

年度目标和计划 目标工作计划(通用10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

年度目标和计划 目标工作计划篇一

我是一名淘宝店铺的客服人员，由于去年网店的业绩不是很好，我找了一些原因，很大问题是我工作不到位，为改善此情况，遂结合实际，制定出明年的工作计划。

- 1、销售工作目标要有好业绩就得加强产品知识和淘宝客服的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把产品知识与淘宝客服技能相结合运用。
- 2、心理定位要好，明白自己的工作性质，对待客户的态度要好，具备良好的沟通能力，有一定的谈判能力。
- 3、要非常熟悉本店的宝贝，这样才能很好地跟顾客交流，回答顾客的问题。
- 4、勤快、细心，养成做笔记的习惯。
- 5、对网店的经营管理各个环节要清楚(宝贝编辑，下架，图片美化，店铺装修，物流等)。
- 6、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，节日可以送上祝福。
- 7、在拥有老客户的同时还要不断的通过各种渠道开发新客户。

- 1、要做事先做人，踏实做人踏实做事，对工作负责，每天进步一点点。
- 2、和同事有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 3、执行力，增强按质按量地完成工作任务的能力。
- 4、养成勤于学习、善于思考的良好习惯。
- 5、自信也是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

目标调整的原则：坚持大的方向不变，适当改变小的方向。

最后，计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，写出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼！

有位智者说过：“上帝就算关闭了所有的门，他也会给您留一扇窗。”

我们或许曾经经历过失败、痛苦、迷惘，但是这不重要……最重要的，我一直在奋斗，相信未来会更好。

年度目标和计划 目标工作计划篇二

一、钻研2022年考纲，并与2021年考纲进行对比，找出今年的考纲变化。对于第一年带高三的年轻教师来说，考纲的钻

研一定要在研究了近三年天津及全国各地高考题的基础之上。对于考纲中的例题也要仔细研究，找出基本题型，重要的主干知识。

二、回归教材。__的高考化学历年里都着眼于教材，以教材为出题点，因此要重点阅读教材，并与有经验的老教师一起研讨教材，找出可能的出题点，并与化学主干知识进行联系。

三、确立二轮复习专题。二轮复习与一轮复习相比，既要引导学生梳理主干知识，又要将一轮复习中对基础知识单纯记忆转化为理解和应用，在二轮复习中一定要让学生做到概念准，规律清。我将下学期的化学复习氛围5个主要模块：有机化学，元素及化合物，基本概念，基本理论，化学实验。在专题复习中一定要时刻提醒自己注意两点，一是要抓住每一专题中的最基本原理和方法论，二是要抓住非常容易与现实日常生活相联系的知识点。

四、转变教师的角色。在一轮复习中，我的角色主要是讲，学生主要是听。在二轮复习中要转变自己在课堂中的角色，将自己转变为课堂的指挥者和策划者。所谓指挥者就是引导学生做什么，怎么做，知识点精讲，课堂中少讲，引导学生多动手；所谓策划者就是精选试题，每一次的训练都要在时间上、难度上和内容上做周密的计划与安排。

五、强化训练，提高学生的课下落实。2月26日至4月中旬为专题复习时间，4月中旬以后为学生的自主学习时间，将学生集中反映的问题精讲，进行个性辅导。五月进入三轮复习，进口教材，就教材必修2、选修4和选修1中的化学与技术知识点进行重点记忆，将课本中的实验进行重点剖析，将课本中出现的氧化还原反应进行总结。

年度目标和计划 目标工作计划篇三

一、为加强医院_，防止失、泄密事件发生，根据国家有关保密法规，结合医院实际，制定本制度。

二、医院的保密范围主要包括：

- 1) 上级已定密的文件、资料、领导人的重要讲话；
- 2) 有保密性质的报刊、电报、电话记录、录音录像、来信、来访笔录；
- 5) 院领导在小范围内的谈话、讲话及讨论的主要问题；
- 6) 上级主管部门要求暂不公开的文件材料；
- 7) 医院财务计划、报表及有关资料；
- 8) 医院发展的长远规划、重要医疗设施、设备的有关资料；
- 9) 重要的基建图纸、资料；
- 10) 医院节假日保卫工作的安排和布置情况；
- 11) 其他需保密的事项。

