须要认识到这种进展。如果我们实现了完全的或是阶段性的胜利，就应该花一点时间庆祝这种胜利。

庆祝是对努力的认可，也是完整的有意义的人生的一个重要部分。参加希腊纳瓦里诺挑战赛时，超级马拉松运动员迪安·卡纳泽斯对当地人民的热情感到惊异。他们放下工作，关掉店铺，载歌载舞地祝贺胜利的运动员。卡纳泽斯说：“人们都愿意暂时放下手中的事，聚集在一起庆祝胜利。”

“如果我们总是用脑而不是用心去做决定，生活就会更有条理，但是却会少了很多乐趣。”他说，“有多少人一辈子都在埋头苦干，却在有一天早上醒来时突然发现，自己从来没有真正生活过。”

轻视庆祝就是在贬低自己的努力，也是在剥夺自己以及至亲挚友的人生乐趣。这就是为什么我们要欢呼雀跃地迎接每一次胜利。和家人分享欢欣，和朋友分享喜悦，放慢脚步，用心感受。让胜利带来的愉悦渗透进紧张的神经，给你继续前进的力量。本书的目标模板示例设有奖励栏，有助你提前思考实现目标时的庆祝方式。

第五步 行动计划

●1.将总目标分解为可执行的后续步骤

不要被“吃掉那只青蛙”的说法蒙骗。设立目标在舒适区之外考虑，执行目标从舒适区开始。先完成最简单的任务。遇到困难的时候寻求外界帮助。快速取得初步成功能为后续行动带来动力。

●2.运用触发器

找到最有效的激活事件。利用杠杆效应，借助简单的任务完成困难的任务。不要依靠自己的即时自控力。通过清除诱惑、自动化、委托授权来优化触发器。

你在追求目标的过程中会遇到干扰事项，所以要预测干扰，预置回应。关键就是在被干扰事项打乱计划之前先想好应对策略。如果应对策略效果不佳，则调整到满意为止。

●3.安排定期目标回顾

每日浏览目标列表，确保心中有目标，并在浏览时思考当天的具体任务，也就是我说的“每日三大事”。

在每周回顾中重点关注主要动机。对前一周的任务进展进行一次快速的事后回顾。审查每个目标的后续步骤，并确定接下来一周必须取得的三个成果，也就是我说的“每周三大事”。用“每周三大事”指导“每日三大事”。

在季度回顾时，建议重新走一遍“5步实现新年目标”流程。重点如下：（1）如果已经取得完全或阶段性的胜利，就庆祝自己的胜利；（2）如果还没有取得任何形式的胜利，就重新开始追求目标；（3）如果不能重新开始，就修改目标；（4）如果不能修改，就删除目标；（5）用新目标替代被删除的目标。

跳跃原则

The LEAP Principle

快画，安东尼奥，快画，安东尼奥，快画，别浪费时间。

——米开朗琪罗年老时写给徒弟的话

我的妻子卡兰喜欢看《杰特逊一家》，这是一部描述未来生活的动画片，自20世纪60年代问世以来流行了几十年。现在，卡兰喜欢和外孙们一起看这部动画片。

片子很有特点，里面都是飞行的汽车、挂在天上的房子、机器人用人和悠闲的工作（尽管卡通人物都滑稽，看上去压力不小的样子）。片子里的有些发明成了现实，我们超越了前人。然而批评家指出，要实现乌托邦式的未来，我们面前的路还很长。企业家彼得·蒂尔是脸书及埃隆·马斯克创办的太空探索技术公司的前期投资人，他发现了其中巨大的差距。

他之所以出名，是因为说了：“我们本想要飞行的汽车，却只得到了140个字。”我喜欢推特，可我知道他的意思。从过去的几十年看，我们要走的路远比想象的要长得多。那么，为什么会有时差？

我们要么没处理好当务之急，要么便是当务之急各不相同。蒂尔是梦想家。可他知道，要实现目标，光靠梦想远远不够——想让生活变得更好，大胆制订出的目标更是如此。“我觉得未来不可能是一边坐着吃爆米花，一边观看未来电影那么简单。”蒂尔在接受经济学家泰勒·科文采访时说。痴心做着美好未来的梦还差得远呢。“我认为未来让我们自己决定要做些什么。”换言之，未来掌握在我们自己手中。然而我们得活好当下才行。临终之际，唯有这点才最为重要。

