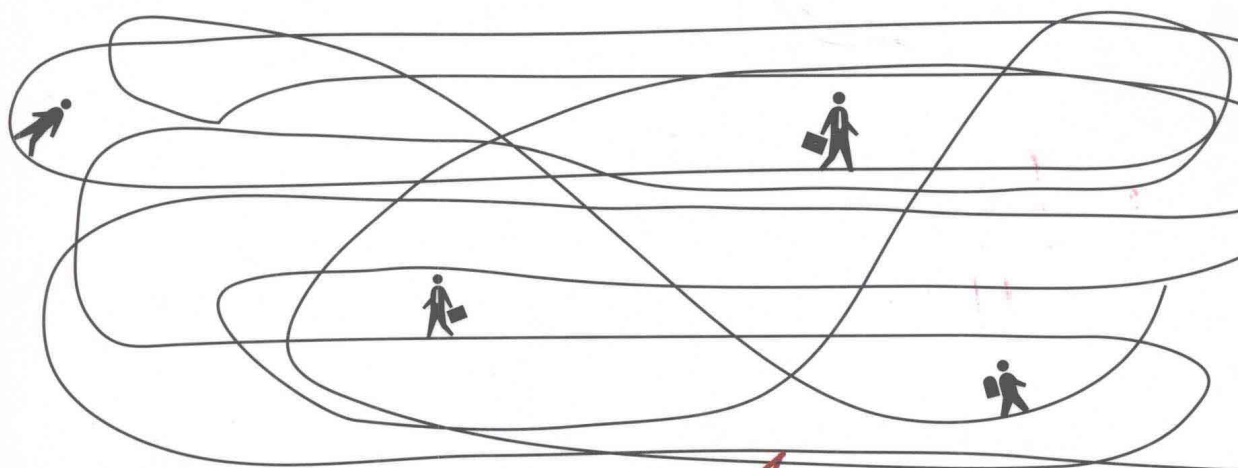


全球**顶级CEO**的王牌导师**托尼·杰瑞**教你如何**直线成功**



成功

可以走**直线**

STRATEGIC ACCELERATION:
SUCCEED AT THE SPEED OF LIFE

(美) 托尼·杰瑞◎著 · 刘祥亚◎译



全球超级畅销书作者

《心灵鸡汤》 马克·汉森

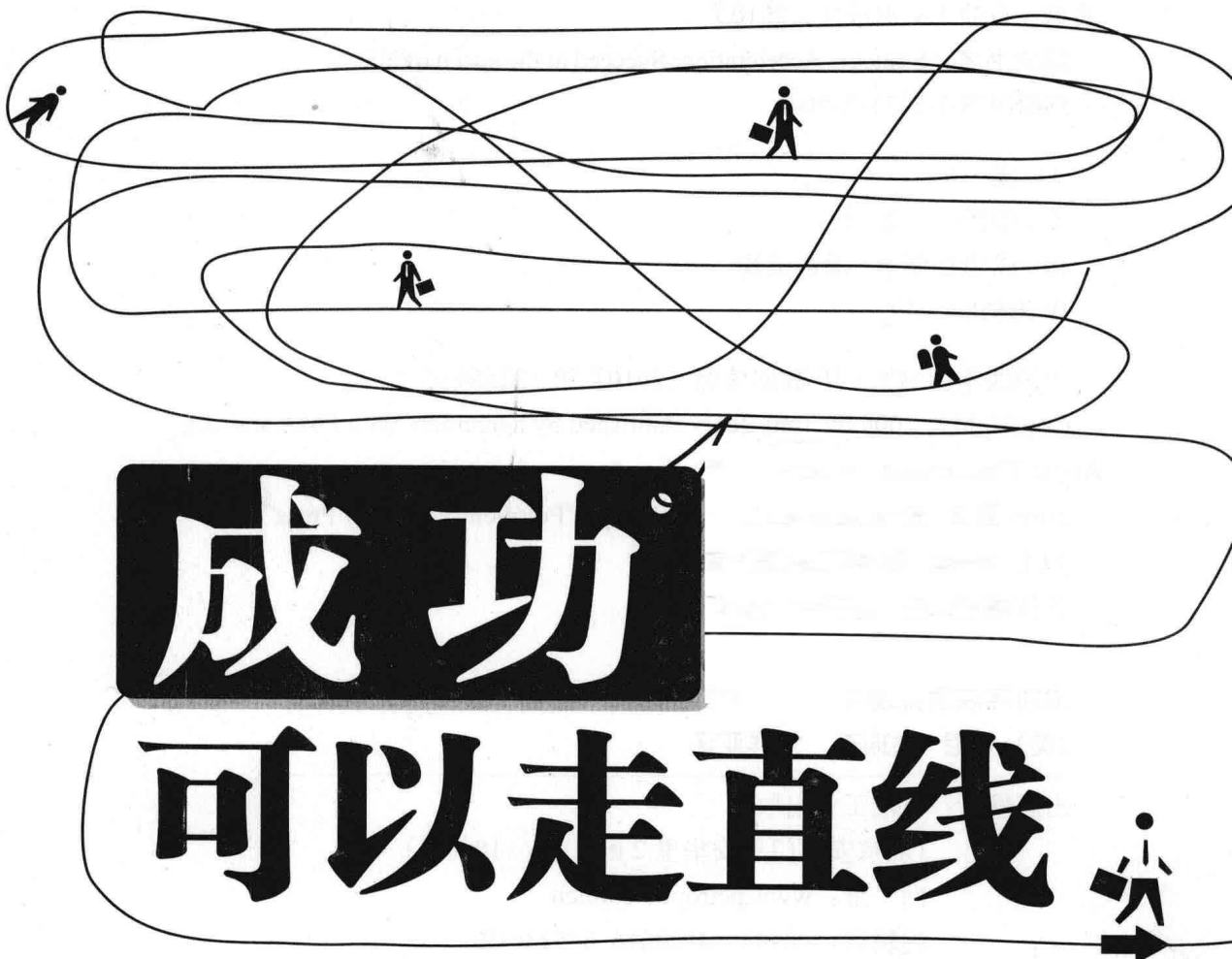
《时间力》 博恩·崔西

《高效能人士的七个习惯》 史蒂芬·柯维

**联袂
推荐**

石油工业出版社

全球**顶级**CEO的**王牌**导师**托尼·杰瑞**教你如何**直线**成功



**STRATEGIC ACCELERATION:
SUCCEED AT THE SPEED OF LIFE**

(美) 托尼·杰瑞◎著 刘祥亚◎译

让你以更快的速度实现更多的目标
成功可以比你想象得更快

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功可以走直线 / (美) 托尼·杰瑞著; 刘祥亚译.

北京: 石油工业出版社, 2010.7

原文书名: Strategic Acceleration: Succeed at the speed of life

ISBN978-7-5021-7880-2

I . 成…

II . ①托… ②刘…

III . 成功心理学 - 通俗读物

IV . B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 122554 号

Copyright © 2009 by Tony Jeary Published by agreement with PMA and Big Apple Tuttle Mori Agency.

Simplified Chinese edition Copyright © by Petroleum Industry Press

ALL RIGHTS RESERVED.

著作权合同登记号: 01-2009-6501

成功可以走直线

(美) 托尼·杰瑞著 刘祥亚译

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)

网 址: www.petropub.com.cn

编辑部: (010) 64523616 64523610

营销部: (010) 64523603 64523604

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

710×1000 毫米 开本: 1/16 印张: 12.75

字数: 190 千字

定价: 28.60 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究

推 荐 语

致《财富》杂志：“我同意吉姆·洛尔所说的，管理精力要比管理时间更加重要。但我相信，在这方面最有发言权的应该是托尼·杰瑞，他曾经为多位美国顶级的商业人士提供咨询和培训。”

——丹·塞丹，畅销书作家

“托尼·杰瑞是当今商业界最棒的教练，他的新书包含了大量新鲜而生动的案例，他跟读者所分享的智慧价值何止百万！听听托尼的建议，他将帮助你取得自己梦寐以求的成功！”