三、医院办公室是医院_的职能管理部门，办公室指定专人负责_。

四、实行_领导责任制，医院各级领导在其职权范围内对_承担领导和管理责任，各科室、各部门的主要负责人是该科室(部门)_的第一责任人。

五、医院全体职工都必须自觉遵守国家保密法规和医院_制度，克服麻痹思想，防止失、泄密事件发生。

六、严格遵守国家规定的《保密守则》，全体职工必须做到：

2、不随便翻阅与己无关的文件，不把密件带回家中或带到公共场所，不私自抄录、保存秘密材料，不把秘密材料给不该看的人阅看，私人通信不涉及秘密。

3、未经办公室许可，不准复印、翻印和照抄秘密文件。

4、不得在普通电话、明码电报、普通邮件传达、发送秘密事项。

七、医院各科室、各部门或职工个人出售、处理废旧报刊、图书资料应进行严格检查，防止秘密资料遗失。

八、机密文件、图纸、档案资料要专人保管、专柜存放、定期清理，确保安全。

九、严禁无关人员进入医院档案室和办文场所。

十、加强保密教育，增强保密观念。医院每年对全体教职工进行1至2次保密安全教育，定期进行保密安全检查。在节假日前要组织重点检查，年终搞好保密大检查，及时发现和解决存在的问题，堵塞漏洞。

十二、严格保密纪律，建立相应奖惩制度，对_做得好的部门和个人予以表扬或奖励，对违反保密法规或保密纪律，造成失、泄密事故的要进行严肃处理。

年度目标和计划 目标工作计划篇四

今年是在新的工作岗位工作的第一年，是熟悉工作，积极参与，认真履职，探索方法，积累经验的一年，这一年中必须做到“一个转变，一个明确”，即转变工作角色，明确工作职责。

转变工作角色：参加工作近十年了，但是自己从事的工作一直都相对单一，以至于对其他行业的工作所知甚少，以至陌生，县政府办公室作为全县的核心机构，工作涉及到全县各行各业，对此，在思考问题以及做事情的时候，必须跳出以前在部门的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色。

明确工作职责：按照办公室对自己工作安排，尽快熟悉自己的工作和职责，一是熟悉县政府办公室的各项规章制度，明确工作要求；二是熟悉县政府办公室总体工作及相关业务年初工作目标，明确工作任务；三虚心听取办公室其他同志的指导，善于学习，不断的提高自己的业务水平，明确工作的运行和处理问题的程序；四要认真与科室其他同志总结前期工作，明确工作努力方向。

二、中期目标

在明确工作职责、工作任务，熟悉工作方的前提下，明年，必须进一步加强自身锤炼，做到政治素质、业务能力、工作绩效“三个提升”。

提升政治素质：一是要善于从政治角度看问题。无论面临的情况多么复杂，要坚持从政治角度分析判断问题，保持清醒头脑。二是要保持政治敏锐性。密切关注时事、了解时事，通过网络、报刊、电视等，敏锐把握各项方针政策动向，保持工作的主动性。

提升业务能力：一是提升写作能力。加强理论学习，注重平时公文写作中的锻炼，注意办公室其他同志撰写材料的学习，能较好完成交办的新文件拟稿任务。二是提升语言表达能力。加强说话训练，做到汇报工作准确、简洁、清楚。

提升工作绩效：虚心听取领导、同志、部门等对自己工作的意见和建议，总结经验教训，提高工作效率，优质的完成各

项工作。认真做好调研、信息报送等工作，能超额完成办公室下达的工作目标。

三、远期目标

加强学习，确保思想上的先进和作风上的优良；加强锻炼，促进服务意识和业务水平进一步的提高。服从组织、领导安排，善于思考、积极创新，能独立且出色完成各项工作。

四、工作措施

1、加强学习。学习是历史使命，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为，要通过学习达到“身强体健”。在工作中积极学习，并且善于不断的总结经验，与自己的实际相结合，把自己的工作做到最好。