这种事比比皆是，人们每年给自己设定宏图伟志时都是如此。要是你真能一步步按照行动计划做事，你现在早有了一串不同的自己。比如你健身成功、写了本书、开了家新公司。梦想着能建功立业没准

是一时冲动，也没准能让你心满意足、文思泉涌。然而开始却需要行动，且往往困难重重。无论怎样，你如何才能……

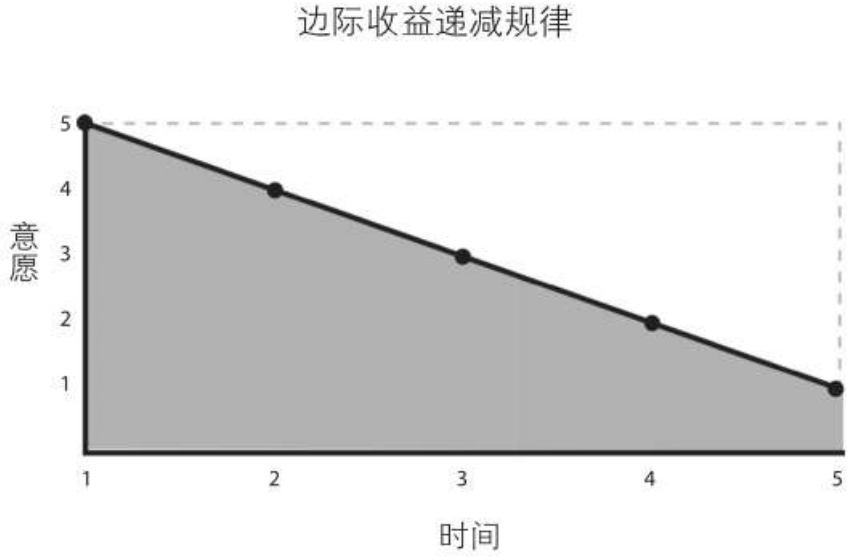
·腾出时间健身？

·每个礼拜抽时间坐下来写点儿东西？

·了解新产品能否在市场上获得客户青睐？

这些问题很不错。找到答案至关重要。然而避而不答、继续前行并非真正的风险所在。甚至一点儿关系没有。真正的风险在于：在挑战面前，我们憧憬着美好未来，却裹足不前。这和坐在那里看未来电影没什么两样。可这个样子根本找不到气垫板，或是其他你想要的东西。

用不了多久，你会掉进边际收益递减规律当中。据说，你裹足不前的时间越长，便越是不可能迈出那一步。吉米·罗恩最先注意到这一现象，并提出了“边际收益递减规律”的概念。不过你也能把“边际收益递减规律”抛在一边，用我说的跳跃原则规划最棒的一年。



吉米·罗恩说，我们裹足不前的时间越长，意愿就越薄弱。

事情变得明朗前，切记果断采取行动

要是你想有什么大的转变，就得跳上一大步。只消做好四件事，这四件事每件都是“跳跃”这个缩写词的一部分：

·期盼变化。若是想改变亦或是不得不变，你的生活变亮起了绿灯。猛踩油门。满脑子想着这个出发吧。

·事情变得明朗前，不要忘了初衷。千万别让激情淡去。坚持下去，直到知道自己该如何行事。有了这样的想法，你也许能开启崭新的冒险之旅，抑或是找到爬出深渊的阶梯。

·行动起来——做点儿什么都行。有时，我们会等到时机成熟才行动。这样大错特错。事情是一点点明朗起来的。你只需知道下一步如何去做便好。即便起步出了错，余下的旅程也会慢慢步入正轨。

·出发，现在就开始。只要下定了决心，就行动起来。无须等待。等待似乎很安稳，然而它却会扼杀梦想。

我见过取得卓越成就的人一次次运用跳跃原则取得成功。几年前，我组织了一个名为核心圈的智囊团，里面都是些企业家和经理。开始的几场会议中，一名成员意识到他得退出先前加入的一个职业组织。它削弱了他的资源，却没有带来可观的回报。

