

# 如何为一个好目标配上好任务？

## ——抓住财务工作中隐藏的几根暗线

暨年度财智交作业/抄答案活动

武学东 eleven

微信：1390 127 0203

视频号：eleven财务观

知识星球：eleven财务智慧







01 第一步：如何设个好目标？

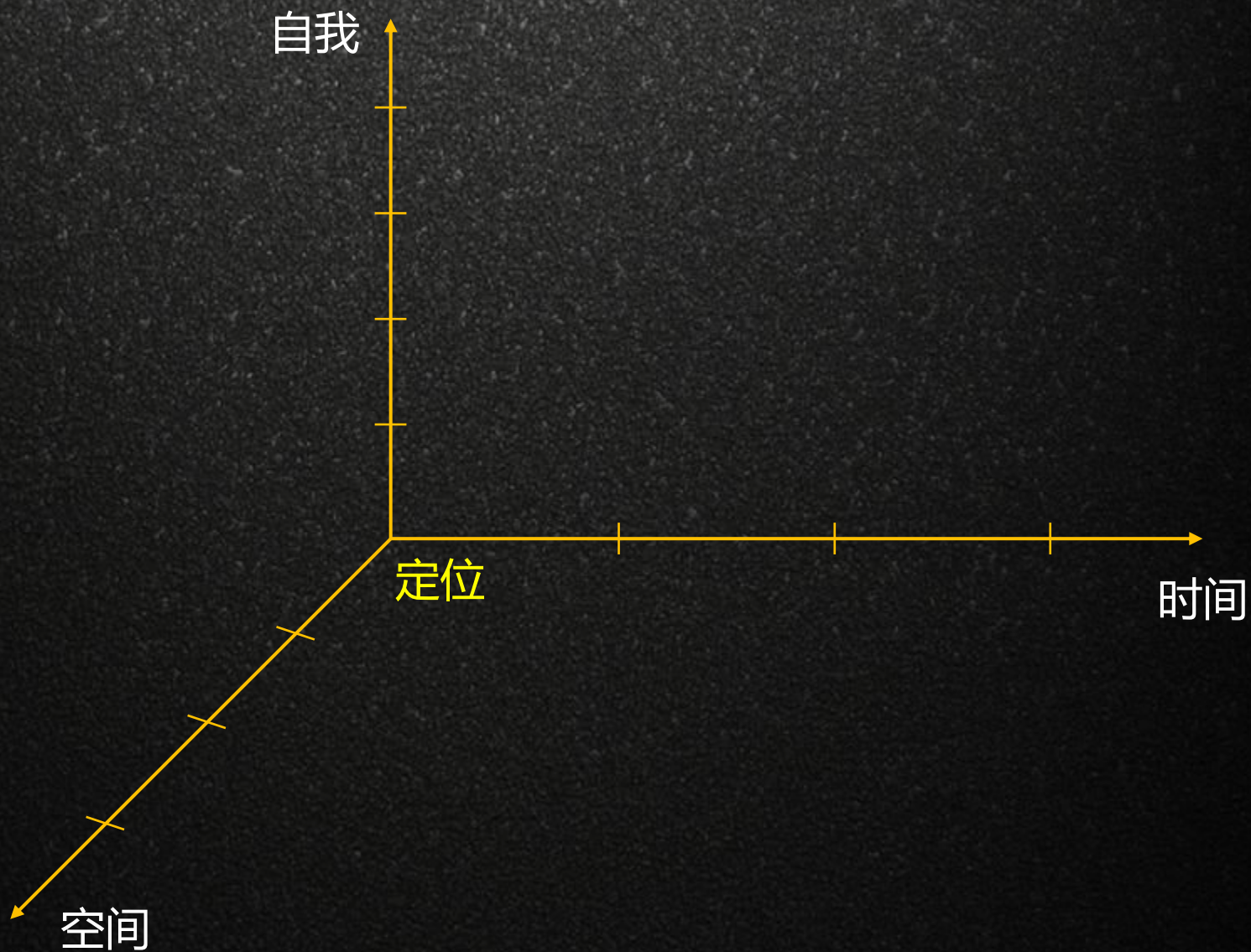
02 第二步：如何配套好任务？

03 第三步：起决定作用的几条暗线！

04 总结 & 问答



# 为什么要做规划？ 以及如何做规划？





# 案例：eleven (2024) 任务规划

- 工作目标：
  - 在完成公司交给的教学任务（见附件）同时，努力提升教学效果、协助招生，达成预算目标
  - 效果的衡量标准：上课人多（签到数量）>23年、好卖（招生数量）>23年
- 作为公司合伙人（经营任务）
  - 我负责学税宝产品专题建设，2024年录制10-12门+其他老师10-12门
  - 建设财智同学“服务”频道（CFO外包栏目4月、咨询栏目6月、财智商学栏目12月）
- 作为财务讲师（教学任务）
  - 开发新课、升级经典课程（见附件）
  - 获得2万粉丝（个人视频号每月15-20门微课、4场直播）
- 作为财务顾问（咨询业务）
  - 协助完成3个老项目（顺利结项）
  - 负责3-4个新项目





# 案例：eleven (2024) 任务规划

- 升级课程内容，更新课程提纲，deadline如下：
  - 逻辑和教学目标升级需要提前提交讲师研讨会

序号	上课时间	地区	课程主题	讲师	提纲及视频deadline	课时	类型
1	3月08-10日	郑州	STF	eleven	2月29日	3天2晚	训练营
2	3月22-24日	广州	利润分析	eleven	3月10日	3天2晚	训练营
3	4月12-14日	深圳	治税方略	eleven	3月20日	3天2晚	训练营
4	5月10-12日	西安	商道逻辑-商业模式	eleven	4月20日	3天2晚	训练营
5	7月25-28日	杭州	顾问训练营	eleven	4月30日	4天3晚	训练营
6	8月09-11日	成都	企业传承规划设计与实施	eleven	5月30日	3天2晚	训练营
7	9月15日	全国	手把手教你快速成为税法政策通	eleven	6月30日	9周	OMO
8	9月28-29日	北京	资金管理与风险分析	eleven	5月30日	2天1晚	训练营
9	11月21-24日	杭州	讲师训练营	eleven	6月30日	4天3晚	训练营