——杰森·杰宁斯，畅销书作家

“大量来自现实世界的真实案例，还有丰富的练习……这本书将帮助你大大提高自己的人生效能。强烈建议你读这本书，我和我的整个团队都是这么做的。”

——乔·波波罗，全球最大的事件营销公司弗里曼公司 CEO

“这是你能读到的最棒的一本书，它应当成为所有美国公司高级管理层的核心读物。”

——迈克·盖得，家得宝公司董事

“我的家族几十年来一直在出版各种各样的管理经典，其中就包括托尼的书。他的这本新书一定要看。每个人都需要学会为自己确立清晰的愿景，学会专注，并以更快的速度得到自己想要的结果。”

——维克·康纳特，南丁格尔·康南特公司 CEO

STRATEGIC ACCELERATION
SUCCEEDED AT THE SPEED OF LIFE





“战略加速方程一定可以引爆你的成功。托尼·杰瑞将告诉你该如何更快得到自己想要的结果。相信我！”

——乔·格罗斯，CiCi's 披萨创始人

“感谢你和你的团队，是你们让我们变得更加成功。”

——迈克·贝里，希尔伍德资产管理公司总裁

“你和你的团队简直令人吃惊！”

——科尔曼·皮特森，沃尔玛前任执行副总裁

“我不禁对你的培训天分感到吃惊，更为重要的是，你在为客户提供帮助的过程中所展现出来的那种责任感，让我感到尤为震撼！”

——汤姆·格里姆，山姆俱乐部前任总裁兼 CEO

“如果有人问我该请谁来帮助他们取得成功，我的答案是：托尼·杰瑞。”

——乔尔·贝克，未来学家

“你给了我们丰富的信息和创意，你真是一笔宝藏。你的一对一战略培训绝对是最棒的。”

——莫里斯·西姆斯，纽约人寿保险公司副总裁

“托尼非常善于帮助顶级领导者们提高自己的沟通技能，建立自己的个人品牌。在他的新书当中，托尼帮助领导者们更好地学习、成长、领导自己身边的人。如果你想要成为领导者，或者想要成为更好的领导者，就一定要读这本书！”

——托尼·宾汉姆，美国培训及发展协会总裁兼 CEO

“我发现托尼的激励技巧不仅非常实用，而且的确有帮助。”

——詹姆斯·奥康纳，福特汽车公司总裁

“托尼的建议合理而有力。他帮助很多顶级人士明确了自己的愿景，专注于真正重要的事情，并得到了自己想要的结果。他的新书将帮助你学会所有这些技巧。一定要跟你的团队分享。”

——马克·米切尔，美国航空公司客户体验部门主管

“作为一位商业战略家，托尼帮助我取得了巨大成功。他帮助人们明确自己的愿景，而明确愿景最终将会帮助他们得到自己想要的结果。一定要认真对待这本书！”

——迈克·格雷，FirestoneDP 总裁兼 CEO

“相信你也读过很多关于成功的书，但如果不采取行动，就不会得到任何结果。在托尼·杰瑞的这本新书中，他将告诉你该如何采取行动，并尽快得到自己想要的结果。”

——汤姆·霍普金斯，《如何掌握销售的艺术》作者



推荐序



1994 年，金克拉和我一起从达拉斯飞往底特律拜会克莱斯勒公司的高管们。我当时是金克拉公司的 CEO。此前一年，我们曾经跟彼得·洛（Peter Lowe）演讲公司达成协议，允许彼得公司成为金克拉公共活动的指定赞助商。彼得可以为金克拉吸引大约 15000~20000 名听众，我们举办这些公共活动的目的是进一步扩大金克拉在美国商业界的知名度和曝光度。此次与克莱斯勒公司高管们的会面就是这一系列活动的成果之一。

在飞往底特律的旅途中，一位年轻人走到我们的座位前面，跪在机舱的走道上，向我们做了自我介绍。这位年轻人就是托尼·杰瑞。他告诉我们金克拉先生的书和录像带对他的人生产生了巨大的影响，并为见到我们感到高兴。对于金克拉和我说，这种事情并不稀奇，因为金克拉先生在旅途中经常遇到这样的崇拜者。但托尼跟大多数崇拜者不同。他似乎并不仅仅是一位崇拜者。他看起来很认真，而且很专注！