他灵机一动，立刻行动起来。他没有再拖下去。要是那样，事情只会悬而未决，况且拖沓还会消磨他的意愿。为什么呢？他一旦有了退出的想法，便会给自己找到坚持下去的理由。趁着第一次会议的间隙，他溜出房间打电话，退出了组织。他跳跃了一次。

现在，轮到你了。你最棒的一年可不是坐下来看场电影那么简单。你需要付出努力来实现它。要么现在开始，要么只能是痴心妄想。毫无疑问，这本书很有意思，你想着看完再行动。可这是你自己的一年，是你自己的一刻。

不要拖着你的梦想。不要拖着你的目标。今日事今日毕，你的生活和工作才能有所起色。一旦下定决心，就行动起来。无须等待。跳跃起来。

目标模板

Sample Goal Templates

在这里，你能找到我在全聚焦规划课程上用到的目标模板。所有的假定目标能够为你自己的目标设定提供些指导。我将成就型目标与习惯型目标混在一起，每个目标为一项人生领域服务。你独特的混合方式没准有所不同，但它却能让你知道实现目标需要些什么。

这些模板诠释了最好的一年体系中的各元素如何相辅相成，包括目标管理七原则框架（第七章）、主要动机（第十章）和下一步计划（第十三章）。运用模板，让目标考量过程变得更加迅速、更加轻松。

习惯型目标　写下你的习惯型目标

☑问题 1 ☑问题 2 ☑问题 3 ☑问题4

每天清晨 5 点起来看看《×××》，从 1 月 1 日开始，坚持上 365 天

开始时间	每天 频率	清晨 5 点 定时任务	365 天 习惯养成点

领域

☑精神　☐智力　☐情感　☐生理　☐婚姻
☐亲子　☐社交　☐职业　☐娱乐　☐财务

☑ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

1	更了解自己
2	我要不断反省，更加虔诚地开启新的一天
3	我从来没有一年不间断地看过《×××》，这个计划将帮我实现这个目标

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

1	买本《×××》
2	让闹钟提前响上 20 分钟，这样一来，忙碌的早晨开始前，还能有时间做些事情
3	告诉 ××× 我的计划，让他监督我，帮我节约时间

奖励　你打算如何庆祝

给自己买一本《×××》

成就型目标 写下你的成就型目标

☑问题 1 ☑问题 2 ☑问题 3 ☑问题 4

到 12 月 31 日时，看完 50 本商业书籍

☑S ☑M ☑A ☑R ☑T ☑E ☑R	方法（通过 Y 改变 X）	12/31 截止日期

领域

☐ 精神 ☑ 智力 ☐ 情感 ☐ 职业 ☐ 婚姻
☐ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

1	我要活到老学到老，不断接受新思想、好思想
2	因为读者即是领导
3	要是别人看书少，我便有了优势

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

1	问问老板和导师推荐什么书
2	先选 20 本书，添加到亚马逊收藏夹里
3	买高档笔记本记录我的读书心得
4	下载听书软件，上下班途中听听我打算看的书

奖励 你打算如何庆祝

参加明年在亚特兰大举办的 TED 演讲

习惯型目标 写下你的习惯型目标

☑问题 1 ☑问题 2 ☐问题 3 ☐问题 4

养成每天冥想两次的习惯，从 1 月 15 日开始，持续进行 60 天

1/15 开始时间	一天两次 频率	清晨 5 点 定时任务	60 天 习惯养成点

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☑ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻
☐ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

☑ 习惯追踪 追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机 写下主要动机并进行排序

1	**我想排除杂念**
2	**我想享受冥想带来的健康状态**
3	**我想学会集中注意力享受当下**

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

1	**从软件商店下载梵音冥想定时器**
2	**在提醒软件设定一天两次的提醒**
3	**看看乔恩·卡巴金的《全灾难人生》**
4	**寻找想做冥想的伙伴，结伴冥想，相互鼓励，相互监督**