第一步：如何设个好目标？

——目标是职场奋斗的起点



## 目标设定的主线选择

1. 以工作为主线，业绩目标为第一目标（工作成绩）
2. 以职业成长为主线，胜任力拓展为核心（晋升或跳槽）
3. 以转型为主线，业务拓展是关键（创业或转型）



宗旨，两个达成：

1. 做出本岗位的成绩
2. 储备更高级别技能



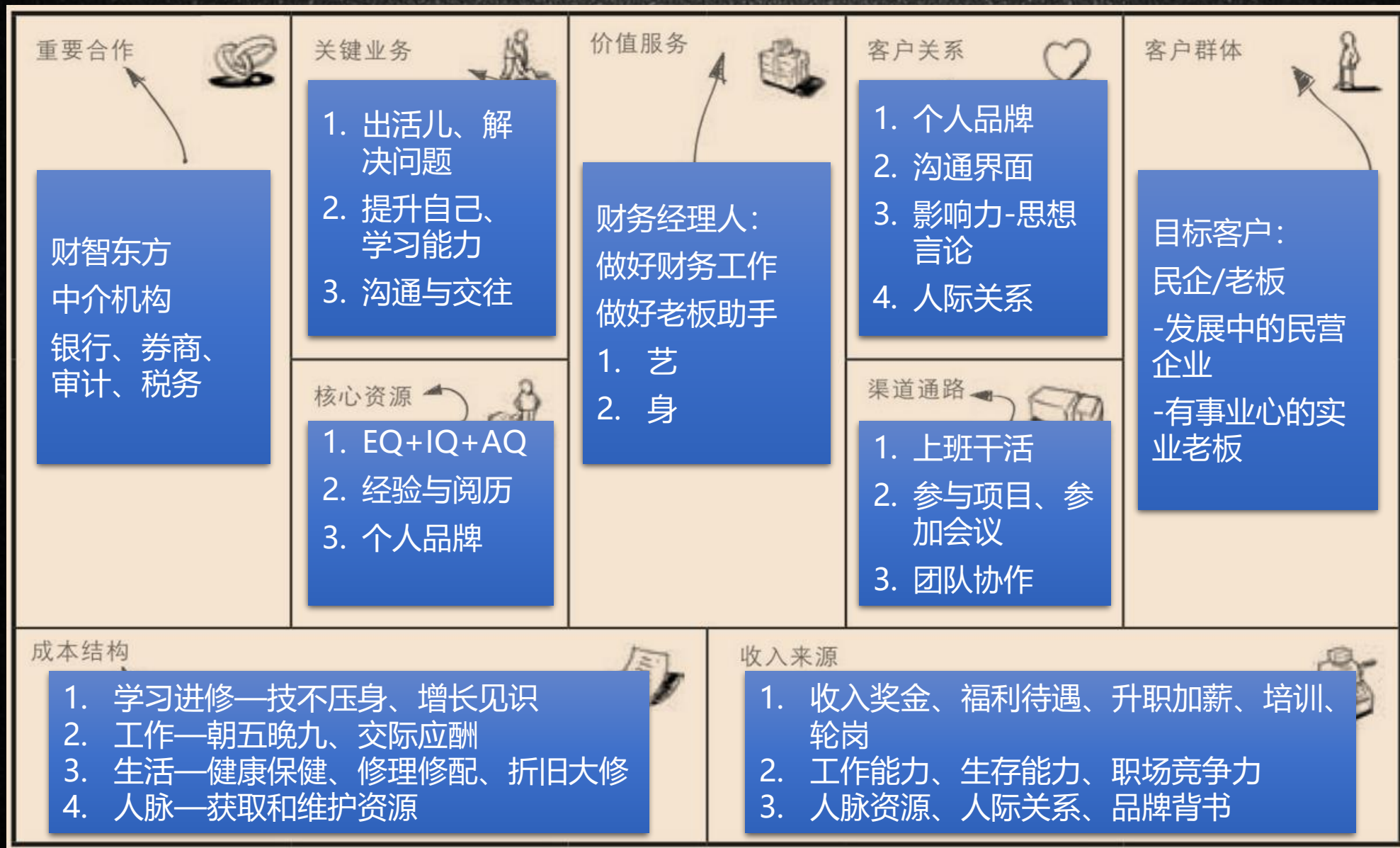


## 制定目标要审视如下几个要点

- 符合个人的定位和生存模型，但又不能为自己设限
  1. 符合自己的资源禀赋，是为了起步-脚踏实地
  2. 不为自己设限是为了达成-更高的目标
- 目标要有吸引力（背后是诉求、兴趣、愿景）
- 目标不要太近——  
给自己留出足够实现的空间和时间
- 目标在四个方向上创意：
  1. 公司财务业绩（成果——收入+利润+现金流+资产状况+价值+当年业务重点）
  2. 财务部门业绩（表现——财务体系建设+成本费用控制+秩序合规建设+内外部协调+业务支撑与服务）
  3. 个人绩效KPI（老板交代的任务+财务职能履行）
  4. 个人成长与学习（职业、职位、薪酬、地位、能力、平台、机会）



# 商业模式画布——财务人职涯设计





## 小结：为自己设目标（需要深度思考）

1. 为了设置合理的目标，要自醒：
  1. 正确认知自我，做好定位和选择
  2. 分析清楚职业发展阶段与势头
  3. 盘点自己的优势和约束资源
2. 给自己提出更高要求，结合危机意识和职业愿景（榜样的力量）
3. 设置有挑战的职业目标
  1. 有野心
  2. 打破自我设限
4. 建立一种长效机制
5. 可以求诸外力
6. 从现在开始！





2

第二步：如何配套好任务？

——目标可视化的行动是成败关键



# 如何实现计划?

- 通常的计划都会执行成什么样子?
- 为什么计划老泡汤? 原因剖析
- 如何让2024年flag立住
- 为自己营造一个学习场
- 与高尚人士为伍
- 缺乏自律性怎么办? 化被动为主动