2、踏实工作。只有踏实工作，才能创造业绩，只有艰苦奋斗，工作才会不是一句空话。坚持“两个务必”是一个党员的根本作风，无论在任何时候都要坚持艰苦奋斗，都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。在工作中一定要充满热情和激情。

3、善于调研。调研是保证自己头脑清醒，认识超前，工作进步的有效途径。在繁忙的事务工作中，自己应合理安排，抽出时间对自己所从事的工作进行调查研究，从不同的途径了解自己的工作情况，针对实际工作中存在的薄弱环节，改进工作方法。

4、勇于创新。创新，是民族进步的灵魂、事业发展的动力；创新，使人始终充满活力与朝气。作为一名党员、一名办公室工作人员，在方针政策、规章法纪、制度程序范围内，为提高工作效率、工作质量，更应在工作方法等方面积极作出新的探索，在自己的工作岗位上创造性地开展好工作。

我相信，在新的一年里工作中，在单位领导的指导和同事们的帮助下，通过自己不断的努力，一定会成为一名新形势下合格的办公室工作人员。

年度目标和计划 目标工作计划篇五

1、66666666热线电话是景区花费重金打造的对我宣传的窗口，热线电话的接听标志着公司的服务水平及整体素质，接线员必须严格要求，语气柔和，热情主动的向客人推荐公司的产品。

2、认真记录来电信息，统计客户资料，进一步细化来电客户群体，为营销部建立客服中心打下坚实基础。

预定中心接收外办、内部、电话预定，并认真制作下发预订单。做好团队到店前的各项准备工作，为团队的顺利接待做好基本保障。

根据每月的业绩信息，统计分析出市场的基本东西，为市场营销提供全面、真实、及时的信息，以便市场部制定营销决策和灵活的推销方案。特别是节假日期间、以及宾馆各专项销售任务时。

定时对客户进行电话回访。一方面，向客人推荐我们的新活动新项目，另一方面也向客人征求意见和建议，使景区更上一层楼。同时，也是客人觉得公司很有诚意，更有益于市场做大做强。针对性的对客户档案宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行回访外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福等个性化服务。以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

营销部现有预定员5名。经过岗位的锻炼，已基本掌握预定工作流程。但业务技能及专业精神方面仍有提升空间。为了保障20xx年工作顺利高效地实施，部门还需要通过关于景区知识、项目价格、导游讲解等方面强化关键工作流程、制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！同时要强调团队精神，互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

在与景区其他部门结合工作时候要密切配合，根据客人的需求，主动与其他部门密切联系，互相配合，充分发挥营销中心的强大功效，创造最佳效益。互相配合，充分发挥营销中心的强大功效，创造最佳效益。

以上为营销中心预订部20xx年工作计划，我们会朝着这些目标奋勇前进。以营销中心的热情带动公司，为将景区建设成为中国首屈一指的旅游度假区出一份力！

年度目标和计划 目标工作计划篇六

我校建校历史悠久，体育特色鲜明，教师素质普遍较高，学生体育基础牢固，学校对体育课设置课时充足，体育设施、器材齐全，有较好的体育工作条件。

本学期学校领导从思想上达成共识，对体育工作充分重视，由学校陈校长主管具体的体育工作，相信在他的督促、协调下我校的体育教育教学工作一定会步入一个新的台阶。

体育教师日常工作实施目标管理，三名体育教师都有明确的工作目标，建立奖惩制度，从根本上调动体育教师的工作积极性，为体育教师创造一个良好的工作环境，力争使他们安于工作、勤于工作，促进学校体育工作的发展。

体育是学校教育的重要组成部分，努力提高学生的身体素质和健康水平是实施素质教育的重要目标之一，也是德育、智

育、美育的基础，在开展具体的体育工作方面，本学年应做好以下几点。

1、加强体育教研活动，规范体育课堂教学，提高教学质量。

学校成立体育教研组，组织体育教师学习《体育教学大纲》，钻研教材，交流教学经验，并使之制度化、经常化，努力提高教师的业务素质。

体育教师依据学科特点进行教学，努力改进教学方法，采取灵活多样的教学方式组织教学活动，使体育教学步入正轨，在授课时突出对学生体育能力的培养。

2、以《学生体质健康标准》为切入口建立检查、评估制度，对所学课程及时测试，以督促学生学习，提高学生锻炼的积极性，力争使全校学生的体育达标率保持在95%以上。

课外体育活动是学校体育工作的重要组成部分，是实现学校体育目的、任务的重要途径之一。它是培养学生身心发展的重要环节，是增强体质的有效措施，是发展竞技体育，发现和培养体育人材的必经之路。