奖励 你打算如何庆祝

选个周末，和伊莱恩一起去肯塔基州巴兹敦的哥斯塔尼修道院

成就型目标 写下你的成就型目标

☐问题1 ☑问题2 ☐问题3 ☐问题4

参加四月底在纳什维尔举办的圣朱德摇滚半程马拉松

☑S ☑M ☑A ☑R ☑T ☑E ☑R | 方法（通过Y改变X） | 4/30 截止日期

领域：☐精神 ☐智力 ☐情感 ☑生理 ☐婚姻 ☐亲子 ☐社交 ☐职业 ☐娱乐 ☐财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

1	去年秋天我跑了一万公里，是时候再挑战一下自己了
2	感受解决大问题带来的成就感
3	我想和其他赛跑运动员交朋友

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

1	下载《跑者世界》针对初次参加半程马拉松的训练计划
2	上网查找当地的跑步组织，加入训练，周末的长跑训练更要参加
3	加入“敏捷的双脚”，查看我的进步状况
4	购买迪安·卡纳泽斯的《跑超马的人》和克里斯多弗·麦克杜格尔的《天生就会跑》，让它们激励自己

奖励 你打算如何庆祝

购买孟菲斯灰熊队季后赛门票，愿他们今年能够获胜！

习惯型目标 写下你的习惯型目标

☑问题 1 ☑问题 2 ☑问题 3 ☑问题 4

每个周四晚上的 6 点，出去和肯约个会，从 1 月 1 日开始，坚持上一年

1/1 开始时间	每周 频率	周四晚上 6 点 定时任务	52 周 习惯养成点

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☑ 婚姻
☐ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

☑ 习惯追踪 追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机 写下主要动机并进行排序

1	定期和肯出去找乐子
2	除了孩子，更要加深我们的感情
3	我想慢慢成为肯最好的朋友

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

1	一起想想我们最喜欢的餐厅
2	和朋友打听打听我们没有去过的地方
3	在预算里加入新项目，提前做好计划
4	看看谁能帮忙照顾孩子，做好计划

奖励 你打算如何庆祝

每四个礼拜单独出去一次

成就型目标 写下你的成就型目标

☐问题 1 ☑问题 2 ☐问题 3 ☐问题 4

6 月 30 日之前，全家一起去密歇根州的苏顿湾度两周假

☑S ☑M ☑A ☑R ☑T ☑E ☑R	方法（通过 Y 改变 X）	6/30 截止日期

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻
☑ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

1	我想放下工作，好好陪陪孩子
2	坚持传统。珍妮特三岁起，我们每年都去度假
3	教吉姆如何划桨板

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

1	协调出离开朱莉和老板的时间
2	查找湖边旅馆，选择好住处
3	给吉姆购买新的桨板
4	检查去年检查过的传动器，替换掉需要更换的装置

奖励 你打算如何庆祝

假期就是奖励

习惯型目标 写下你的习惯型目标

☑问题 1 ☑问题 2 ☑问题 3 ☑问题4

参加萨利周二晚上举办的红酒晚宴俱乐部，包括自己主办晚宴，从 3 月 1 日起坚持上 26 周。

3 月 1 日 开始时间	每周二 频率	定时任务	13 周 习惯养成点

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻
☐ 亲子 ☑ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

☑ 习惯追踪 追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机 写下主要动机并进行排序

1	我不能没有朋友，我想参加新的社区
2	我喜欢做饭，也喜欢聚会，晚宴能给我这样的机会
3	尝尝其他成员的手艺

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

1	在脸书给萨利发信息，告诉她我要参加晚宴
2	到萨利的私人脸书小组上介绍自己
3	从我最喜欢的食谱上选出 13 道美味可口的菜
4	磨刀

奖励 你打算如何庆祝

给自己买一台凯膳怡搅拌机

习惯型目标 写下你的习惯型目标

☑问题 1 ☐问题 2 ☐问题 3 ☐问题 4

1 月 1 日起，每天早上 9:30 给潜在客户打上五通销售电话（周一到周五），坚持上 13 周。

1 月 1 日 开始时间	每天，周一到周五 频率	早上 9:30 定时任务	13 周 习惯养成点

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻
☐ 亲子 ☐ 社交 ☑ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