# 好任务是为目标定位的配称

1. 如何配套好任务？
  - 我们看的是目标，但动作会跟着活儿走
  - 好任务是引领方向的
2. 目的-手段思维（以终为始）
3. 配套能力是解决问题的核心能力（思路的建立大于一切模板）





# 配套任务的神器：一页纸计划书OGSM

- OGSM是一种目标管理工具
  1. **Objective**（目的）为实现公司使命，你应该做什么？
  2. **Goals**（目标）为达成你的目的，你要做好哪几件事儿？
  3. **Strategies**（策略）为达成你的目的，你准备采取什么措施？
  4. **Measures**（结果）你采取的措施是否有效达成，或者进度如何，怎么确认？
- OGSM 方法就可以帮助你制订一套结构清晰的商业计划。帮助你监控进度，确保策略方法得以始终贯彻，并且不跑偏。





# 举例：eleven的计划（上半页）

Objective

做好专业服务和教学，达成公司招生目标

工作类目标

1. 提升教学质量，招生数与签到人数超过23年同期同课
2. 打造个人IP，吸引流量，协助公司宣传推广
3. 做好咨询项目口碑，形成续约或者转介绍，达成年度咨询项目收入目标

Goals

1. 升级经典课程提纲，录制课程宣传视频
2. 升级课程内容
3. 线上课程提前一周完成开发
4. 更新课件中案例到最新

1. 提前一个月滚动预约视频号直播
2. 确保周一不安排课程、项目
3. 通过知识星球和论坛整理短视频素材

1. 建设财智同学服务频道，获取商机
2. 一定要及时完成方案与报告
3. 物色更好的顾问人选

Strategies

1. 按照附件时间表完成
2. 开课当月提前两周完成新提纲后的课件

1. 个人视频号粉丝新增2万
2. 场均观看人数大过8000
3. 全年不低于160节原创短视频

1. 9月底前完成服务频道建设
2. 离场一周内完成报告

Measures



# 举例：eleven的计划（下半页）

Objective

做好专业服务和教学，达成公司招生目标

能力提升目标

1. 深入理解和掌握税法政策
2. 通晓各行各业财务管理特点
3. 深入学习咨询和教学方法

1. 看书突击，主要集中在OMO课程及新课
2. 行业类书籍突击，与咨询内容同步
3. 将书单重新整理，更新升级财务人mini-图书馆

1. 基于学税宝专题整理相关文档，并注释
2. 将税法政策相关专题结合咨询项目案例，汇总成册，准备教材

1. 把三本咨询及专业服务的书读完
2. 把书架上设计和写作相关的书看完
3. 基于顾问训练营和讲师训练营制作教材

1. 完成课件更新同步相关书目内容（输出）
2. 完成财智同学相关内容网页更新（6月底前）

1. 完成专题完整方案和纲要（腾讯文档）并进行内部分享
2. 两本教材草稿完成

1. 与师资课件升级同步完成（输出）
2. 完成两本教材草稿

Goals

Strategies

Measures



# 学员案例点评：小事务所审计经理

## 一、工作

### 1. 多做项目，多赚钱（至少超过2022年总收入）

抓重点，高效率，思路清晰（基本要求）：

提前计划项目步骤，注意事项，事后复盘总结（过程中想法及时记录），底稿及资料归档能及时高效完成（做项目时按归档要求放置资料，过程资料定期清理）

### 2. 提高领导力

安排任务时说清怎么做，以及为何这样做；

培养得力助理，稳定长期在公司；

看书听课初步找到适合自身的提升方法并尝试实践；

提高自我影响力。

### 3. 提高心理韧性及心理承受能力

方法:焦虑可视化；站在更高角度，自我成长方面考虑



# 学员案例点评：小事务所审计经理

## 二、自我提升（积极想象未来的自己场景）

### 1. 发展业务强项（应也是财务经理人的技能）

如企业合规需求的应对，提前储备能力迎接机会（优先学习，上半年通学一遍）