(1)、课间操、课间舞

质量等方面，以班级为单位进行检查评比，并将检查结果纳入班级百分竞赛，定期公布成绩。在本学期力争使我校课间操、舞形成自己的特色，努力做到“四个一样”，即：进出场一个样；队伍、队形一个样；做操质量一个样；教师学生一个样。

(2)、班级体育锻炼

学校组织学生以班级为单位，利用下午第三节课的时间，进行体育锻炼，由各班主任负责，体育教师与班主任密切配合，

帮助各班制定、执行锻炼计划，并给予技术上的指导。班主任要把班级体育锻炼纳入班级教育计划，做好组织发动工作，进行思想教育，保证活动时间和活动质量。学校将定期对各班锻炼情况进行评比，及时总结，形成制度。

(3)、体育竞赛

学校以全面锻炼学生身体、保证学生每天有一小时体育活动时间为出发点，在保证开齐、开足体育课程和课间操、舞的基础上，将根据学校的实际情况，贯彻小型多样、单项分散的原则，按季节气候的不同开展丰富多彩的体育竞赛活动。力争通过这些体育竞赛活动，来激发学生兴趣，锻炼学生身体，活跃学校文体生活，在校内形成浓厚的体育氛围。

(4)、课余运动训练

学校成立田径、乒乓球和篮球三支校队，由体育教师任教，坚持长年系统训练。力争在明年的市运会上取得好的成绩。

年度目标和计划 目标工作计划篇七

优化公司现有人员的配置， 为公司下一步大规模的人力 大目标： 优化公司现有人员的配置， 资源调整打下基础。 资源调整打下基础。

一、具体工作安排如下

- 2、根据各工作岗位职责，制定各工作岗位的绩效考核标准；
- 3、完成对目前各部门负责人的能力考评；
- 5、根据人员调整情况，展开招聘工作；
- 6、初步制定薪酬体系，就新的薪酬体系的可行性，展开讨

论；

8、制定出人事工作流程，并告知各部门负责人执行。

二、长期工作计划大目标

3、负责薪酬体系的实施和修订，并对各部门薪酬情况进行监控；

10、根据公司的发展情况，完善人力资源部门的人员配置；

11、完成公司领导交办的其他任务。

年度目标和计划 目标工作计划篇八

一、20xx下半年来临了，神经外科护理工作以及护理部工作计划也随之陆续展开了[]20xx下半年主要从以下几点工作计划展开实施。

二、围绕优质护理示范工作为中心，感动服务，深化细节护士。

三、护士基本理论培训计划：每周科内业务学习一次，并邀请教授及科主任讲课，内容为神经外科生理解剖，颅内压增高的病理生理、诊断和急救，颅内血肿的简单ct和mri的影像诊断，危重病人的营养支持，水电解质，酸碱平衡紊乱强年轻护士基本理论培训计划。

有效沟通技巧，提高患者满意度

四、加强患者以及陪护人员的沟通，学习沟通技巧，真正能够解决患者与护理工作之间的弊端，建立有效地沟通桥梁，更重要是非语言交流的能力，以适应对气管切开及语言障碍患者的交流。对情绪的调节控制能力，学会放松技巧，保持