☑ 习惯追踪 追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机 写下主要动机并进行排序

1	这个季度我的收入能增加 35%，也许更多
2	赢得销售冠军奖励
3	帮助小组完成任务

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

1	分析未来三周值得一打的电话
2	重新做计划，腾出所需时间
3	告诉领导我的计划，她才能不让我参加没有意义的例会

奖励 你打算如何庆祝

和马克去伯尔尼牛排馆撮一顿

成就型目标 写下你的成就型目标

☐问题 1 ☑问题 2 ☐问题 3 ☐问题 4

6 月 30 日前，在后院建个新的户外甲板

☑S ☑M ☑A ☑R ☑T ☑E ☑R

方法（通过 Y 改变 X）

6/30
截止日期

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻
☐ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☑ 娱乐 ☐ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

1	给家人和朋友们建个娱乐空间
2	享受我们漂亮的甲板
3	提高我家的售卖价值

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

1	下载、定制甲板制作方案
2	预算木料和工具的花销
3	购买新的电锯刀片
4	让贝丝挑选喜欢的颜色
5	问问贝丝弟弟能不能过来帮忙

奖励 你打算如何庆祝

国庆日邀请亲戚朋友来聚会

成就型目标 写下你的成就型目标

☐问题 1 ☐问题 2 ☑问题 3 ☐问题 4

9 月 30 日之前，将存款金额从 6000 美元提高到 30000 美元，还清新房首付

☑S ☑M ☑A ☑R ☑T ☑E ☑R	从 6000 美元到 30000 美元 方法（通过 Y 改变 X）	9/30 截止日期

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻
☐ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☑ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

1	资产净值：我讨厌把收入浪费在房租上
2	让朋友（和未来的妻子）对我刮目相看
3	享受成就感，培养独立意识

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

1	确定每项款项的还款金额
2	检查当前预算，确定是否需要调整消费习惯
3	设定银行自动存款服务，以免忘记存款或花掉不该花的钱
4	将主要动机粘在卫生间镜子上

奖励 你打算如何庆祝

和罗斯、吉姆沿着科罗拉多州的褐铃群峰–斯诺马斯–美国国会大厦背包旅行

致谢

让我来告诉你们这事儿的始末：梅根·海亚特·米勒是我的大女儿，是迈克尔海亚特公司的首席运营官。2013年秋天，她对我说：“爸爸，您的目标设置方法独特。我想我们得采访您一下，让您讲讲平台大学的事儿（我的会员网站）。我们会在一月份把它当作大师课程来讲。”我觉得这主意不错，便欣然同意。

几天后，梅根把这个主意告诉了我平台大学的搭档斯图·麦克拉伦。他觉得这个主意很棒，建议把它做成独立的在线课程。我们对此兴奋不已，几周后，我们来到多伦多拍摄课程，便有了“五天即达最棒的一年”。

从那时起，来自一百多个国家的三万多名学生学习了这门课程。课程的成功，让我们一月份抵达纳什维尔现场授课。每个季度，我们便为最刻苦的学生提供一系列面对面的专题讨论会。而现在，这本书讲的便是这个话题。

要不是梅根和斯图有远见、有创造性，要不是他们的鼓励与努力，这本书便不可能问世。感谢你们。

我的妻子卡兰在我迷茫时给过我很多鼓励。她从不畏惧说实话，却总能让人感到满满的爱意，这是她的作风，每个熟悉她的人遇到了难事儿，她都会这样处理。

乔尔·米勒是迈克尔海亚特公司的首席内容官。他帮我整理课程原始资料、博客帖子、播客材料、在线研讨会资料，以及线上线下的课程互动资料，完成了手稿。他在公司异常忙碌的日子里，孜孜不倦地做着这些事。他无疑成了我的创意合伙人、我的合作伙伴。他分析、整理、归纳并最终成书，我对此不胜感激。若是没有他在身边，我无法想象自己如何才能完成这些富有创造性的工作。