### 2. 财务经理人技能（初步入门，广泛涉猎）

按月集中模块学习，至少学习以下两项：

包括税收筹划，股权交易及股权设计等；财务经理人的软硬技能

可财智东方听课等，深度思考做笔记



## 三、生活

### 1. 健康（工作能轻松应对）

早睡早起，早起自我学习提升至少半小时；

腹式呼吸、减肚子；

学习中医常见病的预防及家庭治疗，食疗等

### 2. 育儿孝老（四岁孩子规初步规则意识形成；老大顺利升入理想初中）

增强亲子关系

一起出去游玩长见识（带老人坐一次飞机）

听经典好书学习



# 任务的履行，离不开能力的支撑

- 能力配套是不可或缺的任务维度
  1. 根据工作任务和内容，主攻哪几个方向
  2. 根据目标和定位，主要涉猎哪些内容
  3. 根据目标和定位，主要哪几个产品和服务，学习什么？



## 小结：配套任务的关键

- 任务（事儿），无论是工作任务，还是技能提升任务，都要遵循：
  1. 任务要与实现目标、达成目的有关系
  2. 任务要以成绩、里程碑、输出为主要表现形势
  3. 任务要体现出策略性（最优解）
  4. 任务要有约束性（人无自律性）
  5. 任务要直达本质（不做无用功）
- 对好任务的认知（好任务引向成功）
  1. 设置任务虽然是以目标为导向，但任务本身更重要
  2. 无论是业绩还是成长，最终都要靠好任务来承载！
  3. 善于制定有挑战而合理的任务，是一项非常重要的综合技能，需要训练（不断地做）
  4. 设置任务需要静下心来，进行深入思考和推演，要化时间和精力
- 重视
  - 工欲善其事，必先利其器！
  - 磨刀不误砍柴工！



3

第三步：起决定作用的几条暗线！

——凡是成绩与成功，一定有背后的隐性力量



# 看不见的部分更有威力!





# 1. 把工作当成事业，豁然开朗

1. 多数人，将工作当成上班，是个谋生手段 (**survive**)
2. 一部分人，将工作视作施展个人抱负的舞台 (**self-development**)
3. 很少一部分人，将工作当成一辈子的事业来经营 (**carve out**)





## 2. 时间花在工作上，精力花在学习上

- 有些人工作就是工作，而有些人工作是成长的一部分
- 有些人会什么就干什么，而有些人为了干好，需要会什么，就学什么
- 你看到的是工作场面，这背后发生了两件事儿
  1. 有人只是工作了，有人工作之后，变了
  2. 有人只是在工作，有人为了工作，变了
- 看得见部分一样，看不见的差异拉开了距离！
- 是背后的能力决定了前台的成绩！

任务的制定只是第一步，

而为了完成任务，决定要付出更多.....才是制定任务的背后逻辑！



### 3. 重视优势能力的培养

- 多数人关注“硬实力”——表面下功夫
  - 专业技能
  - 证书
- 少数人关注“软实力”——背后下功夫
  - 基本功（概念、规律、原理）
  - 常识（common sense）（社会属性）
  - 职场技能（IT、外语、写作、沟通.....）



## 4. 解决问题的过程不是看起来的那样

- 问题的解决过程看起来是个——
  1. 沟通的过程
  2. 提交解决方案的过程
  3. 主导实施的过程
- 实际上，背后还发生了——
  1. 为沟通成功，而长期培养的人际关系和不断提升的沟通能力
  2. 为提交出一份可行的方案，而进行不断磋商和探索的过程
  3. 为提交一份可行方案而深入研究，学习、求教的过程
  4. 为实施落地，而勇于承担责任的勇气的养成过程
- 因此，一个问题的解决，就是——
  1. 一次能力的提升和飞跃
  2. 一次成绩的积累和地位的彰显
  3. 一个为机遇做好的准备动作