简单聊了几句之后，我们告诉托尼我们正准备前去拜访克莱斯勒公司，并且不久之后要向他们提交一份培训计划书。这是我第一次见到托尼·杰瑞，让我完全没有想到的是，这位年轻人居然在我随后 15 年的职业生涯中占据了极其重要的位置！托尼告诉我们，克莱斯勒是他最大的客户之一，然后他开始问我们要去见谁！结果我们发现，托尼不仅对整个克莱斯勒公司的架构一清二楚，而且对这家公司的内部政治和决策流程了如指掌！于是在这次见面之后的第二个星期，我拨通了托尼的电话，聘请他帮助我们完成给克莱斯



勤的计划书！

1996年，我离开金克拉，回到了我自己创办的咨询公司。当时托尼和我已经是相当密切的商业伙伴了，让我感到吃惊的是，他居然聘请我为他制订一份职业生涯规划！在此后十余年的时间里，我一直都在定期对他进行指导，帮助他完成自己的职业生涯规划。十年之间，我一直在密切关注着他的成长，看着他严格向着自己的愿景前进，保持专注，一步步地把自己的愿景变成现实。在这个过程中，他的客户规模不断扩大，他成为很多全球顶级CEO的导师，为成百上千名成功的企业家提供指导。在帮助这些客户取得成功的同时，他本人也取得了巨大的成功。

在这十年当中，托尼和我一直在探讨我们之间是否有可能进行合作。但在很长一段时间里，我都看不到有什么合适的契机，直到2006年春天，托尼和我在讨论一件事情的时候，我突然说道：“你知道吗？我觉得我们一定要弄清一个问题，为什么那么多已经非常成功的大人物会来到你这里？他们究竟从你这里得到了什么？我觉得绝不仅仅是你教的沟通策略。”这次谈话结束之后，我开始对30名托尼最忠诚的客户进行深度采访。在采访过程中，我发现了一些让我大为吃惊的东西，并最终说服托尼写下了这本书。

这些采访也让我最终下定决心加入托尼的公司，并最终成为这家公司的总裁。我还记得托尼问我，为什么等到十年之后，我突然决心要全心加入他的公司？我的回答是：“答案很简单，这些采访让我意识到，你的工作的确能改变别人的生活，帮助他们更快得到自己想要的结果。你有机会成就伟大的事业，我希望自己能够成为这个事业当中的一分子！你所做的，是一件真正能够让我感到兴奋的事情！”

你可能会问：“吉姆，你在这些采访中究竟发现了什么呢？”答案只有三个词：清晰—专注—执行。在整个采访过程中，这三个词不断地回响在我的脑海中。托尼帮助人们明确了自己的愿景，帮助他们专注于那些真正有助于实现这些愿景的活动，并最终通过有效执行来实现这些愿景。就这样，在极短的时间里，他的客户们就取得了巨大的回报，结果令人难以置信！





在整个 2007 年，我们继续分析托尼的培训为什么能够对客户产生如此巨大的影响，最终我们把他的培训内容整合成一套完整的学习系统。为了测试我们的新系统是否能引起客户的兴趣，我们做了一套护照大小的小册子，将其命名为“成功走直线护照”，把它寄给了 5000 位潜在客户。没过多久，办公室的电话就开始响个不停，其中一个电话是一位参议员打来的，他聘请托尼为他率领的一个 150 人的团队发表演讲，跟大家一起分享托尼的“成功走直线”策略。

时至今日，我已经在培训行业耕耘了三十余年，在这三十多年中，有几个问题一直在我的脑海中徘徊：对于想要取得成功的人来说，他们最需要的是什麼？优秀与卓越之间的差别究竟是什麼？对于那些矢志不渝地向着一个目标前进的人来说，他们背后的动力究竟是什麼？我相信这本书可以回答这些问题。我相信，你现在手里拿的这本书将会成为你最重要的工具之一，只要你留意书中的信息，并按照它的建议行事，它就能改变你的人生。现在就请打开这本书，让托尼·杰瑞带你走进“成功走直线”的世界，教会你运用“成功走直线”的理念来彻底改变你的事业和人生！