我的文学经纪人，来自爱来屋通信公司（Alive Communications）的布莱恩·诺尔曼发挥的作用也无以估量。从构思

到出版，每个阶段都少不了他的身影。他是我出版道路上值得信赖的顾问。他不但聪明绝顶，反应也异常灵敏，做事精益求精。他同时也很机智、乐观向上。

感谢编辑查德·艾伦，他的远见与建设性的意见，以及不厌其烦的帮助都为这本书增色不少。他是文学助产士，把这本书接生到世上。他绝对是个称职的编辑。

我还要感谢来自贝克图书的朋友德怀特·贝克、马克·莱斯、佩蒂·布林克斯、巴伯·巴尼斯，以及朱莉·戴维斯。他们为本书的出版提供了独特、积极的帮助。这是我们一起完成的第二本书，而我们一定还能共同完成更多的事情。我向出版伙伴致以最深的敬意。

来自雷尼传媒的视频制作人迪恩·雷尼也为这本书做出了贡献。他帮忙完成了初始内容，并与我们反复推敲定稿。他的辅导与信仰，给了我无以估量的帮助。

我还要特别感谢“五天即达最棒的一年”里的校友，他们在这本书中分享了自己的故事：

娜塔莉·夏普林（NataleeChamplin.com）

雷·爱德华兹（RayEdwards.com）

詹姆斯·里德（JamesReid.com）

H.布雷克·爱德华兹（HBlakeEdwards.com）

孙迪·乔·格雷厄姆（SundiJo.com）

斯科特·凯德沙（ScottKedersha.com）

你们不单是我的学生，更是我的老师。

最后，要不提下迈克尔凯悦公司这么棒的团队便是不负责任的。所有员工和签约合伙人：布莱尔·阿尔卡伊尼、苏珊妮·巴伯、贾斯汀·巴伯、詹妮弗·博加德、马特·布雷迪、劳伦·布雷迪、安德鲁·巴克曼、麦克·伯恩斯、查德·加农、凯尔·乔宁、阿丽莎·库里、詹姆斯·凯利、艾丽森·肯尼迪、玛德琳·莱蒙、肖恩·莱蒙、艾米丽·莱茵伯格、杰瑞米·洛特、克里斯汀·麦考尔、杰夫·麦考德、安娜·麦肯齐、约翰·里瑟、瑞秋·穆林斯、苏珊娜·诺尔曼、查瑞·普莱斯、马特·普莱斯、迪恩·雷尼、曼迪·瑞威克斯、丹妮尔·罗杰斯、克莉丝·汀谢尔、布兰登·特尔岚、凯尔·

威利、戴夫·扬库维克。正是你们每天的鼓励，才让我成为了最好的自己。

作者简介

迈克尔·海亚特创办了迈克尔海亚特公司，并担任公司首席执行官。迈克尔海亚特公司是一家领导力开发公司，致力于帮助取得卓越成就的人在工作和生活中获得成功。迈克尔·海亚特原为托马斯·纳尔逊出版社董事长、CEO，创作过《今日美国》畅销书《生命向前》（与丹尼尔·哈卡维合著）以及《纽约时报》畅销书《平台：从喧闹世界脱颖而出》。

他的博客MichaelHyatt.com谷歌排名靠前，每个月的访问量超过100万次。他荣登过《华尔街日报》《福布斯》《快公司》《企业家》的封面人物。

迈克尔创建了多种网络资源库，包括“5天即达最棒的一年”、自由聚焦以及网络社区、平台大学。

尽管迈克尔热爱工作，但是工作并非他生命中最为重要的部分。他把家庭放在了第一位。他和妻子卡兰结婚39年，育有五个女儿，还有了三个女婿、八个外孙，一家人生活在田纳西州的纳什维尔。

官方网站：https://michaelhyatt.com

推特：@michaelhyatt

脸书：facebook.com/michaelhyatt

马上行动手册



翻篇了，今年必须是突破的一年

今年必须是突破的一年



习惯型目标　写下你的习惯型目标

□问题 1 □问题 2 □问题 3 □问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻
□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

□ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

□S □M □A □R □T □E □R | 方法(　　) | 截止日期

领域

□ 精神 □ 智力 □ 情感 □ 生理 □ 婚姻
□ 亲子 □ 社交 □ 职业 □ 娱乐 □ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