## 5. 越来越值钱？年龄不等于阅历

### ■ 关于年龄

- 优势：经验和阅历（为人所用）
- 劣势：经验和阅历（为我所用）

### ■ 关于阅历

- 看得见的是年龄和体能——上班
- 看不见的是经验值和智慧——成长

### ■ 关于能力

- 看得见的是专业经验和技能（会被淘汰）
- 看不见的是学习能力和意愿（紧跟时代）



## 小结：关于财务职场的几根暗线

- 所有看起来的不费劲儿，都是因为看不到的地方费了老大劲儿
  - 所以，不要像别人看起来的样子，那你就会被别人甩开
- 要为自己的梦想而努力，就不要想着轻松！

每一个优秀的人，都有一段沉默的时光。

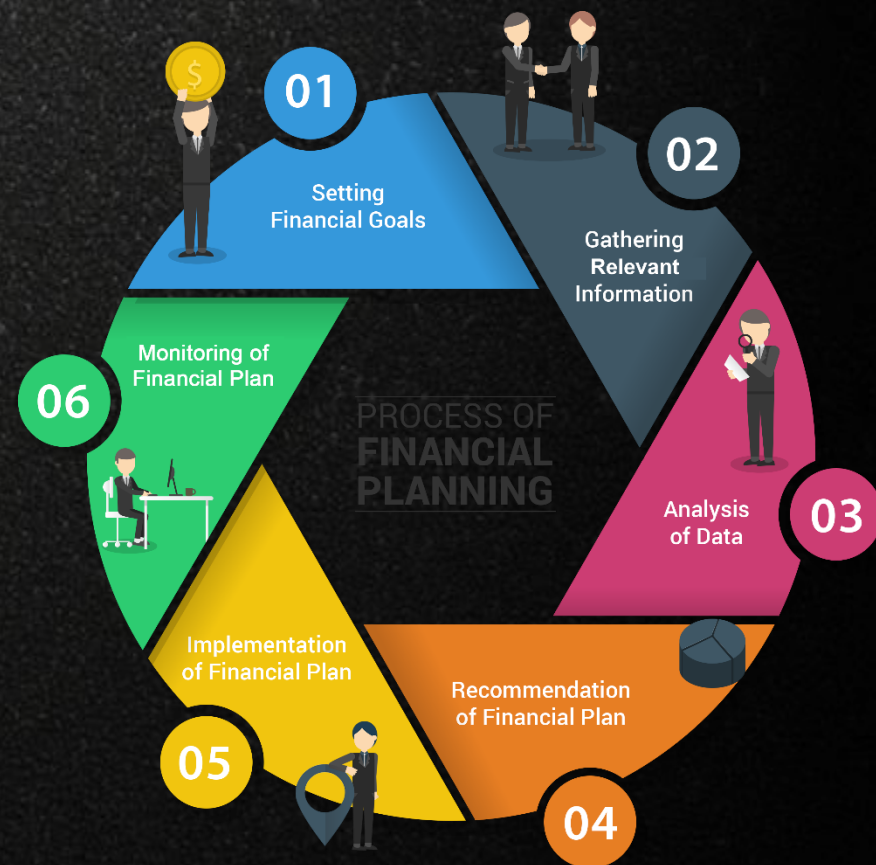
付出很多努力，忍受孤独和寂寞，不抱怨、不诉苦，只有自己知道。而当日后说起时，那是一段连自己都能被感动的日子。

当你感觉累了、想要放弃的时候，就想想当初为什么坚持走到了这里.....



# 总结：职场上，好的规划就会带来捷径！

1. 规划是一种综合能力，需要养成习惯！
2. 一个人要有目标，否则就容易迷失！
3. 职场的进步，是在每年规划的好任务基础上实现的！
4. 任何成功背后，都是无数的付出成就的！





“良好的财务管理对一个工商企业、一个国家乃至整个世界经济状况都至关重要。财务管理是一件较为复杂多变的事情，因此颇具刺激性、使人为之着迷和兴奋，同时也给人以挑战，令人困惑”。

——路易斯·加潘斯基

武学东 eleven

微信：1390 127 0203

视频号：eleven财务观

知识星球：eleven财务智慧