祝你学习愉快！

吉姆·诺尔曼

托尼·杰瑞国际公司总裁



非常幸运，多年来始终有一支“梦之队”在背后支持着我，他们不仅帮助我更好地为客户提供服务，还帮我完成了这本书。

感谢吉姆·诺尔曼，他不仅是我公司的总裁，还是我的顾问和挚交好友。他用了将近两年的时间跟我一起进行研究，帮我起草了本书的草稿，梳理了“成功走直线”流程，并在我完成本书的过程中陆续提出大量建议。

感谢我们的首席营销官沙拉·柯琪，她跟我一起南征北战，帮助我为成百上千位客户提供服务。她在语言文字方面极有天赋，并以极大的耐心帮助我应付各种繁杂的工作。她帮助我完成了书中的很多章节，告诉我该如何让它们变得更流畅，更加适用于不同年龄、不同阅历、不同职业阶段的读者。

感谢我的出版团队：我的图书经纪人皮特·米勒，他帮我找到了合适的出版商；我的出版商罗杰·库伯，他是一位跟专业人士打交道的高手，并帮助我们书的信息传遍全世界；感谢我的编辑鲁兹·米尔斯，她多年跟文字打交道的经验让我们把这本书变得更有条理，更有价值；感谢我在布利恩斯公司的朋友乔·麦克尼利，他以极大的热情出版了本书的音频版本。

我还要感谢很多帮助我组织并实施“成功走直线”流程的同事们，他们帮我完成了本书的核心内容。感谢我的办公室主管伊洛斯·沃顿；感谢我那位不知疲倦的个人助理安德里亚·威廉姆斯；感谢我的老朋友，我的商务经理托尼亚·奥斯汀；感谢我的文学顾问塔米·诺兰；感谢我的私人教练，已经陪伴我 20 年的老友，马克·潘塔克。





乔治·伯克，诺尼·茱比，罗斯·利特尔，乔治·洛，他们都对本书提出了大量宝贵的建议。当然，还要感谢很多并没有直接参与到本书当中，但仍然贡献了大量精力的人，感谢你们！

我们正生活在一个快节奏的繁忙时代，“成功走直线”可以帮助很多人在这样的时代取得成功，对此我坚信不疑。

预祝你们成功！



引言 /001

第 1 章 想成功走直线第 1 步：清晰目标 /005

- 没有清晰的目标，你就会抵制成功 / 008
 - 你的信念窗口会决定你的选择和行动 / 008
 - 你的信念窗口会影响你能否成功 / 009
 - 改变信念窗口的重要性 / 010
 - 要成功就要搞清楚战略与战术 / 011
 - 缺乏清晰的信念会“制造”出很多需要 / 012
 - 你可以生活在问题里，也可以生活在答案中 / 014
 - 提高效能就能让你心想事成 / 015
 - 如何描绘一个成功走直线的蓝图 / 018
-

第 2 章 清晰的目标对于成功至关重要 /022

- 将机遇与个人优势结合起来 / 025
 - 清楚自己真正想要什么 / 030
 - 如何发现和把握机遇 / 031
 - 了解你的天分和优势至关重要 / 033
-





第 3 章 如何使目标更清晰 / 037

- 目标清晰方程式 / 038
 - 缺乏清晰目标的后果 / 049
 - “要是——那么”思维 / 050
 - 目标清晰带来的改变 / 051
-

第 4 章 提高专注力，让成功走直线 / 056

- 学会如何专注 / 057
 - 第 1 级：意识到自己需要提高专注力 / 058
 - 第 2 级：明确自己需要提高专注力 / 061
 - 第 3 级：专注于提高你的技能，然后反复练习 / 063
 - 第 4 级：立刻动手，让执行成为你的第二本能 / 066
 - 专注于过去会导致什么问题 / 068
 - 专注于未来可能会导致哪些问题 / 069
 - 高专注力人士的四个特点 / 070
-

