

#如何根据结果设定目标#

【背景】

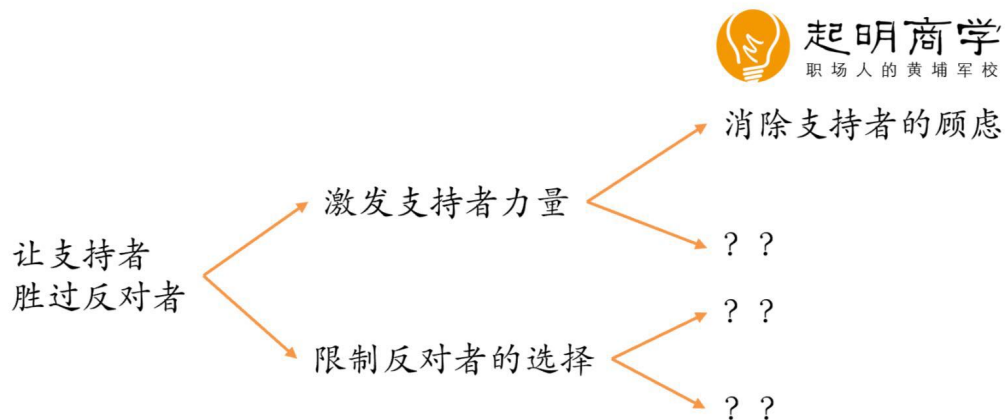
最近杜拉拉准备推出针对渠道商的创新方案，在还没正式推出之前经过试探得知：反对者大概占四成，赞成者占六成。

但是由于反对渠道并不忌惮于撕破脸，敢于用高压的方式来亮明态度，而与支持渠道之间毕竟只是合作关系，对方犯不着得罪这四成渠道，来获取可能有也可能没有的收益。这让四成反对力量变得比六成支持力量还要大。

当然这并不意味着六成力量无法再被激发和加强，在创新者眼里，一切皆有可能，我们只是需要找到触发条件。沿着杜拉拉的思路继续走，下一步你会设置怎样的目标？

- A.找到进一步激发支持者力量的方式
- B.如何让支持者胜过反对者
- C.如何限制反对者的选择
- D.如何消除支持者的顾虑

对于难度系数的区分，我们可以进行一个排序：



越是靠近路径的左侧，达成越难。越是靠近路径的右侧，达成越简单，因为缩小了范围。

对早期创新者/转型者而通常推荐选择靠近路径右侧的目标项，降低系统性风险。