

GTDLife

---让我们一起成长

欢迎您访问 www.GTDLife.cn

请通过订阅的方式获得最佳浏览效果

怎么做好年底计划

[如何做好年计划？ 1 | GTD Life](#)

如何做好年计划？ 1

归类于 [+ GTD](#)



转眼已经是辞旧迎新的时候了，不管我们是以阳历还是以阴历当作新旧交替的分水岭，我们都必须面对我们对 2008 年的规划，以及对 2007 年的回顾。

有一些朋友不太赞成设立年度计划，理由如下：

1. 年计划的失败率在 95% 以上，几乎没有什么意义。
2. 我们不应该去为自己画一个框框，然后在框框里画图，而应该先画图，再画框。
3. 目标很好，但是缺乏可行性方面的考虑。
4. 很容易在设立之后便被遗忘，仅仅当作完成任务。

GTDLife 认为这可能是**他们设立年计划的方法和自己的行动不太合拍**，所以往往认为年计划是“假、大、空”，甚至因为设置了年计划反而限制了自己的行动。

关于年计划的失败率

95% 只是一个估值，我去年的失败率是 100%，呵呵，很可怕，对不对？年计划失败的原因是多样的，比如说：

- 毅力不够
- 目标太远大
- 设置时头脑发热
- 因为特殊原因无法完成

年度目标其实只是一个愿景而已，正因为如此，年度目标就注定了高失败率，但是我们如果拿 VC（风险投资）来举例的话，**就算失败了 95%，只要最后那 5% 成功了，就足以让我们“赚一笔”了**，谁知道那 5% 里面有没有 google，或者 apple 呢。

但我们仍然要想方设法的避免失败，其实我们**完全可以通过优化设置年计划的方法去避免失败**，这也是 GTDLife 从去年的失败中学习到的经验，后面将和大家分享。

关于图画和框框

有些人认为设置了目标就像是“画地为牢”束缚了我们的手脚，其实不然，我想**这里面对年计划的作用有些误读**：

- 年计划是定下了许多目标，但绝不是全部目标
- 年计划并不是不可改变的，计划没有变化快，我们反而应该不断的修正计划，就像飞机在空中虽然 90%的时间都是偏离航线的，但是最后总能到达目的地。

关于可行性

年度目标往往具有糟糕的可行性，比如说我去年定的目标是：

- 能结婚就结婚（没房子没钱怎么结？）
- 买栋房子（工资涨不过房价）
- 有机会的话开个店（没闲钱）

年目标并不是做白日梦，切记这一点。

关于遗忘

GTDLife 就挺健忘的，这也是 GTDLife 创造 [Forgetful-System](#) 知识管理方法的原因。

年计划设立以后缺乏对自己的鞭策力，即使能够经常的回顾年目标，但是仍然对他提不起兴趣~

遗忘是因为缺少动力，缺少动力是因为没有可行性步骤，没有可行性步骤是因为对目标并不是很迫切。

GTDLife 向大家推荐一种年计划设立方法：[“分段实现大目标”](#)

[如何做好年计划？ 2 | GTD Life](#)

如何做好年计划？ 2

归类于 [+ GTD](#)

前面 GTDLife 分析了年计划为什么往往“形同虚设”，也分析了为什么 GTDLife2007 年年计划的失败率是 100%。

在这个系列的第二篇，[GTDLife 和大家分享一种做年计划的方法：“分段实现大目标”](#)

在此之前我想先和大家交流一下[年计划的设定标准（什么样的内容值得写入年计划？）](#)：

- 和所有的目标设定一样，必须是**很迫切**！比如说我去年设置的“能结婚就结婚”，其实自己压根就没有这个打算。（这一条真的是我去年加进年计划的？丢人啊~）
- **需要一定的时间**，不是短时间内可以完成的，至少在一个月是不能完成的。比如说“在 2008 年收入翻番”，一般情况下不会在一个月完成这个目标的（中彩票例外~）

与 Maybe/Someday 清单的区别

有些朋友会觉得 [95% 以上不成功的年度计划和 Maybe/Someday 清单](#)上的内容有什么区别？！

GTDLife 是这样认为的：

- Maybe/Someday 是有可能做也有可能不做的事情，而年度计划是我们认为是必须要做的（起码在设立的时候是这样）
- Maybe/Someday 是没有具体的实施步骤的，而年计划应该具有一定的可行性

因此我们以前那种设置了年计划就抛在一边的方法是不可行的。

如何设置年度目标呢？我们以“在 2008 年收入翻番”为例（这是一个不错的目标内容，收入往往是比较容易衡量的，并且能提供源源不断的动力）

将目标分解

1. 首先还是回答下面几个问题：

- 我为什么一定要设定这个目标？（我需要买房娶老婆！实现人生价值！）
- 我为什么一定能实现这个目标？（我有无穷的潜力！我做了基金投资！我身体状况良好！我要求老板给我加薪！我要自己开一个服装店！）
- 要实现这个目标我必须哪些资源？（我需要有经验的合作伙伴！我需要专业的金融投资朋友或相关知识！我需要向老总证明我的价值！）

将这三个问题的答案写到纸上放在你抬眼可见的地方。

2. 然后回答这个问题：

- 我将如何达到这个目标？（1月-3月寻找合适的店面，同时寻找有经验的合作者，高中同学 XX 是个不错的人员。最晚 6 月开始装修，7-9 月试营业，允许亏损，10 月开始盈利）