第 5 章 找到专注点，走成功的直线 / 073

- 将你的现状与你的愿景进行对比 / 073
- 如何明确现状 / 076
- 如何应对战略优势和战略劣势 / 082
- 找到目标与现状的鸿沟 / 083
- 战略、目标和行动步骤 / 085

- 设定目标，在三个层次上保持专注 / 087
 - 如何区分不同层次的不同专注 / 088
-

第 6 章 说服的力量 / 092

- 说服对于执行至关重要 / 093
 - 执行之前必须学会超越期待 / 097
 - 说服是超越期待的关键 / 102
 - 有效说服的三个要素 / 103
-

第 7 章 拒绝拖拉，马上行动 / 110

- 在所有人类习性中，没有一个比拖拉更有害 / 112
 - 拒绝借口就拒绝了拖拉 / 113
 - 拖拉就是个坏习惯 / 119
 - 马上行动，执行你的蓝图 / 121
-

第 8 章 如何让自己更有影响力 / 129

- 改善你的“战略性存在”，提高你的影响力 / 130
 - “战略性存在”的几个主要组成部分 / 132
 - 有效地沟通能提高你的影响力 / 136
 - 让自己的形象变得更有影响力 / 139
 - 拥有积极的“战略性存在”需要反复沟通 / 142
-





结语 /145

附录 A 创建你的清晰目标蓝图 /150

- 创建一份清晰目标蓝图 / 150
 - 练习 1：主动改变自己 / 151
 - 练习 2：描述你的信念窗口 / 153
 - 练习 3：调整你的战略信念 / 155
 - 练习 4：列出你的成功条件 / 156
 - 练习 5：写下你的愿景 / 157
 - 练习 6：释放你的内部成功密码 / 158
 - 练习 7：了解你的现状 / 160
 - 练习 8：明确你的目标 / 161
 - 练习 9：创建你自己的清晰目标菜单 / 162
-

附录 B 创建你的专注蓝图 /164

- 练习 10：评估你当前的专注力 / 166
 - 练习 11：提高你的专注力 / 168
 - 练习 12：明确你的现状 / 169
 - 练习 13：制订你的战略计划 / 172
-

附录 C 创建你的执行蓝图 /175

- 练习 14：确定自己想说什么，以及怎么说 / 176
 - 练习 15：提供价值，超越期待 / 179
 - 练习 16：记录下哪些能行得通，哪些行不通 / 180
 - 练习 17：描述你的希望，以及你对未来的目标 / 183
 - 练习 18：分析你最重视的那些行为 / 184
 - 练习 19：理解你是什么，以及你想要成为什么 / 195
-

关于作者 /187



本书将为你提供一套非常简单但又极其重要的流程方法，它将彻底改变你思考、生活和工作的方式。它将永远改变你对于“如何得到自己想要的结果”这个问题的思考，并将大大提高你工作和生活的效率。读完本书之后，你将更加清楚自己想要什么，为什么想要，该把精力集中在什么地方，最终你将更加充满自信地把自己的愿景和梦想变成现实。

必须承认，如今我们生活的时代节奏极快，甚至有些忙乱。时间已经成为每个人手中最为宝贵的财富，甚至大多数人都感觉有些精疲力竭。你似乎根本没有足够的时间来做完所有重要的事情——比如说为身边的人提供指导，抽时间跟那些对你很重要的人待在一起，思考自己的梦想，或者是学习和成长。就算你已经很明确自己要做什么，并制订了一份清晰的计划，你也似乎根本没有时间去完成这份计划。你总是会遇到各种出其不意的事情，它们总是会占用你大量的时间和精力。你的上司、同事，还有其他团队成员都希望你多抽出时间处理他们的事情。各种部门调整和市场变化也都让你感到自顾不暇。人们往往会为了方便而把自己的问题丢到你这里，最终他们的问题变成了你的问题。就这样，不知不觉间，你的梦想变得越来越模糊，你距离自己最初的目标越来越远。

人们总是想要在更短的时间里完成更多的工作，但他们却始终找不到有效的方法来做到这一点。我们手头有各种各样的高科技工具。我们有各种软件，有速度更快的电脑，还有很多新的小玩意在帮我们提高工作效率，让我