☐问题 1 ☐问题 2 ☐问题 3 ☐问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

☐ 精神　☐ 智力　☐ 情感　☐ 生理　☐ 婚姻
☐ 亲子　☐ 社交　☐ 职业　☐ 娱乐　☐ 财务

☐ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

☐问题 1☐问题 2☐问题 3☐问题 4

☐S ☐M ☐A ☐R ☐T ☐E ☐R	方法（ ）	截止日期

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻
☐ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

□问题 1 □问题 2 □问题 3 □问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻
□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

□ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

□S □M □A □R □T □E □R	方法（ ）	截止日期

领域

□ 精神 □ 智力 □ 情感 □ 生理 □ 婚姻
□ 亲子 □ 社交 □ 职业 □ 娱乐 □ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻
□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

□ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

□S □M □A □R □T □E □R | 方法(　　) | 截止日期

领域

□ 精神 □ 智力 □ 情感 □ 生理 □ 婚姻
□ 亲子 □ 社交 □ 职业 □ 娱乐 □ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

☐问题 1 ☐问题 2 ☐问题 3 ☐问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

☐ 精神　☐ 智力　☐ 情感　☐ 生理　☐ 婚姻
☐ 亲子　☐ 社交　☐ 职业　☐ 娱乐　☐ 财务

☐ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

□S □M □A □R □T □E □R | 方法（ ） | 截止日期

领域

□ 精神 □ 智力 □ 情感 □ 生理 □ 婚姻
□ 亲子 □ 社交 □ 职业 □ 娱乐 □ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

☐问题 1 ☐问题 2 ☐问题 3 ☐问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

☐ 精神　☐ 智力　☐ 情感　☐ 生理　☐ 婚姻
☐ 亲子　☐ 社交　☐ 职业　☐ 娱乐　☐ 财务

☐ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

☐问题 1☐问题 2☐问题 3☐问题4

☐S ☐M ☐A ☐R ☐T ☐E ☐R | 方法(　　) | 截止日期

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻
☐ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

☐问题 1 ☐问题 2 ☐问题 3 ☐问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

☐ 精神　☐ 智力　☐ 情感　☐ 生理　☐ 婚姻
☐ 亲子　☐ 社交　☐ 职业　☐ 娱乐　☐ 财务

☐ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

□S □M □A □R □T □E □R	方法（ ）	截止日期

领域

□ 精神 □ 智力 □ 情感 □ 生理 □ 婚姻
□ 亲子 □ 社交 □ 职业 □ 娱乐 □ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

☐问题 1☐问题 2☐问题 3☐问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

☐ 精神　☐ 智力　☐ 情感　☐ 生理　☐ 婚姻

☐ 亲子　☐ 社交　☐ 职业　☐ 娱乐　☐ 财务

☐ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

□S □M □A □R □T □E □R

方法(　　)

截止日期

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻
□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标 写下你的习惯型目标

☐问题 1 ☐问题 2 ☐问题 3 ☐问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻

☐ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

☐ 习惯追踪 追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

☐问题 1☐问题 2☐问题 3☐问题 4

☐S ☐M ☐A ☐R ☐T ☐E ☐R | 方法(　　) | 截止日期

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻
☐ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

□问题 1 □问题 2 □问题 3 □问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻

□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

□ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

□S □M □A □R □T □E □R | 方法(　　) | 截止日期

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻
□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

□问题 1 □问题 2 □问题 3 □问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻

□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

□ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题 4

□S □M □A □R □T □E □R | 方法（ ） | 截止日期

领域

□ 精神 □ 智力 □ 情感 □ 生理 □ 婚姻
□ 亲子 □ 社交 □ 职业 □ 娱乐 □ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻
□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

□ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

☐问题 1☐问题 2☐问题 3☐问题4

☐S ☐M ☐A ☐R ☐T ☐E ☐R

方法(　　)

截止日期

领域

☐ 精神　☐ 智力　☐ 情感　☐ 生理　☐ 婚姻

☐ 亲子　☐ 社交　☐ 职业　☐ 娱乐　☐ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻
□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

□ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

☐问题 1 ☐问题 2 ☐问题 3 ☐问题 4

☐S ☐M ☐A ☐R ☐T ☐E ☐R | 方法(　　) | 截止日期

领域

☐ 精神　☐ 智力　☐ 情感　☐ 生理　☐ 婚姻
☐ 亲子　☐ 社交　☐ 职业　☐ 娱乐　☐ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标 写下你的习惯型目标

☐问题 1 ☐问题 2 ☐问题 3 ☐问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

☐ 精神 ☐ 智力 ☐ 情感 ☐ 生理 ☐ 婚姻

☐ 亲子 ☐ 社交 ☐ 职业 ☐ 娱乐 ☐ 财务

☐ 习惯追踪 追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

□问题 1 □问题 2 □问题 3 □问题 4

□S □M □A □R □T □E □R	方法（ ）	截止日期

领域

□ 精神 □ 智力 □ 情感 □ 生理 □ 婚姻
□ 亲子 □ 社交 □ 职业 □ 娱乐 □ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝

习惯型目标　写下你的习惯型目标

□问题 1 □问题 2 □问题 3 □问题4

开始时间	频率	定时任务	习惯养成点

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻

□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

□ 习惯追踪　追踪目标进度

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120

主要动机　写下主要动机并进行排序

下一步　写下实现目标首先需要做的几件事

奖励　你打算如何庆祝

成就型目标 写下你的成就型目标

□问题 1□问题 2□问题 3□问题4

□S □M □A □R □T □E □R	方法(　　)	截止日期

领域

□ 精神　□ 智力　□ 情感　□ 生理　□ 婚姻
□ 亲子　□ 社交　□ 职业　□ 娱乐　□ 财务

主要动机 写下主要动机并进行排序

下一步 写下实现目标首先需要做的几件事

奖励 你打算如何庆祝


我做到了！

Table of Contents

封面
版权页
最好的还没来
    你的规划故障系统
    让你的计划升级
    今年必须是突破之年
    人生成绩评估
    5步开启未来的路
STEP 1 相信可能
    1 信念塑造现实
        信念的力量
        怀疑心理
        重构框架
        想象力失败
    2 有些观念阻碍着你
        稀缺与富足
        三种自我设限性观念
        自我设限性观念的来源
        由你选择
    3 观念升级
        避开自我设限性观念陷阱
        观念交换
        当你感到能力不足
        资源问题
        修正观念
        你的自我设限性观念是什么？
STEP 2 总结过去
    4 后向思考
        后向思考
        事后回顾
        步骤1：陈述理想结果
        步骤2：承认实际结果
        步骤3：从经验中学习
        步骤4：调整行为

更上一层楼
5 在遗憾中看到机会
文身针没有自动更正功能
遗憾的作用
机会原则
是路标，不是路障
6 学会感恩
感恩优势
感恩原则
前途是光明的
STEP 3 设计未来
7 目标七原则
写下目标的重要性
原则1：明确性
原则2：可衡量性
原则3：可行性
原则4：风险性
原则5：定时性
原则6：激励性
原则7：相关性
你自己的目标
8 成就与习惯相辅相成
两种目标
目标组合
量体裁衣
9 风险是朋友
舒适区
不适区
妄想区
准备出发
在旅途中成长
STEP 4 找到动力
10 给你的目标一个理由
快乐、立竿见影、一蹴而就背后的谎言
识别主要动机
记录并优先处理主要动机
感知主要动机

你的风险何在？
11 不忘初心
将收获埋在心底
实事求是
链条与游戏
衡量自己的所得
不断变化即获成功
12 有伴儿的旅程更精彩
成功即社交圈
明智选择社交圈
哪类团体最有效？
千万别错过机会
STEP 5 付诸实践
13 成功多步走
开头的艺术
先做最简单的事
寻求帮助
非做不可
还有一半
14 激活成功
步骤1：找出最佳激活事件
步骤2：优化触发器
步骤3：预测干扰，预置回应
步骤4：及时调整策略
15 可视化是关键
每日回顾
每周回顾
季度回顾
为什么要庆功？
跳跃原则
事情变得明朗前，切记果断采取行动
目标模板
致谢
作者简介
马上行动手册