健康心态。

加强院内感染知识的培训。

五、院内感染知识掌握并应用于临床，建立专项感染指控人员，建立持续改进措施。

临床应急预案的培训及实施。

六、突出的应变能力和独立工作的能力及慎独品德，加强应急预案的学习，并组织演练，提高护士的应急能力。

护理安全防范意思的培训。

七、根据责任制分工，明确职责，严格排查安全隐患。并将护理缺陷进行讨论分析。

培养年轻护理人员道德价值观。

八、每日利用晨会后10分钟学习励志书籍，培养主人翁意思，树立正确的人生观，激发护士对职业的工作热情。，更新组合新的护士角色，突出专科特色，寻找闪光点。

打造具有专科特色的重症监护。

我科重视对神经外科护士能力的培养和培训，并借助现代化监护及抢救设备，对神经外科病人瞬息万变的病情进行全面、综合监测，治疗和护理，大大减少了并发症，提高了抢救成功率，降低了致残率。人员选配：首先选择身体素质好，思维敏捷，有责任感，事业心，敬业精神强，勤奋好学，年富力强的护理人员并指派专人负责监护室的护理和管理。

随着社会经济的发展，交通事故不断增加，使神经外科经常收治重型和特重型颅脑损伤病人，集中了神经外科急、危、重症患者同时也向神经外科护理人员提出了新的挑战。近年

来，使医生对护士的满意度和患者对护理服务的满意度显著提高。今后，我们要不断加强业务学习，加强培训及训练，不断掌握神经外科新的护理技术和科学的管理方法，使神经外科更加成熟，更加现代化，向着有利于医院发展和满足病人需要的方向发展。

新的一年，新的起色，更要新的亮点。曾经我们努力过，

一、接受最新知识，提高业务素质。

制定规范的学习计划，申请到上级医院学习，上网查阅最新消毒感染知识，全面培训科室护士。分级培训每季度一次，全体培训每月四次，有考核有实践。全面提高业务素质，更好的做消毒灭菌工作。

二、主动热情服务，提升服务理念。

收发灭菌物品主动上门，及时准确。按规范进行护理操作，树立良好的服务形象，加强与前勤沟通的技巧，拉近合作距离。更周到的做好服务。

三、强化科室管理，提高安全意识。

安规操作，按章办事，以质量求发展。强化科室质量管理意识，强化每位护士的安全服务意识，认真做好消毒灭菌工作。严格无菌技术操作，提升消毒隔离知识新理念。为防控院感0事故做出最大贡献。

希望对您有所帮助，感谢下载与阅读！

分工不同，价值不同。只要努力做好，我们一样会体现自己工作的风采。为了实现《全院护理工作计划完成率》供应室年度工作计划，供应室全体护士会不懈努力，达到工作目标。

年度目标和计划 目标工作计划篇九

针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，

互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

年度目标和计划 目标工作计划篇十

很多人把年度目标和计划看得比较固定，分细化到每一天都做什么，然后按部就班的执行。但在执行这个完美的计划时，很少能超出两周，经常几天就会放弃。因为他们直接开始执行时，才会发现自己的计划并不适合自己的情况。

改变的过程并不是线性的结构，不是一场规划好的旅行攻略，而是一场未知的地图探索，需要根据发现的情况进行调整和尝试。在这个过程中会不断的迭代和调整，还有可能会放弃或走错路，最终，才能找到真正适合自己的路线。

改变不要用力过猛

大多数对习惯养成都是“虎头蛇尾”或“三分钟热度”，而这种方式常常会带来用力过猛，你学会客观权衡一下自己的利弊得失，为即将到来的困难做足准备。

所以我一直反复强调用一次一个习惯聚焦，准备在执行计划之前，先把所有的障碍扫清，为胜利铺平道路。

让改变清晰可见

改变分为不同的阶段，每一个阶段都有相应的重点。当你想做出改变时，要先把这项改变转化成一种明确具体的行为，并且可以衡量，很立刻判断自己每一天是否真的做到和完成，或者是否走上正确的改变道路。

在前一天晚上准备好a闹钟，设置在期望起床时间的前五分钟，设置好轻柔但足以唤醒自己的音量，放于枕旁。

再准备第二个b闹钟，设置在期望起床时间，声音要非常巨大、震撼。如果可能，尽量让闹钟不会自动关闭，将其置于必须下床才能够到的地方，或者干脆放在另外一个房间，但要确保整间房子里的人都能听到。