3. 然后将每个步骤细化：

寻找店面：

- 上“商铺网”查找
- 平时在街上留意这方面信息，和朋友聊天时注意打听
- 店面的标准是：
 - 人流量大
 - 月租在 2000-3000 之间
 - 已形成服装买卖的商业圈

开始装修：

- 节约成本自己找工人装修，简单装修但是要有品位，符合服装的定位
- 请朋友设计装修方案

寻找货源：

- 广州？杭州？
- 。。。。。。

总之在这个步骤尽量细化，但是请注意的，只要细化到月就可以了，然后**将分解到每个月的任务加到月回顾/月计划里。**

在这个步骤，我们需要把目标描述的尽量清晰，尽量全面，头脑风暴吧~描述的越清晰，越全面，就越容易成功！

到这里，我们的年计划就做完了第一步，之后我们要做的是：完成对自己的承诺，细致认真的做好每件事。

在这个新年计划的设置方法里我们用到了“分段实现大目标”的科学方法，这个方法能成倍增加目标的成功率，可行性。

我们还用到了自我激励的方法，比如说我们将目标分解之前写下的那几个问题放在醒目的位置，不断的刺激自己的潜意识，并且提供源源不断的动力

并且我们还知道了“遗忘是因为缺少动力，缺少动力是因为没有可行性步骤，没有可行性步骤是因为对目标并不是很迫切。”

以及

“目标描述的越清晰，越全面，就越容易成功”

最后，建议大家使用 [bonsai](#) 管理自己的年度目标。详细的参考：

[Palm GTD 工具 bonsai 介绍 五](#)

[Palm GTD 工具 bonsai 介绍 四](#)

[Palm GTD 工具 bonsai 介绍 三](#)

[Palm GTD 工具 bonsai 介绍 二](#)

[Palm GTD 工具 Bonsai 介绍一](#)

[年计划的完整步骤，什么时候应该放弃年计划？ | GTD Life](#)

[年计划的完整步骤，什么时候应该放弃年计划？](#)

归类于 [+ GTD](#)



前几天我在《[如何做好年计划？ 1](#)》里谈了谈年计划失败的原因以及自己对年计划的理解，在《[如何做好年计划？ 2](#)》里，GTDLife 谈到了具体的设置方法并作了举例说明。

今天看到有人认为一个 SMART 的年计划应该是这样的：

- Specific (明确) Don't just say "Lose weight." Decide to "Lose 12 pounds."
- Measurable (可度量) Instead of "Be better about corresponding with old friends," decide to "Send out birthday and holiday cards to my high school friends"
- Achievable (可达成) "Be the perfect employee/mom/sister/spouse" is an admirable goal, but nobody's perfect, no matter how resolved they are. Make your resolution something that's possible—like, "Improve next year's performance review by at least one grade."
- Realistic (现实) You've only got so many hours in the day, so make your goals realistic based on what resources and tools you've got on hand. Learning how to milk a cow, for example, is less realistic for someone who lives in the middle of Manhattan
- Timely (适时提醒) Since these are New Year's resolutions, set goals you can reach at most within the next 12 months. Giving yourself a "deadline" of sorts will help you figure out where you should be when while tracking your progress

虽然有点硬凑的嫌疑，不过记住 S.M.A.R.T 对设置年计划还是有好处的。

现在我们对新年计划已经有了较完整的了解：

1. 制定年计划之前：以往/别人 年计划失败的原因，我们应该怎样避免？
2. 在制定年计划的时候：
 1. 一个漂亮的年计划是什么样的？
 2. 你必须要问自己的三个问题。
 3. 按照“分段实现大目标”的原则将计划细化到 Next Action 的级别，大胆想像吧，这些 N/A 里绝大多数都会在落实前被调整，但是我们现在仍然需要设置。
 4. 纳入 GTD 系统的月回顾范畴。
3. 在实施年计划的时候：
 1. 完成对自己的承诺，细致认真的做好每件事
 2. 随时调整计划的内容
 3. 把年度目标做成卡片，放到最醒目的位置

最后还有一点是我们必须要考虑的：**什么时候应该放弃年计划？**

虽然是比较泄气的话题，但是我们必须去直面他！

- **完成的成本过高**：这通常都是因为我们**对困难的估计**不够，比如说“在三个月内将《MacOS X For Java Geeks》翻译完毕”原本对英语水平很自信，但是由于这本书涉及很多专业领域的词汇和背景，因此完成成本被严重扩大，照自己估计可能需要 2-3 年的业余时间，如果不愿意花这么多的时间，及时放弃是明智的选择。
- **客观条件已不满足**：如果你按照 GTDLife 的方法设置年计划的话，那么你一定回答了这个问题“我为什么一定能实现这个目标？”，你的答案可能是“我有足够的资金”也有可能是“我有健康的身体”，如果你已经无法满足这样的客观条件，劝你还是从长计议吧，这也是 GTDLife **为什么要大家必须回答那三个问题的原因**。
- **已经失去兴趣**：俗称“三分钟热度”，很多的计划比如说“三个月内学会滑冰”，“一个月内会用吉他伴奏”等等。都存在这样的危机，呵呵~

年计划不但要计划的漂亮，更要完成的漂亮！~