和室友、伴侣说好，不许关掉此闹钟，必须由自己亲自来关。

在b闹钟旁边准备好水、小吃、提醒自己为什么要早起的物品等。

去睡觉。

a闹钟响起，你听到了，关上它。你有三分多钟的时间缓上一缓，但不要睡着，否则b闹钟响起时将会吵到所有人，你还是得下床。

下床，走到b闹钟旁边，在b闹钟响起前(或者也许此时它已经响起了)关掉它。

喝水，吃东西，活动身体，刷牙洗脸，做一切能够让自己清醒的事情，拖延自己回床上的冲动。

早起成功□enjoy□

把改变最终细化为具体步骤，然后再想办法去促进这些行为的发生。但在设计这些步骤时，要去分析有可能影响到计划的竞争行为，并做出有针对性的应对。

行动的设计思路

比如拿跑步为例，有人把目标行为设为系上跑鞋鞋带，有些

设为开始跑，还有人设为跑一公里。

因为这类行动一旦开始，通常就不会立刻停下来，而如果执着于跑量等目标，会有可能因为该目标未达成而受挫。

提高目标行动发生可能性的行动：

提醒。设置提醒物或借助科技/其他人的助力，在必要的时候提示自己应该做什么，应该怎样做。

提升动力。唤醒自己对目的意义的思考和渴望，增强做出行动的动力。

增加趣味。通过让行动变得有意思来提升动力。

制造监督。通过他人的关注或与他人的比较来获得被监督感。

增加便捷。通过工具、物品或流程的优化，降低目标行动发生的门槛。

预备练习。提前通过实践或想象的方式，熟悉每一个行动。

削弱竞争

削弱竞争行为的行动：

要绞尽脑汁给竞争性行为制造障碍。

消除提醒：如果你经常吃零食，那么你最好把零食藏得严严实实的，消失在你的视野里。如果你忍不住玩手机、动电脑，那你最好把它们锁进柜子里。任何视觉上的线索都可能诱发你想到竞争行为。

增加困难：如果一项行为做起来很麻烦，那么它发生的次数就会减少。

制造监督：降低竞争行为也可以引入他人的监督。尤其是那些不良的竞争行为，在他人在场的情况下，很少会发生。

寻找衡量标准

在改变过程上，通过上面行为分析，你已经对你要做出的改变有了更深刻具体的认识，但还需要知道自己每一次行为表现的如何，才能有针对性的调整。

你必须找到一个衡量标准，来体现出你改变得怎么样。比如有人减肥，把自己的衡量标准设为每天都称体重，结果两周过去了，体重没变化，就特别沮丧，但你要是用每天的运动时间和吃蔬菜水果的概率变化做为衡量标准，就会比较容易坚持。

改变本身是一个过程，就象锻炼肌肉一样，会随着练习次数的增加，来感受到变化。

做好观察、判断与反馈

在行动过程中你会碰到很多始料未及的困难，你必须能够对它们做出及时的反应，灵活地调整行动方案，并继续行动等待下一个困难的到来。

观察，可以通过记录来进行观察。比如每天是否完成，每周坚持几天。行动的次数和数量。以及行动的效果、行动、情绪和自己的观点变化等记录，还可以做周和月度统计。

当你对记录进行数量化和持续跟踪对，会对自己有一个更客观/理性的自我认知。

设定阶段性的目标：

目标的设定必须和观察的指标结合，并不一定是100%，只要

你能达到60%以上就已经很棒了，要根据自己的执行情况来调整目标设定，然后再调整行为，来提高完成度。

多思考自己的成功、优势，比关注自己的短处和失败要好得多。

可以用各种方式来提醒自己，比如冰箱贴、手机屏保、办公桌、屏幕上的即时帖，确保自己每天都能看到需要执行的行为。

在这个过程中，视学化会效果更好一些，还可以设定一些达成目标或阶段性目标的小奖励，让奖励的大小与你需要付出的努力成正比。

在改变的过程中，还需要弄清了自己所遇的障碍，并想出克服的方法，去一一尝试所有可能的操作，最终找到适合自己的方式。

要解决现实的困难，我们需要提前铺平道路，这要求我们做出决定并贯彻执行。有些时候，我们必须有所取舍，重新考虑事情的优先程度，暂时把一些目标搁置，以便实现最重要的目标。